

Podstawy mikro- i makroekonomii

Podręczniki – Politechnika Lubelska



Politechnika Lubelska
Wydział Zarządzania
ul. Nadbystrzycka 38
20-618 Lublin

Bogusław Ślusarczyk
Stanisław Ślusarczyk

Podstawy mikro- i makroekonomii



Politechnika Lubelska
Lublin 2011

Recenzent:
prof. dr hab. Ewa Bojar, Politechnika Lubelska

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2011

ISBN: 978-83-62596-38-6

Wydawca: Politechnika Lubelska

ul. Nadbystrzycka 38D, 20-618 Lublin

Realizacja: Biblioteka Politechniki Lubelskiej

Ośrodek ds. Wydawnictw i Biblioteki Cyfrowej

ul. Nadbystrzycka 36A, 20-618 Lublin

tel. (81) 538-46-59, email: wydawca@pollub.pl

www.biblioteka.pollub.pl

Druk: ESUS Agencja Reklamowo-Wydawnicza Tomasz Przybylak

www.esus.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl

Nakład: 100 egz.

Spis treści

Wstęp	11
Część I: Mikroekonomia	
Rozdział I: Przedmiot ekonomii i wstępne wiadomości o jej metodzie	13
1. Ekonomia jako nauka	13
2. Cele i metody badań	16
3. Ekonomia pozytywna i normatywna	17
4. Mikroekonomia a makroekonomia	19
5. Rzadkość zasobów i ich alternatywne zastosowanie, krzywa transformacji	22
Rozdział II: Warsztat ekonomisty. Narzędzia analizy	27
1. Modele ekonomiczne	27
2. Dane ekonomiczne	28
3. Wskaźniki	30
4. Wielkości nominalne i realne	30
5. Sposoby mierzenia zmian wielkości ekonomicznych	31
Rozdział III: Produkcja, wartość, cena	33
1. Czynniki i metody produkcji	33
2. Podział pracy, wymiana	34
2.1. Podział pracy w społeczeństwie i w zakładzie wytwórczym ...	34
2.2. Społeczny charakter pracy	34
2.3. Prawo wartości – prawo gospodarki towarowej	36
2.3.1. Praca w gospodarce towarowej	36
2.3.2. Wartość użytkowa i wartość towaru	39
2.3.3. Pieniądz	43
Rozdział IV: Rynek w gospodarce	47
1. Pojęcie rynku	47
2. Miejsce rynku w procesach gospodarowania	49
3. Podmioty i elementy rynku	51
4. Mechanizm rynkowy	53
5. Procesy negocjacyjne i konkurencyjne	55
6. Rodzaje rynku	58
7. Segmentacja rynku	59
7.1. Istota i kryteria segmentacji	59
7.2. Rodzaje procedur segmentacji rynku	60
8. Struktura podmiotowa i przedmiotowa rynku	61
9. Efekty działania na rynku	69
10. Fazy rozwojowe rynku	71
11. Podstawowe modele rynku	73

Rozdział V: Efektywność rynku konkurencyjnego	81
1. Pojęcie popytu, podaży i ceny równowagi rynkowej	81
2. Rynek i cena równowagi	83
3. Prawo popytu i podaży	85
3.1. Krzywa popytu (prawo popytu).....	85
3.2. Elastyczność i mobilność popytu.....	92
3.3. Nietypowe zależności między zmianami cen a zmianami popytu	98
3.4. Krzywa podaży (prawo podaży).....	101
3.5. Elastyczność podaży	105
4. Efektywność systemu rynku konkurencyjnego	106
4.1. Model graficznej analizy efektywności rynku konkurencyjnego.....	106
4.2. Ceny minimalne i pułapy cen	108
4.3. Konkurencja w krótkim i długim okresie	112
4.4. Konkurencja niecenowa.....	116
4.5. Co, jak i dla kogo produkować?	118
4.6. Rola rządu	121
Rozdział VI: Przedsiębiorstwo w gospodarce rynkowej i koszty produkcji.....	125
1. Wpływ zmian form własności na charakter przedsiębiorstw	125
2. Funkcja produkcji	128
3. Wybór metody wytwarzania w przedsiębiorstwie.....	136
4. Koszty jako funkcja wielkości produkcji	146
5. Techniczne optimum wielkości produkcji.....	159
6. Optimum rozmiarów zakładu	160
Rozdział VII: Konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku	163
1. Istota i funkcje konkurencji	163
2. Zdolność konkurencyjna przedsiębiorstwa.....	165
3. Model analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku	173
4. Strategie konkurencji przedsiębiorstwa na rynku.....	175
Rozdział VIII: Teoria gospodarstwa domowego	179
1. Rynek od strony popytu.....	179
2. Determinanty struktury rynkowej.....	179
3. Racjonalność – podstawa badania zachowań ludzkich	180
4. Racjonalne decyzje w warunkach ograniczeń występujących w otoczeniu	181
5. Konsumpcja i użyteczność	182

6. Substytucja dóbr i użyteczność.....	194
7. Związek między malejącą krańcową użytecznością a prawem popytu	203
8. Irracjonalność a prawo popytu.....	205
Rozdział IX: Rynek czynników produkcji	207
1. Znaczenie rynku czynników produkcji i jego elementy	207
2. Popyt na czynniki produkcji	208
2.1. Popyt na czynniki produkcji w krótkim okresie	209
2.2. Popyt na czynniki produkcji w długim okresie	213
2.3. Popyt na czynniki produkcji w warunkach monopolu	215
2.4. Elastyczność cenowa popytu na czynniki produkcji	218
3. Podaż czynnika pracy	219
4. Równowaga na rynku pracy	221
5. Konkurencja niedoskonała i rynek pracy	225
6. Podaż innych czynników produkcji.....	230
6.1. Podaż zasobów kapitałowych i naturalnych	230
6.2. Renta i quasi-renta	231
6.3. Renta gruntowa	233
Rozdział X: Znaczenie rynku kapitałowego w gospodarce	237
1. Zakres rynku kapitałowego	237
2. Rodzaje giełd i ich znaczenie	238
3. Pojęcie, cechy i funkcje giełdy papierów wartościowych.....	240
4. Rynek pierwotny i wtórny papierów wartościowych	242
5. Papiery wartościowe jako przedmiot obrotu rynkowego	243
5.1. Pojęcie i klasyfikacja papierów wartościowych	243
5.2. Podstawowe rodzaje papierów wartościowych	246
5.3. Emisja papierów wartościowych	252
6. Pochodne instrumenty finansowe	254
6.1. Istota i cele instrumentów pochodnych	254
6.2. Rodzaje instrumentów pochodnych.....	255
7. Inwestorzy rynku kapitałowego	269
Część II: Makroekonomia	
Rozdział XI: Procesy tworzenia wartości i produkcji w gospodarce.....	273
1. Podstawowe kategorie makroekonomii w postaci zasobów i strumieni.	273
2. Modelowe ujęcie gospodarki.....	274
2.1. Ruch okrężny w gospodarce	274
2.2. Przepływy międzygałęziowe W. Leontiefa	277
2.3. Bilans gospodarki Oskara Langego	280

3. Podstawowe kategorie produktu i dochodu narodowego	282
4. Produkt narodowy brutto i dochód narodowy	285
5. Mierniki dobrobytu ekonomicznego	287
Rozdział XII: Mechanizm równowagi w gospodarce.....	291
1. Pojęcie mechanizmu równowagi	291
2. Funkcja konsumpcji.....	293
3. Funkcja oszczędności	297
4. Równowaga inwestycji i oszczędności	299
5. Funkcja agregatowego popytu.....	302
6. Mnożnik.....	304
7. Paradoks zapobiegliwości	307
Rozdział XIII: Pieniądz i system bankowy	309
1. Pieniądz i jego funkcje	309
2. Podaż pieniądza i popyt na pieniądza.....	310
3. System bankowy i funkcje banków	312
4. Baza monetarna i mnożnik kreacji pieniądza	314
5. Instrumenty banku centralnego	316
6. Równowaga na rynkach finansowych	320
Rozdział XIV: Rynek towarowy i pieniężny, popyt globalny	325
1. Konsumpcja a kształtowanie się dochodu w długim okresie	325
2. Popyt inwestycyjny	327
3. Równowaga na rynku towarowym – krzywa IS.....	328
4. Rynek pieniądza – krzywa LM	331
5. Fiskalna i monetarna polityka ekonomiczna państwa	335
Rozdział XV: Inflacja i bezrobocie	341
1. Istota i pomiar inflacji.....	341
2. Rodzaje inflacji.....	342
3. Przyczyny inflacji	343
4. Bezrobocie	347
4.1. Istota i pomiar bezrobocia	347
4.2. Rodzaje bezrobocia.....	348
5. Inflacja a bezrobocie.....	350
6. Skutki inflacji	351
Rozdział XVI: Rola państwa we współczesnej gospodarce rynkowej	355
1. Podstawowe koncepcje dotyczące interwencjonizmu państwa.....	355
2. Funkcje ekonomiczne państwa.....	359
3. Koncepcja socjalnej gospodarki rynkowej	362
4. Obszary i narzędzia aktywnej polityki gospodarczej państwa	365

Rozdział XVII: Makroekonomia gospodarki otwartej	371
1.Podstawowe pojęcia	371
2.Handel międzynarodowy a wzrost gospodarczy	373
3.Mnożnik inwestycyjny i eksportowy, supermnożnik	379
Rozdział XVIII: Bilans płatniczy. Równowaga zewnętrzna i wewnętrzna gospodarki otwartej	385
1.Pojęcie bilansu płatniczego	385
2.Budowa bilansu płatniczego	386
3.Równowaga bilansu płatniczego	390
4.Przyczyny nierównowagi bilansu płatniczego w krótkim okresie. Mechanizmy automatycznego przywracania równowagi.....	390
5.Nierównowaga bilansu płatniczego w długim okresie	392
6.Istota równowagi zewnętrznej i wewnętrznej	398
Bibliografia	401
Wykaz rysunków	405
Wykaz tabel.....	409

Wstęp

Gospodarka rynkowa wymaga specjalistów zorientowanych doskonale w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych w mikro- i makroskali, znajomości reguł rynku, technik z nim związanych oraz zasad polityki gospodarczej państwa.

Przy konstrukcji opracowania w znacznej mierze korzystaliśmy z renomowanych podręczników, zarówno jeżeli chodzi o treści wykładu ekonomii, jak i sposób ich prezentacji. Zamierzeniem naszym jest przedstawienie i wyjaśnienie teoretycznych zasad i prawidłowości funkcjonowania współczesnej gospodarki rynkowej. Ekonomia jako przedmiot studiów ekonomicznych musi stać się teoretyczną i metodologiczną podstawą kształcenia ekonomicznego, tak jak ma to miejsce w krajach zachodnich. Nie może ona być jednym z przedmiotów pomocniczych, takich jak: socjologia, historia gospodarcza itd.

Prezentowany materiał w podręczniku może być wykorzystany przez studentów roku pierwszego studiów ekonomicznych. Ujmuje on bowiem zarówno wprowadzenie do analizy ekonomicznej, rozważania mikroekonomiczne oraz mechanizmy funkcjonowania gospodarki jako całości. Podręcznik składa się z dwóch części: część I - mikroekonomia (od I do X rozdziału) i część druga – makroekonomia (od XI do XVIII rozdziału).

Trzy pierwsze rozdziały podręcznika wprowadzają czytelnika w arkana nauki ekonomii. Przyjęliśmy założenie, że jest to pierwsze zetknięcie się studenta z tą dziedziną wiedzy. Omawiamy tu zarówno przedmiot ekonomii i wstępne wiadomości o jej metodzie, warsztat ekonomisty i narzędzia analizy ekonomicznej oraz podstawowe kategorie ekonomiczne tj. produkcję, wartość i cenę.

Miejsce rynku w procesach gospodarowania, jego podmiotową i przedmiotową strukturę oraz efektywność rynku konkurencyjnego prezentujemy w rozdziale czwartym i piątym. Przedstawiamy elementy popytu, podaży i proces kształtowania się ceny równowagi rynkowej. Przedmiotem rozdziału szóstego jest teoria produkcji, koszty i przedsiębiorstwo w gospodarce rynkowej. Zachowanie się dwóch podstawowych podmiotów gospodarczych (uczestników rynku) tj. przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego przedstawiamy w rozdziale siódmym i ósmym. Znaczenie rynku czynników produkcji i rynku kapitałowego w gospodarce kończy rozważania części pierwszej – mikroekonomii.

Wprowadzeniem do części drugiej - makroekonomii są rozdziały jedenasty i dwunasty, gdzie przedstawiamy proces tworzenia wartości i produkcji w gospodarce oraz funkcję konsumpcji i oszczędności. Pieniądz oraz współczesny system bankowy jest przedmiotem rozdziału trzynastego. W rozdziale czternastym wykorzystaliśmy model $IS - LM$ i na tej podstawie opisaliśmy fiskalną i monetarną politykę ekonomiczną państwa. Problemy inflacji i bezrobocia przedstawiliśmy w rozdziale piętnastym. Zakres, formy i instrumenty oddziaływania państwa na przebieg procesów w skali makro tj. gospodarki narodowej, a także poglądy i koncepcje dotyczące interwencjonizmu państwa stanowią

przedmiot rozważań rozdziału szesnastego. Zagadnienia makroekonomii gospodarki otwartej tj. jej związków i współzależności z otoczeniem zewnętrznym oraz efektów, jakie one generują zostały zaprezentowane w rozdziale siedemnastym. Istota bilansu płatniczego, jego struktura oraz wpływ na stany równowagi zewnętrznej i wewnętrznej gospodarki otwartej omówiono w rozdziale osiemnastym.

Reasumując, w podręczniku przedstawiliśmy najważniejsze zagadnienia z mikroekonomii i makroekonomii obowiązujące studentów wydziałów ekonomicznych. Mamy nadzieję, iż będzie on stanowił wydatną pomoc w studiowaniu tego niełatwego przedmiotu.

Autorzy

Część I: MIKROEKONOMIA

Rozdział I

Przedmiot ekonomii i wstępne wiadomości o jej metodzie

1. Ekonomia jako nauka

W historii społeczeństw ludzkich ogromne znaczenie ma rozwój gospodarczy, co uznają niemal wszyscy historycy, ekonomiści, socjologowie itp. Dowodu na to dostarczają zarówno doświadczenia historyczne, jak i współczesne wydarzenia. Nie ma wątpliwości co do tego, że przodujące stanowisko Wielkiej Brytanii w świecie w XIX w. było wynikiem przede wszystkim jej potęgi gospodarczej, tak jak obecnie dominują Stany Zjednoczone, będące potęgą ekonomiczną, uwarunkowaną wysokim poziomem techniki produkcji. Czynniki rozwoju historycznego należy zatem upatrywać w rozwoju gospodarki społecznej.

W jaki sposób ludzie zdobywają niezbędne dla siebie dobra? Oto jedno z fundamentalnych zagadnień stanowiących przedmiot badań ekonomii, którego istotę ujął jeden z twórców tej nauki Adam Smith w tytule swojej pracy „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”.

Ekonomia bada społeczny proces gospodarowania w całej dynamicznej złożoności, by wykryć prawa rządzące jego przebiegiem oraz rozwojem systemów gospodarowania, będących podstawą bytu społecznego. Można więc powiedzieć, że przedmiotem ekonomii jest społeczny proces produkcji i podziału dóbr materialnych, czyli proces społecznego gospodarowania. Celem jej badań jest wykrywanie prawidłowości tego procesu oraz formułowanie społecznych praw produkcji i podziału materialnych środków zaspakajania potrzeb ludzkich. Dlatego też celem tak powstałej teorii jest formułowanie zaleceń dla polityki gospodarczej.⁶ Niektórzy ekonomiści twierdzą jednak, że zadaniem teorii ekonomii nie jest wyjaśnianie zjawisk, lecz formułowanie przewidywań. Teorie powinny być tak konstruowane, by ich rezultatem były najbardziej trafne przewidywania. Taki pogląd jest nie do przyjęcia, ponieważ aspekt poznawczy i aplikacyjny nie muszą się wzajemnie wykluczać.

Jak każda nauka empiryczna, ekonomia na podstawie teoretycznych i metodologicznych dyrektyw ustala, które ze zbioru obserwowanych faktów są faktami naukowymi, tj. których istnienie udowodniono dostępnymi metodami naukowymi. Opisanie, klasyfikacja i interpretacja faktów to stadium empiryczne

⁶ B. Ślusarczyk, S. Ślusarczyk, Mikroekonomia, Wyd. FOSZE, Rzeszów 1995, s. 9, A. Horodecka, Ewolucja celów polityki gospodarczej. Rola zmian otoczenia, PWN, Warszawa 2008, s. 27

nauki. Stadium teoretyczne to natomiast poznawanie istoty faktów i procesów, a także rządzących nimi prawidłowości. Zadaniem ekonomii jest więc formułowanie teorii ekonomicznych, tj. uproszczonych, abstrakcyjnych modeli funkcjonowania obiektywnej rzeczywistości, ujętych w systemy pojęć i twierdzeń teoretycznych. Teorie ekonomiczne, analizujące procesy ekonomiczne, pozwalają – w określonych warunkach i przy określonym stopniu poznania naukowego – na świadome oddziaływanie na procesy gospodarowania.

Należy także podkreślić różnice w pojmowaniu zadań ekonomii przez marksistów i ekonomistów burżuazyjnych. Supremacja społecznych aspektów stosunków produkcji i związana z tym gloryfikacja systemu socjalistycznego, będącego zaprzeczeniem logiki rozwoju społeczeństw ludzkich, stworzyły bariery we właściwym wykorzystaniu ekonomii politycznej. Ekonomii burżuazyjnej obca jest natomiast jej ideologizacja. Ekonomię polityczną sprowadza się bowiem do zasady racjonalnego gospodarowania, a więc od teorii oczekuje się odpowiedzi, jak gospodarować, aby uzyskać maksimum wyników przy określonych nakładach.

Spółeczeństwo, dokonując alokacji ograniczonych zasobów między konkurencyjne zastosowania, musi rozwiązać problemy ekonomiczne: „co”, „jak” i „dla kogo” wytwarzać. Podręcznik ekonomii pod redakcją D. Begga, S. Fischera i R. Dornbuscha prezentuje te zagadnienia na podstawie zachowania się cen na rynku ropy naftowej.

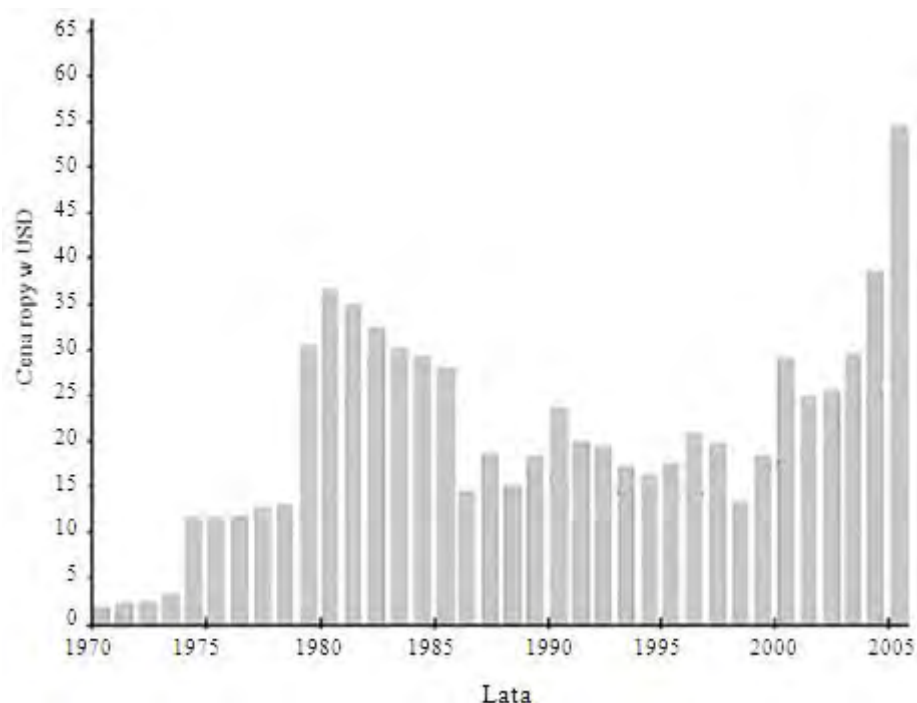
Ceny ropy naftowej są zwyczajowo ustalane w dolarach amerykańskich za baryłkę. Rysunek 1. przedstawia poziom cen ropy w latach 1970-2005.

W latach 1973-1974 ceny ropy naftowej wzrosły trzykrotnie, z 2,90 do 9 dol. za baryłkę. Po łagodniejszym wzroście (1974-1978) zanotowano gwałtowny skok cen z 12 do 30 dol. za baryłkę (1978-1980). Drastyczne zmiany cen w latach 1973-1974 oraz 1978-1980 zyskały miano „szoku cenowego”, nie tylko ze względu na to, że były zaskoczeniem dla gospodarki światowej, ale także z powodu zaburzeń, jakie w niej wywołały – dotychczasowa struktura ukształtowana była przy założeniu taniej ropy naftowej.

Głównym celem niniejszej pracy jest objaśnienie reakcji ludzi na zmiany cen. Kiedy cena towaru wzrasta, konsumenci starają się ograniczać jego zużycie, producenci dążą zaś do zwiększenia sprzedaży. Tego rodzaju reakcje stanowią część procesu, który w społeczeństwach zachodnich określa: „co”, „jak” i „dla kogo” wytwarzać.

Rozważmy najpierw, „jak” wytwarzane są dobra i usługi. W przypadku sześciokrotnego wzrostu ropy (lata 70.) wszystkie przedsiębiorstwa dążyły do ograniczenia zużycia produktów zasilanych ropą naftową. Przemysł chemiczny wdrażał sztuczne substytuty w miejsce stosowanej do produkcji ropy i jej pochodnych. Przewoźnicy powietrzni poszukiwali paliwowo-oszczędnych samolotów, a w energetyce na większą skalę wykorzystywano turbiny napędzane wę-

głem. Uogólniając, wyższe ceny ropy sprawiają, że producenci poszukują metod wytwarzania pozwalających na mniejsze jej zużycie.



Rys. 1. Ceny ropy naftowej w latach 1970-2005

Źródło: na podstawie IMF, International Financial Statistics.

Należy rozważyć wpływ wzrostu cen ropy na strukturę produkcji, a więc na to, „co” jest wytwarzane. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe zmniejszają w tych warunkach zużycie ropochłonnych produktów. Gospodarstwa domowe przestawiają się na gazowe centralne ogrzewanie i zmieniają samochody na małolitrażowe. Dojeżdżający do pracy tworzą „pole samochodowe”, a niektórzy zmieniają miejsce zamieszkania, by zmniejszyć koszty dojazdów. Wysokie ceny ropy nie tylko tłumią popyt na produkty ropopochodne, lecz także skłaniają do zakupów substytucyjnych. Zwiększony popyt na substytuty powoduje wzrost cen i zachęca producentów do zwiększenia podaży. Konstruktorzy projektują mniejsze samochody, architekci poszukują rozwiązań wykorzystujących energię słoneczną, a instytuty badawcze rozwijają technologie oparte na alternatywnych (względem ropy) składnikach. Działania te określają również „co” i „dla kogo” wytwarzać.

Przychody ze sprzedaży ropy uzyskane przez OPEC wzrosły z 35 mld dol. W 1973 r. do blisko 300 mld dol. w 1980 r. Większość tych przychodów została następnie wydatkowana na zakup towarów wytworzonych w wysoko rozwiniętych gospodarkach krajów zachodnich. Z kolei gospodarki krajów–importerów ropy musiały przeznaczyć zwiększoną część swojej produkcji na sfinansowanie zakupów potrzebnych ilości ropy naftowej. W kategoriach realnych wzrost cen ropy przyniósł wzrost siły nabywczej krajom OPEC i jej spadek krajom–importerom ropy, takim jak RFN i Japonia. W rezultacie gospodarka światowa wytwarzała więcej dla krajów OPEC, a mniej dla RFN i Japonii.

Gospodarka jest skomplikowanym systemem składającym się ze współzależnych części, a zakłócenia w którejkolwiek z nich przenoszą się na cały system. Odpowiadając na pytanie „co” i „jak” wytwarzać, zauważyliśmy, że produkcja w pewnych dziedzinach wytwarzania uległa zwiększeniu, podczas gdy w innych była ograniczana (w wyniku „szoku cenowego”). Przedstawiciele przemysłu pierwszej grupy, aby przyciągnąć dodatkową ilość potrzebnej siły roboczej, byli zmuszeni do oferowania wyższych płac (np. brytyjscy górnicy węglowi zdolali uzyskać istotną poprawę warunków płacowych).

Przykład „szoku cenowego” wywołany przez OPEC ilustruje sposób, w jaki społeczeństwo gospodarujące dokonuje alokacji ograniczonych zasobów w różnych konkurencyjnych zastosowaniach.

Rzadki zasób to taki, na który popyt przy jego cenie równej zeru przewyższa dostępną podaż. Każdy zasób, za którego użytkowanie zmuszeni jesteśmy płacić jest więc zasobem rzadkim. Cena przewyższająca poziom zerowy służy właśnie ograniczeniu popytu do rozmiarów odpowiadających istniejącej podaży. W sensie ekonomicznym można zatem powiedzieć, że w wyniku wzrostu ceny ropa naftowa stała się zasobem (czynnikiem) rzadkim.

2. Cele i metody badań

Ekonomię marksistowską, a w pewnym stopniu także klasyczną ekonomię burżuazyjną i przedmarksowską ekonomię wulgarną, cechuje makroekonomiczny punkt widzenia. Oznacza to, że punktem wyjścia rozważań jest gospodarka jako całość; w ten lub inny sposób charakteryzuje się związki i współzależności występujące w społecznym procesie gospodarczym, operuje się kategoriami stanowiącymi odzwierciedlenie tych związków i współzależności.⁷ Ogólna metoda, jaką posługiwał się K. Marks w swoich badaniach, została określona jako metoda dialektyczna. Według dialektyki marksistowskiej ekonomii politycznej ekonomia stanowi naukę historyczną. Badając proces produkcji, podziału i wymiany, bada się nie abstrakcyjnie rozumiany proces w ogóle, lecz dany, konkretny i zarazem historycznie zmienny proces.

⁷ E.V. Bowden, J.H. Bowden, *Ekonomia*, Warszawa 2002, s. 12

W ekonomii klasycznej (A. Smith, D. Ricardo) główne zagadnienia stanowiły czynniki i mechanizm wzrostu gospodarczego, a także mechanizm funkcjonowania gospodarki. Zagadnienia te badano w związku z dokładną analizą funkcji poszczególnych klas społecznych w procesie gospodarczym oraz z ich udziałem w dochodzie narodowym. Ekonomia klasyczna w centrum uwagi postawiła więc zagadnienie ekonomicznych podstaw społecznej struktury kapitalizmu, „filozofię” społeczeństwa burżuazyjnego.

W ekonomii subiektywno-marginalistycznej (lata 70. XIX w.) podstawę całej analizy stanowiły reguły postępowania „człowieka gospodarującego” (*homo economicus*). Od tych reguł dopiero próbuje się znaleźć pomosty wiodące do analiz zjawisk gospodarczych w skali społecznej. Uważano, że zasady odnoszące się do jednostki gospodarującej stosuje się też bezpośrednio do społeczeństwa jako całości. Taki sposób pojmowania zjawisk gospodarczych przyjęto nazywać mikroekonomią.

Mikroekonomiczny punkt widzenia jest wyrazem indywidualizmu poznawczego, postulującego uznanie motywów postępowania jednostki ludzkiej za właściwy punkt wyjścia do podejmowania badań ekonomicznych. Zasadniczą sferą rozważań tego kierunku stanowi stosunek człowieka do rzeczy, który wyraża się w silniejszym lub słabszym pożądaniu tej rzeczy, w większym lub mniejszym zadowoleniu odczuwanym z jej osiągnięcia. Są to rozważania indywidualistyczne, a treść ich stanowią subiektywne oceny dokonywane przez jednostkę ludzką. W konsekwencji najważniejsze zjawiska i procesy ekonomiczne są ujmowane w kategoriach subiektywnych.

Na rynku, w procesie wymiany i kształtowania się stosunku wymiennego (cen), działają siły podaży i popytu. Są one uwzględniane w każdej teorii, ale duże znaczenie ma to, którą z nich się akcentuje. W analizie kształtowania się stosunku wymiennego (cen) w ekonomii klasycznej i marksizmie najistotniejsze są czynniki leżące po stronie podaży (koszt produkcji wyrażony w nakładach pracy społecznej). Ekonomia subiektywistyczna bazuje natomiast na gustach i upodobaniach konsumentów, jako na czynniku kształtującym popyt.

3. Ekonomia pozytywna i normatywna

W studiowaniu ekonomii ważne jest rozróżnienie dwóch sposobów podejścia do tego przedmiotu, tj. **ekonomii pozytywnej** oraz **ekonomii normatywnej**.

Ekonomia pozytywna zajmuje się obiektywnym, naukowym objaśnieniem zasad funkcjonowania gospodarki. Celem ekonomii pozytywnej jest wyjaśnienie, w jaki sposób społeczeństwo gospodarujące podejmuje decyzje dotyczące konsumpcji, produkcji i wymiany dóbr. Służy to dwojakim celom: pierwszy z nich stanowi odpowiedź na pytanie, dlaczego gospodarka działa tak, jak dzia-

ła, drugi zaś cel to stworzenie podstaw do przewidywań reakcji gospodarki na zmianę warunków działania⁸.

Ekonomia normatywna istotnie różni się od pozytywnej, przede wszystkim dostarcza zaleceń i rekomendacji opartych na subiektywnych sądach wartościujących. W ekonomii pozytywnej nie ma miejsca na osobiste wartościowanie zjawisk. Rozumowanie prowadzone jest na podstawie następującego schematu: jeśli zajdzie „taka a taka” zmiana, to wywoła „taki a taki” skutek. W tym sensie ekonomia pozytywna jest podobna do nauk przyrodniczych, takich jak np. fizyka, geologia czy astronomia.⁹

Przytoczmy kilka przykładów ekonomii pozytywnej w praktyce: ekonomiści o różnych poglądach politycznych zgodziliby się z tezą, że kiedy rząd nakłada na jakieś dobro podatek, to cena tego dobra wzrośnie. Normatywne pytanie o to, czy wzrost ceny jest zjawiskiem pożądanym jest zagadnieniem całkowicie odmiennym. Podobnie można przyjąć, że powszechną akceptację uzyskalaby następująca teza: korzystne warunki atmosferyczne sprzyjają zwiększonym zbiorom pszenicy, spadkowi jej ceny i wzrostowi konsumpcji. Wiele twierdzeń ekonomii pozytywnej uzyskaloby zatem aprobatę zawodowych ekonomistów.

Oczywiście, tak jak w innych dziedzinach nauki, w ekonomii istnieją również nierozstrzygnięte kwestie i kontrowersje między specjalistami, które występują na pograniczu ekonomii. Niektóre z nich zostają rozstrzygnięte w wyniku prowadzonych badań, ale mimo to pojawiają się wciąż nowe, stając się przedmiotem dalszych analiz.

Chociaż kompletne i kompetentne badania mogą w zasadzie rozstrzygnąć wiele niewyjaśnionych zagadnień ekonomii pozytywnej, to nie wydaje się, aby podobna możliwość dotyczyła kontrowersji występujących w ekonomii normatywnej. Ekonomia normatywna oparta jest bowiem na subiektywnym wartościowaniu zjawisk, a nie na poszukiwaniu prawdy obiektywnej.

Połączenie elementów ekonomii pozytywnej i normatywnej obrazuje następujący przykład: ludzie starsi ponoszą bardzo wysokie koszty opieki lekarskiej w porównaniu z resztą społeczeństwa i rząd powinien subsydiować wydatki na opiekę zdrowotną tej grupy. Pierwsza część stwierdzenia, w której mowa o względnie wysokich kosztach leczenia ludzi starszych jest typowa dla ekonomii pozytywnej. Dotyczy ona tego, jak wygląda rzeczywistość i można sobie wyobrazić określony program badawczy, który miałby ocenić prawdziwość tego stwierdzenia. Druga część stwierdzenia, zalecająca rządowi co powinien czynić, nie może być przedmiotem weryfikacji metodą naukową pod kątem prawdy lub fałszu. Jest to bowiem subiektywny osąd oparty na odczuciach osoby, która go sformułowała. Można sobie wyobrazić, że wiele osób sąd ten popiera, np. wszyscy ci, którzy wyznają zasadę, że każdy obywatel powinien móc pozwolić sobie

⁸ Z. Dach, Podstawy mikroekonomii, Wydaw. Synaba, Kraków 2001.

⁹ A. Horodecka, Ewolucja celów polityki gospodarczej. Rola zmian otoczenia, PWN, Warszawa 2008, s. 17-27

na zakup w miarę jednakowej liczby dóbr luksusowych i usług rekreacyjnych z budżetu pozostałego po zaspokojeniu podstawowych potrzeb. Inni jednak mogą się z takim postulatem nie zgadzać. Można przykładowo uznać, że ważniejsze jest przeznaczenie większej ilości rzadkich zasobów na ochronę środowiska naturalnego.

Nie ma sposobu na to, aby ekonomia mogła dowieść słuszności lub nieprawidłowości tego rodzaju sądów normatywnych. Wszystko bowiem zależy od preferencji i priorytetów jednostki bądź społeczności dokonującej wyboru. Nie znaczy to jednak, że ekonomia nie jest w stanie naświetlić pewnych problemów normatywnych. Można posłużyć się ekonomią pozytywną, aby szczegółowo przedstawić skutki, jakie pociąga za sobą dokonanie takiego bądź innego wyboru. Przykładowo można by dowieść, że zaniechanie subsydiowania kosztów leczenia ludzi starszych spowoduje zwiększone zapotrzebowanie na usługi medyczne ze strony ludzi w średnim wieku, którzy będą dążyć do wcześniejszego wykrycia i podjęcia leczenia chorób, zanim leczenie ich stanie się droższe z racji bardziej zaawansowanego wieku. Społeczeństwo mogłoby przeznaczyć znaczne zasoby na cele laboratoryjno-metodyczne, pozostawiając mniej na ochronę środowiska. Ekonomia pozytywna może więc służyć przedstawieniu różnych dostępnych możliwości dla społeczeństwa dokonującego normatywnego wyboru.

Tego rodzaju rolę doradczą, w kwestii tego, co społeczeństwo winno czynić, należałoby wyraźnie odróżnić od roli ekonomisty, jako eksperta w dziedzinie określania prawdopodobnych następstw danych działań gospodarczych. W tej ostatniej roli „zawodowy” ekonomista dostarcza wyspecjalizowanej wiedzy z dziedziny ekonomii pozytywnej. Jednak w społeczeństwach demokratycznych, gdzie wszyscy obywatele mają wpływ na określanie celów ogólnonarodowych, ekonomiści nie mają monopolu na czyste sądy wartościujące tylko z racji tego, że są ekonomistami. Ekonomiści dążą do wyraźnego rozróżnienia ich roli jako fachowców w dziedzinie ekonomii pozytywnej od roli, jaką pełnią zwykli obywatele, popierając określone sądy i wybory normatywne. Chociaż z pozoru ten podział ról może wydawać się jasny, to fakty dowodzą, że w ekonomii pozytywnej można spotkać rozbieżności w interpretacji zjawisk. Dokonując wyboru możliwych wyjaśnień rzeczywistości, trudno nie ulec pokusie interpretowania jej przez pryzmat pożądanego sposobu jej kształtowania.

4. Mikroekonomia a makroekonomia

Wielu ekonomistów specjalizuje się w określonych dziedzinach przedmiotu ekonomii. Na przykład są ekonomiści zajmujący się ekonomiką pracy, energetyką, specjaliści od pieniądza czy międzynarodowych stosunków gospodarczych. Różnią się oni jednak segmentem życia gospodarczego, którym się interesują.

Ekonomika pracy zajmuje się zagadnieniami rynku pracy z punktu widzenia przedsiębiorstwa, pracowników i społeczeństwa jako całości. Ekonomika miast (urbanizacji) bada takie problemy, jak: zagospodarowanie terenów, transport, zagęszczenie w ruchu miejskim czy budownictwo mieszkaniowe. Nie ma jednak konieczności klasyfikowania gałęzi ekonomii według dziedzin życia gospodarczego, w odniesieniu do których zadajemy standardowe pytania: „co”, „jak” i „dla kogo” wytwarzać. Gałęzie ekonomii można także klasyfikować według kryterium zastosowanego w nich podejścia lub metody badań. Najszerszy podział sposobów podejścia do problemów gospodarczych na mikroekonomiczny i makroekonomiczny przebiega przez środek większości wymienionych klasyfikacji przedmiotowych¹⁰.

Analiza mikroekonomiczna pozwala szczegółowo badać indywidualne decyzje dotyczące pojedynczych towarów. Na przykład można badać, dlaczego poszczególne gospodarstwa domowe preferują samochody bardziej niż rowery oraz w jaki sposób producenci decydują o tym, który z tych produktów wytwarzać. Następnie można zsumować zachowania wszystkich gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, aby przeanalizować globalny popyt na samochody i globalną ich produkcję. W warunkach gospodarki rynkowej można badać rynek samochodów. Porównując go z rynkiem rowerów, będzie możliwe wyjaśnienie relacji cen samochodów i rowerów oraz relacji ich podaży.

Jedna z bardziej złożonych dziedzin mikroekonomii, znana jako ogólna teoria równowagi, rozszerza to podejście, nadając mu wymiar uniwersalny. Bada równocześnie wszystkie rynki poszczególnych towarów i na tej podstawie zakłada stworzenie ogólnego obrazu konsumpcji, produkcji i wymiany w całej gospodarce w danym momencie.

W wielu przypadkach analiza staje się tak złożona, że pojawia się niebezpieczeństwo utraty z pola widzenia zjawiska, którym byliśmy zainteresowani. Zadaniem ekonomistów jest wymyślenie rozsądnych założeń upraszczających, które pozwoliłyby zachować kontrolę nad przebiegiem analizy, nie deformując przy tym zbyt mocno rzeczywistości. To właśnie w tym miejscu ścieżki mikro- i makroekonomii się rozchodzą. Mikroekonomiści oferują szczegółowe badania jednego aspektu życia gospodarczego, ale dla zachowania prostoty i jasności analizy pomijają powiązania z resztą gospodarki. Analiza mikroekonomiczna płac górników uwypukliłaby charakterystykę zawodu i zdolność właścicieli kopalń do zapłaty. Pomięłaby ona jednak łańcuch efektów pośrednich, które mogłaby uruchomić podwyżka płac górniczych. Na przykład pracownicy przemysłu motoryzacyjnego mogliby wykorzystać precedens wzrostu płac górników do wynegocjowania wyższych płac. W konsekwencji mogliby też pozwolić sobie na kupno większych domów, które zużywałyby więcej węgla do ich ogrzewania. Gdy analiza mikroekonomiczna ignoruje tego rodzaju efekty pośrednie, określamy ją wówczas mianem analizy cząstkowej.

¹⁰ P.A. Samuelson, *Ekonomia*, PWN, Warszawa 2002, s. 14

W niektórych przypadkach efekty pośrednie nie są aż tak istotne, dlatego ekonomiści szczególną uwagę kierują na analizy konkretnych gałęzi czy rodzajów działalności. Są jednak sytuacje, w których efekty pośrednie są zbyt ważne, aby je pominąć i wówczas weryfikacji wymagają poczynione założenia upraszczające.

Makroekonomia akcentuje wzajemne związki zachodzące w gospodarce jako całości. W swej metodzie celowo upraszcza analizę poszczególnych elementów badanej całości w trosce o przejrzystość obrazu działania całej gospodarki. Przykładowo makroekonomiści zazwyczaj nie przejmują się dezagregacją dóbr konsumpcyjnych na samochody, rowery, telewizory czy kalkulatory. Wolą oni traktować je jako jedną grupę produktów – jako **dobra konsumpcyjne**, ponieważ z punktu widzenia analizy współzależności między wydatkami gospodarstw domowych na dobra konsumpcyjne i decyzjami ich producentów, zgłaszających popyt na maszyny i obiekty produkcyjne, posługiwanie się takim „agregatem” jest wystarczające.

Pojęcia makroekonomiczne z założenia odnoszą się do gospodarki jako całości, przez co poświęca się im więcej uwagi w środkach masowego przekazu, niż pojęciom mikroekonomicznym, którymi z kolei interesują się głównie ludzie należący do określonych, węższych grup, będących w kręgu oddziaływania tych pojęć.

Produkt narodowy brutto (PNB) jest to wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych w gospodarce w danym okresie (np. jednego roku). PNB jest podstawowym miernikiem produkcji globalnej i usług w gospodarce.

Ogólny wskaźnik cen jest miernikiem przeciętnego poziomu cen dóbr i usług w gospodarce odniesionego do ich cen w określonym momencie w przeszłości.

Nie ma żadnego powodu, dla którego ceny różnych towarów miałyby zmieniać się w jednakowy sposób. Ogólny wskaźnik cen mówi o tym, co przeciętnie dzieje się z cenami. Kiedy poziom cen wzrasta, mówimy, że w gospodarce występuje inflacja.

Stopa bezrobocia jest to procentowy udział bezrobotnych w całej liczbie siły roboczej. Pod pojęciem siły roboczej rozumiemy ludność w wieku produkcyjnym, która byłaby gotowa do podjęcia pracy, gdyby mogła otrzymać odpowiednie zajęcie.

Społeczeństwo ujawnia, zarówno poprzez wypowiedzi jednostek, jak i oświadczenia polityków (którzy muszą podporządkować się woli swych wyborców, jeżeli chcą być ponownie wybrani), że nie lubi inflacji i bezrobocia. Mimo to, przez większą część lat 70. współzależności ekonomiczne, zarówno wewnątrz poszczególnych gospodarek narodowych, jak i między nimi doprowadziły do inflacji na większą skalę. W latach 80. większość gospodarek zachodnich stanęła w obliczu gwałtownego wzrostu stopy bezrobocia, mimo że niektóre gałęzie przemysłu, jak np. elektronika, rozwijały się dynamicznie. Makroekonomiści starają się zrozumieć, w jaki sposób współzależności występują-

ce w gospodarce mogą prowadzić do takich zjawisk, i czy polityka rządu jest w stanie zmienić ten niekorzystny stan rzeczy.

5. Rzadkość zasobów i ich alternatywne zastosowanie, krzywa transformacji

Aby zrozumieć istotę przydatności krzywej transformacji w odniesieniu do zagadnień rzadkości oraz wyboru struktury produkcji, posłużymy się hipotetycznym przykładem gospodarki, w której wytwarza się jedynie dwa typy dóbr: żywność i filmy. Gospodarka dysponuje zasobem czterech robotników, którzy mogą być zatrudnieni albo w produkcji żywności, albo filmów.

Dane zawarte w tab. 1. pokazują możliwe rozmiary tygodniowej produkcji każdego z wymienionych dóbr. Zależą one od tego, jak zostanie rozdysponowany łączny zasób robotników między obie dziedziny. Im więcej robotników zatrudnia każda z tych dziedzin wytwarzania, tym większa jest produkcja. Ponadto założono, że produkcja każdej z gałęzi podlega prawu malejących przyrostów. Każdy następny pracownik zatrudniony w gałęzi zwiększa jej produkcję w stopniu mniejszym, niż jego poprzednik. Zanalizujmy np. przemysł filmowy. Poczynając od punktu braku produkcji i zerowego zatrudnienia, pierwszy zatrudniony pracownik spowoduje wzrost produkcji o 9 jednostek tygodniowo. Zatrudnienie dodatkowo drugiego pracownika wywoła wzrost produkcji o 8 jednostek tygodniowo, co daje produkcję 17 jednostek. Zatrudnienie trzeciego pracownika daje wzrost tygodniowej produkcji tylko o 7 jednostek, a dalsze zwiększenie zatrudnienia przynosi jeszcze mniejsze przyrosty produkcji.

Co leży u podstaw prawa malejących przyrostów? Otóż założyliśmy, że pracownicy przemysłu filmowego dysponują stałą liczbą kamer, zaplecza studyjnego i innego sprzętu. Pierwszy zatrudniony ma wszystkie te urządzenia do swojego wyłącznego użytku. Kiedy zatrudniony zostaje drugi pracownik, obaj muszą się dzielić sprzętem. Dalsze zwiększenie zatrudnienia powoduje postępujący spadek liczby urządzeń przypadających na jednego zatrudnionego. W rezultacie produkcja na jednego zatrudnionego w przemyśle filmowym maleje w miarę wzrostu zatrudnienia. Jeden pracownik wytwarza 9 filmów tygodniowo, średnia produkcja przy zatrudnieniu dwóch osób wynosi 8,5 filmów tygodniowo na zatrudnionego, a przy zatrudnieniu trzech pracowników 8 filmów.

Z gospodarką żywności jest podobnie – stały łączny zasób ziemi, wody i nawozów musi być użytkowany przez wszystkich zatrudnionych w tej gałęzi. Pierwszy zatrudniony, wykorzystując samodzielnie wszystkie dostępne zasoby, wytwarza 10 jednostek żywności tygodniowo, ale kiedy zatrudnienie wzrasta do dwóch osób, wówczas tygodniowa produkcja na jednego zatrudnionego spada o 8,5 jednostek, a przy trzech zatrudnionych odpowiednio do 7,3 jednostek. W obu gałęziach obserwujemy więc malejące przychody towarzyszące zwiększaniu zatrudnienia.

Tabela 1. przedstawia możliwe kombinacje produkcji żywności i filmów, jakie mogą być wytwarzane w hipotetycznej gospodarce przy stałym zatrudnieniu. W krańcowym przypadku gospodarka może wytworzyć 25 jednostek żywności i 0 jednostek filmów, jeżeli wszystkich pracowników zatrudnia się w produkcji żywności. W drugim krańcowym przypadku, kiedy wszyscy pracownicy są zatrudnieni w przemyśle filmowym, gospodarka może wytwarzać 30 jednostek filmów i 0 jednostek żywności.

Tabela 1. Możliwości produkcyjne hipotetycznej gospodarki

Zatrudnienie w produkcji żywności	Produkcja żywności	Zatrudnienie w produkcji filmów	Produkcja filmów
4	25	0	0
3	22	1	9
2	17	2	17
1	10	3	24
0	0	4	25

Źródło: N. G. Mankiw, M. P. Taylor, Mikroekonomia, PWE, Warszawa 2009, 91-92

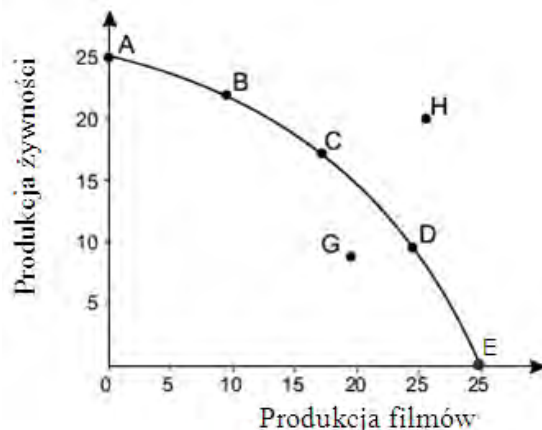
Przenoszenie pracowników z jednej gałęzi wytwórczości do drugiej spowoduje, że gospodarka będzie mogła zwiększać produkcję jednego dobra, ale tylko kosztem zmniejszenia produkcji drugiego. O takiej sytuacji mówi się, że produkcja żywności i produkcja filmów są wobec siebie substytucyjne (ang. *trade-off*). Uwzględniając dane z ostatnich wierszy tab. 1, można wnioskować, że społeczeństwo substytuuje stopniowo żywność produkcją filmów, rezygnując z kolejnych jednostek żywności na rzecz dodatkowych jednostek filmów¹¹.

Na rysunku 2. przedstawiono kombinacje produkcyjne żywności i filmów możliwe do wytworzenia w gospodarce. Punkt A odpowiada sytuacji opisanej w pierwszym wierszu tab. 1., kiedy produkcja żywności wynosi 25 jednostek, a filmów 0.

Krzywa transformacji przedstawia kombinacje produkcji możliwe do osiągnięcia przy pełnym wykorzystaniu zasobów będących w posiadaniu gospodarki. Krzywa ilustruje problem substytucji: więcej jednego dobra za cenę zmniejszenia ilości drugiego dobra. Punkty położone nad krzywą, jak np. H, są nieosiągalne. Osiągnięcie odpowiadającej im produkcji wymaga większej ilości zasobów niż ta, którą dysponuje gospodarka. Punkty znajdujące się pod krzywą, jak np. G, oznaczają produkcję nieefektywną. Wykorzystując w pełni posiadane

¹¹ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbush, Ekonomia. Mikroekonomia, t. 1, PWN, Warszawa 2003.

zasoby, gospodarka mogłaby zwiększyć produkcję i wytwarzać na poziomie krzywej transformacji. Punkt B odpowiada drugiemu wierszowi danych zawartych w tab. 1., tj. produkcji 22 jednostek żywności i 9 jednostek filmów.



Rys. 2. Krzywa transformacji

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbush, *Ekonomia*. Mikroekonomia, t. 3, PWN, Warszawa 2003, s. 15

Punkty C, D i E odpowiadają trzem ostatnim wierszom tab. 1. Krzywą łączącą punkty od A do E na rys. 2. nazywamy krzywą transformacji. Krzywa transformacji przedstawia na każdym poziomie produkcji jednego dobra maksymalną, możliwą produkcję drugiego dobra.

Zwróćmy uwagę na kształt krzywej transformacji. Z punktu widzenia matematycznego można powiedzieć, że krzywa jest wypukła względem początku układu współrzędnych i wygięta względem punktów odpowiadających zerowej produkcji obu dóbr. Kształt tej krzywej jest następstwem prawa malejących przychodów. Przejście z punktu A do B, B do C itd. oznacza przemieszczenie jednego pracownika z produkcji żywności do produkcji filmów, a każde takie przemieszczenie zmniejsza produkcję na jednego zatrudnionego w przemyśle filmowym i zwiększa ją w przemyśle żywnościowym. W wyniku kolejnych przemieszczeń uzyskujemy malejące przyrosty produkcji filmów, poświęcając w zamian rosnące ubytki w produkcji żywności.

Aby wyjaśnić, dlaczego krzywa transformacji jest określana również mianem granicy możliwości produkcyjnych (ang. *production possibility frontier*), rozważmy punkt G na rys. 2. Odpowiada on sytuacji, w której społeczeństwo wytwarza 10 jednostek żywności oraz 17 jednostek filmów (sytuacja taka jest możliwa). Z danych zawartych w tab. 1. wynika, że produkcja taka wymaga zatrud-

nienia jednego pracownika w przemyśle spożywczym i dwóch pracowników w filmowym. Oznacza to jednak, że tylko trzy spośród czterech osób ma zatrudnienie, a zatem społeczeństwo dysponuje nadwyżką zasobu pracy. Punkt G nie leży na granicy możliwości produkcyjnych (krzywej transformacji), ponieważ w tym punkcie jest możliwe zwiększenie produkcji jednego dobra bez konieczności rezygnacji z części produkcji drugiego dobra. Zwiększenie zatrudnienia w gałęzi żywnościowej o jedną osobę powoduje przejście do punktu C, dostarczając dodatkowo 7 jednostek żywności przy niezmienionej produkcji filmów. Z kolei zwiększenie o jednostkę pracy w przemyśle filmowym spowodowałoby przeniesienie z punktu G do D, kiedy to wytwarza się 7 dodatkowych jednostek filmów, nie ponosząc żadnej straty w produkcji żywności.

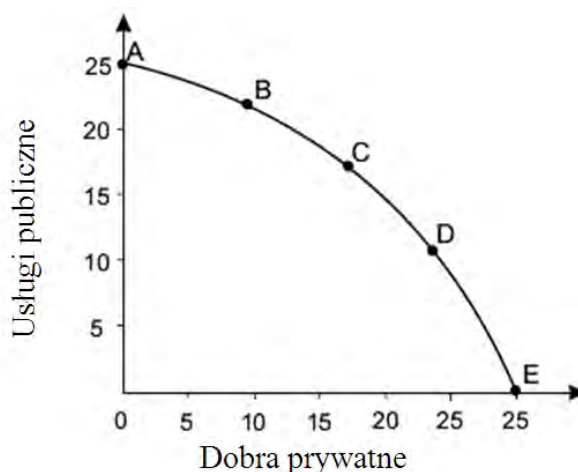
Krzywa transformacji wyznacza takie punkty, w których społeczeństwo wytwarza efektywnie. Wzrost produkcji jednego dobra możliwy jest tylko w wyniku spadku produkcji innego dobra. Punkty, jak np. G, które leżą ponad krzywą transformacji, reprezentują sytuacje nieefektywne, ponieważ społeczeństwo marnotrawi zasoby. Dodatkowa produkcja jednego dobra nie wymagałaby zmniejszenia produkcji drugiego dobra. W tym hipotetycznym przykładzie marnotrawstwo lub nieefektywność przejawia się w tym, że pewna ilość posiadanej siły roboczej nie zostaje wykorzystana do produkcji dóbr.

Punkty leżące nad krzywą transformacji, jak np. punkt H na rys. 2., są uznawane za nieosiągalne. Zrozumiałe jest, że posiadanie jednocześnie większej ilości żywności i filmów przy danym zasobie siły roboczej byłoby preferowane, ale jest to po prostu niemożliwe. Rzadkość zasobów, w analizowanym przykładzie ograniczona liczbą siły roboczej do czterech osób, ogranicza wybór społeczeństwa do takich kombinacji produkcyjnych, które odpowiadają punktom leżącym pod lub na krzywej transformacji. Społeczeństwo musi pogodzić się z tym, że zasoby będące w jego dyspozycji są ograniczone i w tych warunkach trzeba dokonywać wyboru sposobów ich rozdysponowania między różne, wzajemnie konkurencyjne zastosowania produkcyjne. W niniejszym przykładzie konkurencyjnymi zastosowaniami jest zatrudnienie w produkcji żywności oraz w przemyśle filmowym.

Biorąc pod uwagę fakt, że ludzie cenią sobie zarówno żywność, jak i filmy, społeczeństwo powinno dążyć do produkowania w sposób efektywny. Wybór punktu powyżej krzywej transformacji oznacza nieuzasadnioną rezygnację z części możliwej do uzyskania produkcji. W istocie więc problem sprowadza się do wyboru różnych punktów leżących na krzywej transformacji. Dokonując tego wyboru społeczeństwo decyduje, „co” produkować. Może ono wybrać wariant oznaczony punktem A, w którym nie wytwarza się filmów, ale za to dużo żywności, lub bardziej zróżnicowany wariant C, ze zbliżonymi ilościami żywności i filmów. W zależności od preferencji społeczeństwa dla żywności i filmów może ono wybrać dowolny punkt na krzywej transformacji. Dokonując wyboru danego punktu, społeczeństwo przesądza także o sposobie produkcji. Uwzględniając dane zawarte w tab. 1., można określić liczbę robotników, jaką

trzeba przydzielić do każdego z przemysłów, aby dostarczyć produkcję o pożądanej strukturze. Przykład produkcji filmów i żywności jest zbyt uproszczony, aby za jego pomocą można było wytłumaczyć „dla kogo” społeczeństwo produkuje. Aby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba dysponować większą ilością informacji, niż tylko znać położenie obranego punktu na krzywej transformacji.

Zastanówmy się nad sposobem, w jaki społeczeństwo podejmuje decyzje o tym, „ile” i „co” wytwarzać, czyli nad wyborem określonego punktu na krzywej transformacji. Jedną z możliwości zakłada, że decyzje w tej kwestii podejmuje rząd. Na rysunku 3. przedstawiono krzywą transformacji, która przedstawia stojący przed społeczeństwem wybór między usługami publicznymi (policja, oświata, zamiatanie dróg i ulic) a dobrami prywatnymi (samochody, kosiarzki ogrodowe, wczasy). Wybór ten dokonywany jest w procesie decyzji politycznych. Gospodarka o dużym udziale państwa (Szwecja) wybierze punkt B z dużą liczbą usług publicznych i niezbyt dużą liczbą dóbr prywatnych. Kraj typu Japonia wybierze punkt D, tzn. strukturę o dużej liczbie dóbr prywatnych i małej liczbie usług publicznych.



Rys. 3. Społeczny wybór między usługami publicznymi a dobrami prywatnymi
Źródło: opracowanie własne

Rozwiązanie to obrazuje jeden ze sposobów dokonywania alokacji ograniczonych zasobów. Jednak w większości gospodarek zachodnich najistotniejszym mechanizmem determinującym kwestię tego, „co”, „jak” i „dla kogo” się wytwarza jest działanie rynku.

Rozdział II

Warsztat ekonomisty. Narzędzia analizy

1. Modele ekonomiczne

Ekonomia pozytywna analizuje zagadnienia dotyczące opisu procesów gospodarczo-społecznych. Próbuje wyjaśnić, dlaczego np. nagły wzrost ceny ropy naftowej doprowadził do wzrostu popytu na małe samochody, a także ocenić, czy tego rodzaju trend utrzyma się w przyszłości. Ekonomia normatywna analizuje problemy związane z systemem wartości obowiązującym w danym społeczeństwie. Odpowiada tym samym na pytanie, czy słuszne jest skłanianie społeczeństwa do oszczędzania rzadkiej i drogiej ropy naftowej poprzez zwiększenie wydatków (co odczują użytkownicy samochodów).

Do analizy ekonomicznej wykorzystywane są zarówno modele, jak i zestawy danych ekonomicznych. Model lub inaczej teoria zawiera szereg założeń upraszczających, dotyczących sposobu zachowania się ludzi. Stanowi on więc uproszczenie rzeczywistości. Modele tworzą ramy pozwalające zorganizować sposób myślenia o danych zagadnieniach. Pomijając niektóre szczegóły świata realnego, umożliwiają skoncentrowanie się na kwestiach zasadniczych. Taki roboczy obraz rzeczywistości stanowi punkt wyjścia do analizy procesów ekonomicznych.

Istnieje dwojaki związek między modelem a zasobem danych lub inaczej faktów. Po pierwsze, dane umożliwiają ilościowe ujęcie analizowanych zależności. Informacja np. o tym, że prawdopodobnie wszystkie mosty na Wiśle są „zakorkowane” jest niewystarczająca. Aby dokonać wyboru najlepszej trasy, niezbędna jest również informacja, jak długo trzeba „stać w korku”, by przejechać przez każdy z mostów. Posługiwanie się modelem pozwala określić, które z posiadanych informacji są w danym przypadku najbardziej istotne. Z modelu bowiem wynika, że powstanie „korków” jest bardziej prawdopodobne na mostach niż na sześciopasmowych autostradach.

Po drugie, dane ułatwiają zweryfikowanie modelu. Ekonomiści, podobnie jak przedstawiciele innych dyscyplin naukowych, muszą sprawdzać zgodność swoich teorii z odpowiednimi faktami. Określenie „odpowiednimi” jest tu szczególnie istotne. Gdyby wybór odpowiednich informacji był nieistotny, budowaniem prawidłowych teorii wykorzystujących wszystkie możliwe do zdobycia informacje mógłby zajmować się np. komputer.

Dobrym tego dowodem jest znalezienie przez statystyków ścisłego związku między liczbą Szkotów zmarłych na czerwonkę a stopą inflacji w Wielkiej Brytanii w ciągu kilkudziesięciu lat. Powstaje pytanie, czy związek ten jest wynikiem czystego przypadku czy też kluczem do zrozumienia problemu inflacji

w Wielkiej Brytanii. Odpowiedź na nie wymaga ponownego rozważenia tego zagadnienia z niezbędnym wykorzystaniem zasad logicznego myślenia.

Brak logicznego myślenia lub inaczej teoretycznego związku między analizowanymi zmiennymi nakazuje traktowanie występowania ścisłej relacji między zgonami na czerwonkę w Szkocji a stopą inflacji w Wielkiej Brytanii jako zależności przypadkowej, którą powinno się zignorować. Na ogół bowiem empiryczne współzależności nieoparte logicznym rozumowaniem prędzej czy później okażą się nietrwałe. Przywiązywanie wagi do tego rodzaju fałszywych związków między obserwowanymi faktami ani nie przyczynia się do lepszej znajomości procesów ekonomicznych, ani też nie zwiększa umiejętności przewidywania przyszłości.

Sposób połączenia modelu z faktami nie jest więc obojętny dla jakości analizy ekonomicznej. Dane (informacje o faktach) mogą niekiedy sygnalizować istnienie logicznej zależności, którą przeoczyliśmy w poprzednich etapach analizy. Istotne jest, by wykorzystywana teoria była zweryfikowana za pomocą faktów. Z drugiej jednak strony tylko rozumowanie teoretyczne pozwala na ocenę, które z posiadanych informacji mogą być traktowane jako odpowiednie i ważne.

2. Dane ekonomiczne

Ekonomista powinien zawsze podawać źródła wykorzystywanych przez siebie danych. W szczegółowych projektach badawczych ekonomista może uzyskać nowe dane w trakcie bezpośrednich kontaktów z przedsiębiorstwami lub gospodarstwami domowymi. Na ogół jednak ekonomiści wykorzystują dane gromadzone przez specjalne instytucje prywatne bądź rządowe, także agencje międzynarodowe.

Tabele i wykresy

Informacje o zjawiskach gospodarczych ujęte w tabelach, a także ich graficzny zapis w postaci wykresów stanowią cenne narzędzie badawcze ekonomisty. Tabele muszą w sposób precyzyjny określać przyjęte jednostki miary. Ważne jest również wskazanie miejsca gromadzenia danych (np. jeżeli ktoś jest zainteresowany kształtowaniem się cen srebra, to dane dotyczące cen srebra można znaleźć w wydaniach „International Financial Statistics” publikowanych przez MFW).

Szeregi czasowe danych

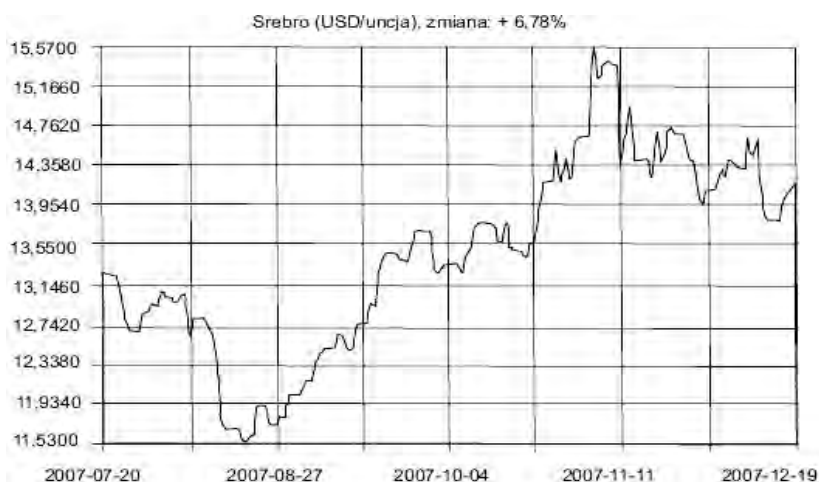
Szereg czasowy zawiera kolejne wielkości przyjmowane przez daną zmienną w różnych momentach czasowych, czyli jak dana wielkość zmienia się w czasie. Tego rodzaju zmiany można prezentować za pomocą tabel i wykresów.

Szeregi czasowe przeciętnych miesięcznych cen srebra w 2007 r. w Nowym Jorku pokazuje tab. 2. Rysunek 4. jest graficzną interpretacją tab. 2, ilustrującą miesięczne szeregi czasowe cen srebra. Na osi poziomej oznaczono czas w postaci jednakowych odcinków dla każdego miesiąca. Na osi pionowej jednakowe odcinki wyznaczają 100 centów za trój uncję srebra. Wykres z rys. 4. pokazuje kształtowanie się ceny srebra w każdym z ostatnich miesięcy 2007 r. Zawiera więc taką samą informację, jak tab. 2., ale w formie, która pozwala szybko uchwycić rodzaj zmiany cen. Na przykład łatwo widoczna jest wysoka cena srebra we wrześniu 2007 r.

Tabela 2. Przeciętne miesięczne ceny srebra w 2007 r. w Nowym Jorku (centy/uncja)

Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień
13,1500	11,9340	12,7420	13,5500	15,5700	14,3580

Źródło: na podstawie IMF, "International Financial Statistics"



Rys. 4. Miesięczne ceny srebra w 2007 r.

Źródło: na podstawie IMF, "International Financial Statistics"

Wykres jest mniej precyzyjny niż tabela, ponieważ trudniej zaznaczyć na nim dokładne wartości cen w każdym miesiącu. Niekiedy jednak wykres jest bardziej dogodną formą informacji niż tabela. W razie potrzeby istnieje możliwość połączenia poszczególnych punktów na wykresie i uzyskanie linii ciągłej ilustrującej zmiany cen w czasie. Należy pamiętać, by bardzo ostrożnie doko-

nywać interpretacji rysunków. Niewielkie zmiany w sposobie prezentacji tych samych danych mogą bowiem zmienić kształt wykresu.

Dane przekrojowe

Dane zawarte w szeregach czasowych odzwierciedlają sposób zmiany danej wielkości w czasie. Ekonomiści w swych badaniach wykorzystują również dane przekrojowe. Tego typu dane pokazują, jakie wartości przyjmuje analizowana zmienna u poszczególnych osób lub też ich grup w określonym momencie (np. zestawienie dotyczące bezrobocia w poszczególnych grupach wiekowych).

3. Wskaźniki

W analizie ekonomicznej często pojawia się potrzeba porównywania poszczególnych wielkości bez odnoszenia się do jednostek miary, w których te wielkości są wyrażane. Aby np. dowiedzieć się, czy w ciągu ostatnich dwudziestu lat ceny srebra rosły szybciej niż ceny miedzi, to wygodniej jest posłużyć się wskaźnikiem cen, niż podawać rzeczywiste ceny miedzi i srebra. Wskaźnik wyraża względną wartość danej zmiennej odniesioną do danej wartości w okresie podstawowym (bazowym).

Najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem cen jest wskaźnik cen detalicznych. Jego poziom jest ogłaszany co miesiąc i bacznie obserwowany przez środki masowego przekazu oraz komentatorów ekonomicznych. Wskaźnik cen detalicznych jest obliczany na podstawie cen dóbr nabywanych przez typowe gospodarstwo domowe. W zestawieniu tym są zawarte zarówno dobra spożywcze, jak również artykuły i usługi związane z utrzymaniem domu i rozrywką. Wskaźnik cen detalicznych służy do mierzenia zmian w kosztach utrzymania, czyli wydatków przeciętnego gospodarstwa domowego na typowy zestaw (koszyk) dóbr konsumpcyjnych. Procentowy wzrost wskaźnika cen detalicznych w ciągu roku jest najczęściej używaną miarą inflacji.

4. Wielkości nominalne i realne

Poziom płacy mierzony w złotych lub wskaźnik płac oparty na płacy wyrażonej w złotych jest określony mianem płacy nominalnej. Płaca realna jest obliczana poprzez skorygowanie płacy nominalnej o zmiany w kosztach utrzymania.

Ceny realne a ceny względne (relatywne)

Rozróżnienie między wielkościami realnymi i nominalnymi ma zastosowanie do wszystkich tych zmiennych, które wyrażone są w jednostkach pieniężnych. Nie dotyczy ono natomiast tych zmiennych, które są mierzone w jednostkach fizycznych, np. produkcji rocznej przedsiębiorstwa równej 4 tys. pralek. Rozmiary produkcji wyrażone w jednostkach fizycznych nie ulegają zmianie wraz ze stopą inflacji. W przeciwieństwie do tego niewiadome jest od razu, czy

dochód 10 mln zł to dużo czy mało, jeżeli nie odniesiemy tej sumy do ogólnego poziomu cen

Pojęcia realny i nominalny mają zastosowanie w przypadku płac, ponieważ są one wyrażone w jednostkach pieniężnych. Pojęcia te używamy również w odniesieniu do cen. Poprzednio zwracaliśmy uwagę, że nominalna cena srebra znacznie wzrosła w latach 70. Obliczenie realnej ceny srebra możliwe jest przez podzielenie wskaźnika ceny nominalnej przez wskaźnik cen detalicznych oraz pomnożenie wyniku przez 100.

Poziom **ceny realnej** jest wskaźnikiem ekonomicznej rzadkości danego dobra. Pokazuje bowiem, czy cena tego dobra rośnie szybciej czy wolniej od cen pozostałych dóbr. Z tego powodu ceny realne są określane niekiedy mianem cen relatywnych (względnych).

Cena relatywna, podobnie jak płaca realna, mówi o zależności zmian ceny danego dobra (np. pracy) w stosunku do zmian cen wszystkich dóbr na rynku.

Siła nabywcza pieniądza

Kiedy rośnie cena dobra, mówi się, że siła nabywcza pieniądza spada, ponieważ np. za 1 dol. można nabyć mniejszą liczbę dóbr. Siła nabywcza pieniądza to wskaźnik liczby dóbr, które można nabyć za jednostkę pieniężną.

Różnicę między wielkościami nominalnymi i realnymi niekiedy określa się poprzez stwierdzenie, że realne wielkości mierzą wielkości nominalne tak, jak gdyby siła nabywcza pieniądza była stała. Inaczej tę różnicę można przedstawić, gdy wielkości nominalne wyrażane są w bieżących dolarach, a realne w stałych dolarach.

5. Sposoby mierzenia zmian wielkości ekonomicznych

W celu przedstawienia sposobu mierzenia wielkości ekonomicznych posłużono się przykładem. Obliczaną wielkością będzie procentowa zmiana wydobycia węgla.

Założmy, że wydobycie węgla w Polsce w 1990 r. wyniosło 170 mln ton, a w 1989 r. 165 mln ton. Absolutną zmianę wydobycia węgla mierzymy za pomocą różnicy między wydobyciem w obu okresach (wydobycie w latach 1990 i 1989), tym samym absolutna zmiana wynosi +5 mln ton, co oznacza wzrost wydobycia.

Procentową zmianę rocznego wydobycia obliczamy przez podzielenie absolutnej zmiany przez wielkość produkcji w roku wyjściowym i pomnożenie wyniku przez 100. Procentowa zmiana wydobycia węgla w latach 1989-1990 jest równa:

$$\frac{170 - 165}{165} \cdot 100\% = \frac{500}{165} = 1,9\%.$$

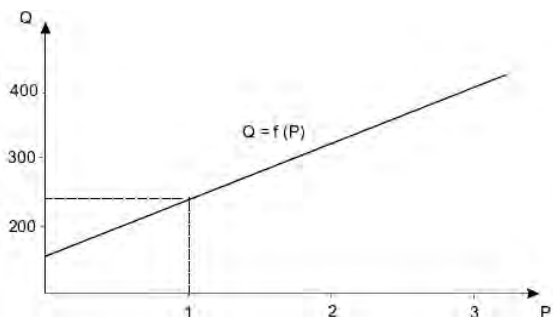
Empiryczne potwierdzenie teorii

Do ustalenia faktów niezbędne jest przeprowadzenie badań empirycznych. W naukach eksperymentalnych, takich jak fizyka i chemia, istnieje możliwość dokonywania kontrolowanych eksperymentów. Polegają one na zmianie jednego tylko czynnika, utrzymując pozostałe na niezmiennym poziomie. Ekonomia, podobnie jak astronomia, jest w zasadzie nauką nieeksperymentalną. Tak jak astronomowie nie mogą zatrzymać na chwilę ruchu planet, aby zbadać niezakłóconą przez inne czynniki zależność między Słońcem a Ziemią, tak ekonomiści nie mogą zawiesić działania praw ekonomicznych do przeprowadzenia kontrolowanego eksperymentu.

Na ogół badania empiryczne w ekonomii powinny opierać się na danych zebranych w okresie, w którym większość analizowanych czynników ulega równoczesnym zmianom. Powstaje jednak trudność oddzielenia od siebie wpływu poszczególnych czynników.

Czytanie wykresów

W niniejszej pracy korzystano w znacznym stopniu z wykresów (rysunków), istotna jest zatem umiejętność ich odczytywania i rozumienia treści. Rysunek 5. przedstawia hipotetyczny związek między dwiema zmiennymi: ceną P i ilością Q . Wykres jest ilustracją równania $Q = f(P)$, co oznacza, że ilość Q jest funkcją ceny P . Znając wartość P , można łatwo znaleźć odpowiednie wartości Q . Zapis $f(P)$ mówi, że dla określenia wartości Q trzeba znać wartość P . Wykres jest ilustracją specjalnego przypadku tej ogólnej zależności, np. na rys. 5. Q oznacza dodatnią funkcją P . Zależność tę należy zatem interpretować jako stwierdzenie, że wyższym wartościom P odpowiadają wyższe wartości Q . Na osi poziomej i pionowej odłożono kolejne jednostki badanej wielkości, co implikuje określony rodzaj funkcjonalnej zależności między P i Q . Z rysunku 5 można odczytać, jaka wartość jest związana z daną wartością P (a nie tylko, że Q jest większe, gdy P rośnie). pokazuje linię prostą lub inaczej liniową zależność między dwiema zmiennymi P i Q . Równanie $Q = f(P)$ opisuje zależność między P i Q .



Rys. 5. Dodatnia liniowa zależność między zmiennymi P i Q

Źródło: opracowanie własne

Rozdział III

Produkcja, wartość, cena

1. Czynniki i metody produkcji

Rozmiary produkcji są ograniczone liczbą czynników produkcji, ponieważ właśnie one składają się na jej wytwarzanie. W języku ekonomicznym praca i inne zasoby nazywane są środkami produkcji albo czynnikami produkcji.

Aby wybudować większą liczbę domów, potrzeba zarówno więcej robotników, jak i więcej maszyn w przemyśle budowlanym oraz materiałów budowlanych. Im więcej mamy czynników produkcji, tym więcej możemy produkować.

Jednakże w warunkach dalszego zatrudniania liczbę czynników produkcji w jednej dziedzinie gospodarki można zwiększyć jedynie wtedy, gdy zmniejszymy ich liczbę w innych dziedzinach. Można więc mieć większą liczbę jednego produktu, zmniejszając liczbę innych. Problem ekonomiczny polega więc na określeniu, jak alokować środki produkcji w różnych działach gospodarki, aby wytworzyć to, czego społeczeństwu najbardziej potrzeba.

Wszystkie czynniki produkcji zazwyczaj ujmujemy w trzy zasadnicze grupy: ziemia, praca i kapitał. Ziemia obejmuje wszystkie zasoby naturalne, praca wszystkie kategorie pracowników – od wysoko kwalifikowanych do szeregowych, kapitał obejmuje zaś wszystkie środki produkcji, także usługi. Wszystko co wpływa na rozmiary produkcji stanowi czynnik produkcji. Gotowy produkt jednego przedsiębiorstwa stanowi czynnik produkcji, jeżeli jest wykorzystywany jako materiał do produkcji przez inne przedsiębiorstwa.

W krótkim okresie zdarza się niekiedy, że proporcje między różnymi czynnikami produkcji są ustalone i nie mogą być zmienione, np. zakład produkcyjny musi zatrudniać pewną określoną liczbę ludzi. Natomiast w długim okresie udział poszczególnych czynników może być zmieniany, a zatem w pewnych granicach jeden czynnik produkcji może być zastąpiony przez inny.

Tak długo jak czynnik A zastępuje stale czynnik B coraz większa ilość czynnika A jest potrzebna do zastąpienia jednostki czynnika B, by otrzymać produkcję tych samych rozmiarów. Dzieje się tak dlatego, że A i B są różnymi czynnikami i nie stanowią doskonałych wzajemnych substytutów.

Ilość czynników A i B, jaką należałoby zużyć w danym procesie produkcji w systemie wolnorynkowym, jest zależna od cen tych czynników. Czynnik A może zastępować czynnik B tak długo, jak długo ilość czynnika A o wartości niższej od 1 dol. może zastąpić ilość czynnika B o wartości 1 dol. i dawać taką samą wielkość produkcji. Innymi słowy, jeżeli jednostka czynnika A kosztuje np. trzy razy tyle, co jednostka czynnika B, to czynnik A może stanowić substytut czynnika B tak długo, jak długo jednostka czynnika A może zastępować więcej niż trzy jednostki czynnika B i dawać taką samą produkcję. W ten sposób można osiągnąć określoną produkcję po możliwie najniższym koszcie ogólnym,

przy określonych cenach różnych czynników produkcji. Jeżeli układ wolnorynkowy nie jest zakłócony działaniem monopolu, ceny czynników A i B stanowią mierniki wartości produkcji, którą czynniki te mogłyby wytworzyć w innych dziedzinach gospodarki.

Pomiędzy pracodawcami w różnych działach istnieje ciągle współzawodnicstwo o zdobycie usług produkcyjnych poszczególnych czynników. Każdy przedsiębiorca musi więc zapłacić tyle, ile skłonni są zapłacić inni.

2. Podział pracy, wymiana

2.1. Podział pracy w społeczeństwie i w zakładzie wytwórczym

Na rynku obserwuje się przede wszystkim ruch rzeczy – towarów. Warunkiem wymiany jest różnorodność rzeczy posiadanych przez ludzi, która wynika ze społecznego podziału pracy. Człowiek w swej działalności wytwórczej wykonuje zwykle określone czynności i wytwarza określone produkty. Bez podziału pracy nie byłoby różnorodności rzeczy, bez której z kolei nie byłoby wymiany. Jedną z przyczyn występującego na rynku ruchu towarów jest więc podział pracy.

Należy odróżnić podział pracy w społeczeństwie a w ramach zakładu wytwórczego. Podział pracy w społeczeństwie powoduje, że produkty pracy wędrują na rynek i stają się przedmiotami wymiany – towarami. Natomiast podział pracy w ramach zakładu wytwórczego nie rodzi wymiany.

W społeczeństwie pierwotnym, w ramach rodu czy gromady pierwotnej, nie istniał społeczny podział pracy; w zasadzie wszyscy wykonywali takie same czynności wytwórcze (wspólne polowania i połowy ryb). Podział pracy wewnątrz plemienia, podobnie jak we współczesnej rodzinie, nie powodował jednak wymiany. Najpierw funkcjonowała wymiana przypadkowych nadwyżek produktów między plemionami. Istotnym czynnikiem rozwoju tej wymiany stał się tzw. pierwszy wielki społeczny podział pracy, którego wynikiem było wydzielenie się plemion pasterskich spośród całej masy plemion barbarzyńskich. Drugi wielki społeczny podział pracy polegał na oddzieleniu się rzemiosła od rolnictwa.

Kolejny podział pracy między wieś a miasto spowodował, że dla życia społeczeństwa niezbędna stała się wymiana regularna, stanowiąc przesłankę trzeciego wielkiego społecznego podziału pracy. Wymiana stała się odrębnym zajęciem (powstała klasa kupców).

2.2. Społeczny charakter pracy

Wymiana jest warunkiem istnienia wytwórcy działającego w społecznym podziale pracy, wszystkie bowiem dobra są produktami pracy innych wytwórców. Praca każdego wytwórcy w gospodarce towarowej stanowi część pracy

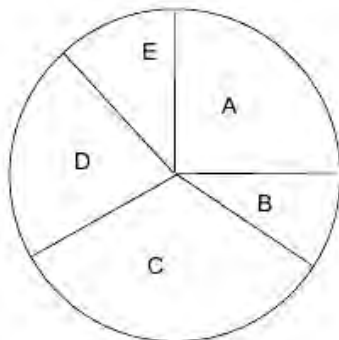
ogólnospołecznej, poszczególny zaś producent stanowi niewielki element wielkiego mechanizmu gospodarki społecznej.

Z punktu widzenia społeczeństwa nie jest obojętne, w jakich proporcjach praca społeczna jest podzielona między różne gałęzie produkcji. Ilość pracy przydzielona do gałęzi produkującej towar A decyduje o stopniu zaspokojenia społecznego zapotrzebowania na ten towar¹².

Społeczeństwo dysponuje zawsze pewną określoną, ogólną masą pracy. Jest ona wykorzystywana w sposób racjonalny tylko wtedy, gdy jest podzielona między różne gałęzie produkcji we właściwych proporcjach. W każdym określonym momencie istnieją obiektywnie uwarunkowane prawidłowe proporcje w podziale pracy.

Struktura produkcji i struktura potrzeb

Niech ogólną masę potrzeb społecznych przedstawia powierzchnia koła (rys. 6.), a ilości pracy potrzebne w gałęziach A, B, C itd. jego wycinki. Prawidłowe proporcje w podziale pracy społecznej istnieją, gdy proporcje, w jakich praca społeczna jest podzielona między różne gałęzie produkcji, odpowiadają proporcjom podziału zapotrzebowania społecznego na różne rodzaje produktów.



Rys. 6. Struktura produkcji i struktura potrzeb w gospodarce towarowej

Źródło: opracowanie własne

Sposób dokonywania się wzajemnego dostosowania proporcji w podziale pracy do proporcji w zapotrzebowaniu społecznym stanowi jeden z ważniejszych zagadnień ekonomicznych.

Rozważmy np. sposób gospodarowania w gminie starohinduskiej. Istniał tam dość zaawansowany podział pracy, obok ludności zajmującej się głównie rolnictwem, przędzeniem, tkactwem itd., istniało kilkanaście wyodrębnionych zawo-

¹² K. Meredyk, Teoria ekonomii, t. 1, Białystok 2000, s. 42

dów (np. kowal, garncarz, cieśla). Mimo to, w obrębie gminy nie istniały stosunki wymienne. Środki wytwarzania (przede wszystkim ziemia) stanowiły wspólną własność, wspólne były też produkty pracy. Nikt w ramach gminy nie był w stosunku do pozostałych jej członków odrębnym właścicielem produktu.

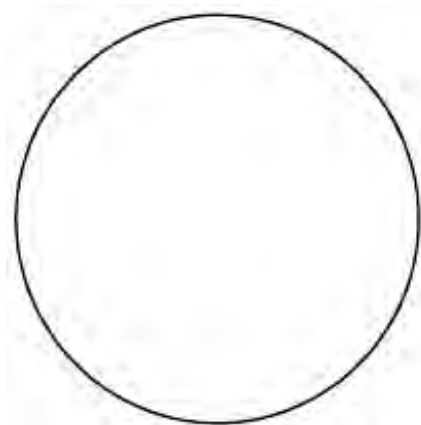
Społeczny podział pracy nie jest jedyną przyczyną i warunkiem wymiany. Drugim niezbędnym warunkiem istnienia gospodarki towarowej jest odosobnienie producentów. Istnieje ono wówczas, gdy w produkcji występują różnorodne, odrębne podmioty własności.

W różnych fazach rozwoju gospodarki towarowej jej zakres nie jest jednokowy. Najpełniejszy rozwój osiąga gospodarka towarowa w warunkach kapitalizmu, stając się panującą formą produkcji (podział pracy w kapitalizmie jest bardzo rozbudowany).

2.3. Prawo wartości – prawo gospodarki towarowej

2.3.1. Praca w gospodarce towarowej

Pracę w warunkach gospodarki pierwotnej, gdzie w zasadzie nie istniał społeczny podział pracy, można przedstawić w postaci koła (rys. 7.). Na podstawie wspólnej własności prowadzona była praca zespołowa, która była jednocześnie pracą bezpośrednio społeczną. Wytworzony produkt podlegał po prostu wspólnemu użytkowaniu lub konsumpcji.



Rys. 7. Praca w warunkach gospodarki pierwotnej
Źródło: opracowanie własne

Praca konkretna

Praca w różnych dziedzinach wytwórczości różni się między sobą, ponieważ każdy producent specjalizuje się w wykonywaniu określonej, konkretnej pracy. Kategoria pracy konkretnej rodzi się wraz z powstaniem podziału pracy. Mówiąc o pracy konkretnej, mamy na myśli pracę w określonym zawodzie, o określonej specjalizacji.

Praca w sensie fizjologicznym

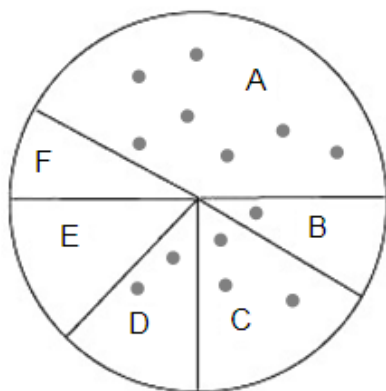
Praca różnych wytwórców nigdy jednak nie traci całkowicie swej jednorodności. Wspólny element tkwiący w każdej pracy konkretnej polega na tym, że w procesie pracy wydatkuje się zawsze siłę żywego organizmu, niezależnie od tego, czy pracuje się w gałęzi produkcji A, B czy C.

Spoleczna strona procesu pracy

Proces pracy dokonuje się zawsze w określonych formach społecznych. Mówiąc o społecznej stronie procesu pracy, mamy na myśli sposób kształtowania się stosunku poszczególnego wytwórcy do społeczeństwa. Istotne znaczenie ma tu przede wszystkim sposób, w jaki poszczególny wytwórca rozlicza się ze społeczeństwem za wykonaną pracę. Chodzi tu o wzajemne zbilansowanie tego, co wytwórca daje społeczeństwu i tego, co od niego otrzymuje, np. w gminie starohinduskiej nie istnieje żaden samoczynnie działający mechanizm regulujący te rozliczenia, nie ma też bezpośredniej zależności między tym, co społeczeństwo od wytwórcy otrzymuje i tym, co mu daje – tego typu decyzje podejmują odpowiednie organy gminy.

Gospodarkę towarową można przedstawić również w formie koła – jego powierzchnia obrazuje ogólną masę pracy społecznej (rys. 8). Jest ona w gospodarce towarowej podzielona między różne działy i gałęzie wytwórczości, między różne prace konkretne: A, B, C, D, E, F. W gospodarce towarowej istnieje również tzw. odosobnienie wytwórców (na rys. 8. zakropkowana powierzchnia koła). W gospodarce towarowej występują jakościowo nowe zjawiska w stosunkach między wytwórcą a społeczeństwem, ponieważ praca występuje w formie pracy prywatnej; produkt pracy nie staje się bezpośrednio przedmiotem własności społecznej.

Produkt pracy odosobnionego wytwórcy przechodzi od niego do społeczeństwa w drodze wymiany; również poprzez wymianę odosobniony producent uczestniczy w produkcji społecznej. Rozliczenia między odosobnionym wytwórcą a społeczeństwem dokonują się poprzez rynek. Jeśli podstawę rozliczeń między społeczeństwem i producentem stanowi praca, to musi ona być jakościowo jednorodna, ponieważ porównywalne są tylko wielkości jakościowo jednorodne.



Rys. 8. Rozliczenia między wytwórcą a społeczeństwem w gospodarce towarowej
Źródło: opracowanie własne

Na czym więc polega jakościowa jednorodność pracy w gospodarce towarowej? Praca w sensie fizjologicznym jest tu tak samo jednorodna, jak w gminie starohinduskiej. Również tu praca każdego wytwórcy polega na wydatkowaniu energii żywego organizmu ludzkiego. Zagadnienie to jest jednak znacznie bardziej skomplikowane, dlatego też dla jego wyjaśnienia należy wyróżnić pracę prostą, złożoną i abstrakcyjnie ludzką.

Praca prosta i złożona

Praca prosta, zawierająca w sobie zazwyczaj wielki wydatek energii ludzkiej w sensie fizjologicznym, jest z reguły oceniana niżej niż praca kwalifikowana, zawierająca w sobie mniejszy wydatek energii ludzkiej.

Praca abstrakcyjnie ludzka

Praca, która stanowi podstawę rozliczeń między wytwórcą a społeczeństwem jest pracą społeczną, jakościowo jednorodną. Podstawę owej jednorodności jest to, że każdy człowiek wykonuje część pracy społecznej, stanowiąc mały element w wielkim systemie gospodarki wymiennej.

Praca ludzka w ogóle, praca społeczna niezależna od konkretnych form jej wydatkowania to praca abstrakcyjna. Jest ona zjawiskiem społecznym, tzn. odzwierciedla społeczne stosunki między odosobnionymi wytwórcami.

Różne prace ludzkie są porównywane w procesie wymiany, muszą więc być jakościowo jednorodne (praca abstrakcyjnie ludzka). Praca stanowiąca podstawę rozliczeń między odosobnionymi wytwórcami świadczy, że praca abstrakcyjna stanowi kategorię obiektywną, odkrytą i poznaną, ale niezależną od ludzkiego umysłu.

Dwoisty charakter pracy w gospodarce towarowej

Ostatecznie można więc stwierdzić, że praca w gospodarce towarowej jest ze swej istoty dwoista. Z jednej strony jest to praca konkretna, określona, wyspecjalizowana, a z drugiej – praca abstrakcyjnie ludzka, niezależna od konkretnych form jej przejawiania.

Praca konkretna dotyczy stosunku między człowiekiem i przyrodą. Wytwórca, wykonujący w systemie społecznego podziału pracy różne prace konkretne, przetwarzają substancje przyrody tak, by stały się one zdolne do zaspokajania ludzkich potrzeb.

Praca konkretnie ludzka istnieje tylko w gospodarce towarowej. Tam, gdzie nie ma gospodarki towarowej, gdzie nie ma społecznych stosunków między odosobnionymi wytwórcami, nie ma również pracy abstrakcyjnie ludzkiej. Praca abstrakcyjna stanowi więc zjawisko (kategorię historyczną). Dwoisty charakter pracy w gospodarce towarowej odkrył Karol Marks.

2.3.2. Wartość użytkowa i wartość towaru

Podstawową kategorię wyjaśniającą ogólną treść produkcji i wymiany towarowej jest wartość towaru. Kategoria ta nie istnieje pozaczasowo, występuje tylko wtedy, gdy ma miejsce wymiana towarowa.

Wartość użytkowa

Każdy towar służy zaspokojeniu potrzeb ludzkich. Mogą to być potrzeby materialne lub duchowe, rzeczywiste lub urojone, mogą to być przedmioty konsumpcji lub środki produkcji. Zdolność towaru do zaspokajania potrzeb ludzkich jest wartością użytkową towaru.

Wartość użytkowa produktu jest realizowana w procesie jego użytkowania – jednorazowego lub stopniowego (dobra trwałego użytku). W procesie wymiany towarowej wartość użytkowa danego towaru jest brana pod uwagę przez jego nabywcę, nie kupuje się bowiem produktów, jeżeli nie są one konieczne do zaspokojenia potrzeb.

Każdego producenta towarów interesuje, z subiektywnego punktu widzenia (tj. potrzeby, jaką odczuwa), wartość użytkowa towarów, ale tylko wtedy, gdy sam je nabywa w zamian za produkty własnej pracy. Można więc powiedzieć, że warunkiem wstępnym dokonania się wymiany towarowej jest uzyskanie przez dany towar aprobaty jego wartości użytkowej u nabywcy.

Wartość wymienna

W procesie wymiany producent otrzymuje za swój produkt określoną ilość innego produktu. Ten stosunek ilościowy nazywamy relacją wymienną albo też wartością wymienną. Wartość wymienna danego dobra wyraża się zatem w określonej ilości innego (możliwego do otrzymania) dobra, np. wartość wymienna dobra A może wyrażać się w ilości dobra B w określonej relacji, $1A = 3B$.

Gdy dobra wymieniane są w sposób bezpośredni, mówimy, że wymiana jest bezpośrednia albo że dokonuje się w jej naturze, czyli ma charakter bezpośredni w warunkach prymitywnych. Przy rozwiniętej już wymianie towarowej akty wymienne dokonują się za pośrednictwem pieniądza. Towar wymienia się na pieniądź, aby dopiero ten można było wymienić na inne towary. Bezpośrednią transakcję wymienną: towar – towar ($T - T$) zastępuje transakcja: towar – pieniądź – towar ($T - P - T$). Wartość wymienną wyrażoną w określonej ilości jednostek pieniądza nazywamy **ceną**. Wartość wymienna danego dobra ustalona na rynku nabiera walorów obiektywności, jest bowiem wypadkową ścierania się interesów wielu sprzedawców i nabywców. Staje się zatem wielkością społecznie aprobowaną.

Przedmiotem wymiany są odmienne wartości użytkowe, które nie mogą stanowić podstawy określania ekwiwalentności wymiany. Jedyną podstawę tej relacji może stanowić koszt uzyskania wymienianych produktów. Wymieniając towary, producenci dążą do tego, aby relacja wymienna, czyli wartość wymienna, wyrażała równość kosztów poniesionych na wytworzenie wymiennych towarów. Innymi słowy, relacja ta powinna oznaczać równość nakładów pracy w wymienionych towarach. Gdy więc relacja wymienna między towarami A i B wynosi: $1A = 3B$, to powinno oznaczać, że nakład pracy na wytworzenie jednej jednostki dobra A jest w przybliżeniu równy nakładowi pracy koniecznemu do wytworzenia trzech jednostek dobra B.

Przez określenie „pracy tkwiącej w towarze” rozumie się zarówno pracę wydatkowaną przez ostatecznych jego wytwórców, jak i pracę wydatkowaną przez wytwórców środków produkcji, które zostały zużyte w procesie wytwarzania tego towaru. Pracę wydatkowaną przez ostatecznych wytwórców nazywamy **pracą żywą**, wydatkowaną zaś przez wytwórców środków produkcji – **pracą uprzedmiotowioną**. Nakłady pracy uprzedmiotowionej i żywej są łącznym kosztem wytwarzania danego produktu.

Wartość towaru

Wartością użytkową towaru jest to, co różni towary między sobą (wymienia się różne, a nie takie same wartości użytkowe). Nakłady pracy ludzkiej tkwiącej w towarach stanowią natomiast to, co w towarach jest wspólne, dzięki czemu mogą one być porównywane. Tę cechę porównywalności nazywamy wartością. Wartość jest zatem – obok wartości użytkowej – drugą cechą towaru przejawiającą się w relacji wymiennej¹³. Wartość wymienna ($1A = 3B$) jest po prostu wyrazem wartości. Można zatem powiedzieć, że wartość towaru przejawia się przez wartość (relację) wymienną, która ma głównie postać ceny (wartość przejawia się w cenie towaru).

Potrzeba wyjaśnienia istoty owej równości towarów, kryjącej się za wartością wymienną, nurtowała ludzi od dawna. Już w okresie niewolnictwa filozof

¹³ W. Caban, S. Mikosik, *Ekonomia. Podręcznik dla studiów licencjackich*, Warszawa 2001, s. 62

grecki Arystoteles zwrócił uwagę na fakt istnienia w towarach dziwnej cechy, która pozwala je zrównywać w wymianie, mimo różnego ich przeznaczenia. W czasach antycznych zagadnienie to rozpatrywane było tylko jako interesujące w sensie filozoficznym. W czasach średniowiecza wartość rozważano natomiast głównie z punktu widzenia etycznego. Ojcowie kościoła katolickiego, tzw. kanoniści, a przede wszystkim Tomasz z Akwinu, interesowali się kwestią tzw. „ceny sprawiedliwej”. Według nich sprawiedliwa jest ta cena, która wyraża ekwiwalent uzasadniony rzeczywistym kosztem poniesionym przy wytwarzaniu i przewożeniu towaru.

Dopiero w okresie intensywniejszego rozwoju kapitalizmu (XVIII i XIX w.) pojawiały się próby ekonomicznej interpretacji istoty wartości. Już w XVIII wieku zarysowały się dwa przeciwstawne poglądy w tej kwestii. Francuski ekonomista E.B. De Condillac twierdził, że wartość dobra zależy przede wszystkim od jego użyteczności – im bardziej użyteczne jest dla nabywcy dane dobro, tym więcej jest gotów za nie zapłacić.

Drugi kierunek rozwinięty przez angielskiego ekonomistę A. Smitha, a później przez D. Ricarda, głosił, że u podstaw relacji wymiennych leży równość nakładów pracy ludzkiej. Koncepcja wartościotwórczej roli pracy rozwinięta została przez K. Marksa.

Wielkość wartości

Wielkość wartości, czyli nakład pracy abstrakcyjnej tkwiącej w towarze, wyznaczana jest przez czas społecznie niezbędny. Czas pracy (żywej i uprzedmiotowionej), niezbędnej do wytworzenia danego towaru w przeciętnych warunkach produkcji, określamy jako tzw. społecznie niezbędny czas pracy.

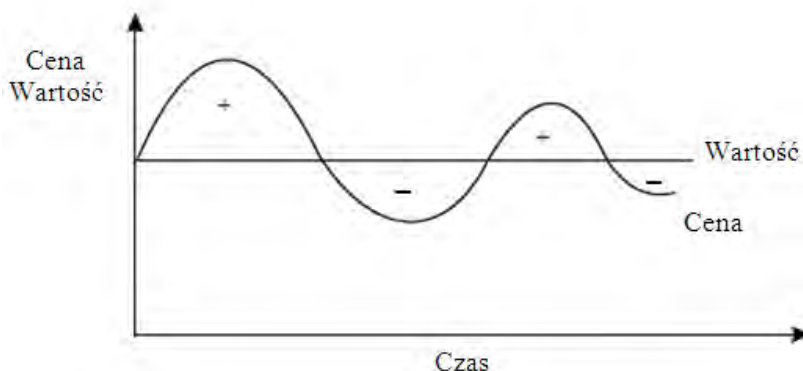
Na rynku towarowym wielkość wartości nie przejawia się jednak bezpośrednio, tj. jako określona ilość pracy (w towarze) mierzonej czasem jej wydatkowania. Wyraz taki w praktyce nie jest możliwy. Praca społeczna zawarta w towarze wyraża się więc pośrednio w pieniądzu – cenie. Pieniądz płacony za towar ma swą ilością wyrażać społeczną wartość tego towaru.

Wymiana towarowa realizowana według wartości towaru wynosi np. 10 jednostek pieniężnych – mówimy, że taki jest społeczny koszt wytworzenia tego towaru. Innymi słowy, tyle muszą za niego zapłacić indywidualni nabywcy, aby produkcja była społecznie opłacalna. W przypadku producentów pracujących w warunkach gorszych cena taka jest niekorzystna (niesprawiedliwa), nie pokrywa bowiem ich efektywnych, indywidualnych nakładów pracy (żywej i uprzedmiotowionej) poniesionych przy produkcji omawianego towaru – są one wyższe od nakładów ponoszonych w przeciętnych warunkach produkcji. Natomiast dla producentów pracujących w warunkach lepszych od przeciętnych cena ta jest bardzo korzystna. Ekwiwalentność wymiany musi być zatem rozumiana w wymiarach społecznych, a więc przeciętnych, nie zaś indywidualnych.

Wartość towaru (jej wielkość) określona jest przez społecznie niezbędny czas pracy, ten zaś określają przeciętne społeczne warunki produkcji.

Wymianę towarową dokonującą się stale według wartości można wyobrazić sobie tylko w teorii. W praktyce wymiana poszczególnych produktów tylko przypadkowo dokonuje się według wartości, jest ona ekwiwalentna tylko w tendencji (rys. 9.).

Wartość towaru rozumiemy jako kategorię abstrakcyjną, wyjaśniającą tylko ogólne kryteria wymiany towarowej. Konkretnie relacje wymienne występujące w konkretnych okresach podlegają wpływom różnorodnych czynników działających z różną siłą i często w kierunkach przeciwnych. Uniemożliwia to utrzymanie się wyrażonych w pieniądzu relacji wymiennych między dobrami na tym samym poziomie przez dłuższy czas. Cena dóbr, tj. pieniężny wyraz ich wartości, może się więc zmieniać, mimo że w samej wartości towarów mogą nie zachodzić żadne zmiany, co rzeczywiście ma miejsce przy rozważaniu stosunkowo krótkich okresów.



Rys. 9. Prawo wartości
Źródło: opracowanie własne

Można wyobrazić sobie również taką sytuację, gdy pod wpływem różnych czynników cena przez pewien czas utrzymuje się na poziomie niezmiennym, a nawet wzrasta, mimo że nastąpił spadek wartości towaru, tzn. uległ skróceniu społecznie niezbędnemu czasowi pracy.

W długich okresach zjawisko takie utrzymać się nie może. Jeżeli dokonuje się badań w dłuższym okresie, to mniejsze znaczenie będą mieć odchylenia ceny od wartości. W długich okresach ruch cen i wartości można uznać za zgodny i wówczas można założyć, że cena zmienia się wraz z wartością.

Okresy w sytuacji rynkowej

Rozróżniamy dwa okresy w sytuacji rynkowej: krótki i długi. W okresach krótkich można przyjmować wielkość wartości towaru za stałą. Przedmiotem analizy jest wtedy ruch cen, a dokładniej przyczyny ich odchylenia od wartości. Badając okresy długie, koncentrujemy się natomiast na przyczynach zmian w wielkości samej wartości towaru.

Ogólną prawidłowość wymiany towarowej (rozpatrywanej w krótkim i długim okresie) definiujemy w sposób naukowy i tak ujętą definicję nazywamy prawem wartości. Prawo to wyjaśnia przyczynę podporządkowania wymiany zasadzie ekwiwalentności i jednocześnie istotę tego podporządkowania, czyli jak ta zasada realizuje się w praktyce.

2.3.3. Pieniądz

Pieniądz, w przeciwieństwie do wartości, jest konkretnym (widocznym) zjawiskiem każdego rynku towarowego. Gdy stosunki towarowe obejmują całość procesów gospodarczych, a tak jest w kapitalizmie, pieniądz staje się zjawiskiem powszechnym¹⁴.

Wszelkie formy działania pieniądza w gospodarce narodowej są w ostateczności określone przez jego treść ogólną w kategorii ekonomicznej „pieniądz”. W ujęciu mikroekonomicznym omówimy pieniądz tylko jako kategorię ekonomiczną, tzn. jako ogólnospołeczny wyraziciel wartości.

Na współczesnym rynku towarowym wartość wszystkich towarów wyrażana jest w pieniądzu. Ceny wyrażają zatem (w pieniądzu papierowym) relacje wymienne między różnymi towarami. Stajemy więc wobec problemu szczególnego: wartość każdego towaru wyraża się w symbolicznym znaku, który sam jako taki żadnej wartości nie ma.

Geneza pieniądza

Pieniądz papierowy pojawia się dopiero na bardzo wysokim szczeblu rozwoju wymiany towarowej. Jego poprzednikiem był tzw. pieniądz pełnowartościowy, a więc pieniądz będący jednocześnie konkretnym towarem. Mógł on – poza spełnianiem roli pieniądza – występować na rynku jako określona wartość użytkowa. Mógł więc przejawiać w wymianie wartość towaru, której pieniądz papierowy nie posiadał.

Historia materiału pieniężnego wykazuje, że funkcję środka płatniczego pełniły takie towary, jak złoto i srebro, wcześniej zaś miedź, brąz, a nawet żelazo, bydło, sól, skóry itd.

Historia materiału pieniężnego, mimo że sama w sobie jest interesująca, nie ma jednak większego znaczenia dla wyjaśnienia istoty pieniądza, czyli istoty pieniężnej formy przejawiania się wartości. Niezależnie od tego, jak towar sta-

¹⁴ T. Grabowski, Podstawy teorii ekonomii, Toruń 2000, s. 33

nowił materiał pieniężny, forma przejawiania się wartości była taka sama – pieniążna.

Forma pieniążna jest najbardziej rozwiniętą formą przejawiania się wartości. Jest formą wspólną dla wszystkich towarów, a tym samym ogólną, powszechną formą przejawiania się wartości. Dzięki niej wszystkie towary stają się porównywalne, gdyż wyrażają powszechny ekwiwalent.

Pieniężna forma wartości zapewnia nie tylko porównywalność wszystkich towarów, ale co najważniejsze pozwala na przejawianie się wartości każdego z nich jako wartości społecznej. Powszechny ekwiwalent umożliwia bowiem sprowadzenie tkwiących w różnych towarach prac indywidualnych do jednej, którą on sam reprezentuje. Praca zawarta w towarze – powszechnym ekwiwalencie staje się więc społecznym (powszechnym) wyrazicielem wszystkich prac indywidualnych. Znajdując wspólny wyraz w jednym i tym samym powszechnym ekwiwalencie, różne prace indywidualne zostają sprowadzone do postaci ogólnospołecznej, stają się więc porównywalne.

Powszechny ekwiwalent pozwala na ustalenie wartości według społecznie niezbędnego czasu pracy. Staje się on miernikiem abstrakcyjnej pracy ludzkiej, która bez jego pojawienia nie może się uzewnętrznić. Pieniężna forma wartości pozwala na przejawianie się w procesie wymiany towarowej ogólnej, a więc społecznej zasady ekwiwalentności.

Pieniądz zanim stał się powszechnym ekwiwalentem był najpierw towarem. Jak wszystkie inne towary, miał on wartość i wartość użytkową, fizycznie mógł więc być używany jako zwykły towar. Powszechny ekwiwalent wyróżnia się spośród rozmaitych towarów bynajmniej nie ze względu na zdolność pełnienia funkcji wyraziciela wartości. Dany towar staje się powszechnym ekwiwalentem w wyniku różnych okoliczności: sytuacji rynkowej, charakteru wymiany, stanu rozwoju sił wytwórczych oraz charakteru i poziomu potrzeb ludzkich. Ze względu na te okoliczności dany towar najczęściej występował w wymianie i za jego pośrednictwem zaczęto wyrażać relacje wymienne między różnymi towarami.

Pieniądz złoty (który jest nam najlepiej znany spośród możliwych pieniądzy-towarów) występował na rynku równolegle jako pieniądz i jako towar. W swej czysto towarowej postaci był używany do produkcji ozdób, a wraz z rozwojem techniki w coraz większym stopniu do celów przemysłowych. Pieniądz-towar, spełniając na rynku funkcję pieniądza, nabierał specyficznej wartości użytkowej. Nie jest to jednak wartość użytkowa związana z cechami fizycznymi, a więc z wartością użytkową materiału pieniężnego, lecz wypływa z funkcji, jakie pełni on na rynku. Wartość użytkowa pieniądza polega na tym, że pieniądz zaspokaja określone potrzeby społeczne: dysponowania wartością jako taką, pośredniczenia w wymianie, regulowania zobowiązań, gromadzenia skarbu itp. Pieniądz jest zjawiskiem tak powszechnie występującym w polskim społeczeństwie, że jego użyteczność uznaje się za coś oczywistego.

Gdy pieniądź używany jest jako środek wymiany, ułatwia handel i sprzyja produkcji społecznej. Jeśli pieniądź jest akceptowany przez innych, ludziom posiadającym pieniądze wystarcza tylko znaleźć rzeczy, które chcą kupić. Pieniądź funkcjonujący jako środek wymiany eliminuje konieczność występowania zbiegu wzajemnych potrzeb, co jest nieodzowne w warunkach systemu wymiany naturalnej.

Jako zasób siły nabywczej pieniądź zapewnia swemu właścicielowi jeszcze innego rodzaju korzyść określoną mianem płynności. Terminem tym określa się łatwość, z jaką określona pozycja aktywów może być zamieniona na inną (z nieznaczną lub żadną stratą wartości). Jako rezerwa wartości pieniądź pozwala jego posiadaczowi na spłacenie długów, które zwykle określane są w niezmienionych nominalnie kwotach pieniężnych.

Aby pieniądź był dobrym środkiem gromadzenia siły nabywczej, jego wartość musi być względnie stała. Jeśli ceny szybko rosną, siła nabywcza zgromadzonych pieniędzy szybko się zmniejsza.

Wartość pieniądza

Dlaczego pieniądze mają taką wartość, że ludzie akceptują je za dobra i usługi? Banknoty, jak i dolary na rachunkach bankowych nie mają żadnej samoistnej wartości – są to po prostu cyfry zapisane na papierze bądź dysku komputera.

Wartość dolara nie wynika np. z oparcia „na złocie”. Do 1971 roku rząd był zobowiązany do trzymania 0,25 dol. w złocie na każdy dolar będący w obiegu. Jednak nawet wtedy złoto nie określało wartości pieniądza, ponieważ 0,25 dol. w złocie nie mogło dawać banknotowi dolarowemu wartości jednego dolara. Dolary mają wartość dlatego, że ludzie akceptują je jako zapłatę za zakup dóbr i usług. To samo dotyczyło złotych i srebrnych monet, gdy pełniły one rolę pieniądza. Napis wydrukowany na banknotach dolarowych „ten banknot jest prawnym środkiem płatniczym wobec wszystkich rodzajów należności publicznych i prywatnych” daje dolarowi pewną implikowaną wartość handlową.

Wartość pieniądza zależy w ostatecznym rachunku od niepisanej umowy społecznej, stwierdzającej, że ma on wartość. Ponadto istnieją racjonalne powody, by zgłaszać popyt na pieniądź.

Podobnie jak każdy towar, pieniądź ma wartość ze względu na swoją rzadkość i użyteczność – jest on przedmiotem działania praw podaży i popytu. Najważniejszą cechą odróżniającą go od innych towarów jest to, że jego wytworzenie nie wiąże się z „kosztem”, dlatego też jego podaż nie jest poddana samoistnej dyscyplinie ograniczającej. Podaż pieniądza może być ograniczona za pomocą ograniczeń ilościowych lub ceny.

Popyt na pieniądź

Z powodu korzyści wynikających ze stosowania i posiadania pieniądza istnieje popyt na pieniądź, tak jak istnieje popyt na inne użyteczne dobra. Posiadanie pieniądza wiąże się z pewnym kosztem alternatywnym: utraconych korzyści lub przychodów z tytułu posiadania innego aktywu, np. mebli, które można kupić lub zysków możliwych do otrzymania po zainwestowaniu np. w przedsięwzięcie gospodarcze.

Mimo tych kosztów, istnieją uzasadnione powody, by trzymać pieniądze lub zgłaszać na nie popyt. Pierwszy z nich to potrzeba pieniądza jako środka wymiany – określanego mianem transakcyjnego popytu na pieniądź. Transakcyjny popyt na pieniądź jest dążeniem do posiadania sald gotówkowych w celu realizacji przewidywanych zakupów dóbr i usług. Drugi powód wynika z dążenia do bezpieczeństwa i określany jest mianem przezornościowego popytu na pieniądź. Stanowi on dążenie do posiadania sald gotówkowych w celu finansowania nieoczekiwanych zakupów dóbr i usług. Trzecim motywem posiadania pieniądza jest dążenie do możliwości przyszłego z niego skorzystania i określa się go mianem spekulacyjnego popytu na pieniądź. Stanowi on dążenie do posiadania pieniądza w przewidywaniu spadku innych aktywów i przyszłych zysków.

Popyt spekulacyjny i przezornościowy łącznie określany jest niekiedy popytem na pieniądź ze względu na dążenie do posiadania aktywów¹⁵.

Wzrost dochodów ludności wywołuje ogólnie rzecz biorąc powiększenie transakcyjnego popytu na pieniądź. Wyższe dochody oznaczają większe zakupy, w związku z tym wyższe kwoty pieniężne potrzebne są do ich sfinansowania.

Wzrost stóp procentowych podnosi koszt alternatywy posiadania pieniądza w formie gotówki, zmniejszając skłonność do utrzymywania dużych sald gotówkowych w określonym celu. Przy spadku stopy procentowej sytuacja może rozwinąć się w odwrotnym kierunku. Studia empiryczne pokazały, że popyt na pieniądź reaguje na zmiany stopy procentowej i jest stabilny w czasie.

¹⁵ Z. Fedorowicz, *Polityka pieniężna*, Warszawa 1992, s. 48

Rozdział IV

Rynek w gospodarce

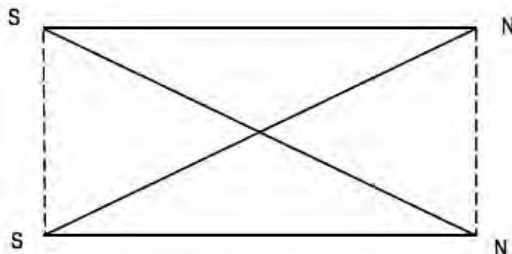
1. Pojęcie rynku

Rynek jest od dawna przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych, mimo to dotychczas nie wykształciła się jedna, powszechnie akceptowana definicja rynku. Rynek definiowany jest najczęściej jako: forma więzi między uczestnikami życia gospodarczego, forma komunikowania się sprzedawców z nabywcami i zawierania transakcji kupna-sprzedaży, miejsce dokonywania aktów kupna-sprzedaży, zgrupowanie sprzedawców i nabywców.

Przytoczone definicje nie odzwierciedlają w pełni istoty rynku. Dlatego też właściwym będzie przyjęcie następującej definicji, według której rynek to określony ogół stosunków zachodzących między podmiotami uczestniczącymi w procesach wymiany. Tymi podmiotami są sprzedawcy i nabywcy reprezentujący oraz kształtujący podaż i popyt, a także wzajemne relacje zachodzące między nimi. Warunkiem istnienia i funkcjonowania rynku jest występowanie sprzedawców i nabywców.

Stosunki zachodzące na rynku nie mają jednorodnego charakteru (rys. 10.) Rynek tworzą bowiem stosunki zachodzące między:

- sprzedawcami a nabywcami (stosunki wymiany),
- sprzedawcami a nabywcami (stosunki równoległe).



Rys. 10. Stosunki zachodzące na rynku (S – sprzedawcy, N – nabywcy)
Źródło: W. Wrzosek, Funkcjonowanie rynku, PWE, Warszawa 1998, s. 14

Pierwotne znaczenie mają stosunki wymiany, których treścią są przede wszystkim takie zjawiska, jak:

- ujawnianie przez sprzedawców zamiarów sprzedaży i przez nabywców zamiarów zakupu,
- wzajemna konfrontacja ujawnionych zamiarów,

- mechanizm przetargowy na tle ujawnionych oraz konfrontowanych zamiarów sprzedaży i zakupu.

Finalnym elementem stosunków wymiany jest zazwyczaj wspólne uzgodnienie decyzji przez sprzedawców i nabywców, przybierające postać aktu kupna-sprzedaży.

Treścią stosunków równoległych są:

- konfrontacja zamiarów sprzedaży jednych sprzedawców z zamiarami sprzedaży innych sprzedawców,
- konfrontacja zamiarów zakupów jednych nabywców z zamiarami innych nabywców.

Stosunki równoległe wpływają na stosunki wymiany między sprzedawcami a nabywcami. Rynki umożliwiają więc kontakt nabywców i sprzedawców dóbr i usług. W pewnych przypadkach (np. lokalnego straganu z owocami) kupujący i sprzedający stykają się osobiście w celu zawarcia transakcji. W innych przypadkach (np. na giełdzie akcji) transakcje mogą być zawierane telefonicznie: są one niemal zdalnie kierowane.

Rynek jest więc zespołem warunków, które doprowadzają do kontaktu między kupującymi a sprzedającymi w procesie wymiany dóbr i usług. Na niektórych rynkach (sklepy, stragany) kupujący i sprzedający kontaktują się bezpośrednio. Inne rynki (giełda papierów wartościowych) wykorzystują głównie pośredników (maklerów giełdowych), którzy zawierają transakcje w imieniu swoich klientów. W supermarketach sprzedawcy określają cenę, umieszczają towary na półkach i dają konsumentowi możliwość wyboru. Na aukcjach dzieł sztuki kupcy są zmuszeni do licytowania, podczas gdy sprzedawca zachowuje postawę bierną.

Choć z pozoru rynki te różnią się, to w istocie pełnią tę samą funkcję ekonomiczną. Ustalają one mianowicie ceny, które sprawiają, że ilość, na którą ludzie zgłaszają zapotrzebowanie zostaje zrównana z ilością oferowaną przez innych do sprzedaży. Cena i ilość nie mogą być rozpatrywane oddzielnie. Jeśli rynek ustala cenę rolls royce'a na poziomie dziesięciokrotnie wyższym od ceny małego ford'a, oznacza to, że wielkości produkcji i sprzedaży fordów będą znacznie przewyższać wielkości w przypadku rolls royce'ów. Ceny te kierują decyzjami społeczeństwa w zakresie tego, „co”, „jak” i „dla kogo” kupować.

Rynek jest syntetycznym pojęciem określającym proces prowadzący do tego, że decyzje gospodarstw domowych dotyczące konsumpcji alternatywnych dóbr, decyzje przedsiębiorstw na temat tego, „co” i „jak” wytwarzać oraz decyzje siły roboczej dotyczące tego, „jak wiele” i „dla kogo” pracować zostają wzajemnie uzgodnione dzięki odpowiednim dostosowaniom cen¹⁶.

¹⁶ M. Nasiłowski, System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii, wyd. Key Text, Warszawa 1998, s. 62 i dalsze

Ceny dóbr i zasobów, takich jak siła robocza, maszyny, ziemia, kształtują się w sposób zapewniający wykorzystanie ograniczonych zasobów do ich wytwarzania, na które występuje społeczne zapotrzebowanie.

Wszystkie czynniki produkcji zazwyczaj ujmuje się w trzy zasadnicze grupy: ziemia, praca i kapitał. Ziemia obejmuje wszystkie zasoby naturalne, praca wszystkie kategorie pracowników – od wysoko wykwalifikowanych do szeregowych, kapitał zaś wszystkie środki produkcji będące wytworem pracy ludzkiej – począwszy od budynków i maszyn do surowców, półproduktów i paliw. Niektóre składniki, takie jak światło słoneczne, które nie mogą stanowić własności człowieka, nie są zaliczane bezpośrednio do kosztów, nie są zatem zaliczane do czynników produkcji. Mogą mieć jednak istotne znaczenie. Różnice klimatyczne stanowią np. główną przyczynę specjalizacji i podziału pracy między różne regiony i kraje. Wygodniej jest jednak uważać za czynnik produkcji tylko ziemię, która może być zarówno kupowana, jak i sprzedawana, a nie klimat, chociaż właśnie klimat wywiera wpływ na produkty otrzymywane na tej ziemi. Społeczeństwo musi znaleźć metodę decydowania o tym, „co”, „jak” i „dla kogo” wytwarzać. Gospodarki zachodnie w procesie alokacji zasobów wykorzystują w dużym stopniu mechanizm rynku i cen.

Aby dokładniej zrozumieć ten proces, celowe jest posługiwanie się typowym modelem rynku. Podstawami takiego modelu są popyt – postępowanie nabywców i podaż – postępowanie sprzedawców. Model taki pozwala zbadać współzależności sił rynkowych i zrozumieć zasady działania rynku w praktyce.

2. Miejsce rynku w procesach gospodarowania

Gospodarowanie jest procesem złożonym, wielofazowym, obejmującym takie elementy, jak:

- konkretyzacja celów gospodarowania,
- określenie środków i metod niezbędnych do realizacji celów oraz rozeznanie trudności w ich stosowaniu,
- wybór celów i metod ich realizacji, tak aby zapewnić racjonalność działania,
- dobór metod pobudzania ludzi do racjonalnego działania (określenie odpowiedniego systemu motywacyjnego).

Zawężenie zakresu gospodarowania tylko do sfery produkcji i dystrybucji jest z merytorycznego i metodologicznego punktu widzenia błędne, ponieważ między produkcją, dystrybucją i konsumpcją istnieją wzajemne powiązania. Gospodarowanie dotyczy zatem także działalności socjalnej, kulturalnej, oświatowej, naukowej, zdrowotnej, sportowej itd.

Dualny charakter procesów gospodarowania wyraża się przede wszystkim w tym, że realnej sferze gospodarowania, tj. działalności gospodarczej (procesom materialno-rzeczowym), towarzyszą zawsze określone stosunki ekonomiczne zachodzące w obrębie działalności podmiotów życia gospodarczego

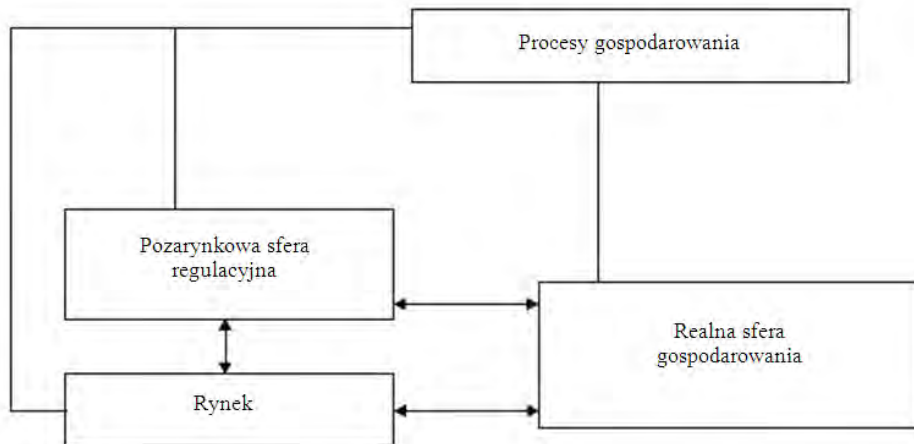
oraz między nimi. Stosunki towarzyszące procesom materialno-rzeczowym tworzą regulacyjną sferę gospodarowania¹⁷. Treścią tych stosunków są procesy informacyjno-decyzyjne niemające charakteru materialnego.

Stosunki towarzyszące procesom materialno-rzeczowym mogą mieć:

- charakter wewnętrzny – nie mogą być utożsamiane z rynkiem,
- charakter zewnętrzny – stosunki towarzyszące procesom wymiany.

Rynek nie jest jedynym składnikiem regulacyjnej sfery gospodarowania. Jest nim przede wszystkim regulacyjna działalność państwa – jako podmiot procesów regulacyjnych tworzy i zmienia system podatkowy, system przepisów prawnych dotyczących działalności gospodarczej, określa zasady funkcjonowania i finansowania działalności publicznej itd. Za pomocą tej regulacyjnej działalności państwo może wpływać zarówno na procesy materialno-rzeczowe, jak i na rynek, a zwłaszcza na postępowanie sprzedawców i nabywców oraz kształtowanie się podaży, popytu i cen.

Rynek jako mechanizm regulacyjny wywiera bezpośredni wpływ na produkcję, konsumpcję, procesy przemieszczania produktów itd. Równocześnie rynek znajduje się pod wpływem oddziaływania realnych procesów gospodarowania. Wielkość i struktura inwestycji, produkcji oraz konsumpcji wpływają na stosunki między sprzedawcami a nabywcami, a także na kształtowanie się podaży, popytu i cen.



Rys. 11. Dwustronny charakter zależności między rynkiem a pozarynkowymi składnikami regulacyjnej sfery gospodarowania

Źródło: na podstawie: W. Wrzosek, *Funkcjonowanie...*, op. cit., s. 20

¹⁷ W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 1998, s. 18.

Dwustronny charakter mają również zależności między rynkiem a pozarynkowymi składnikami regulacyjnej sfery gospodarowania (rys. 11.)

Rynek jako składnik regulacyjnej sfery gospodarowania może być ujmowany w dwóch aspektach:

- podmiotowym,
- przedmiotowym.

Wyodrębnienie tych dwóch aspektów umożliwia konkretyzację podstaw jego funkcjonowania.

3. Podmioty i elementy rynku

Podmioty rynku

Podmioty procesów gospodarowania stają się podmiotami rynku, jeżeli reprezentują podaż lub/i popyt, a więc gdy występują w roli sprzedawców lub/i nabywców. Działania podmiotów rynku oraz stosunki między nimi są oparte na istnieniu rozbieżnych interesów (aspiracji). Mogą się one ujawniać zarówno w sferze stosunków wymiany, jak i w sferze stosunków równoległych.

Podstawowymi podmiotami rynku są:

- gospodarstwa domowe (konsumenci),
- przedsiębiorstwa produkcyjne,
- przedsiębiorstwa usługowe,
- banki,
- państwo.

Z formalnego punktu widzenia wszystkie podmioty rynku są równorzędne. Stosunki między nimi nie są oparte na zasadzie podległości lub nadrzędności, lecz na zasadzie formalnej równorzędności. Struktura procesu tego wzajemnego oddziaływania zależy przede wszystkim od siły przetargowej sprzedawców i nabywców.

Podmioty rynku mogą występować wyłącznie jako sprzedawcy lub nabywcy, ale najczęściej występują równocześnie jako sprzedawcy i nabywcy różnych przedmiotów wymiany (np. banki oferują pieniądze konsumentom, przedsiębiorstwom, państwu, udzielając potrzebnych im kredytów, jak również gromadzą odpowiednie zasoby pieniężne, zgłaszając popyty na pieniądź wobec innych podmiotów rynku).

Poszczególne podmioty rynku nie funkcjonują w izolacji, niezależnie od innych podmiotów. Występując w roli sprzedawców, nawiązują nieustanne stosunki wymiany z nabywcami i odwrotnie.

Sytuacja podmiotu rynku występującego w roli sprzedawcy wywiera wpływ na jego postępowanie jako nabywcy. Czynnikiem dynamizującym te zależności jest różnicowanie siły przetargowej podmiotów rynku – nabywców i sprzedawców. Podmiot rynku może bowiem dysponować dużą siłą przetargową jako sprzedawca, ale małą siłą przetargową jako nabywca i odwrotnie. Siła przetar-

gowa poszczególnych podmiotów rynku, występujących w roli sprzedawców i nabywców, nie ma trwałego charakteru.

Podmiot rynku, tj. sprzedawca nawiązujący stosunki z nabywcami, także nie funkcjonuje w izolacji, niezależnie od działania innych sprzedawców. Podobnie jest w przypadku nabywców, którzy funkcjonują w ramach wspomnianych stosunków równoległych z innymi nabywcami.

Z natury podmiotów rynku wynika, że są one czynnikiem działającym, dynamizującym ogół stosunków towarzyszących procesom wymiany. Sprzedawcy i nabywcy organizują procesy przepływu informacji oraz uzgadniania i podejmowania decyzji.

Oczywiste jest, że funkcji czynnika działającego nie mogą pełnić przedmioty rynku, ponieważ nie zmieniają się one same, lecz pod wpływem decyzji i działań podejmowanych przez podmioty rynku.

Elementy rynku

Stosunki między podmiotami uczestniczącymi w procesach wymiany oprócz aspektu podmiotowego mają także aspekt przedmiotowy. Aspekt ten dotyczy:

- ogółu elementów rynku i całokształtu zależności występujących między nimi,
- ogółu przedmiotów wymiany, które towarzyszą tym elementom.

Elementami rynku są:

- podaż wyrażająca ujawnione przez sprzedawców zamiary (aspiracje) sprzedaży,
- popyt wyrażający ujawnione przez nabywców zamiary zakupu,
- cena.

Żaden z wymienionych elementów rozpatrywany indywidualnie nie może być utożsamiany z rynkiem. Dopiero jako całość wypełniają one przedmiotową treść stosunków między sprzedawcami a nabywcami, a więc treść rynku.

Podaż, popyt i cena są dynamicznymi elementami rynku, a zatem podlegają nieustannym zmianom. Poszczególne elementy rynku nie zmieniają się w sposób samoistny, lecz pod wpływem decyzji i działań podmiotów rynku. Decyzje dotyczące zmian podaży, popytu i cen są podejmowane w różnych warunkach, w których funkcjonują sprzedawcy i nabywcy. Warunki te różnią się przede wszystkim tym, że decydują o zróżnicowanym stopniu przymusu lub swobody podejmowania decyzji przez podmioty rynku.

Podaż, popyt i cena są kategoriami abstrakcyjnymi, przynajmniej dopóty, dopóki nie jest sprecyzowany przedmiot, którego dotyczą. Z przedmiotowego punktu widzenia poszczególne elementy rynku mogą dotyczyć:

- produktów,
- usług,
- pracy,
- pieniądza.

Wszystkie przedmioty wymiany, oprócz pieniądza, mogą być rozpatrywane w kategoriach ilościowych, jak i jakościowych (jakość produktu, usługi, poziom kwalifikacji pracowników).

Produkty jako przedmioty wymiany nie są jednorodnym agregatem dóbr. W zależności od rodzaju pełnionych funkcji można wyróżnić:

- produkty konsumpcyjne – służące zaspokajaniu potrzeb konsumpcyjnych,
- produkty produkcyjne – służące zaspokajaniu potrzeb sfery produkcyjnej,
- produkty inwestycyjne – służące zaspokajaniu potrzeb inwestycyjnych.

Odmienny jest mechanizm kształtowania się podaży, popytu i cen na produkty konsumpcyjne, produkcyjne i inwestycyjne. Na mechanizm ten oddziałują różne składniki realnej sfery gospodarowania (konsumpcja, produkcja, inwestycje) oraz związane z nimi czynniki wpływające na poszczególne elementy rynku.

Zależności między produkcją, konsumpcją, inwestycjami itd. decydują równocześnie o zależnościach między elementami rynku, które są związane ze składnikami realnej sfery gospodarowania. Na przykład popyt na czynniki wytwórcze, służące zaspokajaniu potrzeb sfery produkcji, zależy od popytu na produkty finalne, służące zaspokajaniu potrzeb konsumpcyjnych.

Usługi jako przedmiot wymiany nie są również jednorodnym agregatem. Poszczególne elementy rynku mogą dotyczyć:

- usług konsumpcyjnych – zaspokajających potrzeby konsumpcyjne,
- usług produkcyjnych – zaspokajających potrzeby związane z procesami wytwarzania.

Podobnie jak w przypadku produktów, mechanizm kształtowania podaży, popytu i cen zależy od rodzaju funkcji i usług, jakie spełnia w procesach gospodarowania. Podaż i popyt jako elementy rynku mogą dotyczyć wreszcie pracy i pieniądza. Trzeci element rynku, a mianowicie cena, przybiera w tym przypadku odmienną postać: płacy i stopy procentowej.

Poszczególne elementy rynku, podobnie jak jego podmioty, nie funkcjonują w izolacji. Podaż, popyt i cena tworzą dynamiczny układ powiązań, który decyduje o funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego.

4. Mechanizm rynkowy

Funkcjonowanie mechanizmu rynkowego jest związane z przedmiotowym aspektem rynku oraz zmianami poszczególnych jego elementów. Wyraża zależności przyczynowo-skutkowe, jakie zachodzą między podażą, popytem a cenami, zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Każdy element rynku, ulegając zmianom, wywiera wpływ na pozostałe elementy. Oznacza to, że dla mechani-

zmu rynkowego charakterystyczne są powtarzające się współzależności o charakterze dynamicznym¹⁸.

Współzależności między elementami rynku zapisujemy jako:

$$\text{podaż} \leftrightarrow \text{cena} \leftrightarrow \text{popyt}.$$

Klasyczny mechanizm rynkowy występuje tylko w warunkach doskonałej konkurencji. W każdych innych warunkach może on ulegać większym lub mniejszym deformacjom. Powstanie deformacji prowadzi do wykształcenia się ograniczonego mechanizmu rynkowego. Jest to sytuacja, w której – obok współzależności między elementami rynku – pojawiają się jednostronne zależności między podażą, popytem a cenami (np. zmiany cen wywierają wpływ na zmiany popytu, lecz zmiany popytu nie muszą wywierać wpływu na zmiany cen). Jednostronne zależności tego typu mogą występować zarówno w krótkich, jak i długich okresach. Zależy to od dwóch grup czynników związanych z:

- procesami regulowania cen,
- procesami materialno-rzeczowymi, wpływającymi na kształtowanie się oraz zmiany podaży i popytu.

Ograniczony mechanizm rynkowy pojawia się wtedy, gdy proces regulowania cen polega na ich usztywnianiu lub kształtowaniu w sposób odbiegający od klasycznych zależności między zmianami cen a zmianami podaży i popytu. Taka regulacja cen może być podejmowana przez państwo lub inne podmioty rynku.

Usztywnianie cen może być całkowite lub może polegać na ustalaniu przez państwo cen minimalnych i maksymalnych. Między poszczególnymi elementami rynku funkcjonują klasyczne współzależności, ale tylko w pewnych granicach.

Klasyczny mechanizm rynkowy ulega deformacjom, gdy w procesie regulowania cen uczestniczą podmioty rynku działające w sytuacjach monopolistycznych lub monopsonicznych. Funkcjonowanie mechanizmu rynkowego jest warunkowane również procesami materialno-rzeczowymi. Ograniczenia materialno-rzeczowe mogą być związane z istnieniem ograniczonych zdolności wytwórczych, ograniczoną dostępnością czynników wytwórczych oraz niskim stopniem ich mobilności (przenośności).

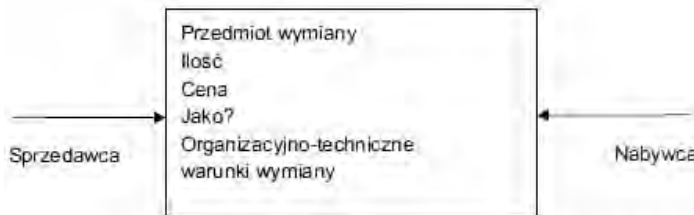
¹⁸ A. Lipowski, Mechanizm rynkowy w gospodarce polskiej, Warszawa 1988, s. 10-11.

5. Procesy negocjacyjne i konkurencyjne

Procesy negocjacyjne

Stosunkom wymiany towarzyszą procesy negocjacyjne, a stosunkom równoległym – procesy konkurencyjne.

Procesy negocjacyjne obejmują wzajemną wymianę informacji oraz wspólne uzgadnianie decyzji. Nie są jednorazowymi zdarzeniami, lecz powtarzającym się ciągle mechanizmem przetargowym między sprzedawcami a nabywcami. Mogą obejmować szerszy lub węższy zakres zjawisk, określanych mianem składników tych procesów (rys. 12).



Rys. 12. Składniki procesu negocjacyjnego
Źródło: opracowanie własne

Poszczególne składniki nie mają autonomicznego charakteru, żaden z nich nie jest odrębnym przedmiotem negocjacji. Relacje te mogą przybierać postać zależności komplementarnych lub substytucyjnych.

Zależności komplementarne przejawiają się w tym, że każdy przedmiot wymiany (produkt, usługa, praca) charakteryzuje określony poziom jakości i ceny. Z kolei zależności substytucyjne przejawiają się w tym, że przedmiotem negocjacji mogą być zróżnicowane relacje między składnikami procesów negocjacyjnych. Niższy poziom jakości może być podstawą negocjowania niższej ceny.

Procesy negocjacyjne przebiegają najsprawniej w warunkach funkcjonowania klasycznego mechanizmu rynkowego. W miarę pojawiania się deformacji przedmiot procesów negocjacyjnych między sprzedawcami a nabywcami może ulegać ograniczeniom (gdy składniki przekształcają się w zmienne niezależne od sprzedawców lub nabywców).

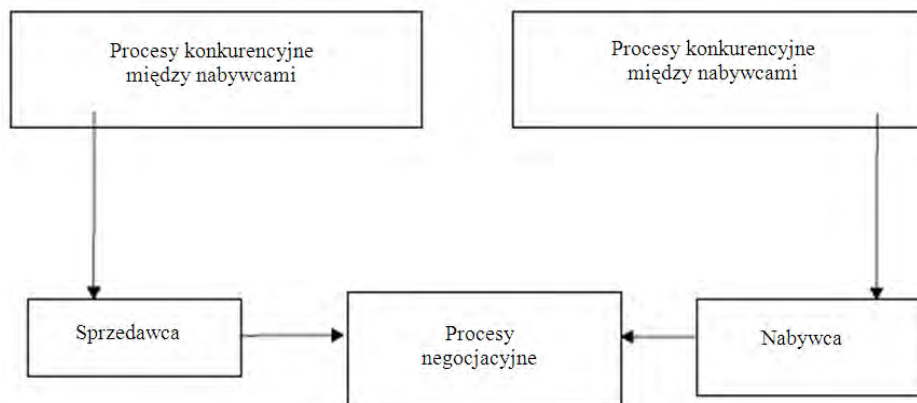
Procesy konkurencyjne

Każdy sprzedawca i nabywca uczestniczący w procesach negocjacyjnych jest poddawany również oddziaływaniu procesów konkurencyjnych (rys. 13.).

Procesy konkurencyjne obejmują:

- gromadzenie oraz porządkowanie przez sprzedawcę (nabywcę) informacji o postępowaniu innych sprzedawców (nabywców jako podstawy podejmowania decyzji),

- podejmowanie decyzji o sposobie reakcji sprzedawcy (nabywcy) na postępowanie innych sprzedawców (nabywców) lub o sposobie oddziaływania przez sprzedawcę (nabywcę) na postępowanie innych sprzedawców (nabywców).



Rys. 13. Procesy konkurencyjne
Źródło: opracowanie własne

Podstawą rozwoju procesów konkurencyjnych jest nieustanny mechanizm konfrontacji rozbieżnych interesów sprzedawcy z interesami innych sprzedawców oraz rozbieżnych interesów nabywcy z interesami innych nabywców¹⁹. Zwiększeniu rozbieżności interesów między uczestnikami procesów konkurencyjnych sprzyjają:

- wzrost stopnia jednorodności (homogeniczności) przedmiotów wymiany,
- wzrost stopnia jednorodności preferencji nabywców i sprzedawców.

Procesy konkurencyjne mogą być rozpatrywane w dwóch aspektach:

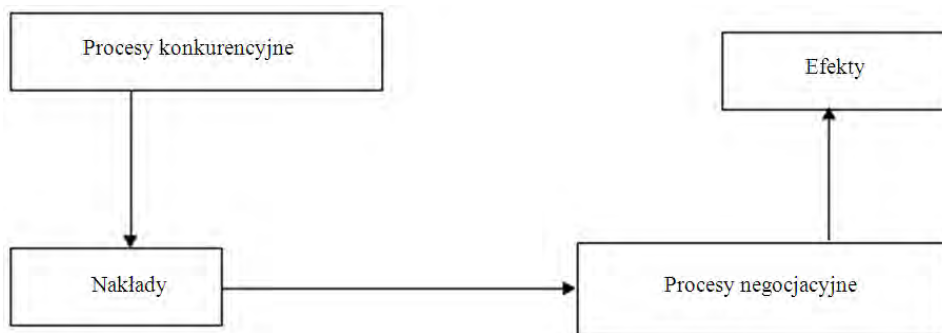
- podmiotowym – związany jest z liczbą, rodzajami, strukturą oraz siłą podmiotów uczestniczących w tych procesach,
- przedmiotowo-instrumentalnym – związany jest z przedmiotem oraz instrumentami wykorzystywanymi w procesach konkurencyjnych.

Procesy negocjacyjne i konkurencyjne nie funkcjonują w ramach rynku jako procesy autonomiczne. Między tymi procesami dominują zależności przyczynowo-skutkowe. Procesy konkurencyjne mogą się rozwijać dopiero w następ-

¹⁹ S. Ślusarczyk, Marketing – rynkowa forma organizacji przedsiębiorstw, Zamość 2002, s. 8 i dalsze

stwie podejmowania przez sprzedawców i nabywców decyzji o uczestnictwie w procesach negocjacyjnych.

Uczestnictwo podmiotów rynku w procesach konkurencyjnych wymaga ponoszenia nakładów przeznaczonych m.in.: na reklamę, podwyższanie poziomu jakości produktów, usług itd.²⁰ Dzięki tym nakładom poszczególne podmioty utrzymują lub wzmacniają swoją pozycję konkurencyjną w stosunku do innych podmiotów rynku. Jednakże wzmacnianie tej pozycji nie może być finalnym efektem – staje się użyteczne, jeśli umożliwia zwiększenie wielkości sprzedaży, zysku itd. Źródłem osiągania tych finalnych efektów stają się skuteczne procesy negocjacyjne (rys. 14).



Rys. 14. Nakłady i efekty w procesach rynkowych
Źródło: opracowanie własne

Podmioty rynku, kierując się zasadą racjonalności, dążą do powiększenia różnicy między nakładami, których wymaga udział w procesach konkurencyjnych, a efektami możliwymi do osiągnięcia w procesach negocjacyjnych poprzez te nakłady.

Przebieg procesów negocjacyjnych i konkurencyjnych zależy od siły przetargowej sprzedawców i nabywców, a ta z kolei od:

- struktury podmiotowej rynku,
- struktury przedmiotowej rynku,
- zakresu i sposobu interwencji państwa na rynku²¹.

²⁰ K. Albin, Reklama, przekaz, odbiór, interpretacja, PWN, Warszawa 2002, s. 16

²¹ M.E. Porter, Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów, Warszawa 1992, s. 41

6. Rodzaje rynku

Podstawowymi kryteriami wyodrębniania rodzajów rynku są:

- kryterium przedmiotu wymiany (produktów, usług, pracy i pieniądza) – każdy przedmiot wymiany może być dezagregowany, np. rynek mebli,
- kryterium podmiotów rynku,
- kryterium przestrzenne.

Uwzględniając rodzaj podmiotów, rynek mogą tworzyć stosunki między:

- przedsiębiorstwami produkcyjnymi jako sprzedawcami i nabywcami,
- przedsiębiorstwami produkcyjnymi jako sprzedawcami (nabywcami) a przedsiębiorstwami usługowymi jako nabywcami (sprzedawcami),
- gospodarstwami rolnymi jako sprzedawcami (nabywcami) a przedsiębiorstwami usługowymi jako nabywcami (sprzedawcami),
- bankami jako podmiotami oferującymi pieniądź a przedsiębiorstwami i gospodarstwami domowymi zgłaszającymi popyt na pieniądź,
- gospodarstwami domowymi oferującymi pracę a państwem itd.

Kryterium podmiotowe wyróżniania rodzajów rynku jest związane również z liczbą podmiotów reprezentujących podaż lub popyt. Ze względu na liczbę tych podmiotów można wyodrębniać różne rodzaje rynku o zróżnicowanym stopniu zmonopolizowania lub konkurencyjności stosunków rynkowych.

Na podstawie kryterium przestrzennego można wyodrębnić rynki: lokalny, regionalny, krajowy, kontynentalny, międzynarodowy (światowy).

Uwzględniając kryterium stopnia zorganizowania rynku, można wyróżnić rynki o wysokim stopniu zorganizowania (giełdy, aukcje). Uwzględniając natomiast kryterium stopnia otwartości rynku, można wyróżnić rynki mniej lub bardziej otwarte. O stopniu otwartości rynku decydują ograniczenia, które mogą napotykać sprzedawcy i nabywcy w dostępie do rynku. Ograniczenia te mogą mieć charakter bezwzględny lub względny. Te pierwsze występują głównie wtedy, gdy państwo wprowadza w pewnych dziedzinach lub regionach zakaz zakładania nowych firm itd.

Ograniczenia względne to takie, które mogą być przewyżczone przez podmioty rynku, lecz wymaga to znacznego wzrostu nakładów; mogą być one wewnętrzne (wysoki poziom kosztów, ograniczone zasoby kapitałowe) lub zewnętrzne (ograniczona wielkość popytu, kształtowanie przez innych sprzedawców cen na niskim poziomie).

Poszczególne rodzaje rynku, wyróżnione na podstawie wymienionych kryteriów, tworzą strukturę stosunków między podmiotami uczestniczącymi w procesach wymiany.

7. Segmentacja rynku

7.1. Istota i kryteria segmentacji

Na rynku nie występuje „przeciętny konsument”, dlatego też szczególnie istotne staje się określanie i badanie różnic między konsumentami oraz grupowanie ich w taki sposób, aby ułatwiało to zrozumienie oraz poznanie istniejących i potencjalnych nabywców. Grupowanie konsumentów w określony sposób nazywane jest segmentacją rynku²².

Proces segmentacji wynika z następujących warunków:

- nie wszyscy nabywcy są tacy sami,
- z grupy nabywców określonego produktu można wyodrębnić podgrupy,
- łatwiejsze i skuteczniejsze jest działanie na rzecz mniejszej podgrupy podobnych konsumentów, niż na rzecz dużych, zróżnicowanych grup.

Efektywnie prowadzona segmentacja związana jest z dwoma procesami:

- w miarę szerokim określaniem rynków definiowanych w kategoriach produktu,
- podziałem całego rynku na bardziej homogeniczne subrynki.

Nie zawsze docenia się te dwa procesy, co wpływa na skuteczność segmentacji. Jeżeli nie doceniamy pierwszego procesu, mamy do czynienia ze zbyt wąskim lub szerokim określeniem segmentowanego rynku, w przypadku procesu drugiego – z wykorzystaniem tylko jednego lub dwóch prostych kryteriów segmentacji.

Segmentację rynku można przeprowadzić, biorąc za punkt wyjścia konsumenta lub produkt (sytuację zakupu). Jeśli punktem wyjścia segmentacji jest konsument, to segmenty rynku wyodrębnia się, grupując konsumentów o wspólnych cechach. Jeśli zaś punktem wyjścia jest produkt (sytuacja zakupu), to segmentację przeprowadza się, grupując konsumentów ze względu na ich relację wobec danego produktu, cech charakterystycznych tego produktu bądź cech sytuacji, w której jest dokonywany zakup. W wyniku zmian w postępowaniu konsumentów, zmian technologicznych itp. powstają stale nowe segmenty.

W odniesieniu do wielu produktów segment rynku można wyodrębnić, wykorzystując kryteria ogólne, np. kryteria dochodu lub wieku dla artykułów luksusowych czy też przeznaczonych dla młodzieży.

Kryterium dochodu może odgrywać mniejszą rolę np. w przypadku artykułów, na których zakup silny wpływ wywiera moda (artykuły młodzieżowe, związane z wyposażeniem mieszkań itp.). Wpływ mody może prowadzić ponadto do rozszerzania się pierwotnie ustalonych segmentów (np. zaopatrywanie

²² L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy, Warszawa 1997, s. 153-166.

się konsumentów dorosłych w sklepach prowadzących sprzedaż artykułów przeznaczonych dla młodzieży).

W wielu przypadkach poprawne wyodrębnienie segmentu rynku może nastąpić jedynie na podstawie różnorodnych kryteriów specyficznych. W przypadku artykułów żywnościowych mogą to być np. częstość zakupów, lojalność wobec marki produktu, a w przypadku artykułów nieżywnościowych – postawy konsumentów, ich preferencje itp.

Dla niektórych artykułów można wyodrębnić segment rynku na podstawie cech konsumentów, określających w wyraźny sposób przeznaczenie produktu (np. artykuły dietetyczne, pasty do zębów dla palących papierosy, produkty kosmetyczne) bądź rodzaju dóbr komplementarnych (artykuły odzieżowe, związane z wyposażeniem mieszkań itp.).

7.2. Rodzaje procedur segmentacji rynku

Wyróżnia się następujące procedury segmentacji rynku:

- procedurę tradycyjnej segmentacji *a priori*,
- procedurę bazującą na tzw. skupianiu,
- procedurę segmentacji elastycznej²³.

Procedura *a priori* jest procesem obejmującym siedem etapów:

- aprioryczny wybór kryterium segregacji rynku,
- wybór zestawu cech opisujących segmenty oraz sformułowanie hipotez o powiązaniach tych cech z kryteriami segmentacji,
- zaprojektowanie i dobór próby do badań,
- gromadzenie informacji w toku badań empirycznych,
- utworzenie segmentów drogą grupowania konsumentów przy wykorzystaniu wybranych kryteriów segmentacji,
- nakreślenie profilu poszczególnych segmentów przez analizę zebranych informacji o konsumentach (wykorzystując analizę dyskryminacyjną, regresję wieloraką itp.),
- oszacowanie wielkości każdego z wyprofilowanych segmentów, wybór rynku docelowego, zaprojektowanie lub zmodyfikowanie strategii marketingowej.

W procedurze tej jako kryteria segmentacji rynku wykorzystuje się najczęściej kryteria w odniesieniu do produktu lub kryteria demograficzne.

Procedura bazująca na tzw. skupianiu różni się od poprzedniej głównie tym, że kryteria segmentacji rynku są wybierane dopiero po przeprowadzeniu badań empirycznych wśród konsumentów. Najczęściej wykorzystywanymi kryteriami są: potrzeby, postawy, styl życia, kryteria psychograficzne lub też postrzegane przez konsumentów korzyści z użytkowania produktu. Stosuje się tutaj takie techniki analityczne, jak analizę czynnikową czy analizę skupień.

²³ J.J. Lambin, Strategiczne zarządzanie marketingowe, PWN, Warszawa 2001, s.195.

Procedura segmentacji elastycznej jest procedurą o dynamicznym charakterze, pozwalającą na wyodrębnianie i ocenę znacznej liczby alternatyw segmentacyjnych. Istotą tej procedury stanowi połączenie tzw. pomiaru wieloczynnikowego i symulacji kompleksowej procesu postępowania konsumentów na rynku (obliczenia komputerowe).

8. Struktura podmiotowa i przedmiotowa rynku

Nawiązując do zespołu podmiotów rynku oraz jego elementów, można w ramach stosunków rynkowych wyróżnić dwie syntetyczne struktury:

- strukturę podmiotową rynku,
- strukturę przedmiotową rynku.

Strukturę podmiotową rynku charakteryzuje udział poszczególnych sprzedawców w ogólnej wielkości podaży oraz udział poszczególnych nabywców w ogólnej wielkości popytu. W różnych segmentach rynku mogą występować odmienne struktury podmiotowe.

Strukturę przedmiotową rynku charakteryzują relacje między jego elementami, a więc między podażą i popytem, przy danych cenach. Relacje te mogą być zróżnicowane w przekroju poszczególnych przedmiotów wymiany, czyli produktów, usług, pracy i pieniądza.

Omawiane struktury rynku wywierają bezpośredni wpływ na:

- ograniczenia napotymane przez sprzedawców i nabywców,
- postępowanie sprzedawców i nabywców.

Źródłami ograniczeń napotykaných przez podmioty rynku mogą być zarówno działający obok nich konkurenci (ograniczenia konkurencyjne), jak i elementy rynku, a więc popyt i podaż (ograniczenia popytowe i podażowe). Wielkość oraz struktura tych ograniczeń, zmieniających się w następstwie zmian struktury podmiotowej i przedmiotowej rynku, wpływają na postępowanie sprzedawców i nabywców.

Sposób reagowania sprzedawców i nabywców na postępowanie innych podmiotów rynku może mieć charakter adaptacyjny lub innowacyjny. Postępowanie adaptacyjne polega na dostosowywaniu się podmiotów rynku do innych podmiotów. Postępowanie innowacyjne polega natomiast na celowym różnicowaniu decyzji i postępowania jednych sprzedawców i nabywców w stosunku do decyzji i postępowania innych podmiotów.

Każdy rodzaj struktury podmiotowej rynku uruchamia inny mechanizm postępowania sprzedawców i nabywców. Sprzedawca postępuje inaczej, gdy w danym segmencie rynku działa obok niego jeden lub dwóch sprzedawców o podobnej w ogólnej wielkości podaży, a inaczej, kiedy jest jednym z wielu sprzedawców. Podobnie jest z nabywcą²⁴.

²⁴ W. Wrzosek, Funkcjonowanie rynku, op.cit., s. 45-46.

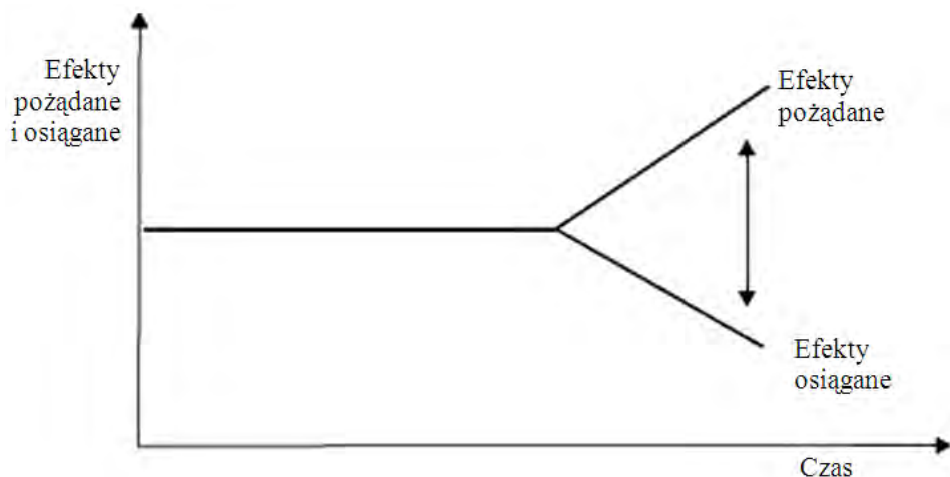
Postępowanie sprzedawców i nabywców jest uwarunkowane również strukturą przedmiotową rynku. Postępowanie sprzedawcy zależy od wystąpienia (bądź braku) ograniczeń po stronie popytu. Postępowanie sprzedawców i nabywców, uzależnione od podmiotowej i przedmiotowej struktury rynku, wpływa z kolei na osiągnięty przez nich efekt (rys. 15.).

struktury rynku $\leftrightarrow$ postępowanie podmiotów rynku $\leftrightarrow$ efekty działania.

Im większa jest różnica, tym silniejsze są motywacje do ich powiększania.

Sprzedawcy i nabywcy zmieniają swoje postępowanie w sposób, który może im zapewnić:

- zwiększenie udziału w ogólnej wielkości podaży i popytu,
- zmniejszenie stopnia ostrości ograniczeń, które napotykają sprzedawcy ze strony popytu oraz nabywcy ze strony podaży.



Rys. 15. Efekty osiągnięte i pożądane

Źródło: opracowanie własne

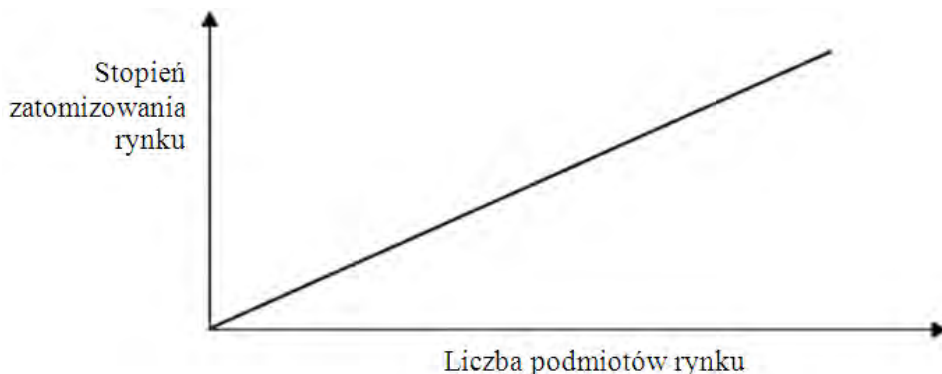
Struktura podmiotowa rynku

Podstawą analizy struktury podmiotowej rynku jest liczba podmiotów występujących w roli nabywców i sprzedawców. Strukturę podmiotową rynku może tworzyć większa lub mniejsza liczba sprzedawców i nabywców, o mniejszym lub większym udziale w ogólnej wielkości podaży i popytu.

Liczba podmiotów działających na rynku decyduje o stopniu jego zatomizowania (rys. 16.). Stopień zatomizowania może dotyczyć wszystkich podmiotów rynku albo podmiotów reprezentujących podaż lub popyt. W zależności od liczby sprzedawców lub nabywców można wyróżnić zróżnicowane stopnie zatomizowania.

zowania podaży i popytu. Niskiemu stopniowi zatomizowania podaży może towarzyszyć wysoki stopień zatomizowania popytu i odwrotnie.

Uwzględniając dwa kryteria, tj. liczbę sprzedawców i nabywców oraz względną wielkość sprzedawców i nabywców, wyrażoną za pomocą ich udziału w ogólnej wielkości podaży i popytu, można wyodrębnić różne odmiany struktury podmiotowej rynku, określane mianem form rynku (tab. 3.).



Rys. 16. Stopień zatomizowania rynku

Źródło: opracowanie własne

Tabela 3. Formy rynku

Nabywcy \ Sprzedawcy	Wielu małych	Kilku średnich	Jeden duży
Wielu małych	polipol	oligopson	monopson
Kilku średnich	oligopol	oligopol bilateralny	monopson ograniczony
Jeden duży	monopol	monopol ograniczony	monopol bilateralny

Źródło: W. Wrzosek, Funkcjonowanie..., op. cit., s. 50

Struktura podmiotowa rynku charakteryzuje się najwyższym stopniem konkurencyjności przy istnieniu polipolu, a więc w warunkach działania na rynku wielu sprzedawców i nabywców. Udział każdego z nich w ogólnej wielkości podaży i popytu jest mały. Najwyższy stopień zmonopolizowania struktura podmiotowa rynku osiąga w warunkach monopolu bilateralnego.

Strukturze podmiotowej popytu, którą charakteryzuje wysoki stopień konkurencyjności stosunków między nabywcami (polipol), może towarzyszyć wysoki stopień zmonopolizowania podaży (monopol). Zarówno po stronie podaży, jak i popytu struktura podmiotowa może być symetryczna lub niesymetryczna (kie-

dy na jednego lub dwóch sprzedawców przypada 70% udziału w rynku, a na pozostałych – 30%).

Struktura może mieć mniej lub bardziej trwały charakter. O stopniu trwałości poszczególnych form rynku decydują przede wszystkim bariery wejścia i wyjścia z rynku, ograniczające mobilność podmiotów rynku.

Zróznicowany stopień zmian struktury podmiotowej podaży i popytu przyczynia się do zmian ilościowych relacji między sprzedawcami a nabywcami. Zmiany te wpływają z kolei na zmiany względnej siły przetargowej sprzedawców i nabywców, które to stają się źródłem zmian postępowania tych podmiotów rynku. Jeżeli przy danej wielkości podaży zmniejsza się liczba sprzedawców oraz wzrasta ich udział w rynku, to sytuacja ta wpływa bezpośrednio na zmianę sposobu ich postępowania.

Z przedstawionej struktury form rynku wynika, że w warunkach istnienia monopolu bilateralnego mogą występować wyłącznie procesy negocjacyjne. W sytuacji monopolu oraz monopolu ograniczonego procesom negocjacyjnym mogą towarzyszyć procesy konkurencyjne między nabywcami, a więc po stronie popytu. Z kolei w warunkach monopsonu oraz monopsonu ograniczonego procesom negocjacyjnym mogą towarzyszyć procesy konkurencyjne między sprzedawcami.

O stopniu rozwoju tych procesów decyduje także struktura przedmiotowa rynku.

Struktura przedmiotowa rynku

Struktura przedmiotowa rynku jest związana z jego przedmiotowym aspektem, obejmującym elementy rynku oraz przedmioty wymiany. Odzwierciedla ona relacje między elementami rynku w obszarze poszczególnych przedmiotów rynku.

Relacje między podażą a popytem są następujące:

- podaż < popyt,
- popyt < podaż.

Te dwie odmiany struktury przedmiotowej rynku są określane mianem rynku sprzedawcy oraz sytuacji rynku nabywcy. Wyrażają one odmienny układ siły przetargowej sprzedawców i nabywców. Dopiero w zależności od układu tej siły mogą się rozwijać procesy konkurencyjne między sprzedawcami lub nabywcami.

Pierwsza odmiana struktury przedmiotowej rynku odzwierciedla sytuację, w której istnieje przewaga popytu nad podażą. Sytuację tę charakteryzują następujące zjawiska:

- wysoki poziom aspiracji nabywców, które nie są zaspokajane,
- zamiary zakupu, które nie mogą być w pełni zrealizowane, odbiegające od faktycznie dokonanych zakupów,
- niski poziom aspiracji sprzedawców, które są zaspokajane,

- zamiary sprzedaży, które mogą być zrealizowane, nieodbiegające od faktycznie dokonanej sprzedaży.

Strukturę przedmiotową rynku, w której występują ograniczenia ze strony popytu, charakteryzują takie zjawiska (przewaga podaży produktów nad popytem), jak:

- wysoki poziom aspiracji sprzedawców, które nie są w pełni zaspokajane,
- zamiary sprzedaży, które nie mogą być w pełni zrealizowane, odbiegające od faktycznej wielkości sprzedaży,
- niski poziom aspiracji, które są lub przynajmniej mogą być w pełni zaspokajane,
- zamiary zakupów, które mogą być zrealizowane, nieodbiegające zazwyczaj od faktycznej wielkości zakupów.

Obie odmiany struktury przedmiotowej rynku wpływają na postępowanie sprzedawców i nabywców w procesach negocjacyjnych i konkurencyjnych. Wpływ ten zależy przede wszystkim od rodzaju oraz struktury ograniczeń, na jakie napotykają poszczególne podmioty rynku. Decyduje o tym nie tylko sam fakt przewagi podaży nad popytem (lub odwrotnie), lecz również jej wielkość i stopień trwałości.

Przewaga negocjacyjna

Przewaga negocjacyjna jest odzwierciedleniem większej siły przetargowej sprzedawców (lub nabywców) w porównaniu z siłą przetargową reprezentowaną przez ich partnerów uczestniczących w procesach wymiany.

Większą siłą przetargową może mieć ten podmiot rynku, który:

- dysponuje szerszym zakresem alternatyw wyboru partnerów wymiany oraz składników procesów negocjacyjno-technicznych warunków wymiany,
- dokonuje wyboru składników procesów negocjacyjnych w warunkach dużej niezależności od postępowania partnera wymiany.

Przewaga negocjacyjna sprzedawców, nabywców zależy przede wszystkim od:

- struktury przedmiotowej rynku,
- struktury podmiotowej rynku, zasobu informacji, którymi dysponują sprzedawcy i nabywcy, oraz umiejętności negocjowania.

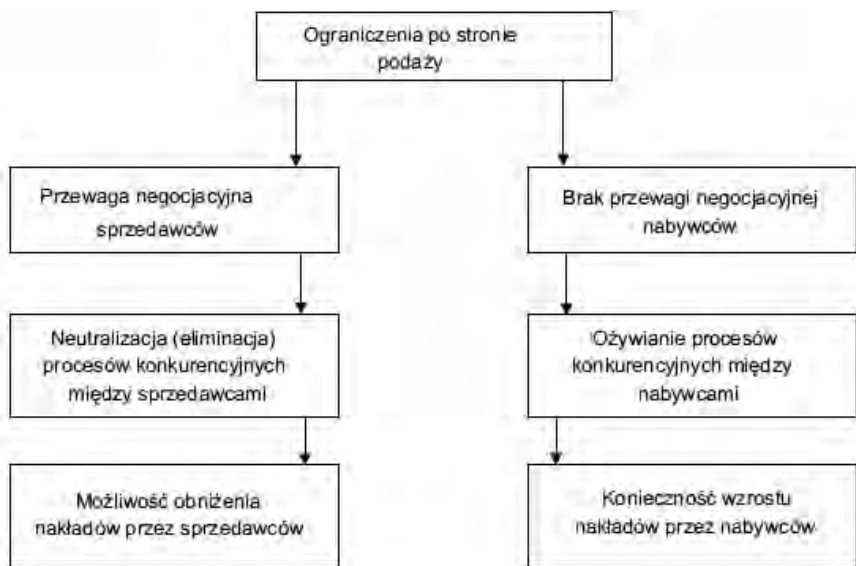
Podstawowe znaczenie ma struktura przedmiotowa rynku. Przy ograniczeniach, które napotykają nabywcy ze strony podaży, przewagę negocjacyjną uzyskują sprzedawcy (rys. 17). Postępowanie sprzedawców mających przewagę negocjacyjną charakteryzuje wysoki stopień niezależności od postępowania nabywców.

Nabywcy, nie mając przewagi negocjacyjnej, są m.in. zmuszeni do:

- korygowania popytu w związku z ograniczoną wielkością podaży,
- ustępstw wobec sprzedawców,

- dostosowywania się do organizacyjno-technicznych warunków wymiany.

Istnienie ograniczeń po stronie podaży sprawia, że nabywca może zaspokajać swoje aspiracje kosztem innych nabywców.



Rys. 17. Konsekwencje ograniczeń po stronie podaży
Źródło: opracowanie własne

Siła przetargowa sprzedawców i nabywców ulega zmianie, gdy popyt staje się ograniczeniem dla sprzedawców, przewagę negocjacyjną uzyskują wówczas nabywcy (rys. 18.). Oznacza to, że:

- popyt zgłaszany przez nabywców nie musi być korygowany w konfrontacji z podażą,
- zgłaszanie popytu nie musi być wzbogacane przez nabywców dodatkowymi przedsięwzięciami warunkującymi jego zaspokajanie,
- organizacyjno-techniczne warunki wymiany są kształtowane z udziałem nabywców.

Przewaga negocjacyjna nabywców powoduje, że złożonym procesem nie jest zaspokajanie popytu, lecz oferowanie podaży, które ma miejsce przy relatywnie wysokim stopniu zależności sprzedawców od postępowania nabywców.

Sprzedawcy, nie mając przewagi negocjacyjnej, są zmuszeni do:

- korygowania podaży w konfrontacji z ograniczonym oraz zmieniającym się popytem,

- podejmowania przedsięwzięć spełniających dodatkowe funkcje motywacyjne, skłaniające nabywców do zakupu,
- uwzględniania preferencji nabywców jako podstawy kształtowania organizacyjno-technicznych warunków wymiany.



Rys. 18. Konsekwencje ograniczeń po stronie popytu
Źródło: opracowanie własne

Przewaga negocjacyjna nabywców prowadzi do osłabienia konkurencji między nimi, ożywia natomiast konkurencję między sprzedawcami. Przewaga negocjacyjna sprzedawców lub nabywców zależy też od struktury podmiotowej rynku oraz jej zmian.

Jeśli wzrasta liczba sprzedawców w danym segmencie rynku, to dla nabywców zwiększa się zakres alternatyw wyboru.

Przewaga konkurencyjna

Przewaga konkurencyjna może występować w obrębie stosunków równoległych. Może się pojawiać, gdy istnieją rozwinięte procesy konkurencyjne. Przy występowaniu ograniczeń po stronie popytu rozwijają się one przede wszystkim w sferze podaży, a więc między sprzedawcami.

Można wyróżnić dwa rodzaje przewagi konkurencyjnej:

- potencjalną przewagę konkurencyjną,
- efektywną przewagę konkurencyjną.

Przewaga potencjalna wyraża się w przewadze sprzedawcy nad innymi sprzedawcami, bez jej konfrontacji z preferencjami nabywców. Można wyróżnić dwa źródła przewagi potencjalnej:

- sferę zasobów (materialno-rzeczowych, ludzkich oraz pieniężnych),
- sferę umiejętności (gromadzenie i przetwarzanie informacji, organizowanie i koordynowanie procesów materialnych i decyzyjnych, nawiązywanie i utrzymywanie dobrych stosunków z partnerami sfery wymiany, kształtowanie kultury pracy i zarządzania, skłonność do ryzyka i innowacji, zdolność dostosowywania się do zmian itd.).

Większe i lepsze zasoby oraz wyższy poziom umiejętności mogą być podstawą obniżania przez sprzedawcę poziomu kosztów, a zatem i ceny. Przewaga konkurencyjna sprzedawcy nad konkurentami wówczas wyraża się w możliwości kształtowania cen na niższym poziomie – typ przewagi kosztowej.

Większe i lepsze zasoby oraz wyższy poziom umiejętności mogą być również wykorzystane przez sprzedawcę w procesach o charakterze jakościowym. Ten typ przewagi konkurencyjnej stwarza sprzedawcy możliwość udziału w skutecznej konkurencji jakościowej.

Potencjalna przewaga przekształca się w efektywną przewagę konkurencyjną, gdy niższy poziom kosztów i cen oraz wyższy poziom jakości produktów znajduje akceptację nabywców (rys. 19.).



Rys. 19. Potencjalna i efektywna przewaga konkurencyjna
 Źródło: na podstawie: W. Wrzosek, Funkcjonowanie..., op. cit., s. 64

Możliwości przekształcania potencjalnej przewagi konkurencyjnej w przewagę efektywną są tym większe, im większy jest stopień harmonizacji przewagi

kosztowo-cenowej z materialnymi kryteriami nabywania produktów, a przewagi jakościowej – z pozamaterialnymi kryteriami zakupu.

Działalność informacyjna sprzedawców może być podstawą osiągania przez nich przewagi informacyjnej. Może ona powstać na tle dwóch zjawisk:

- gromadzenia przez sprzedawcę informacji o nabywcach i konkurentach,
- tworzenia i przekazywania informacji nabywcom.

Sprzedawca mający przewagę informacyjną może skuteczniej, niż konkurenci, uzgadniać przewagę cenową i jakościową z preferencjami nabywców, a także przekształcać jej formę potencjalną w efektywną i występować jako autonomiczny (odrębny) rodzaj przewagi. Jej znaczenie wzrasta, gdy:

- sprzedawca nie ma przewagi jakościowej lub cenowej,
- preferencje nabywców nie są sprecyzowane,
- preferencje nabywców są sprecyzowane, lecz nie mogą być przedmiotem kształtowania.

Sprzedawcy zmierzają nie tylko do osiągania przewagi konkurencyjnej, lecz także do jej powiększania.

9. Efekty działania na rynku

Efekty działania na rynku mogą mieć charakter finalny lub pośredni, będący warunkiem osiągania efektów końcowych.

Efekty finalne mogą być wyrażone za pomocą poziomu użyteczności (w przypadku konsumentów), wielkości sprzedaży, poziomu zysku itd. Mogą być stosunkowo łatwo osiągane i powiększane przez podmioty rynku, które funkcjonują:

- w warunkach przewagi negocjacyjnej,
- w warunkach przewagi konkurencyjnej,
- w segmentach rynku charakteryzujących się ekspansją rozwojową.

Jeżeli warunki te nie są spełnione, to osiąganie efektów finalnych przez podmioty rynku jest jedynie możliwe w wieloetapowym procesie, na który składają się działania zmierzające do osiągania różnego rodzaju efektów pośrednich. Efektami pośrednimi mogą być:

- wzmocnienie przez sprzedawcę lub nabywcę siły przetargowej (negocjacyjnej wobec istniejących oraz potencjalnych partnerów sfery wymiany),
- wzmocnienie przez sprzedawcę lub nabywcę pozycji konkurencyjnej w stosunku do istniejących konkurentów,
- pożądana przez sprzedawcę lub nabywcę zmiana segmentu rynku.

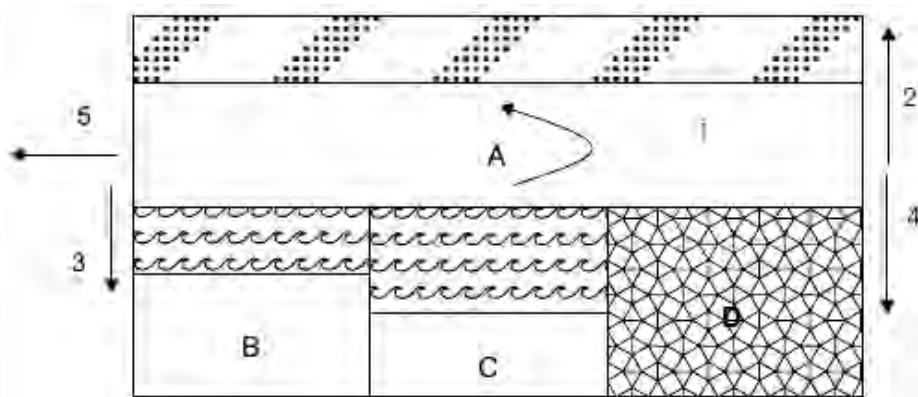
Sprzedawcy mogą poszukiwać źródeł wzrostu efektów finalnych nie tylko w kontaktach z nabywcami, lecz także w sferze stosunków z innymi sprzedawcami.

Jeżeli segment rynku znajduje się w fazie ekspansji rozwojowej, to wszyscy sprzedawcy mogą powiększać finalne efekty bez zmiany swojej pozycji konkurencyjnej. Sytuacja jest odmienna, gdy sprzedawcy działają w segmencie rynku, który się nie rozwija lub gdy spadek popytu prowadzi do jego ograniczenia. Sprzedawca nie może wówczas powiększać finalnych elementów bez osiągania efektów pośrednich w postaci wzmocnienia pozycji konkurencyjnej w stosunku do innych sprzedawców.

Wzrost efektów działania na rynku może napotykać dwa rodzaje ograniczeń:

- wynikające ze stagnacji rynku oraz trudności skutecznego wzmocnienia przez sprzedawców siły przetargowej w stosunku do nabywców,
- związane z trudnościami zmian pozycji konkurencyjnej przez sprzedawców.

Przy założeniu, że sprzedawca A działa na rynku obok trzech konkurentów B, C i D kierunki jego postępowania, zmierzające do osiągania efektów pośrednich, ilustruje rys. 20. Jeżeli sprzedawca A funkcjonuje w warunkach braku przewagi negocjacyjnej, to podstawowym warunkiem wzrostu finalnych elementów jest wzmocnienie siły przetargowej z stałymi nabywcami (1). Ten kierunek postępowania zmierza do zmniejszenia przewagi negocjacyjnej nabywców oraz wywołania wzrostu wielkości popytu w istniejącym segmencie rynku, który nie ulega zmianie. Jeżeli wywołany wzrost popytu jest kierowany do A, a więc nie jest przejmowany przez B, C i D, to A może zwiększać finalne efekty działania. Jest to równoznaczne z osłabieniem stopnia ostrości ograniczeń, jakie sprzedawca napotyka ze strony popytu w istniejącym segmencie rynku, tj. wzmocnieniem przez A siły przetargowej wobec potencjalnych nabywców (2). Jeżeli wzmocnienie to wywołuje popyt zgłaszany przez nowych nabywców, to przyczynia się ono do zwiększenia istniejącego segmentu rynku.



Rys. 20. Kierunki postępowania sprzedawcy A
Źródło: opracowanie własne

Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej A w stosunku do konkurentów B, C i D może się przejawiać jako: wzmocnienie stosunkowo nieznaczne, powodujące jedynie zwiększenie udziału A kosztem B, C i D (3), bądź wzmocnienie tak duże, że sprzedawca D nie wytrzymuje konkurencji i opuszcza segment rynku, a jego udział przejmują A (4).

Jeżeli firma A napotka na ograniczenia, których pokonanie jest niemożliwe, to wówczas powinna dążyć do zmiany istniejącego segmentu rynku (5). Opanowanie nowych segmentów rynku może być pośrednim wynikiem działania sprzedawców, w zależności od wielkości barier wejścia do tych segmentów. Jeżeli segment rynku oferuje wysoki poziom efektów finalnych, a bariery wejścia kształtują się na stosunkowo niskim poziomie, to staje się on przedmiotem działania wielu sprzedawców. Gdy bariery wejścia są na wysokim poziomie, wówczas ich przewyższanie wymaga dużego wzrostu nakładów.

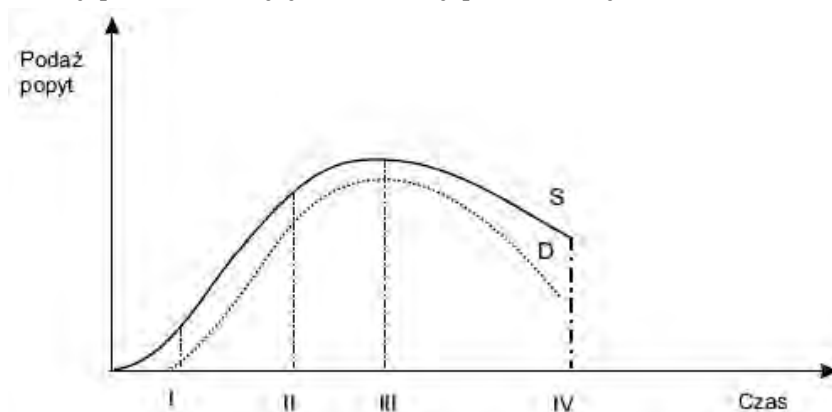
Skuteczne powiększanie efektów działania przez sprzedawców za pomocą wzmacniania siły przetargowej, pozycji konkurencyjnej oraz opanowania nowych segmentów prowadzi do zmian struktury podmiotowej rynku. Przejawem tych zmian może być przekształcanie sytuacji polipolistycznych w oligopolistyczne, a sytuacji oligopolistycznych w monopolistyczne.

10. Fazy rozwojowe rynku

Cykl życia danego rodzaju rynku (segmentu rynku) obejmuje (rys. 21.):

- fazę eksperymentalną (I)
- fazę ekspansji (II),
- fazę dojrzałości (III),
- fazę depresji (IV).

Poszczególne fazy rozwojowe rynku są związane ze zmianami zarówno jego struktury przedmiotowej, jak i struktury podmiotowej.



Rys. 21. Fazy rozwojowe rynku
Źródło: opracowanie własne

Faza eksperymentalna (I) jest związana z procesem tworzenia nowego rynku za pomocą nowego rodzaju produktu. Kreatywnymi sferami tworzenia rynku są najczęściej sfera podaży oraz podmioty ją reprezentujące. Występuje zazwyczaj jeden sprzedawca, który wytwarza i oferuje nowy produkt. Jeżeli nie zajmuje on klasycznej pozycji monopolistycznej, to może uczestniczyć w konkurencji monopolistycznej, opartej m.in. na wprowadzaniu na rynek produktów zróżnicowanych w stosunku do już istniejących.

Jednakże podstawowymi ograniczeniami, które napotyka sprzedawca w tej fazie, są ograniczenia ze strony popytu. Skuteczne przewyżnianie tego rodzaju ograniczeń jest warunkiem przejścia danego rynku do fazy ekspansji (II). Podstawowe cechy tej fazy rynku to:

- dynamiczny wzrost popytu,
- progresywny wzrost wielkości popytu – powoduje, że jego wielkość zbliża się do wielkości podaży, którą również charakteryzuje tendencja wzrostowa; na tym tle relacje między podażą i popytem kształtują się inaczej niż w fazie eksperymentalnej,
- progresywny wzrost wielkości popytu – jest to czynnik motywacyjny, który skłania nowych sprzedawców do wchodzenia na rynek oraz powiększania zdolności wytwórczych,
- powstanie sytuacji konkurencyjnych – ze względu na dużą dynamikę wzrostu popytu nie wywołują one procesów konkurencyjnych o dużym stopniu nasilenia.

Progresywny wzrost popytu nie może się utrzymać w długich okresach. Wraz ze wzrostem stopnia zaspokajania potrzeb nabywców spada tempo przyrostu wielkości popytu i rynek wkracza w fazę rozwojową – dojrzałości (III).

Degresywne tempo wzrostu wielkości popytu w fazie dojrzałości powoduje, że sytuacje konkurencyjne przekształcają się w intensywne procesy konkurencyjne. Sprzedawcy konkurują między sobą o udział w rynku, będący warunkiem wzrostu wielkości sprzedaży i zysku.

Fazę depresji (IV) charakteryzuje:

- spadek bezwzględnej wielkości popytu na produkt, który wpływa na niekorzystną dla sprzedawców zmianę relacji między wielkością popytu i podaży oraz możliwościami jej tworzenia,
- wzrost wielkości kosztów oraz spadek wielkości efektów działania na rynku.

Zmieniającym się relacjom między podażą a popytem towarzyszą zmiany innych zjawisk (tab. 4.). Poszczególne rodzaje (segmenty) rynku znajdują się w tym samym czasie w różnych fazach rozwojowych.

Tabela 4. Cechy faz rozwojowych rynku

Wyszczególnienie	Faza I	Faza II	Faza III	Faza IV
Liczba sprzedawców	mała/monopol	szybko rosnąca	wolno rosnąca	duża/malejąca
Wielkość sprzedaży	mała	rosnąca progresywnie	rosnąca degresywnie	malejąca
Zdolności wytwórcze	małe	rosnące	modernizowane	duże/nadmierne
Główny instrument konkurencji	produkt	produkt	usprawnianie produktu/cena	cena/reklama
Poziom kosztów	wysoki	malejący progresywnie	malejący degresywnie	wysoki
Poziom zysku	niski/strata	rosnący progresywnie	malejący przyrost/spadek	niski/strata

Źródło: opracowanie własne

11. Podstawowe modele rynku

Badania wielu gospodarek pokazały, że nie ma dwóch podobnych gałęzi, że w gospodarce istnieje prawie nieograniczona liczba rynków. Nie możemy więc mówić o "przeciętnej" gałęzi. Na jednym krańcu spektrum możliwych sytuacji rynkowych widzimy pojedynczego producenta, dominującego całkowicie na danym rynku. Na przeciwnym krańcu - tysiące firm, z których każda dostarcza ułamkową część podaży danego rynku. Między tymi skrajnymi sytuacjami leży wiele możliwości pośrednich. Każdy wysiłek nakierowany na zbadanie poszczególnych gałęzi byłby więc pracą syzyfową, bo jest ich zbyt dużo. Zbudujemy zatem kilka podstawowych modeli struktur rynkowych. Aby tego dokonać musimy skupić się na typowych sposobach, za pomocą których określone są ceny i wielkości produkcji na tych wyodrębnionych, podstawowych rynkach.

Ekonomiści wyróżniają cztery względnie wyraźne rodzaje struktur rynkowych. Są to:

- czysta konkurencja,
- czysty monopol,
- konkurencja monopolistyczna,
- oligopol.

Opiszemy najważniejsze cechy charakterystyczne każdego z tych modeli. Aby tego dokonać, przedstawimy rynki produktów z punktu widzenia sprzedającego. Przekonamy się później, że wszystko, co powiedzieliśmy, jest także słuszne z punktu widzenia kupującego.

Czysta konkurencja

Czysta (lub wolna) konkurencja ma kilka cech charakterystycznych, odróżniających ją od pozostałych rynków. Oto te cechy:

Ogromna liczba uczestników. Podstawową charakterystyką rynku czysto konkurencyjnego jest obecność na nim ogromnej liczby niezależnych producentów (sprzedających). Zazwyczaj oferują oni swoje produkty na rynku wysoce zorganizowanym.

Standaryzacja (ujednolicenie) produktu. Konkurencyjne firmy produkują ujednolicony (standardowy) produkt. Przy danej, stałej cenie konsumentowi jest obojętne, od którego producenta nabywa produkt. Na rynku konkurencyjnym produkty firmy B, C, D, E ... stanowią dla kupującego doskonałe substytuty produktu dostarczanego przez firmę A.

"Cenobiorczość". Na rynku wolno (czysto) konkurencyjnym pojedyncze firmy nie posiadają kontroli nad kształtowaniem się ceny produktu. Ta cecha charakterystyczna jest konsekwencją dwóch poprzednich. W warunkach czystej konkurencji każda firma produkuje tak małą część całkowitej produkcji, że zwiększenie czy zmniejszenie przez nią produkcji nie ma wpływu na całkowitą podaż produktu, a więc i na jego cenę. Mówiąc krótko: indywidualny producent na rynku wolnokonkurencyjnym jest cenobiorcą. Nie może on wpływać na cenę, może się jedynie do niej dostosować. Cena jest wynikiem żywiołowej gry sił rynkowych. Konkurencja cenowa wypiera z rynku firmy produkujące za drogo.

Pojedynczy producent zdany jest więc na łaskę rynku - cena produktu jest daną, na którą producent nie ma wpływu. Firma uzyskuje tę samą cenę za jednostkę produktu zarówno przy dużej, jak i małej produkcji. Usiłowania skierowane na uzyskanie ceny wyższej od rynkowej są bezowocne. Konsument nie kupi niczego od firmy A za cenę 2,05 dol., jeżeli 9999 konkurentów sprzedaje identyczny produkt (a więc doskonały substytut) za 2,00 dol. I na odwrót: jeżeli firma A może sprzedawać całą swoją produkcję po cenie 2,00 dol., nie ma powodu do obniżania ceny, powiedzmy do 1,95 dol. Gdyby to zrobiła, zmniejszyłaby swoje zyski.

Na koniec subtelny, ale ważny szczegół: mimo, że pojedyncza firma nie może wpływać na cenę produktu poprzez zmianę swojej produkcji, to jednak wszystkie firmy w gałęzi wolnokonkurencyjnej, działając jako grupa, mogą spowodować zmianę ceny. Niech wszystkie 10000 firm zmniejszy swoją produkcję ze 100 sztuk do 50, to całkowita podaż zmaleje z 1000000 do 500000 jednostek. Byłaby to zmiana bardzo znacząca i należałoby oczekiwać raptownego wzrostu ceny tego produktu.

Brak konkurencji niecenowej, ponieważ wszystkie firmy na rynku wolnokonkurencyjnym produkują identyczny produkt, to na rynku nie ma miejsca dla konkurencji niecenowej, tj. opartej na zróżnicowaniu jakości produktu, czy promocji. Z definicji – wszystkie firmy produkują identyczny produkt. Tak więc żadna z firm nie ma przewagi jakościowej nad swymi rywalami. W tych warun-

kach reklama nie ma sensu, gdyż produkt każdej z firm nie cech odróżniającej go od produktów konkurentów. Kupujący dobrze wiedzą, że produkty wszystkich firm mają te same cechy.

Przykładem konkurencji doskonałej jest rolnictwo. Okazuje się, że tysiące rolników (farmerów) produkuje pszenicę (kukurydzę) pierwszej klasy. Każdy rolnik dostarcza tak małą część całkowitej podaży, że pojedynczy rolnik nie ma kontroli na cenę pszenicy I klasy. Akceptuje więc cenę, która funkcjonuje na wysoce zorganizowanym rynku jako element, na który nie ma wpływu. Może on sprzedać tak dużo lub tak mało, jak mu się podoba bez najmniejszego oddziaływania na cenę.

Czysty monopol

Przejdźmy na drugi kraniec spektrum. Przeciwnieństwem czystej konkurencji jest czysty monopol. Jakie są cechy charakterystyczne tej struktury rynkowej?

Pojedynczy producent. Czysty, inaczej absolutny, monopolista jest gałęzią, na którą składa się pojedyncza firma. Jedna firma jest jedynym producentem danego produktu lub jedynym dostawcą danej usługi. Tak więc, firma jest tym samym co gałąź.

Brak bliskich substytutów. Z pierwszej cech wynika, że produkt monopolu jest jedyny w swoim rodzaju, co oznacza, że nie posiada dobrego czy bliskiego substytutu. Z punktu widzenia kupującego oznacza to, że nie ma żadnych rozsądnych alternatyw. Konsument musi kupić produkt od monopolu, albo obyć się bez niego. Oczywiście chodzi tu o substytucję w węższym znaczeniu.

„Cenotwórczość”. Czysty monopolista jest „cenotwórcą, gdyż posiada kontrolę nad ceną. Jest on jedynym producentem, dostawcą danego produktu.

Brak możliwości wejścia. Utrzymanie czystego monopolu jest możliwe wtedy, gdy istnieją bariery uniemożliwiające wejście konkurentów na rynek. Najważniejsze z nich to: siła ekonomiczna monopolu, opanowanie źródeł surowców niezbędnych do danej produkcji, konieczność angażowania dużego kapitału do podjęcia produkcji, ograniczony rynek, bariery technologiczne i prawne (patenty, rządowe koncesje, licencje) oraz ograniczenia importowe.

Reklama dobrowolna. Ci, którzy chcą nabyć, gaz, wodę, elektryczność czy usługi telefoniczne – i tak wiedzą do kogo się zwrócić. Jeżeli monopolista podejmuje działalność reklamową, to przyjmuje ona postać „public relations” i nie ma charakteru konkurencyjnego, jak np., reklama piwa czy papierosów. Należy dodać, że monopolista nie będzie wyznaczał maksymalnie wysokiej ceny na swój produkt. Dla konsumentów będzie bardzo przykre ograniczanie wody, ale będzie tego dokonywał w przypadku gwałtownych podwyżek cen.

Postępująca koncentracja kapitału doprowadziła do powstania wielkich przedsiębiorstw monopolistycznych, uzyskujących dominującą bądź wyłączną pozycję na rynku. Czysty monopol jest ekstremalnym rodzajem rynku i dlatego nie ma zbyt wielu przykładów ilustrujących taki rynek. Duże przedsiębiorstwa użyteczności publicznej świadczące usługi w zakresie energii elektrycznej, wody, gazu, telefoniczne) są w przybliżeniu czystymi monopolami.

Konkurencja monopolistyczna

Znajduje się pomiędzy ekstremami: czystą konkurencją i czystym monopolem. Ma cech obydwu, ale raczej skłania się ku czystej konkurencji. Oto jej najważniejsze cechy:

Względnie duża liczba uczestników, działających niezależnie. Nie oznacza to, że musi być 1000, 10000 firm. 10, 20, 30 firm jest liczbą wystarczającą. Ważną cech jest to, że każda firma produkuje względnie małą część całkowitej produkcji,

Zróżnicowanie produktu. Nie polega ono jedynie na różnicach fizycznych produktów różnych producentów, ale także na różnicach takich elementów jak zlokalizowanie czy snobistyczny charakter sklepu, efektywność reklamy itd. Produkt danej firm ma pewne cechy, które odróżniają go od produktów pozostałych firma. Innymi słowy: produkty firmy konkurencji monopolistycznej są bliskimi, ale nie doskonałymi substytutami. Podczas gdy obecność dużej liczby firm skłania do konkurencji, to zróżnicowanie produktu otwiera możliwość mierzenia siły monopolu.

Ograniczona kontrola cen. Istniejąca kontrola zależy głównie od stopnia zróżnicowania produktu oraz liczby i bliskości konkurentów. Producent może podnosić cenę bez zagrożenia spadku sprzedaży do zera. Dlaczego? Ponieważ kupujący rozpoznaje różnicę pomiędzy produktami różnych sprzedawców. Przy zróżnicowaniu produktów konsumenci mają określone preferencje odnośnie produktów pewnych sprzedawców.

Względnie łatwe wejście. Jest typowo łatwe, ale trudniejsze niż warunkach czystej konkurencji. Spowodowane jest to zróżnicowaniem produktu. Nowa firma musi nie tylko uzyskać niezbędny kapitał, ale musi zdobyć klientów, a więc odciągnąć od innych funkcjonujących firm (a więc ponieść musi większe koszty),

Konkurencja niecenowa. Ponieważ w gałęziach monopolistycznej konkurencji produkty są zróżnicowane. A więc rywalizacja może być oparta nie tylko na cenach, ale także i na jakości produktu, reklamie. Ogromne znaczenie przywiązywane jest do znaku firmowego, jako środka umożliwiającego konsumentowi odróżnienie danego produktu do wszystkich pozostałych, że produkt jest lepszy od pozostałych.. Znaczna liczba gałęzi jest bliska konkurencji monopolistycznej. Sklepy i restauracyjki agencyjne znajdujące się w wielu miastach mogą być dobrym przykładem.

Konkurencja monopolistyczna polega na trzech podstawowych rodzajach działań, mających na celu zwiększenie sprzedaży: zmianie cen, zmianie jakości produktu (jego cech użytkowych) oraz intensyfikacji reklamy.

Oligopol

Najczęściej spotykanym rynkiem jest oligopol. Obejmuje on większy zakres struktur rynkowych niż pozostałe trzy omówione modele. Do oligopolu zaliczamy wszystkie pozostałe sytuacje rynkowe, które nie odpowiadają jasno zdefiniowanym modelom czystej konkurencji, konkurencji monopolistycznej czy czystemu monopolowi. Z drugiej strony, jak to zaraz odkryjemy, oligopol ma cechy charakterystyczne, które szalenie utrudniają uporanie się z solidną i szybką predykcją dotyczącą zachowania się gałęzi oligopolistycznych

Mała liczba podmiotów(kilka lub kilkanaście), dominujących nad całym rynkiem w produkcji danego dobra. Szczególnym przypadkiem oligopolu jest duopol, charakteryzujący się tym, że w danej gałęzi występuje dwóch dominujących producentów. Kiedy słyszymy o „wielkiej trójce”, „wielkiej czwórce” lub „wielkiej szóstce” – to reprezentują one gałęzie oligopolistyczne. To oczywiście nie oznacza, że ci wielcy dzielą między siebie cały rynek. Dominująca grupa kontroluje np. 60 do 80 procent obrotów rynku, a poza nią działa grupa mniejszych firm. Jeżeli niewielka liczba firm zdominuje rynek, to każda z nich ma odpowiednio duży wpływ na jego funkcjonowanie. Tak więc, każda firma musi bardzo dokładnie rozważyć przewidywane reakcje swoich konkurentów. Wszystkie firmy płyną tą samą łódką. Jeżeli jedna z nich ją rozbija, to pozostali też będą ponosić tego konsekwencje. Zidentyfikują sprawcę i odwzajemnią mu się przy pierwszej okazji.

Standaryzacja lub zróżnicowanie. Oligopolisci mogą wytwarzać produkty zróżnicowane lub ujednolicone. Uogólniając można powiedzieć, że te oligopolistyczne gałęzie, które dostarczają surowców naturalnych lub półproduktów, oferują typowe dobra ujednolicone: stal, miedź, cynk, niektóre materiały budowlane. Z drugiej strony oligopolistyczne gałęzie produkujące finalne dobra konsumpcyjne oferują dobra zróżnicowane: samochody, opony, papierosy.

Współzależność cenowa. Kontrola nad ceną pojedynczej firmy oligopolistycznej jest ściśle ograniczona przez współzależność charakteryzującą takie rynki. Jeżeli dana firma obniży cenę, to rywale mogą się odwzajemnić, rezultatem może być wojna cenowa i straty dla wszystkich. Oznacza to, że oligopolista zwiększający cenę ponosi ryzyko „wysadzenia się samemu z rynku”. W celu ominięcia wojny cenowej firmy oligopolistyczne mogą zawierać porozumienia.

Trudności wejścia. Wejście jest bardzo trudne, ale nie całkiem niemożliwe.

Reklama i konkurowanie jakością. Konkurencja za pomocą reklamy w firmach produkujących dobra zróżnicowane, a w przypadku produktów standardowych producenci nie próbują reklamować swoich produktów jako najlepszych, gdyż doświadczony klient wie, iż żadne różnice w przypadku np. stali nie są możliwe. Stosują więc reklamę społeczną.

Najrzadziej oligopol jest spotykany na rynku wyrobów nietrwałych, o zmiennych preferencjach, ponieważ różnorodność i zmienność preferencji utrudniają funkcjonowanie bardzo dużych producentów.

Skoro konkurencja cenowa w oligopolu jest mało efektywna i ryzykowna, konkurencja w łonie oligopolu przyjmuje postać konkurencji niecenowej. Na czoło tej walki wysuwa się reklama. Oprócz konkurencji za pomocą reklamy odbywa się nieustanna konkurencja za pomocą jakości. Innego rodzaju konkurencja to wprowadzenie nowych wyrobów, czyli tworzenie nowych rynków

Konkurencja za pomocą reklamy jest zjawiskiem występującym między firmami produkującymi dobra zindywidualizowane. Każdy znaczący producent samochodów czy papierosów przeznacza dużą część swego budżetu na zapewnienie swego klienta o tym, że to właśnie jego produkt jest najlepszy i góruje nad ofertą konkurentów.

Z drugiej strony reklama oparta na zasadach przyjaznego odnoszenia się do siebie jest sposobem, jakim posługują się firmy dostarczające produktów standardowych. Producenci stali nie próbują reklamować swoich firm jako najlepszych, gdyż każdy doświadczony klient wie, iż żadne różnice w takich przypadkach nie są możliwe. Stąd też celem reklamy jest utrzymanie danej firmy w centrum zainteresowania na danym rynku.

Należy dodać, że producenci obydwu typów stosują także "reklamę społeczną". Oznacza to, że prezentują się jako firmy robiące wiele dobrego na rzecz społeczeństwa, np. dbające o ochronę środowiska.

Konkurencja za pomocą jakości może być intensywna na rynku oligopolistycznym o zróżnicowanych produktach. Działy pracujące nad unowocześnieniem i ulepszeniem produktów firmy stale się rozwijają. To właśnie dzięki intensywnym badaniom nad produktami, rynki są tak trudne do zdobycia nowych firm. Oto przykład rynków, na których pierwsze 4 firmy dostarczają dominującą część produkcji danego dobra: lokomotywy (97 %), włókna celulozowe (96 %), silniki (93 %), żarówki (90 %), guma do żucia (87 %), papierosy (84 %).

Konkurencja niedoskonała

Przydatne jest wprowadzenie rozróżnienia pomiędzy rynkiem wolnokonkurencyjnym, a wszystkimi pozostałymi strukturami rynkowymi - czystym monopolem, konkurencją monopolistyczną i oligopolistyczną. Rozróżnienie to umożliwia dokonanie porównań. Aby ułatwić te porównania, posługujemy się pojęciem konkurencji niedoskonałej, jako określeniem dla wszystkich form rynkowych, które różnią się od rynków doskonale konkurencyjnych.

Formy rynku oligopolistycznego

W każdej strukturze rynkowej, w której panuje konkurencja, niezależnie od stopnia tej konkurencji pojawiają się zjawiska koncentracji i centralizacji kapitału. Najczęściej w warunkach oligopolu, ale także w konkurencji monopolistycznej.

Wśród najczęściej stosowanych tzw. małych związków, polegających na stosunkowo luźnych powiązaniach między poszczególnymi uczestnikami zmonopolizowanej branży, wyróżnia się: umowę dżentelmeńską, porozumienie cenowe, pool, rinf, corner.

Dużo silniejsze powiązania występują w takich formach umów, jak: kartel, syndykat, trust, koncern, konglomerat i holding.

Tabela 5. Udział procentowy firm w produkcji gałęzi przemysłowych

Gałąź	4 największe firmy	8 największych firm	20 największych firm
Wydawanie książek	19	31	56
Odzież męska i chłopięca	19	31	48
Produkcja biżuterii	17	27	41
Meble drewniane	14	22	40
Domowe meble metalowe	13	24	44
Odzież damska i dziewczęca	13	18	26
Wyroby futrzarskie	7	12	23

Zródło: Bureau of the Census, 1972 Censuses of Manufacturers. Cyt.za "Życie Gospodarcze" nr 14, 1991 r., s. 8.

Kartel jest to porozumienie producentów, które może dotyczyć rozmiarów produkcji w poszczególnych firmach, podziału rynków zbytu dla każdego uczestnika kartelu lub ustalania ceny. Porozumienie w kartelu może obejmować wszystkie trzy elementy lub kombinację dwóch dowolnych elementów.

Wymuszone umową kartelową ograniczenia co do wielkości produkcji i polityki cenowej skłaniają poszczególnych producentów w ramach kartelu do podejmowania prób omijania przyjętych ustaleń, co rodzi lub zaostrza konkurencję wewnątrz kartelu. Sprzeczności te powodują, iż kartel z natury swej jest bardzo nietrwałą formą zjednoczenia w ramach oligopolu.

Syndykat stanowi wyższą formę umowy kartelowej, jest to porozumienie w sferze zbytu. Syndykat spełnia rolę wspólnego biura sprzedaży, a czasem również zakupu surowców skartelizowanych przedsiębiorstw. Prowadzi scentralizowaną politykę cen i zbytu, wyznacza przedsiębiorstwom limity produkcyjne, realizując w ten sposób politykę ścisłej regulacji podaży.

Trust stanowi wyższą od poprzednich formę porozumienia, w której uczestnicy tracą całkowicie swą niezależność gospodarczą i prawną. Wnoszą oni do trustu swoje kapitały, a ich wkłady mają charakter zbliżony do aportów rzeczowych w spółce. Zarząd trustu organizuje też zbyt. Uczestnicy porozumienia otrzymują swój udział w zyskach zależnie od wniesienia udziałów kapitałowych.

Koncern jest przykładem koncentracji kapitału opartej na ścisłej więzi produkcyjnej. W przeciwieństwie do kartelu lub trustu, w których więź produkcyjna ma z reguły charakter poziomy (te same produkty), przedsiębiorstwa należące do koncernu są często powiązane również pionowo. Mianowicie obejmują pokrewne gałęzie przemysłu, najczęściej te, które stanowią kolejną fazę prze-

róbki surowca (np. koncern samochodowy może posiadać stalownię, a nawet plantacje kauczuku, wytwórnię opon), jak również przedsiębiorstwa handlowe, banki i przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe.

Powyższych form nie należy traktować jako jedyne i w praktyce wyraziście wyodrębnione. Np. takie formy jak trust i koncern bardzo rzadko występują w czystej, klasycznej postaci. Najczęściej splatają się one.

Zupełnie nową formą monopolizacji produkcji, która wyraźnie pojawiła się dopiero po II wojnie światowej, jest **konglomerat**. Forma ta polega na łączeniu w sensie wartościowym) przedsiębiorstw z różnych gałęzi, często w ogóle niepowiązanych w sensie produkcyjnym ani rynkowym, z istniejącym już monopolem. Szukając lokaty dla swych kapitałów, monopol wykupuje akcje w różnych zupełnie obcych gałęziach, wkracza najczęściej do tradycyjnie wolnokonkurencyjnych dziedzin (różne branże przemysłu lekkiego i usług), w których stopień koncentracji produkcji ciągle jeszcze jest stosunkowo niski.

W reszcie **holding** lub towarzystwo holdingowe jest nietrwałą formą łączenia się firm w celu wykonania konkretnego przedsięwzięcia gospodarczego. W skład takiego zrzeszenia wchodzi często producenci różnych branż, połączonych jednak ze sobą procesem technologicznym. Holding polega zatem na koordynacji działań poszczególnych firm oraz ustalaniu wspólnej polityki cenowej wobec odbiorcy.

Były to formy monopolizacji, natomiast stopnie monopolizacji to: monopol pełny, duopol i oligopol.

Efektywność rynku konkurencyjnego

1. Pojęcie popytu, podaży i ceny równowagi rynkowej

Wielkość popytu na towar (lub usługę) po danej cenie, to ilość tego towaru (lub usługi) kupiona po tej cenie w ciągu danego okresu. Wielkość popytu oznacza zawsze popyt po określonej cenie; pojęcie to nie ma żadnego znaczenia, jeżeli cena nie jest wyznaczona lub domniemana.

W Wielkiej Brytanii roczny popyt na samochody wynosi kilka tysięcy sztuk. Wnioskować można, że od kilku lat ceny samochodów utrzymywały się na tym samym poziomie i że co roku wolumen sprzedaży oscylował wokół wymienionej liczby. Jednakże stwierdzenie to, „zbyt dosłowne”, nie ma sensu. Gdyby bowiem różne były ceny, różny byłby wolumen sprzedaży, tzn. popyt. Niewątpliwie gdyby ceny samochodów obniżono, sprzedano by ich dwa razy więcej, a gdyby ceny odpowiednio podniesiono – sprzedaż spadłaby o połowę.

Ilość sprzedanego towaru zmienia się w zależności od jego ceny, innymi słowy – popyt ukształtowany przy jednym poziomie ceny różni się od popytu ukształtowanego przy innym jej poziomie.

Przez popyt rozumiemy popyt ukształtowany w ciągu danego okresu: rocznego, miesięcznego, tygodniowego lub w ciągu dnia. Należy zaznaczyć, że popyt nie jest bynajmniej tym samym co chęć lub potrzeba (np. wiele osób, które nie mogą sobie pozwolić na kupno samochodu niewątpliwie chciałoby go mieć). Jeżeli jednak chęć i potrzeba nie są poparte możliwością i gotowością do płacenia, nie wpływają na wielkość obrotów. Ilość towaru, którą w rzeczywistości można było nabyć po danej cenie, określamy jako popyt na ten towar po danej cenie.

Popyt oznacza nie tyle określoną ilość towaru (np. 6 tabliczek czekolady), ale raczej pewien zbiór ilości, jakie byłyby kupowane przez nabywców przy różnych poziomach cen. Pierwsza kolumna tab. 5 przedstawia różne poziomy cen czekolady, natomiast druga kolumna ilustruje wielkość popytu odpowiadającą poszczególnym cenom. Nawet gdy cena wynosi zero, popyt na czekoladę ma pewne granice (jedzenie zbyt dużej ilości czekolady prowadzi do niestrawności). Przy innych wielkościach stałych wraz ze wzrostem ceny wielkość popytu na czekoladę spada.

Załóżmy np., że jeżeli cena za tabliczkę czekolady przewyższy 6 zł, to nikt nie będzie jej kupował. Kolumny pierwsza i druga tab. 5. łącznie opisują popyt na czekoladę jako funkcję jej ceny. Trzecia kolumna informuje, ile czekolady sprzedawcy są gotowi sprzedać przy różnych cenach. Dopiero ustalenie się ceny na poziomie co najmniej 4 zł stwarza bodziec do zaoferowania czekolady. Wraz ze wzrostem ceny czekolady (od 4 zł) jej sprzedaż staje się coraz bardziej opła-

calna i w konsekwencji odpowiednio wzrasta jej podaż. Kolumny pierwsza i trzecia tab. 5. obrazują podaż czekolady w tabliczkach jako funkcję ceny.

Tabela 5. Popyt i podaż czekolady

Cena (zł/tabliczkę)	Popyt (mln tabliczek/rok)	Podaż (mln tabliczek/rok)
0	200	0
3	160	0
4	120	40
5	80	80
6	40	120
7	0	160
8	0	200
9	0	240

Źródło: Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia. Mikroekonomia*, t. 3, wydanie 5, Warszawa 2003, s. 37

Skala popytu

Pełna informacja o popycie, tj. o poziomie lub warunkach popytu na towar na określonym rynku w określonym czasie, powinna podawać, jaki jest w danym okresie (1 roku) wolumen sprzedaży na poszczególnych poziomach cen. Taka informacja, przybierająca formę zestawienia tabelarycznego, znana jest jako skala popytu.

Popyt określa postępowanie nabywców na każdym poziomie ceny. Określonej cenie (np. 5 zł) odpowiadają określone rozmiary popytu (80 mln tabliczek rocznie). Pojęcie rozmiaru popytu (skali popytu) ma sens tylko w odniesieniu do określonej ceny. Podobnie można rozróżnić pojęcia podaży i rozmiaru podaży.

Popyt na daną rzecz zależy od wielu czynników, np. popyt na artykuły konsumpcyjne zależy od: liczby konsumentów, ich dochodów pieniężnych, upodobań, cen artykułów substytucyjnych oraz ceny danego artykułu. Układając skalę popytu, przyjęto założenie, że wszystkie inne czynniki pozostają bez zmian. Jest to więc próba wyodrębnienia wpływu ceny towaru na sprzedaną ilość tego towaru (tab. 5.).

Jeżeli popyt na bilety wstępu na mecz piłki nożnej przewyższa ich podaż, to pewna liczba kibiców nie dostanie się na stadion. Ekonomiści powinni jednak taką sytuację określać precyzyjniej, a mianowicie stwierdzić, że przy ustalonych cenach biletów rozmiary popytu przewyższyły rozmiary podaży. Aczkolwiek maksymalna cena biletów jest określona „pojemnością” trybun stadionu, to wyższy poziom cen biletów zredukowałby rozmiary popytu, być może nawet do

takich, przy których nie wszystkie miejsca na trybunach byłyby zajęte. Zjawisko to wystąpiłoby, mimo że nie zmieniłby się popyt, rozumiany jako zestawienie (funkcja) opisujące liczbę osób chcących wejść na mecz przy różnych cenach biletów. Rozmiary popytu uległyby zmianie w wyniku zmiany ceny.

Jak to miało miejsce w przypadku cen czekolady, funkcja popytu zestawiająca ceny z rozmiarami popytu oraz funkcja podaży obejmują ceny i rozmiary podaży powstały przy założeniu innych wielkości stałych. W przypadku popytu na bilety na mecz jedną z istotnych innych wielkości stałych jest np. to, czy dany mecz jest transmitowany przez telewizję czy nie. Jeśli mecz jest transmitowany, to zapotrzebowanie na bilety przy poszczególnych poziomach cen będzie niższe, niż gdy transmisja nie jest przewidywana.

Aby zrozumieć zasady działania rynku, najpierw trzeba wyjaśnić istotę popytu i podaży. (Czy mecz jest transmitowany? Czy „pojemność” widowni została powiększona przez dostawienie dodatkowych trybun?). Następnie musimy zbadać, w jaki sposób cena doprowadza do zrównoważenia rozmiarów podaży i popytu przy danych funkcjach podaży i popytu odnoszących ilość do cen.

Wracając do przykładu czekolady (tab. 5), przy innych wielkościach stałych – im niższa jest cena czekolady, tym wyższe są rozmiary popytu. Przy innych wielkościach niezmiennych – im wyższa jest cena czekolady, tym wyższe są rozmiary podaży. Kampanie przestrzegające przed wpływem spożywania czekolady na próchnicę zębów lub wystąpieniem spadku dochodów gospodarstw domowych stanowią przykłady zmian innych wielkości kształtujących popyt na czekoladę. Którakolwiek z wymienionych zmian przyniosłaby spadek rozmiaru popytu przy różnych cenach. Tańsze ziarno kakaowe lub usprawnienia techniczne w procesie pakowania czekolady także oznaczają zmiany innych wielkości odnoszących się do podaży czekolady. Wpływałyby one na wzrost podaży czekolady przejawiający się wzrostem rozmiarów podaży zaoferowanej przy różnych możliwych cenach.

2. Rynek i cena równowagi

Aby zestawić postępowanie nabywców i sprzedawców (tab. 5.) i by przedstawić możliwe funkcjonowanie rynku czekolady, założmy, że owe inne wielkości są stałe. Przy niskiej cenie wielkość popytu przewyższa rozmiary podaży i odwrotnie. Przy pewnym średnim poziomie ceny, którą określamy jako cenę równowagi, rozmiary popytu zrównają się z rozmiarami podaży; cena równowagi równoważy rynek czekolady. Jest to cena, przy której rozmiary podaży są równe rozmiarom popytu.

Z tabeli 5. wynika, że dla czekolady w tabliczkach cena równowagi kształtuje się na poziomie 5 zł. Przy tej cenie nabywcy chcą kupić, a sprzedawcy sprzedać 80 mln tabliczek rocznie. Wartość tę nazwiemy ilością (wielkością) równowagi. Przy cenie poniżej 5 zł rozmiary popytu przewyższają wielkość podaży i pewna liczba nabywców będzie niezadowolona. Wystąpi brak towaru na ryn-

ku, czyli **nadwyżka popytu**. Z rozważań tych wynika, że gdy ekonomiści mówią o nadwyżce popytu, posługują się w istocie skrótem myślowym opisującym sytuację bardziej w istocie złożoną, gdy przy danej cenie wielkość popytu przewyższa rozmiary podaży.

Inna jest sytuacja, gdy cena czekolady jest wyższa od 5 zł, wielkość podaży przewyższa wówczas rozmiary popytu (u sprzedawców powstają zapasy niesprzedanej czekolady). Do określenia takiej sytuacji ekonomiści stosują termin **nadwyżka podaży** (nadwyżka rozmiarów podaży przy danej cenie).

Jedynie przy cenie czekolady 5 zł, będącą **ceną równowagi**, wielkość popytu równa się dokładnie rozmiarom podaży. W stanie równowagi rynek jest zbilansowany i ludzie mogą kupić lub sprzedać tyle towaru, ile chcą, przy cenie równowagi.

Czy rynek czekolady automatycznie osiąga stan równowagi? Jeśli tak, to jaki mechanizm do niego doprowadza? Załóżmy, że cena czekolady kształtuje się początkowo na poziomie 7 zł, czyli wyższym niż cena równowagi. Producenci przy tej cenie chcą sprzedać 160 mln tabliczek rocznie, ale po tej cenie czekolada nie ma zbytu. Aby wycofać pieniądze wydane na produkcję czekolady, sprzedawcy zmuszeni będą obniżyć cenę do poziomu, który umożliwi zlikwidowanie powstałych zapasów. Obniżenie ceny do 6 zł ma dwójaki rezultat: z jednej strony wywołuje wzrost rozmiarów popytu do 40 mln tabliczek czekolady rocznie, z drugiej powoduje spadek ilości, którą producenci są zdolni dostarczyć do poziomu 120 mln tabliczek rocznie. Oba otrzymane efekty działają w kierunku ograniczenia nadwyżki podaży. Nawet przy cenie 6 zł utrzymuje się nadwyżka podaży w wysokości 30 mln tabliczek rocznie, co prowadzi do dalszego spadku ceny. Proces obniżania ceny będzie trwać tak długo, aż zostanie osiągnięta cena na poziomie 5 zł, co umożliwi zlikwidowanie nadwyżki podaży. Przy tej cenie rynek zostanie zrównoważony.

Kiedy w punkcie wyjścia cena jest niższa od ceny równowagi, wystąpi proces odwrotny do opisanego. Przy cenie 4 zł rozmiary popytu wyniosą 120 mln tabliczek rocznie, natomiast rozmiary podaży – tylko 40 mln tabliczek rocznie. Sprzedawcy szybko pozbędą się czekolady i uświadomią sobie, że mogliby żądać wyższej ceny. Sprzedawcy będą podnosić ceny czekolady, aż do osiągnięcia ceny równowagi, przy której nadwyżka popytu zaniknie i rynek będzie zbilansowany.

Cena na rynku w danym momencie może nie być ceną równowagi, wówczas wystąpi albo nadwyżka podaży, albo popytu, zależnie od tego, czy cena jest wyższa czy niższa od ceny równowagi. Opisane wcześniej siły dostarczają jednak bodźców do zmiany ceny w kierunku poziomu równowagi. W tym sensie rynek jest mechanizmem samoregulującym.

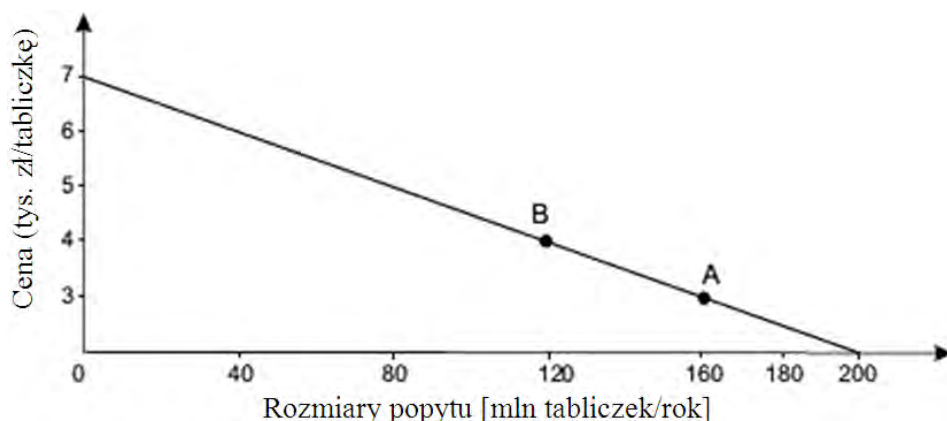
Jednym z najbardziej istotnych zagadnień ekonomii jest szybkość dostosowania się ceny do poziomu przywracającego równowagę na poszczególnych rynkach. Kiedy ceny są giętkie, jak np. na giełdzie papierów wartościowych, gdzie cena może zmieniać się kilka razy w ciągu minuty, można w uproszczeniu

przyjąć, że rynek jest zawsze w równowadze. Gdy ceny są sztywniejsze, jak to ma miejsce np. na rynku pracy, gdzie pracodawcy i pracownicy ustalają stawki płac obowiązujące przez cały rok, uproszczenie zakładające, że rynek jest zawsze zrównoważony może być mylące. Jeżeli w ciągu danego roku wystąpią zjawiska zmieniające płace równowagi, rynek może nie być w stanie szybko dostosować się do nowej sytuacji. Wówczas trzeba będzie zbadać zachowanie rynku, jeśli nie będzie on znajdował się w stanie równowagi.

3. Prawo popytu i podaży

3.1. Krzywa popytu (prawo popytu)

Tabela 5. przedstawia popyt i podaż na rynku czekolady i pozwala określić cenę oraz rozmiary popytu i podaży na poziomie równowagi. To samo zagadnienie można także przedstawić graficznie za pomocą krzywych popytu i podaży (rys. 22.). Krzywa popytu ukazuje zależność między ceną a rozmiarami popytu przy różnych wartościach niezmiennych.



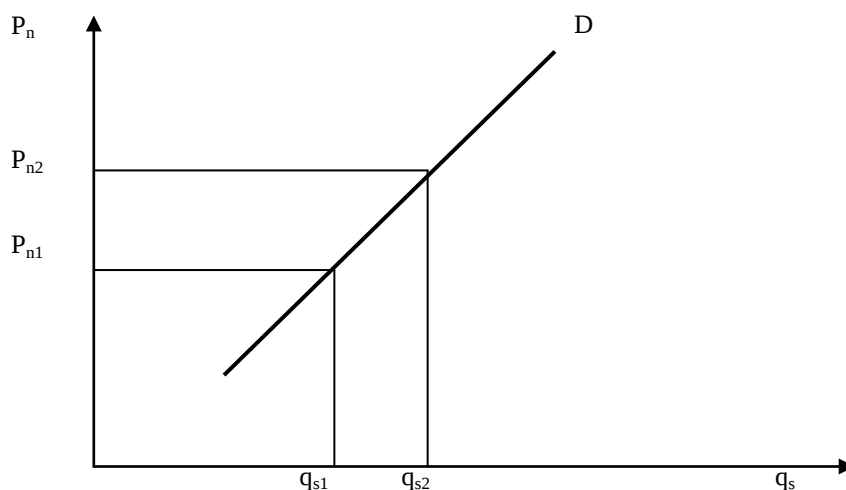
Rys. 22. Krzywa popytu na czekoladę
Źródło: opracowanie własne

Na osi rzędnych odkładamy ceny za tabliczkę czekolady. Odpowiadające jej rozmiary popytu [mln tabliczek/rok] są odkładane na osi odciętych. Krzywa popytu jest wyznaczona przez punkty o współrzędnych odpowiadających liczbom z dwóch pierwszych kolumn tab. 5.

Krzywa popytu przedstawia odwrotną zależność między ceną a rozmiarami popytu przy innych wielkościach stałych. Oś rzędnych wyraża ceny tabliczki czekolady, a odciętych – rozmiary popytu. Na układzie współrzędnych naniesione są punkty odpowiadające wartościom zawartym w kolumnach pierwszej

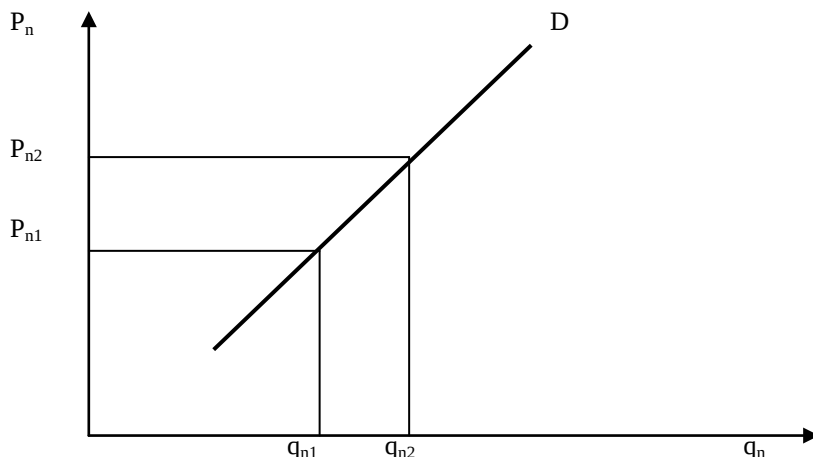
i drugiej tab. 5. Punkt A pokazuje, że przy cenie 3 zł roczny popyt wynosi 160 mln tabliczek, a dla punktu B przy cenie 4 zł – 120 mln. Po naniesieniu wszystkich punktów i ich połączeniu otrzymujemy krzywą popytu. W rozważanym przykładzie jest ona linią prostą. Jak można było się spodziewać, ma ona ujemne nachylenie, co wskazuje, że większe rozmiary popytu występują przy niższych cenach. Istnieją dwa podstawowe uzasadnienia tego faktu:

- **Efekt substytucji.** Gdy cena dobra „n” wzrośnie z P_{n1} do P_{n2} , dobro substytucyjne „s” stanie się atrakcyjniejsze, bo jego cena P_s jest względnie niższa, co spowoduje wzrost popytu na to dobro, z q_{s1} do q_{s2} . Można to ująć w następujące twierdzenie: jeśli wielkość popytu i ceny dwóch dóbr zmieniają się, to oznacza, że są one substytucyjne (rys. 23.).



Rys. 23. Relacje dóbr substytucyjnych
Źródło: opracowanie własne

- **Efekt dochodowy.** Gdy cena dobra „n” wzrośnie P_{n1} do P_{n2} , będziemy mogli kupić mniejsze ilości wszystkich dóbr, także dobra „n”. Tak w gospodarce przedstawia się większość zachowań. Możliwe są jednak zachowania jednokierunkowe, gdy rosnącej cenie odpowiada zwiększenie wielkości popytu (rys.24).



Rys. 24. Krzywa Giffena-Veblena
Źródło: opracowanie własne

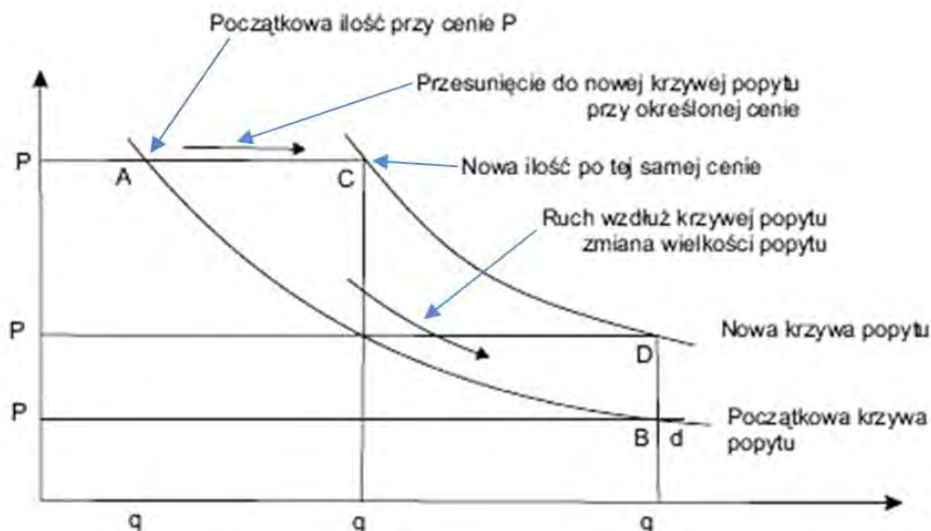
Z paradoksem Giffena mamy do czynienia w odniesieniu do dóbr podstawowych, jakim jest np. chleb. Przy niskich dochodach i coraz wyższych cenach chleba jego zakupy są większe, czyli wielkość popytu rośnie, bo inne dobra są niedostępne – jeszcze droższe. Natomiast przypadek Veblena, który również oznacza jednokierunkowy wzrost ceny i popytu, ale odnosi się do dóbr luksusowych.

Zmiana popytu

Wielkość popytu odnosi się do szczegółowego zestawienia ceny i ilości (określony punkt na krzywej popytu, np. punkt A na rys. 25.). Popyt odnosi się do wszystkich zestawień (relacji) cen do ilości i wyraża go krzywa popytu (rys. 22.). Jednak nie należy mylić pojęć popytu i wielkości popytu. Rozróżnienie tych terminów stanowi podstawę analizy zmian na poszczególnych rynkach. Wielkość popytu jest wybranym punktem na krzywej popytu, zmiana wielkości popytu będzie więc odpowiadać ruchowi po krzywej popytu.

Dla danej krzywej popytu jedynie zmiana ceny może powodować zmianę wielkości popytu, czyli ruch po krzywej popytu (rys. 25.). Ponieważ popyt od-

nosi się do wszystkich relacji cen i ilości, określenie zmiana popytu odpowiada przesunięciu całej krzywej popytu. Takie przesunięcie popytu może być spowodowane zmianą każdego z czynników wpływających na ilość popytu, z wyjątkiem ceny.



Rys. 25. Zmiana popytu i wielkości popytu
Źródło: opracowanie własne

Czynniki wpływające na popyt

Krzywa popytu (rys. 22.), jak i liczby w kolumnie drugiej tab. 5, wyznacza zależność między ceną i rozmiarami popytu, przy założeniu, że inne wielkości są stałe. Wielkości te, mające związek z krzywą popytu, można ująć w następujące grupy:

- cena danego dobra P_n – suma pieniędzy za jednostkę dobra; przy wyższej cenie będziemy skłonni do zmniejszania ilości,
- ceny innych dóbr $P_n \dots P_{n-1}$ – ceny dóbr mogące zastąpić dane dobro, zaspakajając tę samą potrzebę, czyli dóbr substytucyjnych, np. masło i margaryna; gdy cena masła wzrośnie, jego ilość kupowana spadnie, a wzrośnie ilość kupowanej margaryny; w szerszym znaczeniu dla dowolnych dóbr będzie podobnie, gdy dobra nie będą tak bliskimi substytutami, np. krawat i banany,
- dochód „y” – suma pieniędzy posiadanych w danym okresie; majątek „w” – pieniężna wycena dóbr posiadanych przez konsumentów; dochód

i majątek łączą się też z liczbą kupujących na poszczególnych rynkach; przy wyższym dochodzie będziemy skłonni kupować mniejsze ilości pewnych dóbr, a innych większe (np. mniej margaryny, więcej masła); podobna relacja kształtuje się przy danym poziomie bogactwa (majątku) (mając już samochód i dom, kupimy raczej jacht niż drugi samochód); do tej grupy można zaliczyć także wpływ podziału dochodów między konsumentów na ilości dóbr zakupionych,

- użyteczność „u” – tłumaczy, w znaczeniu ekonomicznym, preferencje i gusta konsumentów; chociaż są one trudne do wymiernego określenia, mają znaczący wpływ na kształt popytu; widocznym tego znakiem jest reklama, potrafiąca zmienić ilości nabywane; użyteczność oznacza przydatność danej ilości dobra dla konsumenta,
- oczekiwania „e” – dotyczą ceny, mogą zmienić kupowane ilości w danym okresie, np. gdy konsumenci sądzą, że cena danego dobra wzrośnie w niedalekiej przyszłości (tygodniu, miesiącu),
- czynniki losowe E – społeczne (np. wykształcenie, stan cywilny, płeć, wiek, miejsce zamieszkania) i statystyczne (związane z formą funkcji).

Zależność wielkości popytu q_n w okresie t od wymienionych czynników można zapisać w formie funkcji:

$$q_n^d(t) = d(P_n, P_1 \dots P_{n-1}, y, w, u, e, E).$$

Daje to złożoną zależność wzajemnych relacji. Nieco upraszczając analizę i przyjmując formułę *ceteris paribus*, tzn. wybrane zmienne za określone, otrzymujemy:

$$q_n^d(t) = d(\bar{P}_n, \bar{P}_{11} \dots \bar{P}_{n-1}, \bar{y}, \bar{w}, \bar{u}, \bar{e}, \bar{E}).$$

Wielkość popytu można wtedy wyznaczyć przez jedną ze zmiennych. Można przyjąć, że taką najważniejszą zmienną jest cena danego dobra P_n . Funkcja popytu będzie wtedy następująca:

$$q_n^d(t) = d(P_n).$$

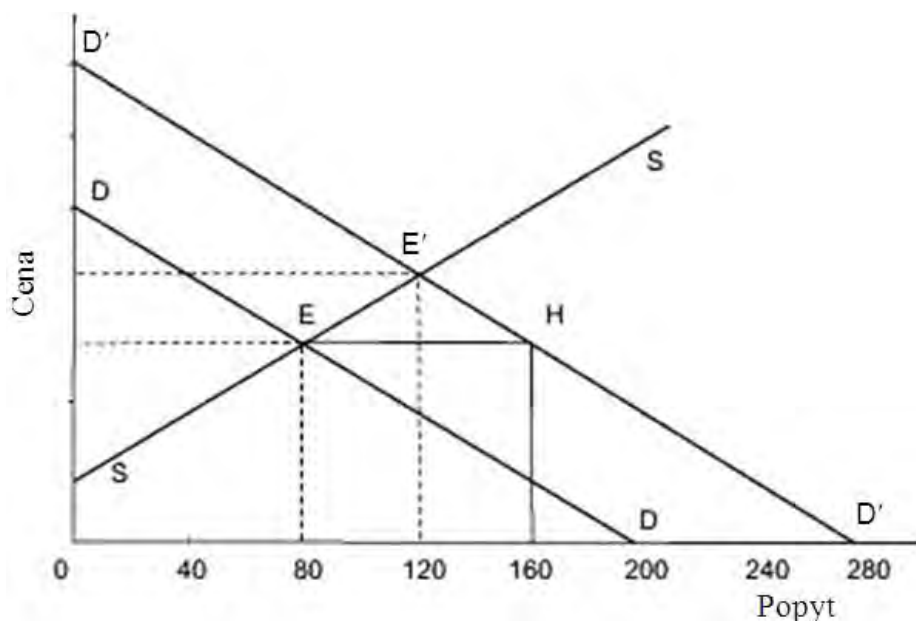
Wielkość popytu jest zależna od ceny danego dobra. Jeżeli przyjmiemy normalną zależność tych zmiennych, to wyższej cenie dobra będzie odpowiadała mniejsza wielkość popytu, co nazywamy prawem popytu (zob. rys. 22.).

Przesunięcie krzywej popytu

Na rysunku 22. wyznaczono krzywą popytu na czekoladę przy danym poziomie podstawowym zmiennych niezależnych, tzn. cen innych dóbr (substytu-

tów i/lub dóbr komplementarnych), dochodów i gustów. Punkty krzywej popytu uwidaczniają wpływ cen czekolady na rozmiary zapotrzebowania na nią przy innych czynnikach niezmiennych. Zmiana któregośkolwiek z tych czynników pociąga za sobą zmianę popytu na czekoladę.

Przy niskich cenach lodów krzywa popytu na czekoladę przebiega jak krzywa DD, a równowaga przypada w punkcie E. Wzrost cen lodów podnosi popyt na czekoladę, przesuwając krzywą popytu do pozycji DD'. Przy poprzedniej cenie równowagi występuje nadwyżka popytu wielkości EH, która stopniowo „winduje” do góry cenę czekolady, do poziomu nowej równowagi E', a odpowiadająca jej ilość czekolady wzrasta, gdy krzywa popytu przesuwa się w prawo.



Rys. 26. Wpływ wzrostu cen lodów na popyt na czekoladę
Źródło: opracowanie własne

Wyobraźmy sobie moment wzrostu cen lodów. Krzywa popytu przesuwa się z DD do DD'. Gdy cena pozostaje na poziomie 5 zł, występuje nadwyżka popytu wielkości EH. W tej sytuacji zapotrzebowanie wynosi 160 mln tabliczek rocznie, natomiast podaż osiąga tylko 80 mln. Nadwyżka popytu wywiera nacisk na wzrost ceny, która stopniowo zwiększa się, aż do osiągnięcia 6 zł za tabliczkę, tj. nowego poziomu równowagi. To z kolei redukuje zapotrzebowanie

ze 160 mln do 120 mln tabliczek rocznie, zachęcając równocześnie dostawców do zwiększenia podaży z 80 mln do 120 mln tabliczek rocznie.

Z przedstawionego przykładu można wyprowadzić dwa ogólne wnioski. Po pierwsze, rozmiary popytu na czekoladę są uzależnione od czterech czynników: ceny czekolady, ceny dóbr pokrewnych, dochodów oraz gustów. Na dwuwymiarowym wykresie można więc przeprowadzić zależność między wielkością zapotrzebowania na czekoladę i którąkolwiek z czterech wymienionych zmiennych. Pozostałe trzy byłyby wówczas przyjmowane za stałe. Ewentualne zmiany któregoś z tych trzech czynników powodowałyby przesunięcie pozycji krzywej popytu.

Cenę towaru odnosi się do rozmiarów popytu, głównie dlatego, by wyjaśnić zasady funkcjonowania rynku czekolady. Ceny dóbr pokrewnych, dochody i gusty stanowią zmienne, które są kształtowane przez wiele różnych czynników. Koncentrując się na czynniku, którym jest cena, można przedstawić samoregulujący mechanizm. Za jego pośrednictwem rynek czekolady reaguje na nadwyżki popytu i podaży, uruchamiając zmiany cen prowadzące do przywrócenia równowagi rynkowej.

Po drugie, rozważany przykład pozwala wprowadzić metodę analizy, określoną mianem tzw. statystyki porównawczej. Jest to metoda powszechnie stosowana w ekonomii. Punktem wyjścia była równowaga w punkcie E (rys. 26.). Następnie zmieniono poziom jednej z wielkości przyjętych za stałą (cena lodów), co przesunęło krzywą popytu i doprowadziło do wzrostu poziomu ceny równowagi i odpowiednio do wzrostu podaży.

Metoda statystyki porównawczej polega właśnie na zmianie jednej z wielkości przyjmowanych za stałe i badaniu wpływu tej zmiany na cenę równowagi i odpowiadającą jej podaż/popyt.

Porównawczy charakter analizy polega na tym, że dokonujemy porównania „starej” i „nowej” pozycji równowagi. Statyka tej metody przejawia się natomiast w tym, że porównanie dotyczy tylko dwóch stanów równowagi. W każdym z tych stanów cena i ilość (podaży i popytu) nie ulegają zmianie. Porównawcza analiza statyczna nie zajmuje się badaniem „ścieżki”, którą gospodarka przechodzi z jednego stanu równowagi do drugiego. Ogranicza się jedynie do punktu wyjścia i punktu docelowego.

Rysunek 26. może także wyjaśnić wpływ zmiany jednego z czynników niezmiennych na ograniczenie popytu na czekoladę. Wyobraźmy sobie, że krzywa $D'D'$ jest krzywą popytu w punkcie wyjścia analizy i początkowy stan równowagi wyznacza punkt E. Przyjmijmy następnie wystąpienie zmiany powodującej spadek popytu na czekoladę do DD. Zmianę taką mógł spowodować spadek cen substytutów czekolady. Kiedy krzywa popytu przemieszcza się w lewo do DD, co oznacza niższy popyt przy każdej cenie, nowy punkt równowagi zostaje osiągnięty w punkcie E. Przy początkowej cenie równej 6 zł wystąpiła nadwyżka podaży, która stopniowo będzie obniżać cenę do jej nowego poziomu rów-

nowagi 5 zł. W wyniku przesunięcia krzywej popytu w lewo następuje zarówno obniżka ceny równowagi, jak i rozmiarów popytu.

3.2. Elastyczność i mobilność popytu

Jeżeli przedsiębiorstwa podnoszą ceny swoich wyrobów, to zdają sobie sprawę, że zostanie sprzedana mniejsza liczba produktów, gdyż krzywa popytu konsumentów ma nachylenie ujemne. Wiedzą oni również, że będzie więcej produktów na rynku, gdyż krzywa podaży ma nachylenie dodatnie. Pojęcie elastyczności jest narzędziem umożliwiającym wyjaśnienie tego typu zjawisk rynkowych.

Ogólnie koncepcja elastyczności pozwala określić wielkość reakcji jednej zmiennej. Ma ona zastosowanie nie tylko w naukach ekonomicznych, ale także innych społecznych i technicznych. Elastyczność cenowa popytu jest miarą zmniejszania (zwiększania) się wielkości popytu na dane dobro, wywołanego wzrostem (spadkiem) ceny tego dobra. Przedstawioną zależność można również zapisać wzorem:

$$e_p^d = \frac{\text{zmiany wielkości popytu}}{\text{wielkość popytu}} : \frac{\text{zmiana ceny}}{\text{ceny}} = \frac{\Delta q^d}{q^d} : \frac{\Delta p}{\Delta p} = \\ = \frac{\% \text{ zmiany wielkości popytu}}{\% \text{ zmiana ceny}} = \frac{\% \Delta q^d}{\% \Delta p}.$$

Wynikiem tego typu obliczeń są zawsze liczby ujemne, gdyż wzrost ceny wywołuje spadek popytu na to dobro. Aby jednak uprościć rachunki, dopuszczalne jest posługiwanie się wartościami bezwzględnymi cenowej elastyczności popytu.

W tabeli 6. i na rys. 27. przedstawiono elastyczność cenową na rynku rowerów. Krzywą popytu na rowery ilustruje krzywa dd, a początkową krzywą podaży SS (rys. 27.). Wyjściową ceną roweru jest 80 dol., a wielkość popytu (sprzedaży) wynosi 3 tys. rowerów rocznie. Przyjmując wzrost podaży, otrzymujemy nową krzywą podaży SS'. Wówczas cena roweru spadła do 70 dol., natomiast wielkość popytu (sprzedaży) wzrosła do 4 tys. rocznie. Zmiana procentowa wielkości popytu wynosi 33,3%, a ceny 12,5%. Można więc wyznaczyć współczynnik cenowej elastyczności popytu:

$$e_p^d = \frac{\frac{10\,000}{3\,000}}{\frac{-510}{180}} = \frac{33,3\%}{-12,5\%} = 2,67.$$

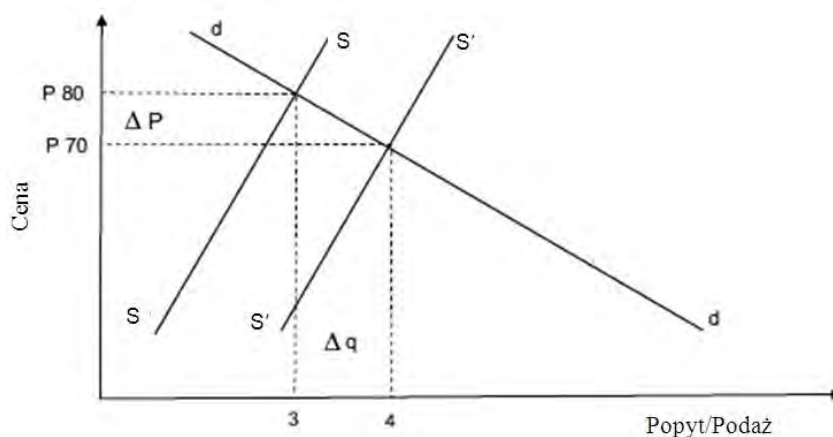
Oznacza to, że przy cenach 70-80 dol. jednoprocetowa zmiana (spadek) prowadzi do 2,7 zmiany (wzrostu) wielkości popytu. Ponieważ zmiany te następują w przeciwnych kierunkach, współczynnik ma znak ujemny. Znając jednak kierunek zmian, można zignorować znak i używać wartości bezwzględnej.

Tabela 6. Elastyczność cenowa popytu na rynku rowerów

Cena (dol.)	Wielkość popytu	Elastyczność (P maleje)	Elastyczność (P rośnie)	Całkowite wydatki(przychody)
100	1000	10,00	4,50	100000
90	2000	4,50	2,67	180000
80	3000	2,67	1,75	240000
70	4000	1,75	1,20	280000
60	5000	1,20	0,83	300000
50	6000	0,83	0,57	300000
40	7000	0,57	0,37	280000
30	8000	0,37	0,22	240000
20	9000	0,22	0,01	180000
10	10000			100000

Źródło: opracowanie własne

Uwaga. Samodzielne obliczenie wartości kolumn trzeciej, czwartej i piątej tab. 6. jest bardzo pomocne w zrozumieniu specyfiki zagadnienia.



Rys. 27. Popyt i podaż na rynku rowerów

Źródło: opracowanie własne

Współczynnik elastyczności cenowej popytu względem ceny można podzielić na trzy grupy, biorąc za kryterium ich wartość bezwzględną (rys. 28.):

- $e_p > 1$ – popyt jest elastyczny,
- $e_p = 1$ – popyt jest jednostkowo elastyczny,
- $e_p < 1$ – popyt jest nieelastyczny.

Zmiany elastyczności cenowej popytu można także zilustrować graficznie (rys. 29.).

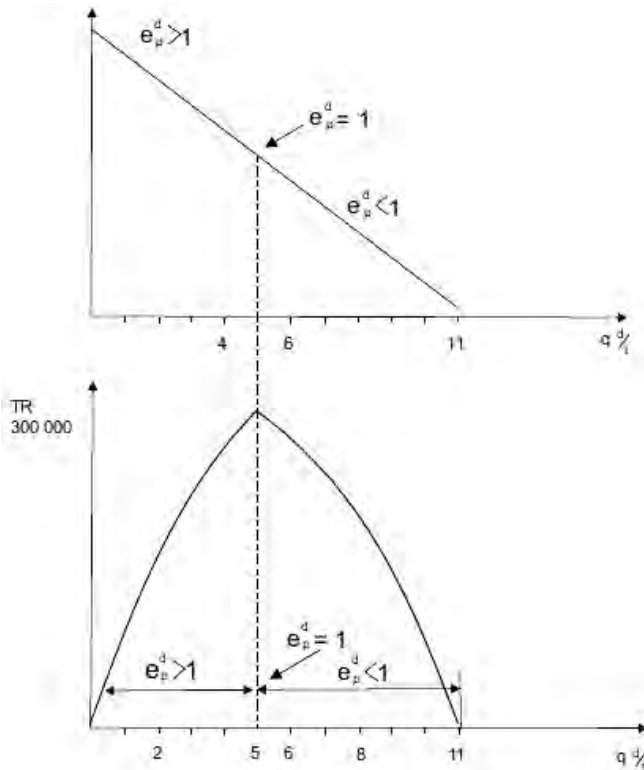
Na rysunku 29a wszystkie ujemnie nachylone krzywe popytu osiągają elastyczność od 0 do nieskończoności, d_1 jest bardziej elastyczna niż d_2 . Na rysunku 29b krzywa popytu będąca linią poziomą (konkurencja doskonała) jest doskonale elastyczna cenowo. Ponieważ $T_R = P_X$, a cena się nie zmienia, wartości T_R są proporcjonalne do produkcji. Na rysunku 29c pionowa krzywa popytu jest sztywna, tzn. że ma zerową elastyczność cenową. Praktycznie niemożliwa, doskonale nieelastyczna krzywa popytu (doskonały monopol) w ujęciu teoretycznym pokazuje, że T_R są proporcjonalne do ceny. Natomiast na rys. 29d krzywa popytu ma kształt hiperboli i jednostkową elastyczność cenową, co oznacza, że TR nie zmieniają się wraz ze zmianami ceny i wielkości sprzedaży. Wszystkie prostokąty wyrysowane od hiperboli do obu osi mają zatem tę samą powierzchnię ($P \cdot q^d$).

Tabela 7. Relacje między zmianami ceny, elastyczności i przychodami całkowitymi

Zmiany ceny e_p^d	P rośnie	P maleje
$e_p^d > 1$	przychody całkowite firmy (TR), wydatki całkowite konsumentów (TE) maleją	TR (=TE) rosną
$e_p^d = 1$	TR (=TE) niezmiennione	TR (=TE) niezmiennione
$e_p^d < 1$	TR (=TE) rosną	TR (=TE) maleją

Źródło: opracowanie własne

Następnym krokiem analizy jest powiązanie zmian elastyczności cen i przychodów (wydatków) całkowitych. Na rysunku 29. przedstawiono ujemnie nachyloną krzywą popytu reprezentującą wartości elastyczności cenowej od 0 do nieskończoności. Przy niskich cenach popyt jest względnie nieelastyczny cenowo, co oznacza, że przy wzroście cen przychody rosną. Natomiast przy wysokich cenach wzrost cen powoduje spadek przychodów, gdyż popyt jest względnie elastyczny cenowo.

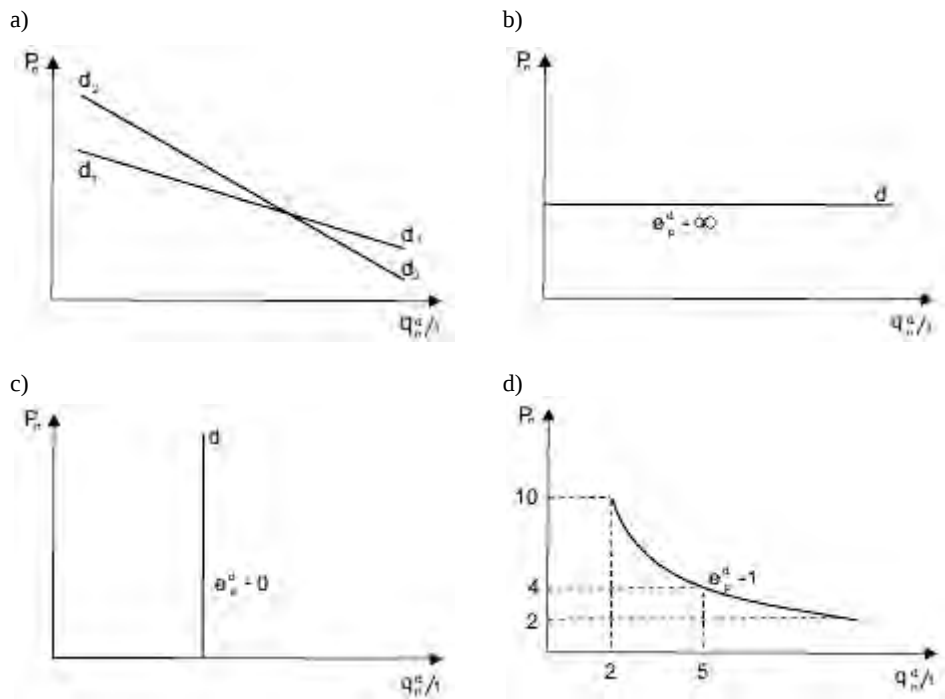


Rys. 28. Zmiany cenowej elastyczności popytu wzdłuż krzywej popytu
Źródło: opracowanie własne

Spostrzeżenia dotyczące relacji między zmianami ceny, elastyczności i przychodów całkowitych przedstawiono w tab. 7.

Reasumując, elastyczność cenową popytu określają pewne czynniki, z których najważniejszymi są:

- osiągalność substytutów,
- ważność danego produktu dla konsumentów,
- wielkość zmian cen (popyt jest bardziej elastyczny przy cenach wysokich).



Rys. 29. Przypadki elastyczności popytu
Źródło: opracowanie własne

Elastyczność dochodowa popytu jest miarą zmiany wielkości popytu na dane dobro spowodowanej zmianą dochodu. Wyznaczamy ją zgodnie z formułą:

$$e_y^d = \frac{\text{zmiany wielkości popytu}}{\text{wielkość popytu}} : \frac{\text{zmiana dochodu}}{\text{dochód}} = \frac{dq^d}{q^d} : \frac{dy}{y} =$$

$$= \frac{\text{zmiany wielkości popytu}}{\text{zmiany wielkości dochodu}} = \frac{\%dq}{\%dy}.$$

Jeżeli 1% zmiana dochodu powoduje wzrost wielkości popytu o więcej niż 1%, to mówimy, że popyt jest dochodowo nieelastyczny.

Elastyczność mieszana popytu jest miarą zmiany wielkości popytu na jedno dobro (x), jeżeli zmienia się cena innego dobra (y). Przedstawia ją formuła równania:

$$e_{xy} = \frac{\text{zmiany wielkości popytu na dobro x}}{\text{wielkość popytu na dobro x}} : \frac{\text{zmiana ceny dobra y}}{\text{cena dobra y}} =$$

$$= \frac{dQ_x}{Q_x} : \frac{dP_y}{P_y} = \frac{\%dP_x}{\%dP_y}.$$

Jeżeli e_{xy} jest dodatnia, to dobra x i y są substytutami, jeżeli zaś jest ujemna, to są to dobra komplementarne.

Mobilność popytu

Współczynnik elastyczności popytu nie uwzględnia struktury podmiotowej rynku (sprzedawców). Tymczasem w zależności od tej struktury popyt może być nie tylko elastyczny, lecz także mobilny, a więc może przepływać między sprzedawcami.

Mobilność popytu między sprzedawcami X i Y wyraża stosunek względnej zmiany popytu na produkt oferowany przez sprzedawcę Y do względnej zmiany ceny dokonanej przez sprzedawcę X (powodującej przemieszczenie się popytu na produkt oferowany przez sprzedawcę Y (lub w odwrotnym kierunku). Odzwierciedla ona więc wielkość popytu, który przepływa między sprzedawcami X i Y w wyniku zmiany ceny dokonanej przez jednego z nich.

Zjawisko mobilności nie ma jednorodnego charakteru wyrażającego przepływ popytu tylko w jednym kierunku. Wyraża ona wielokierunkowy przepływ popytu (tab. 8. i 9.). Doskonała mobilność popytu występuje wówczas, gdy jej poziom jest równy poziomowi cenowej elastyczności popytu.

Tabela 8. Zmiany cen i zmiany popytu

Zmiana ceny przez sprzedawcę X [%]	Wzrost lub spadek popytu jako podstawa jego przepływu do/od sprzedawcy Y [%]	Wzrost lub spadek popytu jako podstawa jego przepływu do/od innych sprzedawców [%]	Globalny wzrost lub spadek popytu [%]
1	2	3	4 (2 + 3)
+5	-3	-4	-7
+10	-5	-10	-15
-5	+5	+10	+15
-10	+10	+20	+30

Źródło: opracowanie własne

Tabela 9. Mobilność i elastyczność popytu

Zmiana ceny przez sprzedawcę X [%]	Mobilność popytu między sprzedawcami X i Y	Mobilność popytu między sprzedawcą X a innymi sprzedawcami	Elastyczność popytu jako relacja na zmianę ceny przez sprzedawcę X
5 = 1	6 (2:1)	7 (3:1)	8 (4:1)
+5	0,6	0,8	1,4
+10	0,5	1,0	1,5
-5	1,0	2,0	3,0
-10	1,0	2,0	3,0

Źródło: opracowanie własne

Mobilność popytu między sprzedawcami może się kształtować na różnym poziomie (od 0 do +4):

- **mobilność = 0** – nie następuje przemieszczanie się popytu między działającymi na rynku sprzedawcami, mimo zmiany ceny za produkt dokonanej przez jednego z nich,
- **mobilność = 1** – proporcjonalnie do zmiany ceny przemieszczanie się popytu,
- **mobilność < 1** – niska, mniej niż proporcjonalne przemieszczanie się popytu,
- **mobilność > 1** – wysoka, więcej niż proporcjonalne przemieszczanie się popytu.

3.3. Nietypowe zależności między zmianami cen a zmianami popytu

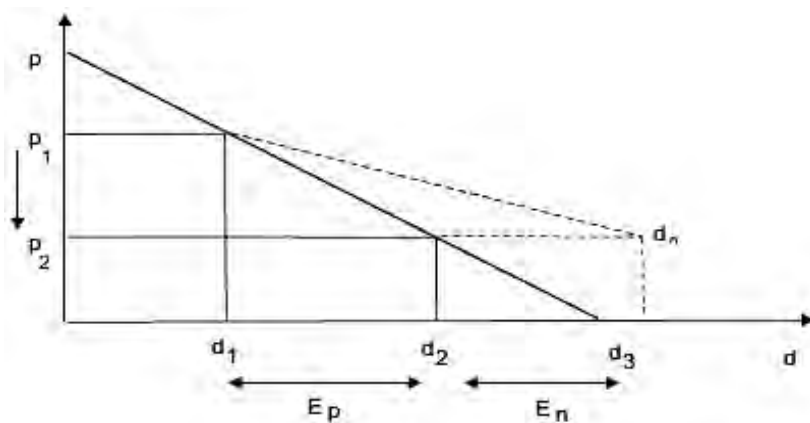
Nietypowe zależności między zmianami cen a zmianami popytu mogą być odzwierciedleniem:

- występowania jednokierunkowych zależności,
- wzmocnienia lub osłabienia klasycznych zależności.

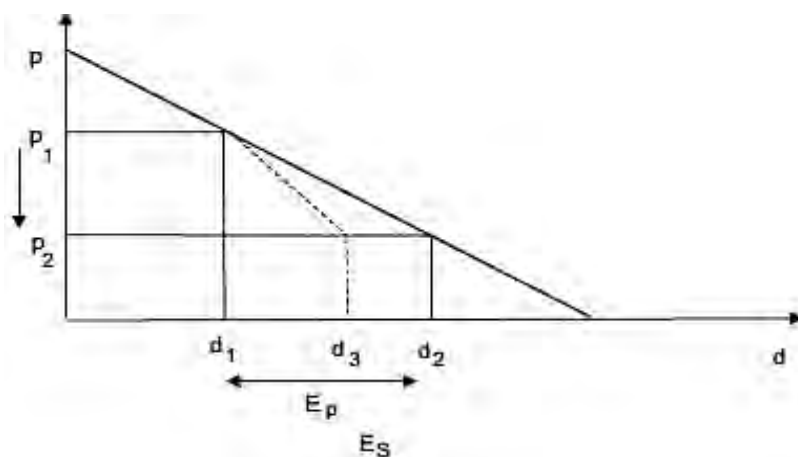
Nietypowe zależności mogą być powiązane przede wszystkim z pojawieniem się:

- efektu naśladownictwa (imitacji),
- efektu snobizmu,
- efektu Veblena,
- Efektu Giffena (wzrost cen na ziemniaki w Irlandii w XIX w. – wzrost popytu na ziemniaki spowodowany szybkim wzrostem cen podstawowych produktów żywnościowych),
- efektu oczekiwania.

Wystąpienie efektu naśladownictwa wywołuje wzrost popytu do d_3 . Pewni nabywcy zaczynają imitować reakcje i postępowanie innych nabywców. Ten dodatkowy efekt wzmacnia cenowy efekt zmiany ceny (rys. 30.).



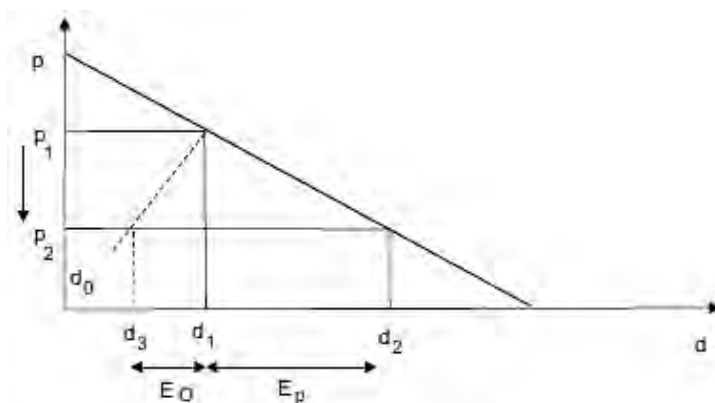
Rys. 30. Efekt naśladownictwa
Źródło: opracowanie własne



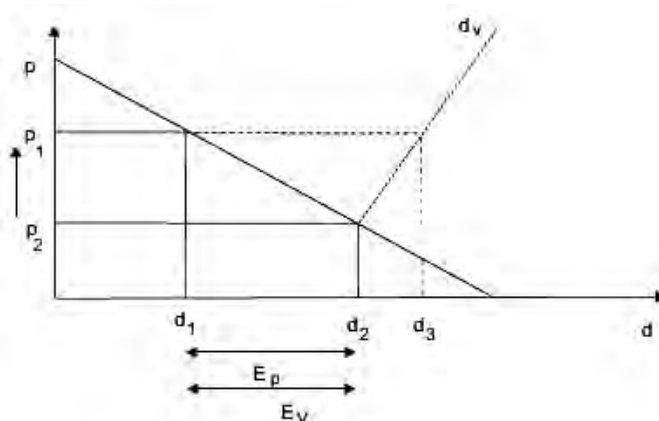
Rys. 31. Efekt snobizmu
Źródło: opracowanie własne

Spadek ceny u nabywców o postawach snobistycznych wywołuje reakcję zmniejszenia popytu. Efekt cenowy jest osłabiony przez występowanie efektu snobistycznego (rys. 31.).

Nabywcy nie reagują wzrostem popytu na obniżenie ceny, jeżeli oczekują, że nastąpi kolejna jej obniżka. Zmniejszają popyt pod wpływem spadku ceny (rys. 32.). Efekt Veblena związany jest z podwyższaniem cen i odnosi się do zjawiska prestiżu i demonstracji (np. nabywcy, kupując luksusowe samochody, mogą podwyższyć swój prestiż). Wzrost cen nie powoduje spadku popytu, ale wywołuje jego wzrost do d_3 (rys. 33.).



Rys. 32. Efekt oczekiwania
Źródło: opracowanie własne



Rys. 33. Efekt Veblena
Źródło: opracowanie własne

3.4. Krzywa podaży (prawo podaży)

Analiza podaży jest to analiza rynku z punktu widzenia producenta (lub sprzedawcy). Skupia się na tych czynnikach, które określają ilość dóbr, jakie producenci są skłonni przedłożyć konsumentom.

Podaż to złożona relacja między ilością dobra, którą producenci są skłonni oferować w danym odcinku czasu, a ceną, przy założeniu że inne zjawiska na rynku nie ulegają zmianie. Ponieważ koszty wytwarzania wykazują tendencje wzrostu przy zwiększaniu produkcji, zakłada się, że relacja ta ma charakter dodatni. Podobnie jak popyt, podaż nie jest określoną wielkością – określa się ją mianem wielkości podaży, jest ona bowiem relacją między ceną a ilością. Gdy cena danego dobra rośnie, producenci są zwykle skłonni oferować większą ilość towaru. Twierdzenie odwrotne jest równie prawdziwe: gdy spada cena, spada również wielkość podaży. Podobnie jak popyt, podaż zależy więc od ceny danego dobra.

Wśród czynników określających warunki powstania podaży wyróżnia się:

- cenę danego dobra P_n – jest to bardzo ważny czynnik określający ilość dostarczanego dobra; przy wyższej cenie producent dostarczy przeważnie więcej, bo zwiększy to jego zyski; bodźce do produkowania są bezpośrednio związane z poziomem ceny,
- ceny czynników wytwórczych $F_1...F_m$ – wpływają na poziom zysku; wyższe ceny czynników spowodują obniżenie zysku i zapewne mniejsze ilości dostarczanego produktu,
- technologię T – związana jest z umiejętnościami i organizacją używania czynników wytwórczych; lepsza technologia umożliwi zmniejszenie kosztów i pozwoli dostarczyć każdą ilość po niższej cenie,
- cele działania firmy P_r – to czynnik dość złożony i trudny do określenia; są to dążenie do osiągnięcia zysku, strategia rozwoju, skłonność do ryzyka, horyzont czasowy decyzji itp.; wszystkie te składniki ostatecznie mierzone są w poziomie zysku firmy,
- ceny innych dóbr $P_1...P_{n-1}$ – gdy ceny te wzrosną, mniej opłacalna staje się produkcja dobra „n”, co prowadzi do jej ograniczenia,
- oczekiwania „e” dotyczące przyszłych cen – oczekiwanie co do produktów, jak i czynników wytwórczych mających wpływ na decyzje wytwórców,
- czynniki losowe E .

Zależność wielkości podaży w okresie t $q_n^s(t)$ od wymienionych czynników można zapisać w formie funkcji:

$$q_n^s(t) = s(P_n, P_1...P_{n-1}, F_1...F_m, T, P_r, e, E).$$

Gdy przyjmiemy, analogicznie jak dla popytu, formułę *ceteris paribus*, wszystkie czynniki – poza ceną – można uznać za określone:

$$q_{n^s}(t) = s(P_n, P_1 \dots P_{n-1}, \bar{P}_1, \bar{T}, P_i \bar{e}, \bar{E}).$$

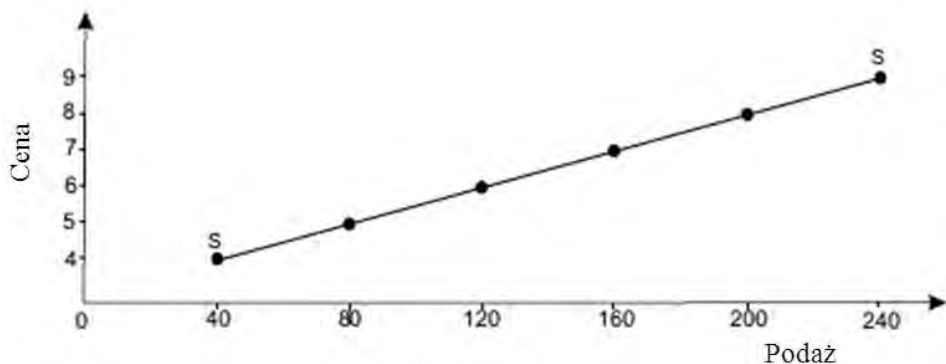
Analizowana funkcja podaży będzie się wyrażać wzorem:

$$q_{n^s}(t) = s(P).$$

Prawo podaży mówi, że wyższej cenie dobra będzie odpowiadać większa ilość dostarczanego dobra. Będzie to wynikiem zwiększenia przychodów producenta, co przy pozostałych zmiennych spowoduje wzrost zysku.

Zestawienie wielkości podaży i różnych odpowiadających im cen dla danego okresu pozwala określić krzywą podaży (rys. 34.).

Krzywa podaży czekolady przedstawia jednokierunkową zależność między ceną a wielkością podaży przy innych wielkościach stałych. Na układzie naniesione są punkty odpowiadające wartościom kolumn pierwszej i trzeciej tab. 5. W wyniku połączenia tych punktów otrzymujemy krzywą podaży SS.



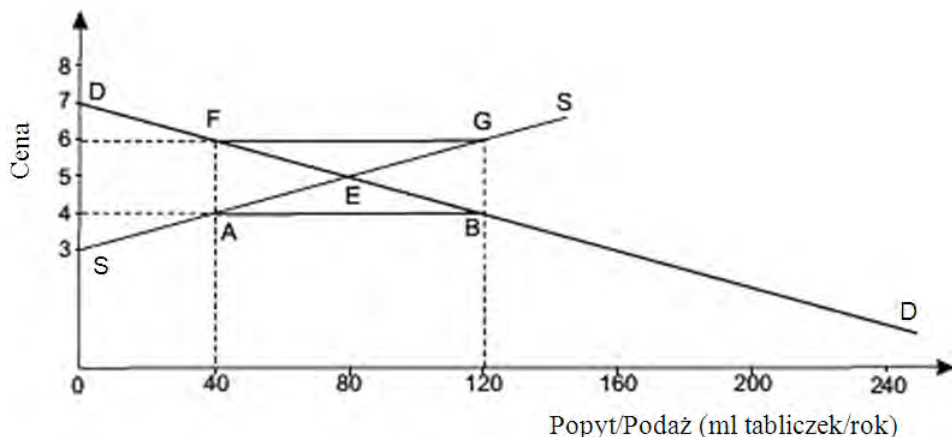
Rys. 34. Krzywa podaży
Źródło: opracowanie własne

Krzywą popytu DD i krzywą podaży SS przedstawia omawiany wcześniej rys. 26. Równowaga rynkowa występuje w punkcie E, w którym cena wynosi 5 zł. W tym punkcie wielkość popytu równa się podaży, tj. 80 mln tabliczek czekolady rocznie. Przy cenie poniżej ceny równowagi występuje nadwyżka popytu AB (przy cenie 4 zł). Przy cenie powyżej ceny równowagi występuje nadwyżka podaży FG (przy cenie 6 zł).

Przeprowadzono analizę nadwyżki podaży, popytu i stanu równowagi na rynku czekolady (rys. 35.). Przy cenie niższej od ceny równowagi odległość (mierzona w poziomie) między krzywą podaży a krzywą popytu stanowi nadwyżkę popytu przy tej cenie. Na przykład przy cenie 4 zł wielkość podaży wynosi 40 mln tabliczek rocznie, a rozmiary popytu 120 mln. Odległość AB przedstawia nadwyżkę popytu w wysokości 80 mln tabliczek rocznie. Odmienna sytuacja ma miejsce przy cenie przewyższającej cenę równowagi, kiedy to występuje nadwyżka podaży. Przy cenie 6 zł wielkość popytu wynosi 40 mln tabliczek rocznie, przy czym oferowane jest 120 mln. Odległość między punktami F i G wyraża nadwyżkę w ilości 80 mln tabliczek rocznie.

Załóżmy, że cena za tabliczkę czekolady wynosi 6 zł. Sprzedane zostały tylko 40 mln tabliczek czekolady, chociaż sprzedawcy chcieliby sprzedać 120 mln tabliczek rocznie.

Korzystanie z rynku jest nieobowiązkowe – jest aktem dobrowolnym, kupujący nie mają obowiązku kupować, a sprzedawcy sprzedawać. Kiedy rynek nie jest w równowadze, wielkość sprzedaży musi być mniejsza z punktu widzenia dwóch wielkości – popytu i podaży. Jakakolwiek ilość czekolady zakupiona w danym roku (ponad 40 mln tabliczek przy cenie 6 zł) stanowiłaby wymuszone na nabywcy zakupy. Podobnie każda nadwyżkowa wielkość ponad 40 mln tabliczek rocznie przy cenie 4 zł byłaby wymuszona na dostawcach sprzedażą.



Rys. 35. Rynek czekolady
Źródło: opracowanie własne

Równowaga rynkowa występuje w punkcie przecięcia krzywej popytu DD z krzywą podaży SS przy cenie 5 zł za tabliczkę czekolady i rocznej sprzedaży

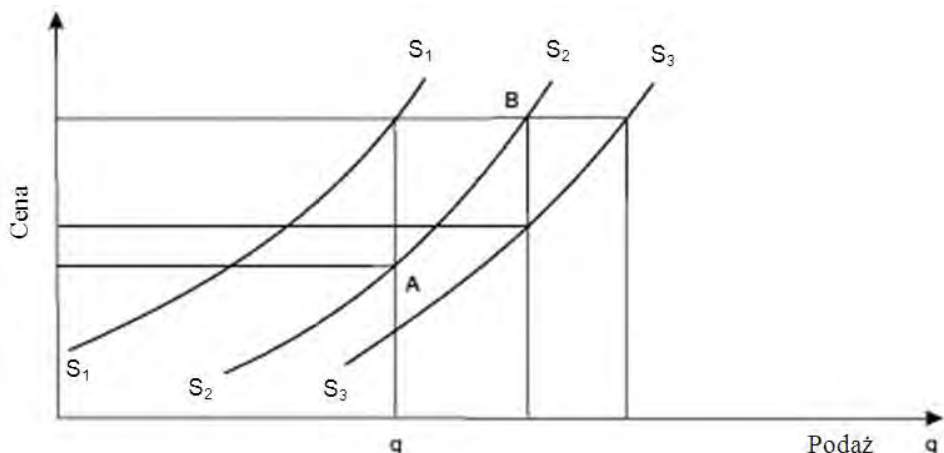
na poziomie 80 mln tabliczek. Przy każdej cenie różnej od ceny równowagi (5 zł) rozmiary sprzedaży są mniejsze od wielkości popytu i podaży.

Rysunek 35. pokazuje, że przy każdej cenie powyżej 5 zł występuje nadwyżka podaży. Sprzedawcy, by zlikwidować powstające zapasy, obniżają ceny. Nadwyżka podaży znika dopiero wówczas, gdy cena zostanie obniżona do ceny równowagi (punkt E). Z kolei przy cenach poniżej 5 zł występuje nadwyżka popytu, która podnosi cenę, eliminując stopniowo nadwyżkowy popyt, aż do osiągnięcia punktu równowagi E. W punkcie równowagi kupujący i sprzedający kupują (sprzedają) dokładnie tyle towaru, ile przy tej cenie chcą, jeśli nie pojawią się bodźce do dalszych zmian cen.

Zmiana wielkości podaży. Zmiana podaży

Wielkość podaży odnosi się do szczegółowego zestawienia ceny i wielkości leżących na krzywej podaży. Zmiana wielkości podaży widoczna jest jako ruch wzdłuż krzywej podaży od jednego zestawienia ilości i ceny do innego (np. z A do B na rys. 36.).

Zmiana wielkości podaży jest spowodowana zmianą ceny, co obrazuje ruch wzdłuż krzywej podaży (np. z A do B na krzywej S_1S_1). Zmiana podaży spowodowana zmianą któregoś z czynników (poza ceną) oznacza, że zostanie dostarczona inna ilość podaży dla danej ceny. Wzrost podaży z ilością oferowaną większą dla danej ceny przesunie krzywą podaży na prawo do S_2S_2 , spadek zaś do S_3S_3 . Podaż odnosi się do wszystkich relacji cen i ilości, tzn. do całej krzywej podaży.



Rys. 36. Zmiana podaży i wielkości podaży
Źródło: opracowanie własne

Zmiana podaży jest wynikiem zmiany któregoś z czynników określających warunki podaży opisane przez funkcję podaży (z wyjątkiem ceny).

3.5. Elastyczność podaży

Elastyczność podaży jest to reakcja podaży na zmianę jakiegokolwiek czynnika wyznaczającego podaż. Ponieważ przyjmujemy, że głównie cena dobra wpływa na podaż, będziemy zajmować się cenową elastycznością podaży. Będziemy pomijać przymiotnik cenowa i używać terminu elastyczność podaży, jeżeli nie będzie to powodowało dwuznaczności w użyciu.

Elastyczność podaży jest definiowana jako stosunek procentowej zmiany podaży do procentowej zmiany ceny, która tę zmianę wywołała. Elastyczność podaży oznaczamy przez :

$$e_p^s = \frac{\text{procentowa zmiana podaży}}{\text{procentowa zmiana ceny}} = \frac{d^t q^s n}{t q^s n} = \frac{dq n}{p n}.$$

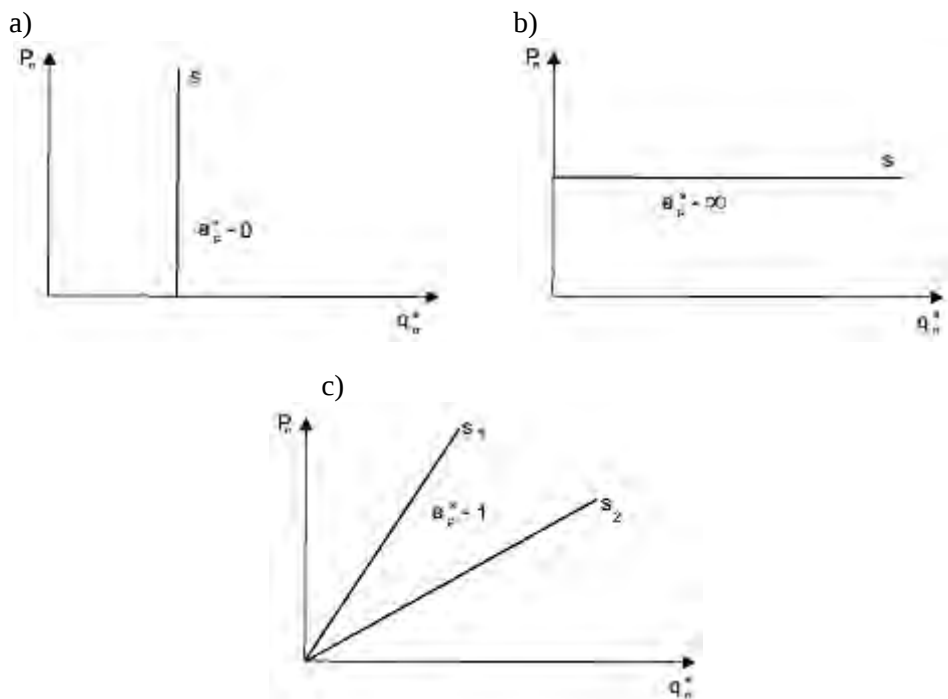
Elastyczność podaży jest miarą reakcji podaży dobra na zmiany w cenie tego dobra. Ponieważ krzywe podaży z reguły „rosną” na prawo, zgodnie z zasadą, że wzrost ceny wywołuje wzrost podaży, to elastyczność podaży będzie dodatnia.

Na rysunku 37a zilustrowano przypadek elastyczności zerowej, gdyż podaż nie reaguje na zmianę ceny (np. gdy producenci produkują ilości q_1 danego dobra i sprzedają je po cenach dumpingowych).

Elastyczność jest równa nieskończoności przy cenie p_1 , gdy nie są dostarczane dobra przy cenach niższych od p_1 . Jednak nieznaczny wzrost ceny do p_1 powoduje równoczesny wzrost podaży z zera do nieskończoności, co oznacza, że producenci przy tej cenie będą dostarczać każdą ilość dobra, na którą jest zapotrzebowanie (rys. 37b).

Na rysunku 37c przedstawiono krzywą podaży, będącą linią prostą, o elastyczności podaży równej 1. Przypadek ten ilustruje, że popyt zmienia się jednakowo z podażą.

Nie należy mylić geometrycznego nachylenia krzywej podaży z elastycznością podaży. Zmiany nachylenia (przy stałej skali) odnoszą się do reakcji absolutnych, podczas gdy elastyczność odnosi się do reakcji względnych.



Rys. 37. Przypadki elastyczności podaży: a) $e = 0$, b) $e = \infty$, c) $e = 1$
Źródło: opracowanie własne

4. Efektywność systemu rynku konkurencyjnego

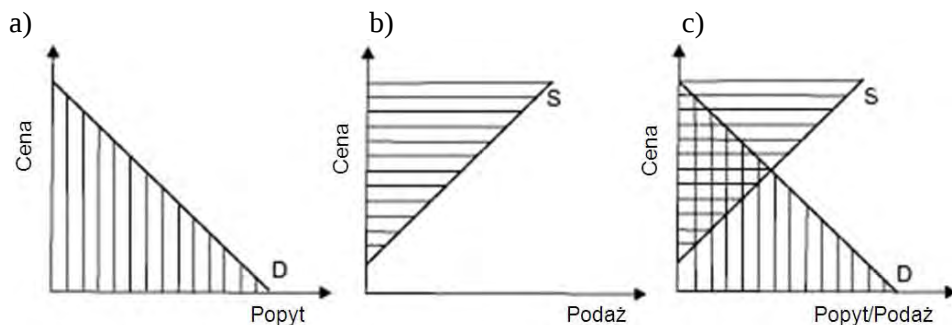
4.1. Model graficznej analizy efektywności rynku konkurencyjnego

Wolny rynek umożliwia ustalanie się cen wyłącznie w wyniku gry sił podaży i popytu. Stosowanie systemu rynku konkurencyjnego w ustalaniu przedmiotu i ilości wytwarzania ma dwie zasadnicze zalety. Po pierwsze, jest to system dość dokładny. W większości przypadków ilość produkowana w systemie konkurencyjnego rynku zmierza do zrównania się z ilością towaru, którą chcą nabyć konsumenci, nie przewyższając jej, ani też nie wywołując niedoboru. Po drugie, system rynkowy maksymalizuje wielkość produkcji.

Na rysunku 38a wszystkie kombinacje cena–ilości akceptowalne dla konsumentów leżą pod krzywą popytu rynkowego, na zaciemnionym obszarze rysunku. Jeżeli konsumenci są skłonni płacić P_2 za Q_1 , to też są skłonni płacić mniej za tę samą ilość, np. P_1 .

Ponadto wszystkie kombinacje cenowo-ilościowe akceptowalne dla producentów leżą albo na albo powyżej krzywej podaży (zaciemniony obszar na rys. 38b). Jeżeli producenci są skłonni akceptować P_1 za ilość Q_1 , wówczas po-

winni być również skłonni akceptować wyższą cenę, np. P_2 . Krzywe podaży i popytu przedstawione na jednym wykresie (rys. 38c) pokazują, że wszystkie kombinacje cenowo-ilościowe akceptowane jednocześnie przez konsumentów i producentów leżą na obszarze zaciemnionym podwójnie.



Rys. 38. Efektywność rynku konkurencyjnego: a) kombinacje ceny i ilości akceptowalne dla nabywców, b) kombinacje ceny i ilości akceptowalne dla sprzedawców, c) kombinacje ceny i ilości akceptowalne przez sprzedawców i nabywców

Źródło: opracowanie własne

Ze wszystkich akceptowalnych poziomów produkcji rynek konkurencyjny wytwarza ilość Q_1 , tzn. największą ilość możliwą do wyprodukowania przy danym poziomie możliwości i danym poziomie chęci producentów i konsumentów. W tym znaczeniu można powiedzieć, że rynek konkurencyjny jest efektywny albo też umożliwia efektywną alokację zasobów. Efektywność to maksymalizacja produkcji wynikająca z właściwej alokacji zasobów, przy danych ograniczeniach podaży (kosztów ponoszonych przez producentów) i popytu (preferencji konsumentów). Osiągnięcie poziomu najwyższej możliwej efektywności oznacza, że dobrobyt producentów lub konsumentów uległby ograniczeniu wraz z powiększeniem lub zmniejszeniem wielkości produkcji.

System rynkowy wykorzystuje wszystkie możliwości korzystnej wymiany między nabywcami a sprzedawcami. Przy produkcji każdej ilości mniejszej od ilości równowagi nabywcy zapłacą więcej niż żądają dostawcy (punkty obrazujące taką sytuację leżą na krzywej popytu ponad krzywą podaży). Natomiast przy produkcji ilości większej niż Q_1 nabywcy nie zapłacą tyle, ile dostawcy potrzebują, by zwiększyć produkcję (punkty leżące na krzywej podaży ponad krzywą popytu). Rynek można zatem uznać za system cechujący się efektywnością.

O wzroście popytu można mówić przy wprowadzaniu rozróżnienia między określeniami: przesuwania się krzywej popytu a ruchem po tej krzywej. Rysunek 39. pokazuje, że od punktu A na krzywej DD możliwy jest dwojakiego rodzaju wzrost popytu. Jeden z nich oznacza wzrost rozmiarów popytu na dane dobro (ruch krzywej od punktu A do B). Wzrost ten jest wynikiem dostosowania się konsumentów do obniżenia ceny danego dobra.

Drugi rodzaj wzrostu popytu odzwierciedla przesunięcie całej krzywej popytu, czyli przejście od krzywej DD do krzywej D'D'. Przy danej cenie P_0 konsument nabywał ilość Q_0 danego dobra, obecnie nabywa Q_1 . Ta zmiana popytu jest odpowiedzią na wzrost ceny dobra substytucyjnego (spadek cen dobra komplementarnego), wzrost dochodu lub zmianę gustów. Rozróżnienie dwóch rodzajów zmian popytu jest niezwykle istotne. Przesuwanie się wzdłuż krzywej popytu odzwierciedla przystosowanie się konsumenta do zmiany cen na rynku. Przesuwanie się samej krzywej ilustruje natomiast reakcje na zmiany czynników zewnętrznych (ceny innych dóbr, dochód, gusty) i prowadzi do zmiany punktu równowagi między ilością a ceną.

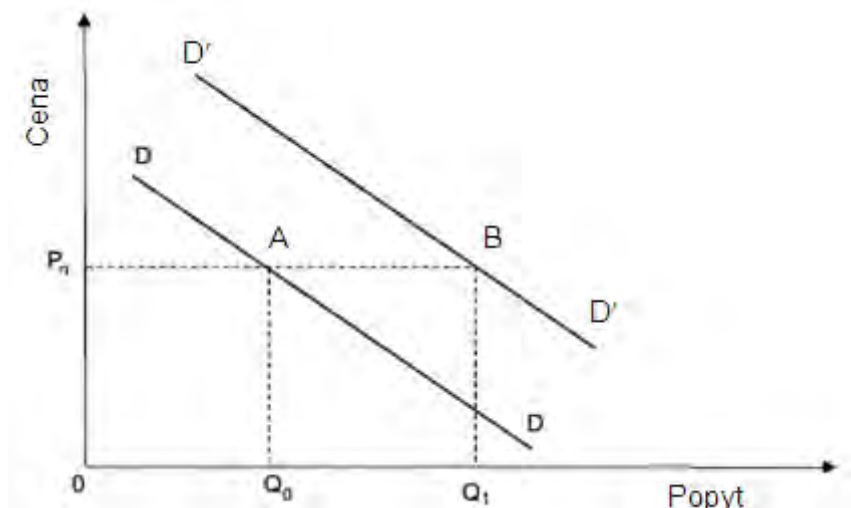
Rozróżnienie między ruchem wzdłuż krzywej i przesuwaniem się samej krzywej występuje również w analizie strony podażowej. Sprzedawcy dostosowują się do wyższych cen przez posuwanie się wzdłuż krzywej podaży. Zmiany cen surowców, technologii lub przepisów prawnych znajdują odbicie w ruchu krzywej podaży. Przy pozostałych zaś czynnikach niezmiennych zmiany cen oznaczają zawsze ruch po krzywej. Założenie o pozostałych czynnikach niezmiennych jest istotne, przypomina bowiem, że cena danego dobra jest jednym z elementów określających podaż lub popyt. Gdy zmianie ulegają pozostałe elementy, wówczas następuje przesunięcie się samej krzywej.

4.2. Ceny minimalne i pułapy cen

Przywódcy polityczni niejednokrotnie uznawali poziom cen kształtowany na otwartym rynku za niewłaściwy i domagali się urzędowego wyznaczania poziomu cen, po których towary miałyby być sprzedawane. Rząd nakazywał stosowanie cen minimalnych lub ustalał pułapy cen. **Pułap cen** jest to ustalona przez rząd cena, powyżej której nie można sprzedać towaru. **Cena minimalna** jest to natomiast określona urzędowo cena, poniżej której nie można sprzedawać określonego dobra.

Wyznaczenie górnego pułapu cen sprawia, że przekroczenie przez sprzedawcę poziomu maksymalnego staje się nielegalne. Tego rodzaju ograniczenie jest wprowadzane na ogół w przypadku braku pewnych dóbr na rynku, aby zapewnić ochronę konsumentom przed nadmiernie wysokimi cenami. Wzrost cen jest jedynym sposobem racjonowania dóbr przez rynek w sytuacji zbyt małej podaży. Choć za pomocą wysokich cen możliwe jest rozwiązanie problemu alokacji i ograniczenie do niewielkich rozmiarów popytu na towar występujący w nie-

wielkich ilościach, rozwiązanie to może być jednocześnie uważane przez społeczeństwo za niesprawiedliwe, co jest wynikiem przyjęcia określonych wartościujących sądów normatywnych.



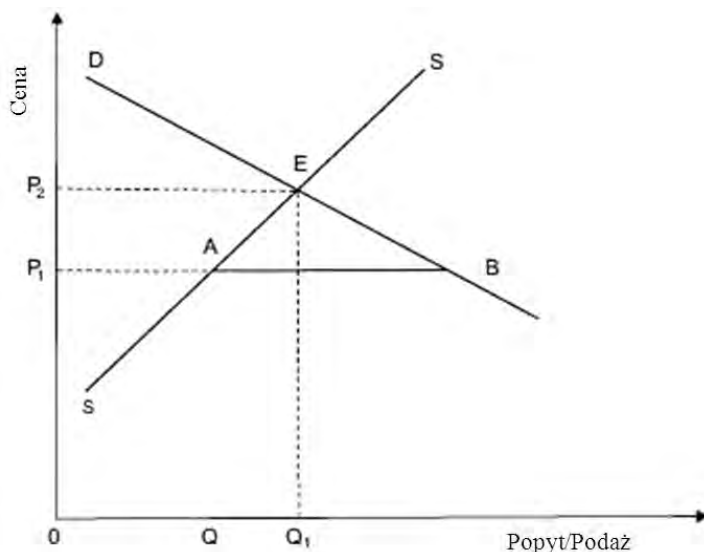
Rys. 39. Wzrost popytu
Źródło: opracowanie własne

Zbyt wysokie ceny żywności mogą prowadzić do pogorszenia sytuacji ludzi o niskich dochodach. Z tego powodu, przy braku żywności w skali kraju, rząd może podjąć decyzję ustalenia górnego pułapu dla cen żywności, by w ten sposób umożliwić grupom uboższym zakup niezbędnej liczby produktów spożywczych.

Na rysunku 40. graficznie przedstawiono rynek dóbr żywnościowych. Wielkość podaży jest ograniczona i dlatego krzywa podaży SS jest znacznie przesunięta na lewo. Punkt E odpowiada sytuacji równowagi w warunkach wolnego rynku. Wysoka cena P_0 dławi popyt i dostosowuje go do ograniczonej podaży. Wyznaczenie ceny maksymalnej P_1 przeciwdziała podwyżkom cen, ale prowadzi do nadwyżki popytu w wysokości AB, zmniejsza również rozmiary podaży z Q_0 do Q_1 . Ustalenie ceny maksymalnej na poziomie P_2 nie wywoła zamierzonych skutków, ponieważ równowaga rynkowa nadal będzie osiągnięta w punkcie E.

Załóżmy, że w wyniku wojny ustał wszelki import żywności. Krzywa podaży w związku z tym jest położona bardzo na lewo, a cena równowagi rynkowej w punkcie E(P_0) jest bardzo wysoka. Rząd nie pozwala na ustalenie się równowagi rynkowej w punkcie E, wyznacza bowiem cenę maksymalną w punkcie P_1 .

Liczba sprzedanych dóbr równa się wówczas Q_1 , a nadwyżka popytu nad podażą wynosi AB . Ustalenie górnego pułapu cen oznacza wystąpienie niedoboru podaży w stosunku do popytu, w wyniku utrzymania cen żywności poniżej poziomu równowagi. Jeżeli założy się, że ustalenie pułapu cenowego w P_2 , tj. powyżej ceny równowagi, nie miałyby żadnych konsekwencji ekonomicznych, to równowaga rynkowa występowałaby nadal w punkcie E i kontrola cen przez państwo nie miałaby na nią wpływu.

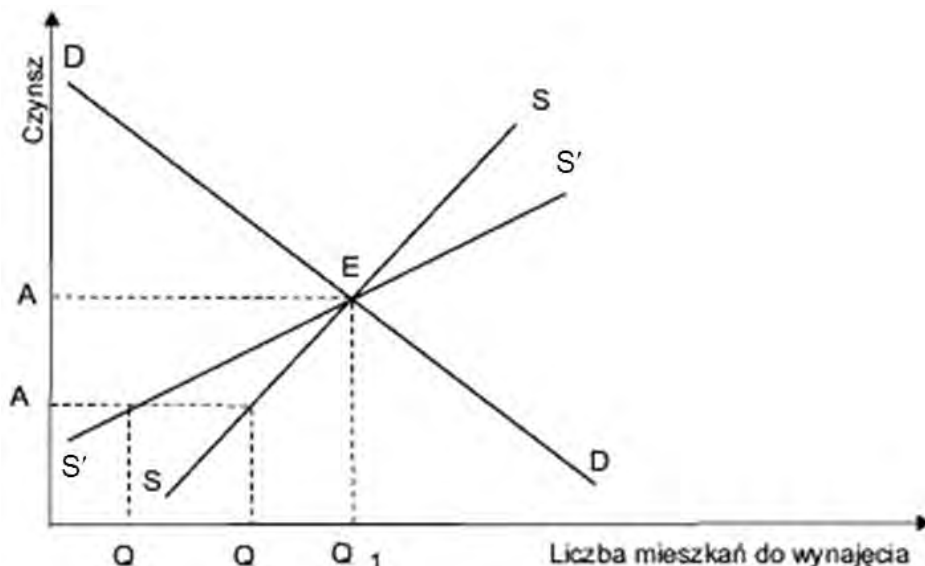


Rys. 40. Skutki ustalania ceny maksymalnej
Źródło: N. G. Mankiw, Taylor, op. cit., s. 125-126

Określenie górnego pułapu cen P_1 daje możliwości uboższym grupom ludności dokonania zakupów żywności, na którą nie byłoby ich stać przy wyższych cenach tych produktów. Jednocześnie spada globalna wielkość podaży z Q_0 do Q_1 , a w wyniku utrzymania się nadwyżki popytu AB , spowodowanej istnieniem ceny maksymalnej, pojawia się konieczność prowadzenia formy racjonowania produktów. Racjonowanie określa, które grupy potencjalnych nabywców uczestniczą w zakupie dóbr. System racjonowania jest na ogół przyjmowany w sposób arbitralny. Sprzedawcy żywności mogą rezerwować część towaru dla swoich znajomych, niekoniecznie pochodzących z grup ubogich (w latach 80. sprzedawcy niekiedy mogli akceptować łapówki oferowane przez ludzi zamożnych, chcących uniknąć np. stania w kolejkach). Zjawiska te określamy mianem czarnego rynku. Pokazują one, że utrzymywanie cen żywności na niskim poziomie wcale nie poprawia sytuacji grup najuboższych. Z tego powodu wpro-

wadzeniu górnego pułapu cen może towarzyszyć kwotowy system ograniczeń (np. kartki) organizowany przez rząd.

Kontrolowanie cen przez rząd przez dłuższy czas wywołuje dalekosiężne skutki dla gospodarki. W wielu krajach, łącznie z Wielką Brytanią, wprowadzono kontrolę czynszów za mieszkania, ograniczając sumę, której żądać może właściciel za jego wynajęcie. Celem tej kontroli było zapewnienie tanich mieszkań dla ludzi ubogich, ale jej skutki były zupełnie odwrotne, co ilustruje rys. 41.



Rys. 41. Skutki ustalania maksymalnego poziomu czynszu

Źródło: zobacz jak w rys. 40

Przy danych krzywych popytu DD i podaży SS równowaga w warunkach wolnego rynku ustala się w punkcie E . Po wprowadzeniu pułapu wzrostu czynszu R_1 początkowo wielkość podaży spada, ale tylko do poziomu Q_1 . Wraz z upływem czasu rośnie wrażliwość podaży na zmiany czynszu i krzywa podaży przesuwa się do pozycji $S'S'$. Kontrola czynszów wywołuje teraz znacznie większy spadek podaży do poziomu Q_2 .

Rozważmy sytuację po wprowadzeniu ustawy o kontroli czynszów. Krzywa podaży jest wówczas na ogół bardzo stroma. Właściciele mieszkań nie są w stanie natychmiast zmienić sposobu wykorzystania swoich lokali. Obniżenie czynszów może tylko w małym stopniu przyczynić się do zmniejszenia liczby oferowanych na rynku mieszkań. Stąd też w krótkim okresie ogólna wielkość

podaż przy cenie maksymalnej R_1 jest tylko nieznacznie niższa od poziomu podaży w punkcie równowagi Q_0 . Z upływem czasu niektórzy właściciele, dostosowując się do niskich czynszów, albo sami korzystają z oferowanych poprzednio do wynajęcia lokali albo przeznaczają je na sprzedaż; krzywa podaży staje się po pewnym czasie bardziej płaska, przyjmując położenie $S'S'$. Kontrola czynszów R_1 doprowadziła do znacznego zmniejszenia rozmiarów podaży do poziomu Q_2 . Wzrósł deficyt mieszkań na rynku i coraz mniej mieszkań jest dostępnych dla ludzi o niskich dochodach, niemogących pozwolić sobie na zakup własnego domu.

Jeżeli rząd wprowadza cenę minimalną na towar (np. mleko), cena musi znaleźć się powyżej ceny równowagi P_1 (rys. 42.). Cena minimalna niższa niż P_1 byłaby bezcelowa, ponieważ rynek uległby „wyczyszczeniu” na wyższym poziomie ceny. Rezultatem narzucenia takiego poziomu ceny będzie nadwyżka rynkowa. Producenci chcą sprzedać więcej towaru Q_2 , niż konsumenci są skłonni kupić Q_1 . Niektórzy producenci, tzn. którym zostanie nadwyżka ($Q_2 - Q_1$), nie będą w stanie sprzedać wszystkich swoich towarów. W konsekwencji zostaną poniesione koszty magazynowania lub zniszczenia nadwyżki (np. rząd USA utrzymuje wielkie zapasy zboża, bawełny i produktów mleczarskich w związku ze swymi poprzednimi wysiłkami utrzymania minimalnych cen na te produkty).

Przy cenie minimalnej P_f podaż wynosi Q_2 litrów mleka, a popyt tylko Q_1 litrów. Przy braku zakupów rządowych mleka zostanie sprzedane tylko Q_1 mleka. Kupując nadwyżkę mleka AB, rząd zadowala zarówno dostawców mleka, jak i konsumentów przy cenie P_f .

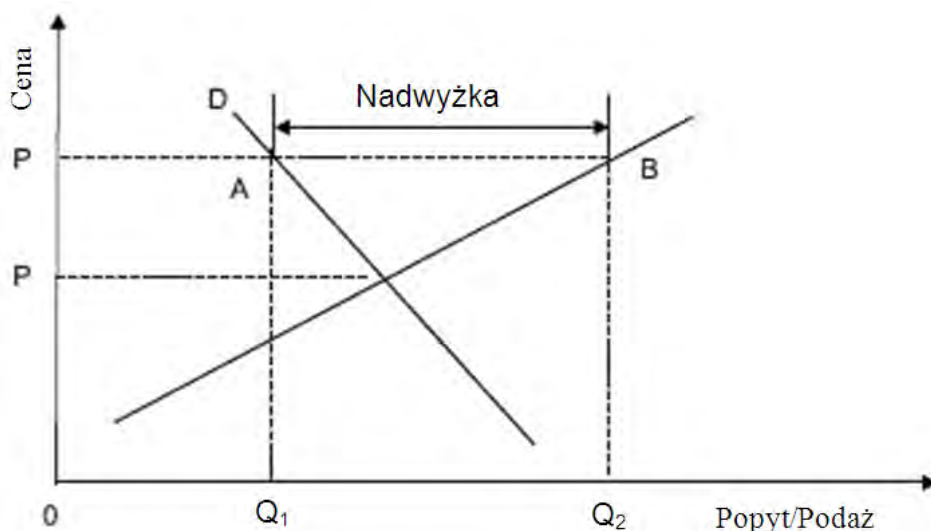
Przy cenie minimalnej P_f popyt prywatny wynosi Q_1 , a podaż Q_2 (rys. 42.). Przy braku sprzedaży lub zakupów rządowych, ilość dóbr sprzedanych na rynku wyniesie Q_1 , a więc będzie równa mniejszej z dwóch wielkości: Q_1 i Q_2 . Jeżeli natomiast rząd wyrazi zgodę na zakup nadwyżki podaży w wysokości AB, to zarówno indywidualni dostawcy, jak i nabywcy nie będą mieli powodów do narzekania.

4.3. Konkurencja w krótkim i długim okresie

Kluczową cechą rozważanego modelu rynku jest założenie, że nabywcy i sprzedawcy reagują na zmiany cen. W dotychczasowych rozważaniach podkreślono wyniki zastosowania metodyki statystycznej w analizie wolnego rynku. Obserwowaliśmy np., że wzrost popytu przesunie krzywą popytu na prawo, zwiększając zarówno cenę równowagi, jak i ilość dobra w punkcie równowagi. Podobnie wzrost podaży przesunął krzywą podaży na prawo, prowadząc do zwiększenia ilości dóbr w punkcie równowagi i jednocześnie obniżając jego cenę.

Aby wyniki te mogły być uniwersalne, trzeba przyjąć, że rynek znajduje się na ogół w pobliżu równowagi. Gdy następuje przesunięcie krzywych popytu

i podaży, nadwyżka popytu lub podaż, utrzymująca się przy poprzedniej cenie równowagi, szybko doprowadza rynek do nowego punktu równowagi. Rozumowanie to jest słuszne jedynie w przypadku braku kontroli cen lub innych restrykcji ograniczających dostosowania cenowe. Zakładano także, że proces dostosowywania się cen prowadzi do przywracania równowagi jedynie wówczas, gdy jednocześnie wywołuje odpowiednie zmiany wielkości popytu i podaży.



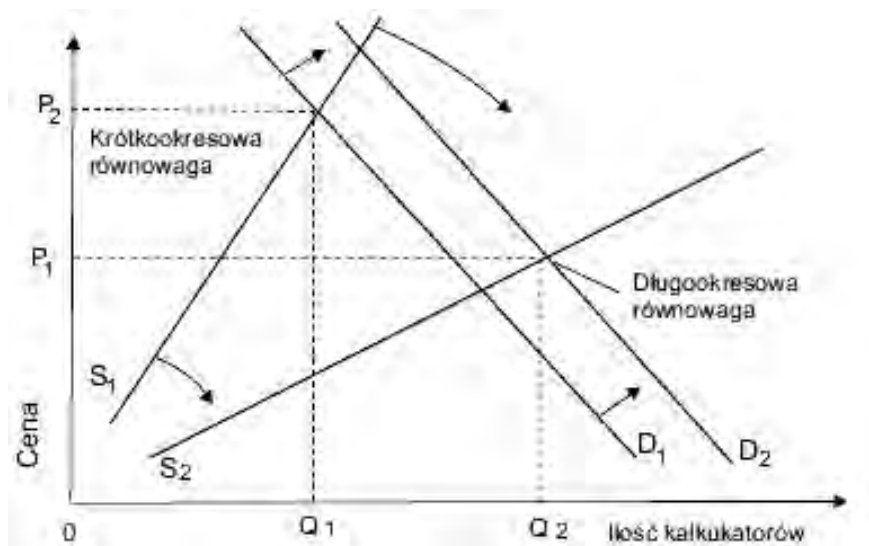
Rys. 42. Cena minimalna
Źródło: zobacz jak w rys. 40

W rozdziale pierwszym przedstawiono dowód na skuteczność mechanizmu cenowego, omawiając szok cenowy związany z polityką cen prowadzoną przez OPEC. Kiedy OPEC ograniczyła podaż ropy naftowej w latach 1973-1974, konsumenci ropy mieli niewielkie możliwości szybkiego przestawienia się na inne rodzaje paliw i surowców w transporcie, ogrzewaniu mieszkań czy w przemyśle petrochemicznym. Z powodu małej wrażliwości popytu na zmianę ceny, cena równowagi popytu i podaży musiała być niezwykle wysoka. Nie przewidywano, że ceny ropy mogą wzrosnąć aż czterokrotnie. Ale właśnie taki wzrost był potrzebny, by skłonić konsumentów do oszczędnego zużycia ropy, a dostawców spoza OPEC do maksymalnego wzrostu podaży, np. poprzez kosztowną eksploatację złóż na Morzu Północnym. Mimo tych wszystkich trudności, rynek ropy dość szybko osiągnął nową równowagę. Okres przejściowy, w którym istniała nadwyżka popytu i potencjalni kupcy nie mogli znaleźć sprzedawców dysponujących zapasami ropy, trwał tylko parę miesięcy.

Jeżeli rynek był w stanie poradzić sobie z szokiem naftowym, to może on prawdopodobnie eliminować także innego rodzaju zakłócenia. Jednym z najlepszych przykładów działania konkurencji, zarówno cenowej, jak i niecenowej, jest rynek podręcznych kalkulatorów. Od momentu wprowadzenia na rynek USA w 1960 r. pierwszego kalkulatora wzrost sprzedaży, postęp technologii produkcji i jednocześnie spadek cen na tym rynku były czymś bardzo spektakularnym. Do 1976 roku rozmiary sprzedaży przekroczyły 16 mln sztuk. Gdy jakość tego towaru podnosiła się, ceny spadały. Pierwszy kalkulator, który firma Hewlett Packard sprzedawała za cenę 395 dol. za sztukę miał ośmiocyfrowy odczyt i wykonywał jedynie cztery podstawowe działania arytmetyczne. W 1971 roku firma Bowmar oferowała ten sam model już za 240 dol. W następnym roku, dążąc do utrzymania wysokich cen, Hewlett Packard zaoferował nowy model za 395 dol., który wykonywał dużo więcej działań. Jednak pod koniec 1971 r. Bowmar, Sears i inne firmy przełamały barierę cenową kalkulatora 100 dol., oferując wbudowaną pamięć oraz zasilacz do poboru prądu z sieci prądu zmiennego. Ceny spadały nadal i już w 1976 r. klienci mogli kupić model sześciocyfrowy za jedyne 6,95 dol. Zmiany te następowały, gdy ogólny poziom cen wzrastał w USA (w czasach pokoju). Tak więc względne ceny kalkulatorów spadły jeszcze bardziej, przy czym spadek cen kalkulatorów mógł być spodziewany. Choć wysokie ceny kalkulatorów odzwierciedlały częściowo wysokie koszty produkcji, przyniosły one duże zyski i skłoniły wiele firm do uruchomienia produkcji w tej branży. Nowe firmy naśladowały, a następnie ulepszały istniejącą technologię i podnosiły swoją produktywność, by wygrać walkę konkurencyjną albo uniknąć porażki. Firmy nieskłonne do podjęcia rywalizacji szybko traciły swój udział w rynku.

Wzrost konkurencji na rynku kalkulatorów można przedstawiać za pomocą krzywych podaży i popytu. Taka analiza pozwala na obserwację długookresowych zmian położenia punktu równowagi rynkowej. Zakładając ograniczoną technologię i niewielką liczbę producentów kalkulatorów w 1969 r., jak również ograniczony popyt na nowe wyroby, założmy, że krzywe podaży i popytu wyglądały początkowo jak S_1 i D_1 na rys. 43. Początkowa cena równowagi wynosiła P_2 , a ilość sprzedana Q_1 (punkt równowagi krótkookresowej).

Równowaga krótkookresowa jest to taka kombinacja ilości i ceny towaru, która będzie istnieć tak długo, jak producenci nie będą mieli czasu na zmianę swych urządzeń produkcyjnych (lub jakiegoś innego zasobu, którego ilość w krótkim okresie będzie stała).



Rys. 43. Długookresowy rynek kalkulatorów
Źródło: opracowanie własne

Przy podaży i popycie na kalkulatory, symbolizowanych krzywymi D_1 i S_1 , krótkookresowa cena równowagi i ilość równowagi są równe P_2 i Q_1 . Przy założeniu, że istniejące na rynku firmy zwiększają produkcję i jednocześnie pojawiają się w branży nowe firmy krzywa podaży przesunęła się do S_2 . Jednocześnie wzrost poziomu uświadomienia konsumentów o produkcie przesunął krzywą popytu do D_2 . W rezultacie długookresowa cena równowagi osiągnęła P_1 , a ilość równowagi Q_2 . Krótkookresowa równowaga nie trwała jednak długo. Po 1969 r. firmy zwiększały produkcję, budując nowe zakłady i przekształcając urządzenia, które służyły do produkcji innych drobnych urządzeń elektronicznych. Wyniknęły stąd oszczędności skali, a przełomowe ulepszenia technologiczne znacznie obniżyły koszty produkcji. Zwiększona podaż przesunęła krzywą podaży w prawo z S_1 do S_2 (zob. rys. 43.). W międzyczasie z powodu działania reklamy i „efektu demonstracji” ludzie przyzwyczaili się do tego wyrobu i popyt rynkowy na niego wzrósł, przesuwając krzywą popytu z D_1 do D_2 . Ponieważ podaż wzrosła bardziej niż popyt, cena spadła z P_2 do P_1 , a ilość wzrosła z Q_1 do Q_2 . Nowa cena i ilość równowagi (P_1 i Q_2) osiągnęły poziom nowej długookresowej równowagi rynkowej.

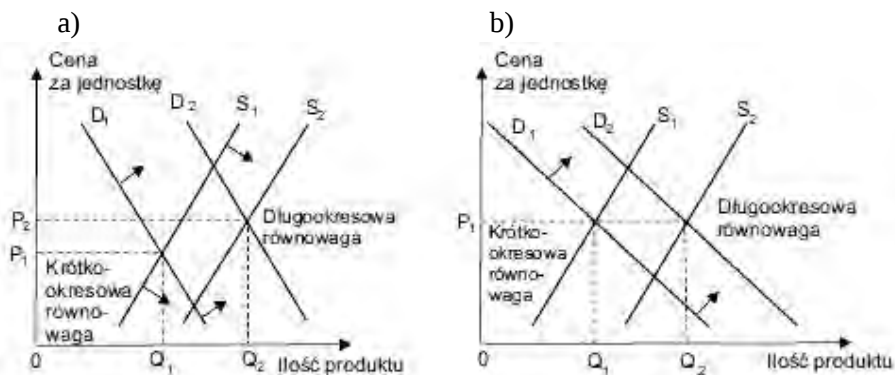
Długookresowa równowaga rynkowa stanowi taki układ ilości i ceny, która wystąpi, gdy firmy będą miały dość dużo czasu na przekształcenie

swoich urządzeń produkcyjnych (lub innych zasobów, których ilość w krótkim okresie będzie stała).

Rynek nie zawsze przechodzi płynnie od równowagi krótkookresowej do długookresowej. Ponieważ firmy nie posiadają dokładnej wiedzy na temat produkcji innych firm ani też przyszłego popytu konsumentów, mogą wytwarzać produkt, którego nie da się sprzedać po cenie pokrywającej koszty produkcji. Długookresowe ulepszenia wprowadzane są niejednokrotnie kosztem doraźnych strat.

Długookresowe dostosowanie rynku wywołało spadek ceny towaru (kalkulatora), ponieważ podaż zwiększyła się bardziej niż popyt. Może zdarzyć się sytuacja odwrotna: popyt może wzrosnąć bardziej niż podaż, wywołując wzrost ceny i produkowanej ilości. Na rysunku 44a, na którym krzywa podaży przesuwana się do S_2 , a krzywa popytu do D_2 , cena wzrasta z P_1 do P_2 , a wytwarzana ilość z Q_1 do Q_2 . Podaż i popyt mogą również dostosować się do siebie w taki sposób, że cena pozostanie bez zmiany, a ilość wzrośnie (rys. 44b).

Jeżeli popyt wzrasta bardziej niż podaż, cena wzrośnie wraz ze sprzedaną ilością (rys. 44a). Jeśli podaż wzrasta w tym samym tempie co popyt, cena pozostanie taka sama, nawet jeśli wzrośnie ilość sprzedana (rys. 44b).



Rys. 44. Ceny w długim okresie: a) wzrastająca, b) stała
Źródło: opracowanie własne

4.4. Konkurencja niecenowa

Rynki, na których dostawcy konkurują jedynie ceną występują stosunkowo rzadko. Sól kuchenna jest stosunkowo jednorodnym towarem sprzedawanym na rynku, na którym cena stanowi istotne narzędzie konkurencji. Ale nawet producenci soli konkurują ze sobą w zakresie faktycznych lub wyimaginowanych różnic jakości czy też reputacji poszczególnych firm. W większości gałęzi produkcji konkurencja obejmuje obszar cech wyrobów, takich jak jakość, wygląd,

trwałość. Ogólnie rzecz biorąc, konkurenci będą dążyli do wyboru takiego zestawu cech produktu, który pozwoli im na uzyskanie najwyższego zysku.

W praktyce konkurencja cenowa nie zawsze jest najlepszą metodą rywalizacji, nie tylko dlatego, że redukcje cen oznaczają niższy średni poziom utargu, ale też koszty poinformowania klientów o obniżkach mogą być wysokie. Reklama jest droga, a klientom trudniej jest zauważyć obniżki cen niż poprawę jakości. Ponadto zmiany jakości dają się trudniej naśladować niż zmiany cen. Preferencje konsumenta, jeśli chodzi o jakość w stosunku do ceny, powinny być odzwierciedlane w opłacalności wprowadzania ulepszeń. Jeżeli konsumenci wolą kupować bogaty w funkcje model kalkulatora niż tańszy model podstawowy, wówczas produkowanie bardziej złożonego kalkulatora może być, w zależności od liczby dodatkowych jego funkcji, bardziej opłacalne od wytwarzania podstawowego modelu i informowania konsumentów o jego niskiej cenie.

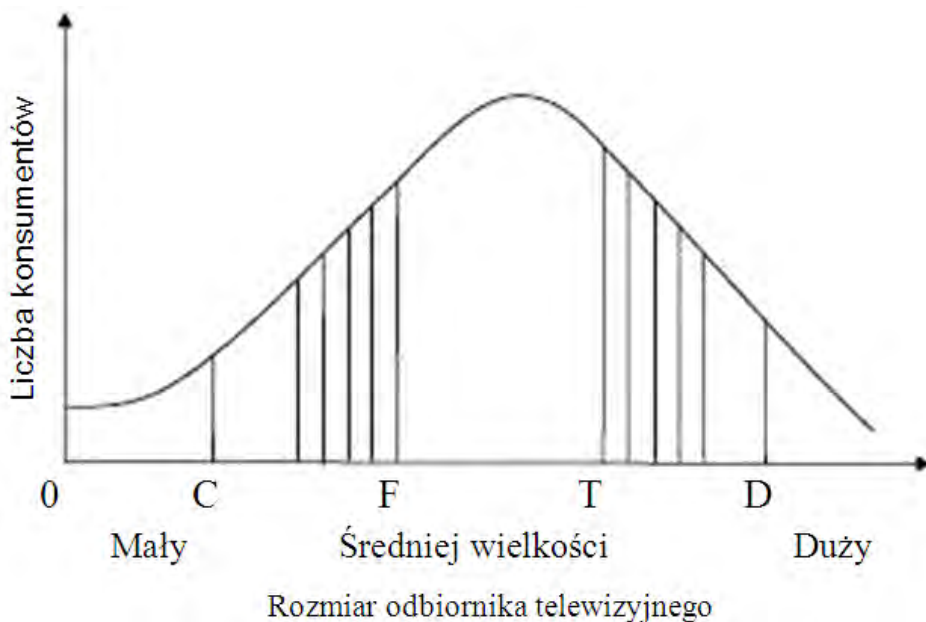
Gdyby wszyscy konsumenci mieli dokładnie te same preferencje dotyczące rozmiarów, koloru itd., przypuszczalnie producenci wytwarzaliby jednakowe produkty i konkurowali między sobą wyłącznie ceną. Jednak w przypadku większości produktów preferencje poszczególnych ludzi znacznie się różnią.

Spróbujmy zbadać konkurencję niecenową w przypadku jednej tylko cechy, tj. rozmiaru produktu. Założmy, że na rynku odbiorników telewizyjnych preferencje konsumentów rozkładają się wzdłuż continuum pokazanego na rys. 45. Krzywa ma kształt dzwonu, wskazując, że większość konsumentów skupia się wokół środka badanego rozkładu i chce nabyć telewizor średniej wielkości. Mniej konsumentów wyraża chęć zakupu telewizora o wielkim ekranie czy też miniodbiornika TV (skrajne części rozkładu).

Zarówno redukcja ceny, jak i produkcja małych bądź dużych odbiorników telewizyjnych przez konkurentów sprzyja większemu zaspokojeniu konsumentów, których gusty różnią się od gustów przeciętnych. Ci nietypowi konsumenci mają teraz do dyspozycji produkt, który lepiej lub nawet dokładniej odzwierciedla ich preferencje.

W rozważaniach założono swobodę wejścia na rynek. Jeśli wejście na rynek jest ograniczone przepisami państwowymi lub istnieniem monopolu na produkcję kluczowego zasobu, różnorodność produktów nie będzie tak duża, jak w przypadku otwartego, konkurencyjnego rynku. Jeśli będzie tylko dwóch lub trzech konkurentów na rynku (przy założeniu, że nic w otoczeniu się nie zmieni), można się spodziewać, że będą oni proponować produkty skupiające się wokół środka rozkładu o kształcie dzwonu (rys. 45.).

Nawet w przypadku swobody wejścia na rynek różnorodność produktów zależy od kosztów produkcji oraz od ceny, którą ludzie skłonni są zapłacić za produkty o oryginalnych cechach.



Rys. 45. Rozkład preferencji konsumentów odbiorników telewizyjnych
Źródło: opracowanie własne

Jeśli producenci w jednej części rozkładu cech produktów będą próbowali żądać nadmiernie wysokiej ceny, inni producenci będą mogli wejść na ten segment rynku i zepchnąć cenę w dół albo też konsumenci będą kupować inne produkty. W ten sposób powstanie optymalna różnorodność na wolnym, konkurencyjnym rynku; argument na rzecz wolnego rynku jest argumentem na rzecz optymalnego zestawu różnorodnych produktów. Bez swobody wejścia na rynek nie można stwierdzić, czy możliwa jest poprawa istniejącej kombinacji produktów. Wolny, konkurencyjny rynek daje rywalizującym firmom szansę ulepszenia tej kombinacji.

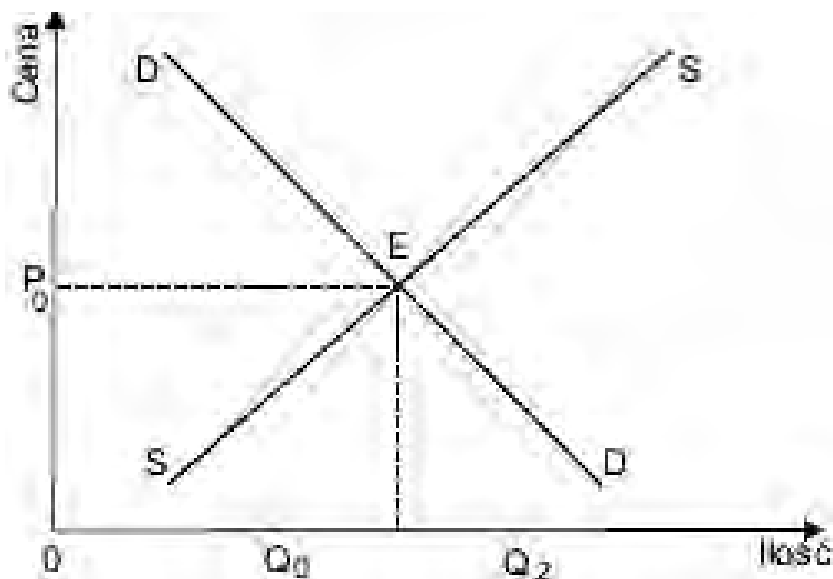
Argumentacja na rzecz wolnego rynku staje się jeszcze silniejsza, jeżeli uznaje się, że warunki rynkowe oraz wynikająca z nich optymalna struktura liczby produktów o różnorodnych cechach i różnych cenach stale się zmieniają.

4.5. Co, jak i dla kogo produkować?

Wolny rynek jest jednym ze sposobów umożliwiających społeczeństwu rozwiązanie podstawowego dylematu ekonomicznego: co, jak i dla kogo produkować?

Rysunek 46. pokazuje krzywą popytu, krzywą podaży i punkt równowagi rynkowej E. Rynek decyduje, ile powinna wynosić produkcja danego dobra poprzez ustalenie ceny, przy której rozmiary popytu równe są rozmiarom poda-

ży. Przy innych czynnikach niezmiennych, im więcej dóbr jest produkowanych w stanie równowagi, tym większe są rozmiary popytu na nie przy każdej cenie (tym bardziej krzywa popytu jest przesunięta na prawo) i tym większe są rozmiary podaży przy każdej cenie (tym dalej na prawo położona jest krzywa podaży).



Rys. 46. Równowaga w warunkach wolnego rynku
Źródło: opracowanie własne

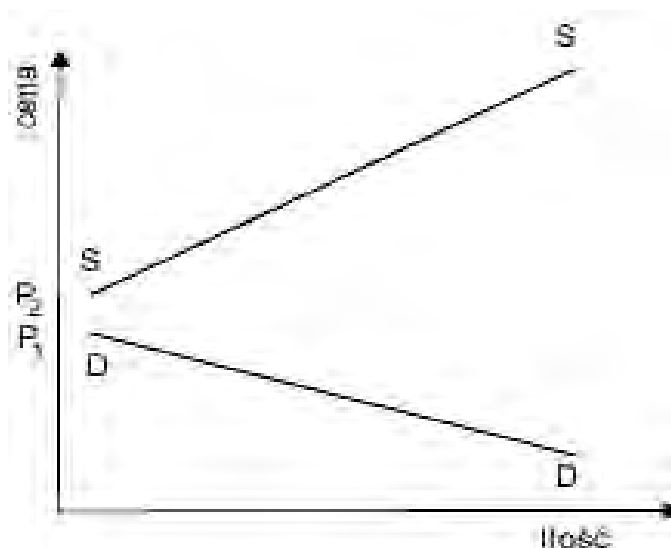
Równowaga rynkowa ustala się w punkcie E. Gospodarka wytwarza takie ilości dobra, jakie konsument jest w stanie nabyć przy cenie P_0 , a producenci sprzedają całą wielkość produkcji wytwarzaną przy cenie P_0 .

Rynek informuje także o odbiorcach produkowanych dóbr: w sytuacji równowagi dobro jest nabywane przez tych konsumentów, którzy są skłonni zapłacić co najmniej P_0 za jednostkę. Rynek decyduje również o sposobie produkcji poszczególnych dóbr. Aby jednak zrozumieć to zagadnienie, niezbędna jest wiedza na temat produkcyjnej sfery gospodarki.

Nawet przy cenie P_1 , najwyższej, jaką konsumenci są skłonni zapłacić za dane dobro, producenci nie rozpoczną produkcji tego dobra. Cena P_1 jest bowiem niższa od ceny P_2 , przy której produkcja stanie się dla nich opłacalna.

Rynek decyduje także o tym, jakie dobra są produkowane. Przyroda dostarcza dóbr nieodpłatnie. Ludzie angażują się w kosztowny proces produkcji jedynie wtedy, gdy otrzymują w zamian zapłatę. Krzywa podaży mówi o tym, ile należy zapłacić, by uzyskać określoną wielkość podaży danego dobra. Rysunek

46. pokazuje, że ustalona cena równowagi P_0 skłania producentów do zaoferowania podaży Q_0 , natomiast rys. 47. przedstawia przykład dobra, którego produkcja nie zostanie podjęta. Najwyższa cena, jaką skłonny jest zapłacić konsument za to dobro równa jest P_1 , jednak jest ona niewystarczająca, by skłonić producentów do produkcji. Być może postęp techniczny spowoduje produkcję nowego dobra (np. samochód z elektrycznym napędem), co oznaczać będzie przesunięcie krzywej podaży dostatecznie na prawo, tak aby przecięła się ona z krzywą popytu przy dodatnich jego wartościach. Podobny wpływ mogą mieć zmiany w gustach i upodobaniach, przesuwając dostatecznie w górę krzywą popytu, tak by przecięła się z krzywą podaży przy dodatnich wartościach ceny i ilości dóbr.



Rys. 47. Przykład dobra, którego produkcja nie zostanie podjęta
Źródło: opracowanie własne

Jak już wspomniano, konsumenci nie zawsze zgadzają się z decyzjami rynku. Wolny rynek nie jest w stanie dostarczyć odpowiedniej dla każdego chorego liczby lekarstw czy dla każdego głodnego odpowiedniej liczby żywności.

Społeczeństwo może zastosować normatywną ocenę, według której biedni powinni mieć więcej żywności i lepszą opiekę lekarską, niż wynika to z mechanizmu wolnego rynku. Podobnego rodzaju zastosowaniem normatywnej oceny jest przekonanie, że chociaż ludzie są skłonni płacić za pornografię, ze społecznego punktu widzenia taka działalność powinna być zakazana. Niewiele społec-

czeństw zgadza się na istnienie całkowicie nieograniczonego rynku na wszystkie towary. Z tego właśnie powodu w wielu społeczeństwach pojawia się przyzwolenie na to, by o alokacji zasobów zamiast rynku decydował rząd. Działanie rządu w tej dziedzinie polega na modyfikacji wyników alokacji rynkowej poprzez bezpośrednią regulację, podatki oraz płatności transferowe w postaci np. zasiłku dla bezrobotnych.

4.6. Rola rządu

Domeną działalności rządu w każdym społeczeństwie jest zapewnienie takich usług, jak: obrona kraju, bezpieczeństwo wewnętrzne (policja), ochrona przeciwpożarowa oraz wymiar sprawiedliwości. Ponadto rządy dokonują płatności transferowanych na rzecz pewnych członków społeczeństwa. Płatności transferowane są to wypłaty na rzecz pewnych jednostek, bez wymagania w zamian żadnych innych świadczeń.

Przykładami transferów są następujące świadczenia: zabezpieczenie społeczne, emerytury, zasiłki dla bezrobotnych, subsydiowanie zakupów żywności przez najbiedniejszych. Wydatki rządowe, czy to w zakresie usług publicznych (obrona zewnętrzna, bezpieczeństwo wewnętrzne) czy też płatności transferowych, finansowane są głównie z nakładanych podatków, choć pewna (znikoma) ich część może być finansowana z długu publicznego.

Tabela 10. zawiera porównanie roli państwa w czterech krajach. W odniesieniu do każdego z nich przedstawione są: odsetki dochodu narodowego, procent dochodu stanowiący bezpośrednie wydatki rządowe na dobra i usługi oraz procent wydatkowanego przez państwo dochodu na świadczenia transferowe dla jednostek.

Tabela 10. Udział sektora rządowego w gospodarce

Kraj	Przychody podatkowe (%)	Dostawy dóbr i usług (%)	Płatności transferowane (%)
Anglia	39,0	20,0	21,7
Japonia	26,6	9,8	13,5
USA	32,5	17,4	14,4
Szwecja	57,4	28,4	26,8

Źródło: na podstawie: OECD Economic Outlook, Grudzień 1981 (tab. R6, R7, R9).

Rząd np. Szwecji przekazuje znaczną część podatków na dostarczanie społeczeństwu dóbr i usług oraz na płatności transferowe. Odmiennie wygląda sytuacja w Japonii, gdzie wpływy państwa z nakładanych podatków są znacznie mniejsze, a udział wydatków państwa na dobra i usługi jest trzykrotnie mniejszy

niż w Szwecji. Tego rodzaju różnice w skali działalności państwa i jego udziału w dochodzie odzwierciedla zróżnicowanie w sposobach alokacji zasobów w różne alternatywne cele.

Państwo wydaje część swoich przychodów na określone dobra i usługi, takie jak np. czołgi, szkoły czy bezpieczeństwo publiczne. Wydatki tego rodzaju bezpośrednio przesądzają o tym, co się w gospodarce wytwarza, czyli o strukturze produkcji. Niski udział wydatków państwowych na dobra i usługi w Japonii (tab. 10.) jest wynikiem bardzo małych nakładów tego kraju na obronę narodową. Państwo poprzez politykę transferów wpływa także na to, dla kogo wytwarzany produkt jest przeznaczony. Opodatkowując osoby o wysokich dochodach i jednocześnie dokonując płatności transferowych na rzecz ubogich, rząd dąży do tego, aby w udziale tym ostatnim przypadła większa część wytwarzanego dochodu, niżby to miało miejsce bez ingerencji państwa.

Państwo, poprzez odpowiednie przepisy, wpływa także na to, jak dobra są wytwarzane. Kierownictwa zakładów przemysłowych muszą przestrzegać przepisów bezpieczeństwa pracy i zasad ochrony środowiska, nawet gdy ich stosowanie pociąga za sobą dodatkowe koszty (np. lokalizowanie obiektów biurowych i produkcyjnych jest zakazane w atrakcyjnych, mieszkalnych dzielnicach miast).

Stopień zaangażowania państwa we współczesnych gospodarkach jest kontrowersyjnym zagadnieniem, np. w Anglii blisko 40% dochodu narodowego jest przejmowane przez państwo w formie podatków. Wysokość tego wskaźnika wpływa na to, co, jak i dla kogo się produkuje. Niektórzy jednak twierdzą, że rozbudowany sektor publiczny czyni gospodarkę mniej wydajną, zmniejszając tym samym wolumen wytwarzanych dóbr, które mogłyby służyć potrzebom konsumentów.

Powszechnie uznawana jest opinia, że wysokie podatki ograniczają motywację do pracy. Jeżeli połowa zarobków jest pochłaniana przez podatki, można preferować krótszy czas pracy w skali tygodniowej, uzyskując więcej czasu wolnego na pracę w ogrodzie czy oglądanie telewizji.

Wyobraźmy sobie, że celem pracownika jest osiągnięcie dochodu netto (po opodatkowaniu) na poziomie umożliwiającym spędzenie raz w roku urlopu za granicą. Aby ten cel osiągnąć, pracownik w gospodarce o wysokich podatkach musi przepracować więcej godzin, niż w warunkach niskiego opodatkowania. Tak więc otwartą pozostaje kwestia, czy *per saldo* wysokie podatki sprawiają, że ludzie pracują więcej czy mniej. Świadczenia społeczne i zasiłki dla bezrobotnych będą raczej ograniczały motywację do pracy z uwagi na to, że przyczyniają się do posiadania dochodów na poziomie oczekiwanym przez beneficjenta.

Z punktu widzenia społecznego procesu alokacji ograniczonych zasobów rola państwa ma znaczenie kluczowe. Jest to jedno z centralnych zagadnień ekonomii, do którego autorzy podręcznika będą wracać.

Wolny rynek stwarza warunki, w których jednostka kierująca się własnym interesem nie jest poddawana żadnym restrykcjom państwa. W gospodarce na-

kazowej zakres swobód ekonomicznych jednostek gospodarczych jest bardzo ograniczony, gdyż większość decyzji jest podejmowana na szczeblu centralnym, przez rząd. Między tymi dwoma krańcowymi przypadkami pojawia się gospodarka mieszana.

W gospodarce mieszanej rząd i sektor prywatny współuczestniczą w rozwiązywaniu problemów gospodarczych. Rząd kontroluje znaczną część produkcji za pomocą podatków, płatności transferowych oraz dostarczania dóbr i usług publicznych, takich jak obrona narodowa czy bezpieczeństwo wewnętrzne. Kontroluje też zakres, w jakim jednostki mogą kierować się w swoim działaniu własnym interesem. Rząd może także występować w roli producenta dóbr prywatnych.

W większości krajów występuje gospodarka mieszana, choć niektóre są bliższe gospodarkom nakazowym, a inne gospodarkom wolnorynkowym.

Rozdział VI

Przedsiębiorstwo w gospodarce rynkowej i koszty produkcji

1. Wpływ zmian form własności na charakter przedsiębiorstw

Cechą charakterystyczną kapitalizmu XIX w. była wolna konkurencja. Niemal w każdej gałęzi przemysłu istniało wiele przedsiębiorstw o stosunkowo niewielkich rozmiarach produkcji, przez co pojedyncze przedsiębiorstwo nie mogło wywierać jakiegokolwiek wpływu na kształtowanie się stosunków rynkowych. Przedsiębiorstwo działające czy pozostające w zastoju nie ma zatem większego wpływu na globalne rozmiary produkcji.

Przez cały XIX w. w gospodarce kapitalistycznej zachodził proces koncentracji i centralizacji kapitału. W następstwie tego procesu sytuacja w przemyśle w krajach rozwiniętych, zwłaszcza w przemyśle ciężkim, zaczęła ulegać daleko idącym zmianom. Mianowicie w niektórych gałęziach tego przemysłu (w górnictwie, hutnictwie, przemyśle maszynowym itd.) zaczęły powstawać wielkie przedsiębiorstwa, zatrudniające tysiące, a niekiedy dziesiątki tysięcy robotników, wytwarzające już nie 0,5 czy 1%, ale 5-10% produkcji danej gałęzi przemysłu. Po pewnym czasie okazało się, że w każdej gałęzi produkcji istnieje po kilkanaście przedsiębiorstw, które łącznie wytwarzają ok. 50% produkcji danej gałęzi.

Przedstawione procesy koncentracji i centralizacji kapitału stanowiły przejaw rozwoju sił wytwórczych, co wiązało się z osiągnięciem znacznego postępu w naukach ścisłych i przyrodniczych. Rozwój nauki doprowadził do poważnych przemian w technice wytwarzania, a także organizacji procesów wytwórczych, można wręcz mówić o rewolucji naukowo-technicznej. Przejawem tej rewolucji są nie tylko poważne zmiany techniczno-organizacyjne procesu produkcji, ale również zmiany w technice i metodach wymiany towarów. Nowoczesna produkcja i wymiana wymagają z kolei dokonania zmian prawnych, administracyjnych, kulturalnych i socjalnych ram funkcjonowania całej gospodarki narodowej.

Rozwój cybernetyki to najbardziej charakterystyczny przejaw rewolucji w produkcji. Wyraża się to przede wszystkim w pojawianiu się zupełnie nowej techniki i nowych zasad organizacji produkcji, zmianie stosunków wzajemnych człowieka do otaczającego go środowiska oraz w ogromnym wzroście istniejących i potencjalnych zasobów energetycznych.

Nowa technika wykazała zdecydowaną przewagę wielkiej (masowej) produkcji nad produkcją na małą skalę. Budowa wielkich zakładów stała się więc warunkiem osiągnięcia większych zysków.

Wraz z rozwojem sił wytwórczych przekształcały się formy i metody gospodarowania środkami produkcji. Ukształtowały się następujące formy współczesnej kapitalistycznej własności środków produkcji:

- jednoosobowa własność i własność spółek,
- własność korporacji,
- własność państwowa,
- własność spółdzielcza.

Znaczenie jednoosobowej własności we współczesnej gospodarce rynkowej jest znikome. Jednoosobowa forma własności została wyparta przez formę akcyjną, która polega na tym, że właścicielami danego przedsiębiorstwa są akcjonariusze, tzn. posiadacze akcji przedsiębiorstwa. Wydawałoby się, że każdy posiadacz akcji ma pewien wpływ, w zależności od wartości akcji, na przedsiębiorstwo. Jednak przeważająca część akcjonariuszy jest pozbawiona kontroli nad przedsiębiorstwem, zadawalając się jedynie uzyskiwaniem dywidend od posiadanych akcji. Kontrola nad korporacją należy do niewielkiej grupy akcjonariuszy, która posiada tzw. kontrolny pakiet akcji, tj. ok. 51% wszystkich akcji. W praktyce, z uwagi na ogromne rozproszenie poważnej części akcji, wystarczy mieć o wiele mniej niż 51%, aby stać się faktycznym właścicielem korporacji.

Rozwój spółek akcyjnych doprowadził do rozdzielenia dwóch łącznie występujących atrybutów własności. Współczesny proces produkcji i dystrybucji przebiega w tak wielkiej skali, że niemożliwe jest, aby kapitał niezbędny do jego uruchomienia i kontynuacji był własnością jednostki lub małej liczby osób. Jednostka inwestująca kapitał przekazuje władzę nad swoim udziałem korporacji, która stanowi w całości lub części kontrolę nad jego produkcyjnym zastosowaniem. Udziałowiec zatrzymuje tylko zmodyfikowane prawo do udziału w części zysku w formie pieniężnej oraz prawo do sprzedaży udziału, stając się biernym posiadaczem. Na arenie gospodarczej pojawiają się więc dwie osoby: właściciel z prawami do części dochodu od własnego kapitału oraz aktywny kapitalista z prawami do dysponowania kapitałem.

W rzeczywistości proces oddzielenia kapitału jako własności od kapitału jako funkcji jest znacznie bardziej skomplikowany. W wielkiej korporacji współdziałają i splatają się interesy różnych grup. Sprawą ważną jest więc ustalenie, która z nich sprawuje rzeczywistą władzę. Identyfikacja grupy sprawującej władzę jest o tyle istotna, że cele działalności gospodarczej tej grupy mogą stać się celem działalności korporacji jako całości.

Posiadanie kontrolnego pakietu danej spółki nie jest równoznaczne z posiadaniem władzy i umiejętności zarządzania bieżącą działalnością współczesnego przedsiębiorstwa. Dzisiejsze wielkie spółki akcyjne zarządzane są przez kierowników, specjalistów, tzw. menedżerów.

W formie spółek akcyjnych powstały wielkie przedsiębiorstwa, tzw. wielkie korporacje, składające się z wielu przedsiębiorstw należących do różnych branż gospodarki narodowej. We współczesnej gospodarce rynkowej formą panującą

jest korporacja. Korporacje (zwłaszcza te wielkie) mają w znacznej części charakter monopolistyczny. W USA w całej gospodarce narodowej, z wyłączeniem rolnictwa i usług, ponad 3/4 obrotów towarowych skoncentrowane jest w spółkach akcyjnych.

Charakterystyczne dla współczesnego kapitalizmu jest też utrzymanie w pewnym zakresie własności państwowej. Ta forma własności pełni jednak w pewnym stopniu rolę służebną wobec panującej korporacyjnej formy własności kapitalistycznej.

Zmiany w organizacji produkcji (przejście znacznej części przemysłu z produkcji na niewielką skalę do produkcji masowej) spowodowały znaczące zmiany w sposobach zarządzania gospodarką kapitalistyczną. Wielkimi korporacjami zarządzają zawodowi specjaliści, którzy tworzą swoistą, względnie autonomiczną warstwę lub grupę społeczno-zawodową. Następuje więc nieunikniony proces technokracji produkcji.

W zarządzaniu przedsiębiorstwami coraz powszechniejsze zastosowanie mają liczące maszyny elektroniczne. Duże znaczenie w realizacji optymalnego zarządzania ma zarządzanie systemowe, polegające na rozpatrywaniu działalności (w określonym horyzoncie czasowym) jednostek gospodarczych jako systemu, co łączy się z koniecznością dokładnego sformułowania celu tej działalności w różnych okresach.

Jak wykazały badania, korporacje ustalają roczne programy produkcji, przyjmując za funkcję celu maksymalizację sumy sprzedaży, a za jedno z ograniczeń osiągnięcie pewnej sumy zysku.

Nowe metody organizacji procesów produkcyjnych zrodziły potrzebę dokonania poważnych zmian w metodach zbytu produktu i oddziaływania na konsumenta. Do zbytu masowej produkcji nie wystarcza już oddziaływanie na odbiorcę przez bezpośredniego sprzedawcę towaru. Politykę „urabiania” masowego konsumenta muszą przejąć „wielcy” producenci. Wiele dużych spółek już w latach dwudziestych XX w. powoływało – najczęściej w ramach sprzedaży – specjalne komórki zajmujące się badaniami nad popytem, zmianami jego wielkości struktury i elastyczności.

Produkcja masowa zrodziła zapotrzebowanie na naukowo uzasadnione metody sprzedaży produktów, określane mianem marketingu. Zmieniła ona również zupełnie charakter polityki inwestycyjnej. Niepewność i ryzyko związane z podejmowaniem decyzji inwestycyjnych rosną bowiem w miarę wzrostu wielkości nakładów inwestycyjnych i wydłużania się przewidywanego okresu użytkowania danej inwestycji. Podejmowanie decyzji inwestycyjnych coraz rzadziej było wynikiem „wycucia” przyszłości przez naczelne kierownictwo przedsiębiorstwa. Ich podstawą stała się bowiem naukowa analiza efektywności rozpatrywanych projektów inwestycyjnych.

Obecnie typowym zjawiskiem we współczesnej gospodarce rynkowej jest dywersyfikacja produkcji (rozszerzenie asortymentu produkcji). Zjawisko to komplikuje organizację i zarządzanie produkcją oraz zbytu. Rośnie bowiem

liczba wydziałów, przy jednoczesnym zmniejszaniu się produkcyjno organizacyjnej zależności między nimi.

Jaki jest więc obowiązujący system zarządzania w dużych firmach kapitałowych – scentralizowany czy zdecentralizowany? Prawdopodobną odpowiedź na to pytanie można sformułować w następujących punktach:

- Już w latach dwudziestych w firmach kapitalistycznych pojawiały się tendencje decentralizacyjne, które w miarę czasu uległy wzmocnieniu, a w latach pięćdziesiątych stały się dominującą teorią zarządzania.
- Trudno dostrzec jeden obowiązujący system; jedynie uniwersalnie obowiązującą zasadą jest brak schematu i konieczności przystosowania form zarządzania do obiektywnie istniejących warunków i wyznaczonych celów.

Zwykle rozróżnia się trzy zasadnicze różne schematy (typy) organizacyjnej struktury wielkich kapitalistycznych grupowań przedsiębiorstw: zdecentralizowany, scentralizowany i mieszany.

W korporacji zdecentralizowanej zarząd interesuje się tylko ogólnym kierunkiem rozwoju swoich przedsiębiorstw, zatwierdza zasady polityki technicznej na dłuższy okres, kontroluje zysk i inwestycje przedsiębiorstw, które zorganizowane są z reguły jako firmy typu regionalnego. Tak zorganizowany jest największy koncern naftowy świata Standard Oil of New Jersey.

W typie scentralizowanym działalność zakładów produkcyjnych jest koordynowana przez jednostki (*divisions*), które nie mają osobowości prawnej, a ich praca oparta jest na zasadach wewnętrznego rozrachunku gospodarczego. Typ przedsiębiorstwa mieszanego jest kombinacją cech dwóch pierwszych typów. Największe przedsiębiorstwa podporządkowane są bezpośrednio zarządowi korporacji i zarządzane według typu zdecentralizowanego, a mniejszymi kieruje się według zasad typu scentralizowanego. Na takich zasadach oparty jest największy amerykański koncern metalurgiczny United State Steel.

2. Funkcja produkcji

Na rozmiary produkcji wpływ mają:

- wielkość i struktura aparatu produkcyjnego,
- rozmiary i struktura zatrudnienia oraz kwalifikacje pracowników,
- struktura maszyno chłonności,
- pracochłonność poszczególnych wyrobów.

Wszystkie czynniki produkcji w przedsiębiorstwie podzielimy na stałe i zmienne. To czy dany czynnik uważamy za stały czy zmienny, zależy od długości rozpatrywanego okresu. W krótkich okresach tylko niektóre czynniki mogą być zmienione, natomiast w okresach długich wszystkie czynniki mogą ulec zmianie.

Wielkość produkcji o określonej strukturze, którą przedsiębiorstwo może wytworzyć w danym czasie, przy danych zasobach produkcyjnych i przy ustalonych metodach wytwarzania nazywa się **zdolnością produkcyjną**.

Funkcja produkcji

Funkcja produkcji przedstawia zależności między wielkością zużytych czynników produkcji a osiągniętym efektem w postaci wytworzonej produkcji.

Matematyczne funkcję produkcji przedstawia wzór:

$$P = F(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$$

gdzie:

p – wartość produkcji,

$x_1, x_2 \dots x_n$ - wartość poniesionych nakładów poszczególnych czynników.

W literaturze ekonomicznej podawane są różne formuły funkcji produkcji. Najczęściej wykorzystywana jest funkcja potęgowa **Cooba-Daglasa**.²⁵

Funkcja potęgowa Cooba-Daglasa przyjmuje następującą postać:

$$Y = AK^\alpha \times L^\beta$$

gdzie:

Y – wielkość produkcji,

K – wielkość zaangażowanego kapitału,

L – zatrudniona siła robocza (wielkość nakładów pracy),

A, α , β - parametry oszacowane na podstawie materiału statystycznego.

Parametry: A, α i β mierzą wpływ, jaki na wielkość produkcji wywierają odpowiednio: majątek produkcyjny (K) oraz praca (L), czyli jaki procent przyrostu produkcji przypada na 1% przyrostu danego czynnika wytwórczego.

Funkcja produkcji Cooba-Daglasa ma wiele zalet powodujących jej częste zastosowanie w praktyce, gdyż jej postać analityczna dopuszcza różne nieliniowe zależności wielkości produkcji od wielkości nakładów.

W ekonomii ogół problemów technologicznych związanych z produkcją dóbr możemy analizować w oparciu o:

- tzw. prawa wydajności proporcjonalnej i nieproporcjonalnej oraz
- system krzywych jednakowego produktu.

²⁵ Nazwa pochodzi od nazwisk dwóch naukowców, prowadzących prace teoretyczne i empiryczne w zakresie problematyki funkcji produkcji.

Prawo nieproporcjonalnych przychodów

W statystycznej analizie funkcji produkcji przyjmuje się a priori założenie, że kolejnym nakładom czynników zmiennych towarzyszą nieproporcjonalne zmiany w przyrostach produkcji. Tak sformułowaną prawidłowość często nazywa się **prawem nieproporcjonalnych przychodów**.

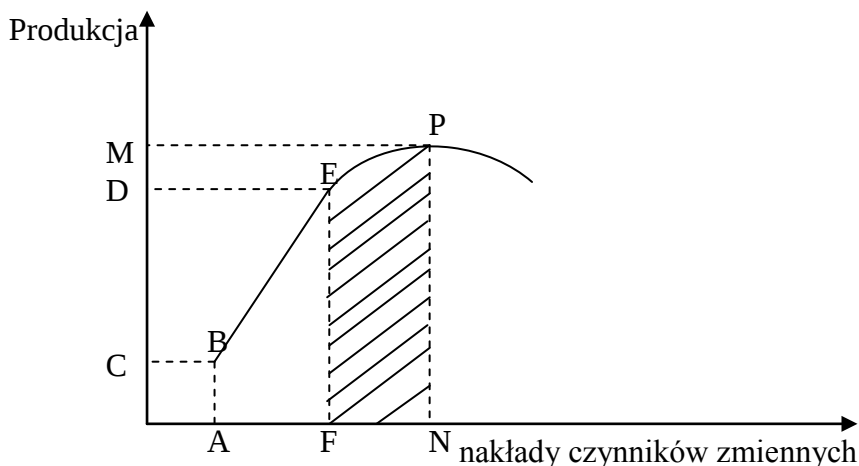
Prawo to zostało początkowo sformułowane w odniesieniu do rolnictwa przez francuskiego fizjokratę Anne Robert Jacques Turgota XVIII, następnie było ono przedmiotem analizy Tomasza Malthusa XIX i wreszcie zostało rozwinięte przez Davida Ricarda XIX.

Prawo nieproporcjonalnego przychodu (inaczej prawo nieproporcjonalnej wydajności) można ogólnie sformułować w następujący sposób: jeżeli zwiększamy nakłady niektórych tylko czynników wytwórczych, potrzebnych do produkcji danego dobra, pozostawiając inne czynniki w ilości nie zmienionej (stałe), to otrzymany produkt będzie wzrastał początkowo więcej niż proporcjonalnie, następnie proporcjonalnie i wreszcie mniej niż proporcjonalnie w stosunku do nakładów czynników zmiennych. W końcu, kiedy wysokość nakładów przekroczy określoną granicę, absolutna ilość otrzymanego produktu zacznie się zmniejszać.

Prawo to działa w warunkach statycznych w krótkich okresach (przy założeniu niezmienniej techniki i niezmienności zdolności produkcyjnych czynników stałych).

Krzywa Knighta

Funkcję produkcji możemy oznaczyć symbolem $P(x)$. Przedstawia ją rys. 48. Krzywą BP na tym rysunku nazywamy krzywą produkcji (**krzywa Knighta**).



Rys. 48 Krzywa produkcji przy działaniu prawa wydajności nieproporcjonalnej
Źródło: Z. Dach (red.), Mikroekonomia Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1995, s. 132

Przebieg krzywej BP ilustruje działanie prawa wydajności nieproporcjonalnej:

- Gdy nakłady rosną w granicach od A do F, działa w tym wypadku prawo wydajności więcej niż proporcjonalnej: każdy kolejny przyrost czynników zmiennych powoduje większy (rosnący) przyrost produkcji, na skutek coraz pełniejszego wykorzystania istniejącego czynnika stałego;
- Przy odpowiednio wielkim nakładzie czynników zmiennych zacznie działać prawo wydajności mniej niż proporcjonalnej (odcinek EP, w przedziale DM na osi rzędnych), produkcja rośnie wolniej, niż rosną nakłady czynników produkcji. Jako czynnik hamujący będzie działał fakt, że czynnik stały się nie zmienia (= constans).
- Przy pewnej wielkości nakładu ON otrzymujemy maksimum tego, co przy danym poziomie techniczno-organizacyjnym w ogóle może być otrzymane, pod warunkiem pozostawienia bez zmiany czynnika stałego.

Praktyczne znaczenie na krzywej produkcji ma jedynie odcinek EP (tzn realny odcinek krzywej produkcji), ilustrujący działanie prawa wydajności mniej niż proporcjonalnej. Żadne bowiem przedsiębiorstwo nie zatrzyma się w obrębie wydajności rosnącej więcej niż proporcjonalnie, ponieważ zwiększenie w tym wypadku nakładów czynników zmiennych obniża koszty produkcji przy każdym stosunku cen czynników wytwórczych.

Praktycznie nierealna jest również wypadek nadmiernego zużycia czynnika zmiennego, powodującego spadek absolutnej wielkości produkcji.

Tak więc, realnie rzecz biorąc, prawo wydajności nieproporcjonalnej przekształca się w prawo wydajności mniej niż proporcjonalnej.

Krzywa Knighta budzi spory.

Istnieją dwa przeciwstawne obozy różnie komentujące prawo wydajności malejącej (mniej niż proporcjonalnej).

Przeciwnicy prawa malejącej wydajności mówią, że wraz z rozwojem sił wytwórczych wydajność czynników produkcji nie maleje, lecz rośnie. Należy w tym miejscu przyznać im rację, ale trzeba pamiętać o założeniach, przy których prawo to działa. Prawo wydajności malejącej jest krótkookresowe i statyczne, zakłada niezmienność techniki.

Mówi ono, jak będzie kształtowała się wielkość produkcji, jeżeli będziemy zmieniali kombinację czynników wytwórczych przy danej technice. Czyli nie interesuje się dynamiką, lecz statyką.

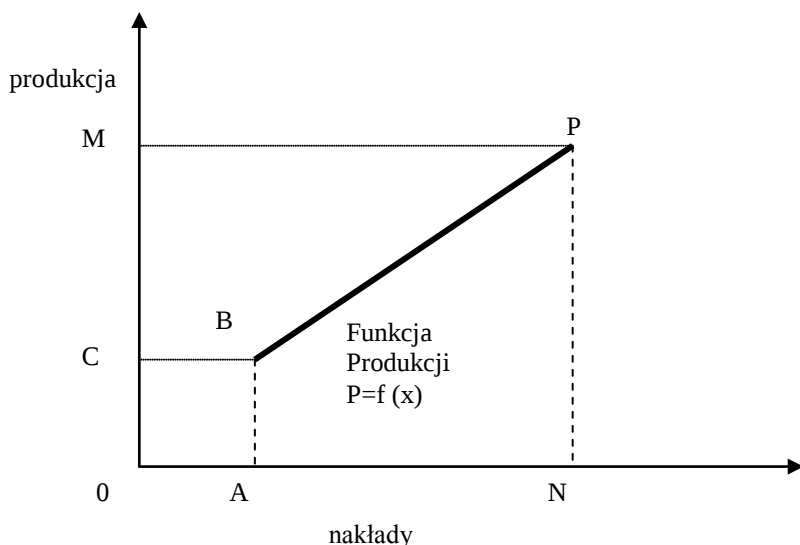
Prawo wydajności proporcjonalnej

Jeżeli chodzi o prawo wydajności proporcjonalnej, to działa ono wówczas, gdy występuje zmienność wszystkich czynników wytwórczych, stałych i zmiennych. Realnie rzecz biorąc może to nastąpić tylko w długim okresie.

Prawo to mówi, że proporcjonalnie do przyrostu nakładów czynników wytwórczych następuje również przyrost całkowitej produkcji w takim samym stopniu.

Prawo wydajności proporcjonalnej występuje dość rzadko, a mianowicie przy projektowaniu nowych zakładów, gdzie dowolnie można zwiększać nakłady czynników produkcji, podczas gdy jest to utrudnione, a czasem niemożliwe w zakładach już istniejących.

Krzywa produkcji dla długiego okresu, przy założeniu dowolnej zmienności wszystkich czynników produkcji i stałości postępu technicznego, ma kształt linii prostej (zob. rys. 49).



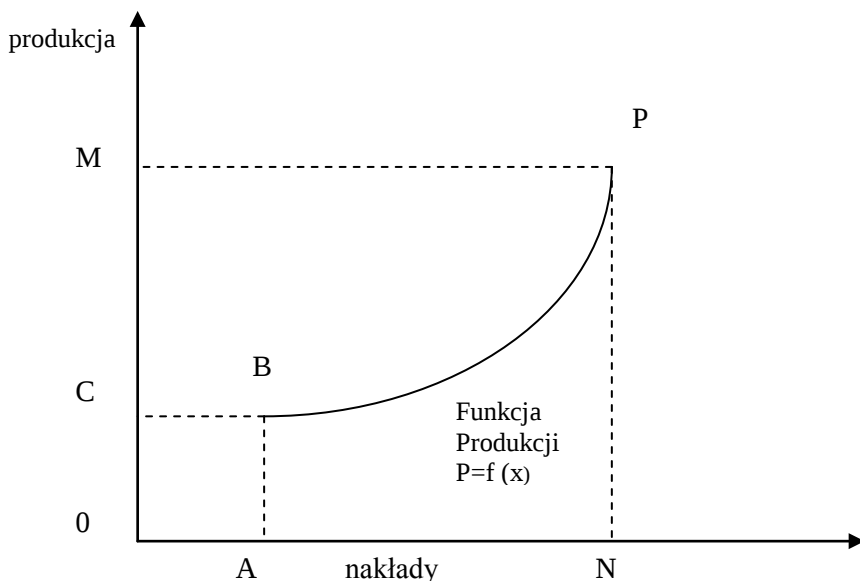
Rys. 49 Krzywa produkcji przy działaniu prawa wydajności proporcjonalnej
Źródło: opracowanie własne

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że stałość postępu technicznego dla długiego okresu jest czystą spekulacją teoretyczną. Toteż długookresowa krzywa produkcji, uwzględniająca dokonujący się postęp techniki, będzie miała inny kształt, zbliżony z działaniem prawa wydajności bardziej niż proporcjonalnej – zwiększenie czynnika produkcji o jednostkę spowoduje wzrost produkcji o więcej niż jednostkę.

Produktywność krańcowa czynników wytwórczych

Z każdej funkcji produkcji można wyprowadzić funkcję produktywności krańcowej danego czynnika wytwórczego.

Produktywność krańcową można określić jako przyrost produkcji spowodowany przez zwiększenie odpowiedniego czynnika wytwórczego o jednostkę. Natomiast produktywność przeciętna jest miarą efektu produkcyjnego przypadającego na jednostkę czynnika wytwórczego.



Rys. 50 Długookresowa krzywa produkcji
Źródło: opracowanie własne

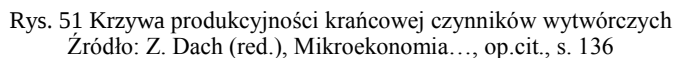
Produkcyjnością krańcową czynnika wytwórczego x nazywamy granicę, do której dąży stosunek przyrostu produkcji (P) do przyrostu czynnika x , jeżeli ten ostatni dąży do zera, a wszystkie inne czynniki pozostają bez zmiany.

Miarą geometryczną produktywności krańcowej jest tg kąta utworzonego przez oś odciętych i prostą, styczną do krzywej produktu w danym punkcie (zob. rys. 51).

Nachylenie tej stycznej do krzywej produktu mierzy produktywność krańcową w punkcie C1. Produktywność krańcowa czynników zmiennych (czynnika zmiennego) rośnie do punktu B1, w którym następuje przegięcie krzywej produkcji (tg kąta rośnie). W punkcie B1 produktywność krańcowa osiąga swe maksimum; od punktu B1 do D1 produktywność krańcowa maleje (tg kąta maleje).

W granicach tzw. realnego odcinka krzywej produkcji produktywność krańcowa czynnika wytwórczego x maleje wraz ze zwiększeniem nakładu tego

Prawo to działa niezależnie od tego, czy zmieniającym się czynnikiem wytwórczym jest praca, rzeczowe środki produkcji czy ziemia.



Odcinkiem krzywej, w zakresie którego dokonuje się wyboru, jest więc odcinek zmniejszającej się produktywności krańcowej (na prawo od punktu optimum – R).

Przedsiębiorcy opłaca się zwiększać zatrudnienie czynnika produkcji tylko do punktu wyrównania się jego krańcowej produktywności z jego ceną. Przekroczenie tego punktu oznacza, że przyrost kosztów produkcji byłby większy od przyrostu wartości produkcji.

Wnioski jakie nasuwają się z przedstawionych rozważań można ująć w następujących twierdzeniach:

Twierdzenie 1

Gdy produktywność przeciętna wzrasta, produktywność krańcowa jest większa od przeciętnej.

Twierdzenia 2

Gdy produktywność przeciętna zmniejsza się, produktywność krańcowa jest mniejsza od przeciętnej.

Twierdzenie 3

Gdy produktywność przeciętna osiąga maksimum, produktywność krańcowa równa się produktywności przeciętnej.

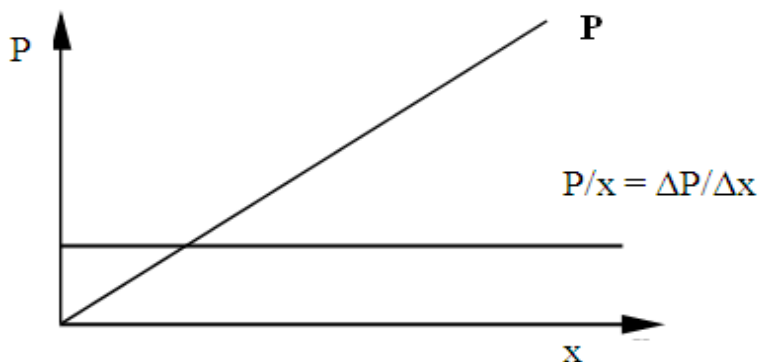
Twierdzenie 4

Produkcja całkowita jest sumą kolejnych produktywności krańcowych.

Powyższe twierdzenia odnoszą się do warunków, w których działa prawo wydajności nieproporcjonalnej.

W warunkach, gdy działa prawo wydajności proporcjonalnej, produktywność krańcowa kolejnych nakładów czynników zmiennych, jak również produktywność przeciętna jest stała w całym przedziale od minimum do maksimum całkowitej produkcji.

Czyli produktywność przeciętna jest równa produktywności krańcowej przy każdym nakładzie czynników wytwórczych (rys. 52). Krzywe produktu krańcowego i przeciętnego są w tym wypadku liniami prostymi, równoległymi do osi odciętych. Jak pamiętamy, w warunkach działania prawa wydajności proporcjonalnej krzywa produkcji całkowitej jest linią prostą, wychodzącą z początku układu współrzędnych, co oznacza, że produkt całkowity rośnie proporcjonalnie do wielkości nakładów czynników wytwórczych.



Rys. 52 Produkcyjność całkowita, przeciętna i krańcowa w warunkach działania prawa wydajności proporcjonalnej

Źródło: opracowanie własne

Miarą geometryczną produktywności krańcowej i przeciętnej jest tg kąta α , który wyraża stałą produktywność przeciętną, jak i równą jej stałą produktywność krańcową.

Należy podkreślić, że nieproporcjonalność wzrostu produkcji uwidacznia się bardziej wtedy, gdy mamy do czynienia z wytwarzaniem jednego i jednorodnego produktu. W większości wypadków mamy do czynienia z produkcją wieloasortymentową i wówczas mamy takie stany, jakie przedstawia ostatni rysunek, kiedy działa prawo wydajności proporcjonalnej.

3. Wybór metody wytwarzania w przedsiębiorstwie

Nakłady czynników wytwórczych ($V_1, V_2, V_3 \dots V_n$) są jednocześnie kosztami produkcji ponoszonymi przy wytwarzaniu dobra x . Dane dobro x może być wytwarzane przy różnej (określonej relacjami technologicznymi) kombinacji czynników wytwórczych, czyli przy zastosowaniu różnych metod produkcji. Wybór jednej z alternatywnych metod wytwarzania wpływa na koszt produkcji danego dobra, stąd wynika zasadnicza zasada dążenia do minimalizacji kosztów wytwarzania.

Na decyzję wyboru wpływa nie tylko wydajność (produktywność) danego czynnika produkcji, ale również koszt jego wytwarzania, którego rynkowym wyrazem jest cena.

Drugi aspekt omawianego zagadnienia polega na tym, że nie istnieją metody produkcji maksymalnie wykorzystujące wszystkie czynniki produkcji. Poszczególne czynniki wytwórcze mogą być optymalnie wykorzystane – mogą się wykazać bardzo dużą wydajnością tylko wtedy, gdy każdy z nich jest wspierany przez odpowiednio dużą liczbę pozostałych czynników wytwórczych (np. maszyny są w pełni wykorzystane tylko wtedy, gdy są zestawione ze stosunkowo dużą ilością pracy żywej (praca maszyn przez trzy zmiany)). Uzyskanie zatem znacznej wydajności jednego z czynników wytwórczych, np. V_1 (tj. dużej ilości produktu przypadającego na jednostkę V_1), jest możliwe tylko przy stosunkowo niskiej wydajności wszystkich pozostałych czynników wytwórczych. W połączeniach tych występują one w dużych ilościach i mają niską produktywność krańcową (w myśl prawa wydajności mniej niż proporcjonalnej).

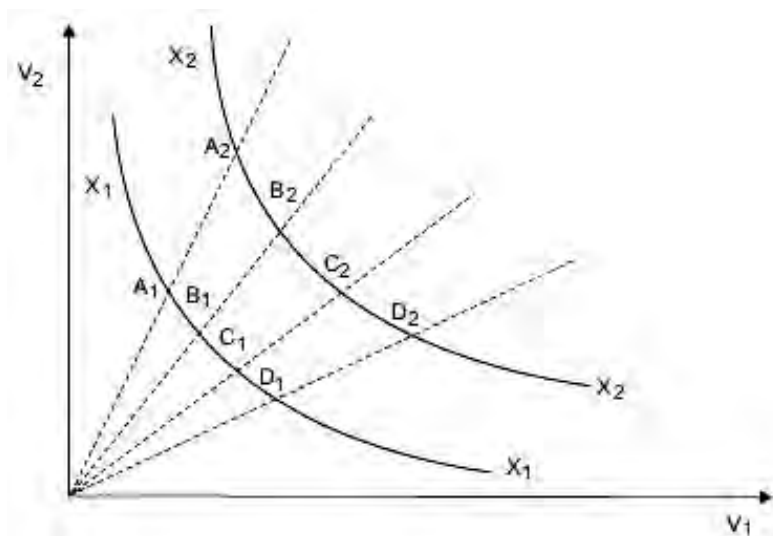
Z przedstawionych uwag wynikają następujące wnioski:

- Użyte w różnych proporcjach czynniki wytwórcze mogą dać jednaki rezultat (np. w rolnictwie ta sama ilość plonów z 1 ha przy różnych sposobach uprawy).
- Czynniki produkcji w określony sposób i w określonych granicach wzajemnie się zastępują (czynniki produkcji, które są w stosunku do siebie substytucyjne).

O charakterze tej zastępowalności (substytucji) decydują technologiczne warunki produkcji, w stosunkach określonych przez współczynniki techniczne (substytucja technologiczna) i warunki rynkowe w postaci cen danych czynników wytwórczych (substytucja rynkowa).

Zasady wyboru wytwarzania można przeanalizować za pomocą systemu krzywych jednakowego produktu – jest to nowy sposób przedstawiania funkcji produkcji. Główne założenie tego systemu wyjaśnia następujący przykład: zakładamy, że produkcja dobra x wymaga tylko dwóch czynników wytwórczych V_1 i V_2 , które są w stosunku do siebie komplementarne (tzn. dają pożądany rezultat produkcyjny tylko w zastosowaniu łącznym) i substytucyjne, tzn. mogą być kombinowane w różnych proporcjach. Wynikiem tych kombinacji jest jednakowa wielkość produktu x .

Przyjmując za dane współczynniki techniczne, można wynotować wszystkie kombinacje czynników wytwórczych V_1 i V_2 , które wytworzą x_1 produktu (np. 50 kg dziennie). Przenosimy te kombinacje na wykres – punkty A_1, B_1, C_1, D_1 . Łącząc zaznaczone punkty, otrzymujemy krzywą ciągłą, zwaną **krzywą jednakowego produktu** (rys. 53).



Rys. 53 Krzywe jednakowego produktu
Źródło: opracowanie własne

Krzywa jednakowego produktu, czyli krzywa obojętności producenta, jest obrazem graficznym wszystkich kombinacji czynników wytwórczych, które w rezultacie dają zawsze jedną i tę samą ilość produktu. Każda następna, położona coraz dalej od początku układu, krzywa $x_2x_2, x_3x_3, \dots, x_nx_n$ ilustruje kombinacje zapewniające odpowiednio większe ilości produktu x .

Mając jedną krzywą jednakowego produktu (x_1x_1), można wykreślić cały system tych krzywych. Konstrukcja geometryczna jest następująca: na prostych wychodzących z początku układu współrzędnych odcinamy odcinki:

$$OA_1 = A_1A_2,$$

$$OB_1 = B_1B_2,$$

$$OC_1 = C_1C_2 \text{ itd.}$$

Łącząc punkty A_2, B_2, C_2, D_2 , otrzymujemy nową krzywą jednakowego produktu (x_2x_2), ilustrującą te kombinacje czynników wytwórczych V_1 i V_2 , które zawierają podwójne ilości obu czynników, a więc wytwarzają dwa razy więcej produktu x (w rozważanym przypadku 100 kg dziennie). Postępując w analogiczny sposób, można wykreślić następne krzywe jednakowego produktu ($x_3x_3, x_1x_1...x_nx_n$). Na rysunku 53 kombinacje czynników wytwórczych V_1 i V_2 zostały uszeregowane w ten sposób, że w kombinacji A zatrudnia się największą ilość czynnika V_2 i najmniejszą czynnika V_1 . W następnych kombinacjach czynnik V_2 zostaje w coraz większym stopniu zastąpiony przez czynnik wytwórczy V_1 . Ta zmiana proporcji na korzyść czynnika V_1 określa kształt krzywych (wypukłe w kierunku początku układu). Wygodną miarą do uchwycenia i zbadania kształtów krzywych jednakowego produktu jest tzw. krańcowa stopa substytucji, wprowadzona do ekonomii przez J.R. Hicksa (1937 r.).

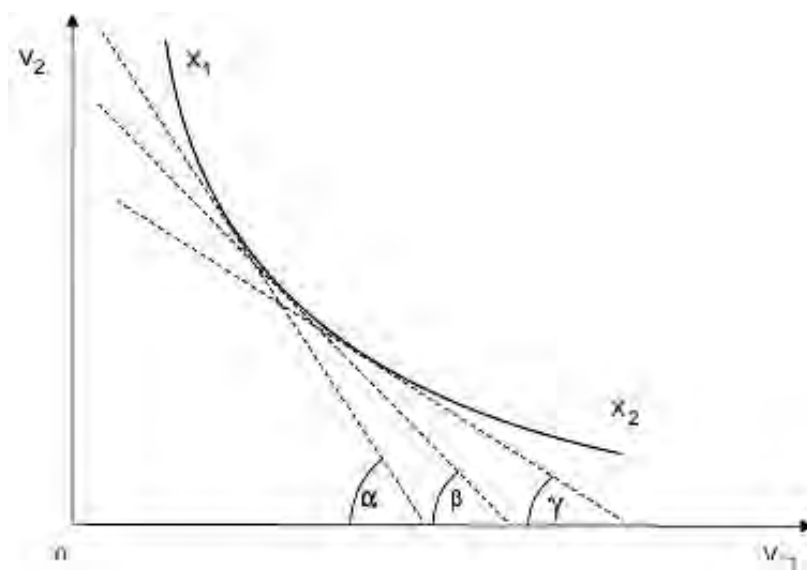
Krańcowa stopa substytucji jest miarą zastępowalności jednego czynnika drugim, która jest neutralna w stosunku do wielkości produktu x . Definiuje się ją następująco: krańcową stopą substytucji czynników wytwórczych V_1 i V_2 nazywamy granicę, do której dąży stosunek V_2 do V_1 , jeżeli V_1 dąży do 0, a ilość produktu pozostaje bez zmian (inaczej: krańcowa stopa substytucji jest to zwiększenie–zmniejszenie V_2 , równoważące wpływ zmniejszenia–zwiększenia czynnika V_1 o jednostkę na wielkość produkcji, czyli $-\frac{dV_2}{dV_1}$).

Na rysunku 49. krańcową stopę substytucji $-\frac{dV_2}{dV_1}$ wyznacza pochylenie stycznej do krzywej jednakowego produktu w odpowiednim punkcie, czyli tangens kąta utworzonego przez styczną do krzywej produktu i oś odciętych. Z kształtu krzywych jednakowego produktu wynika, że krańcowa stopa substytucji jest malejącą funkcją (tangens kąta maleje). Zastanówmy się, co określa wielkość krańcowej stopy substytucji w konkretnych warunkach, np. w punkcie A?

Wielkość krańcowej stopy substytucji w danym punkcie na krzywej jednakowego produktu zależy od produkcyjności krańcowej czynników wytwórczych V_1 i V_2 (np. pracy i ziemi). Jeżeli produkt x przy zwiększeniu uprawy (V_2) o 1 ha wzrasta o 5 g, to jest to bieżąca produkcyjność krańcowa ziemi (inne

czynniki są stałe). Jeżeli zmniejszenie liczby robotników (V_1) o jednego powoduje zmniejszenie zbioru o 15 g – jest to produktywność krańcowa pracy. Przy takiej produktywności krańcowej ziemi i pracy zmniejszenie zatrudnienia o jednego robotnika może być zrekompenrowane zwiększeniem powierzchni uprawy o 3 ha. Krańcowa stopa substytucji ziemi (V_2) i pracy (V_1) wynosi:

$$-\frac{dx}{dV_1} : \frac{dx}{dV_2} = -\frac{dV_2}{dV_1} = -\frac{15}{1} : \frac{5}{1} = \frac{15}{5} = 3.$$



Rys. 54 Nachylenie stycznej do jednakowego produktu
Źródło: opracowanie własne

Założmy, że systematycznie zmniejszana jest ilość ziemi (V_2), przy utrzymaniu produkcji zboża na niezmiennym poziomie poprzez zwiększenie liczby pracujących (V_1).

Zgodnie z zinterpretowaną już zasadą o malejącej produktywności krańcowej czynników wytwórczych w miarę zwiększania się liczby zatrudnionych (V_1) i zmniejszania się ilości ziemi (V_2) produktywność krańcowa ziemi będzie rosła, a produktywność krańcowa pracy będzie malała. Istotnie ograniczenie ilości ziemi sprawi, że jednostka powierzchni będzie uprawiana coraz intensywniej, natomiast zwiększenie ilości zatrudnionych spowoduje, że na każdego zatrudnionego przypadnie coraz mniej ziemi. W pewnym momencie dalsze powięk-

szczenie liczby pracowników nie mogłoby zwiększyć produktu x bez powiększenia powierzchni uprawy $-dx/dV_1$.

Dalsze zwiększenie liczby pracujących byłoby nawet szkodliwe. Możemy założyć, że np. w punkcie B (rys. 54) produkcyjność krańcowa ziemi $-dx/dV_1$, czyli krańcowa stopa substytucji:

$$-\frac{dV_2}{dV_1} = \frac{12}{8} = 1,5,$$

a w punkcie C:

$$-\frac{dx}{dV_2} = 10, -\frac{dx}{dV_1} = 10, \text{ stąd } -\frac{dV_2}{dV_1} = \frac{10}{10} = 1.$$

Wnioskujemy, że krańcowa stopa substytucji maleje w miarę przesuwania się wzdłuż krzywej jednakowego punktu w kierunku dodatnim osi x , co oznacza, że coraz mniejsze ilości V_2 (tzn. czynnika wytwórczego, którego ilość ulega zmniejszeniu) mogą zrekompensować zmianą po stronie V_1 (tzn. czynnika wytwórczego, którego ilość ulega zwiększeniu). Na tym właśnie polega treść stwierdzenia o malejącej krańcowej stopie substytucji, uzasadniającego określony kształt krzywych jednakowego produktu.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jedną cechę krzywej jednakowego produktu (rys. 55a i b), a mianowicie krzywa nie dotyka osi współrzędnych. Jest to tzw. substytucja niepełna (istnieje pewien stopień komplementarności czynników V_1 i V_2), co oznacza, że czynnik produkcyjny V_1 nie może być całkowicie zastąpiony przez czynnik produkcyjny V_2 lub czynnik V_2 przez V_1 .

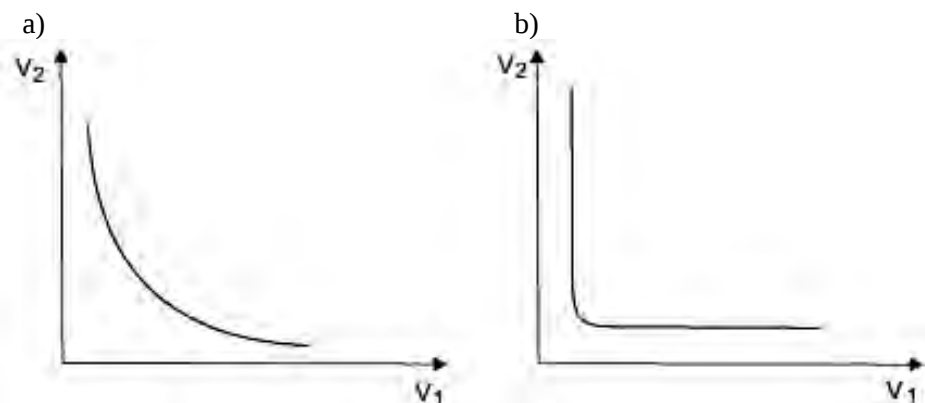
Jeśli więc substytucja jest niepełna, krzywa jednakowego produktu nigdy nie dotknie osi współrzędnych, a im wyższy jest stopień komplementarności, tym silniej krzywa będzie się wypuklać w kierunku początku układu (rys. 55).

Skrajnym przypadkiem komplementarności jest proces produkcji, w którym, do osiągnięcia pożądanego efektu produkcyjnego, potrzebna jest pewna określona kombinacja ilościowa obu czynników wytwórczych. Gdy dwa czynniki wytwórcze można użyć tylko w jednej, ściśle wyznaczonej proporcji ilościowej, określamy je nie jako substytucyjne, lecz jako komplementarne.

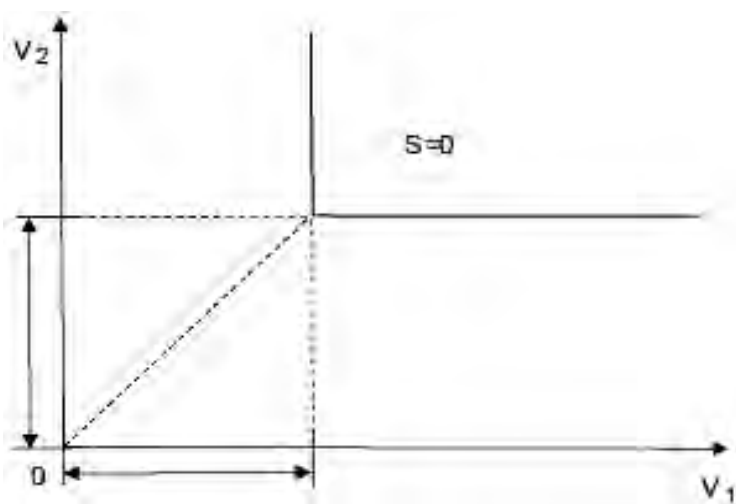
Krzywa jednakowego produktu, zwana krzywą idealnej komplementarności, przyjmuje w takim przypadku postać dwóch ramion kąta prostego (rys. 56).

Substytucja jest pełna, jeżeli jeden czynnik produkcji V_1 (całkowicie rozstawny) może zastąpić odpowiednią ilość drugiego czynnika produkcji V_2 (np. produkt x może być wytworzony przy różnych określonych kombinacjach V_1 i V_2 , ale i przez sam czynnik V_1 , który w odpowiedniej ilości może całkowicie zastąpić czynnik V_2). Jeżeli więc stopa substytucji jest zmienna, ale istnieje

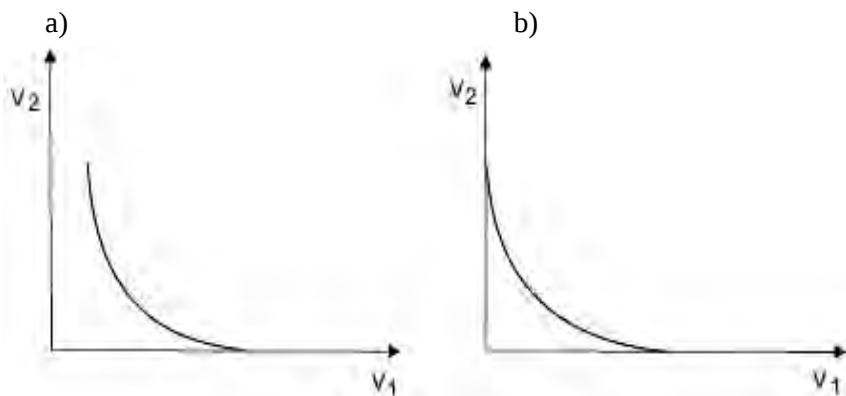
możliwość pełnej substytucji w stosunku do jednego lub obu czynników wytwórczych, to wypukła w stosunku do początku układu krzywa jednakowego produktu będzie dotykać jednej lub obu osi współrzędnych (rys. 57a i b).



Rys. 55 Substytucja niepełna
Źródło: opracowanie własne

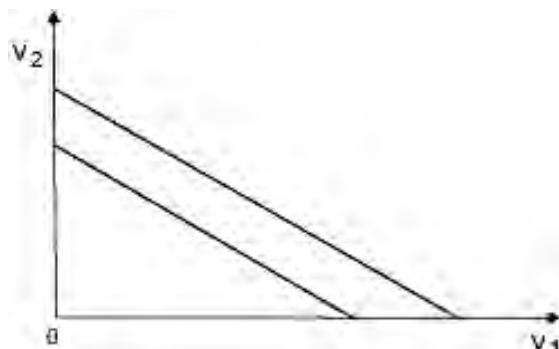


Rys. 56 Krzywa idealnej komplementarności
Źródło: opracowanie własne



Rys. 57 Substytucja pełna
Źródło: opracowanie własne

Rysunek 58 przedstawia krzywą jednakowego produktu, której kształt odpowiada sytuacji, gdy stopa substytucji jest stała (wynik stałych współczynników technicznych).



Rys. 58 Substytucja stała
Źródło: opracowanie własne

W analizie uwzględniono tylko techniczne warunki produkcji (substytucje technologiczne), pominięto zaś warunki rynkowe, tzn. ceny określonych czynników wytwórczych. O charakterze substytucji decydowały tylko technologiczne warunki produkcji określone przez (umownie założone jako znane) współczynniki techniczne.

Prezentowany system krzywych jednakowego produktu nie wyczerpuje analizy wyboru metod wytwarzania w przedsiębiorstwie.

Oczywiste jest, że możliwości substytucji technologicznej są determinowane przez czynniki rynkowe. Dla przedsiębiorcy, przy wyborze jednej z alternatywnych metod wytwarzania, nie może być obojętny koszt (cena) zatrudnionych czynników wytwórczych. W miarę możliwości technologicznych (czyli granicy substytucji technologicznej) przedsiębiorstwo będzie używało więcej czynników wytwórczych tanich, zastępując nimi czynniki drogie. Zmiana w relacji cen czynników wytwórczych spowoduje odpowiednie zmiany w metodach produkcji, polegające na zwiększeniu udziału w produkcji czynników wytwórczych, których cena uległa obniżeniu.

Mimo że niniejsza analiza jest prowadzona z pozycji przedsiębiorstwa, zagadnienie substytucji ma bardzo szeroki zakres. Substytucja w tym znaczeniu odgrywa coraz większą rolę we współczesnej gospodarce światowej, głównie dzięki postępowi technicznemu. W wyniku pojawiania się nowych i coraz doskonalszych syntetycznych substytutów dawnych surowców naturalnych (kaczuk, wełna itd.) następuje zawężenie możliwości wzrostu lub wręcz spadek popytu na te surowce. Substytucja jest zatem kwestią konkurencji między towarami i wypierania jednych przez drugie, a szukanie lepszych i tańszych substytutów bodźcem w procesie postępu technicznego.

Zagadnienie wyboru metody wytwarzania (spośród tych przedstawionych w pracy) opiera się na badaniu warunków rentowności przedsiębiorstwa. Ogólna zasada jest następująca: warunkiem zastosowania najkorzystniejszej metody produkcji (tj. zapewniającej maksymalne obniżenie kosztów wytwarzania) jest użycie czynników wytwórczych w takim stosunku, aby ich produktywności krańcowe były proporcjonalne do ich cen:

$$\frac{dx}{dV_1} : \frac{dx}{dV_2} : \dots : \frac{dx}{dV_n} = p_1 : p_2 : \dots : p_n,$$

gdzie p – cena współczynnika wytwórczego.

Spełnienie tej zasady oznacza, że złotówka wydana dodatkowo na ten lub inny czynnik wytwórczy przyczynia się w każdym zastosowaniu do jednakowego wzrostu sumy produktu x . W tej sytuacji dla przedsiębiorcy nie są korzystne żadne zmiany proporcji użytych czynników wytwórczych – przedsiębiorstwo znajduje się w stanie równowagi.

Sformułowaną zasadę równowagi przedsiębiorstwa można przeanalizować za pomocą metody geometrycznej. W tym celu wykorzystamy krzywe jednakowego produktu, które scharakteryzowano jako krzywe technologiczne. Na ich podstawie nie można jeszcze powiedzieć, która z możliwych kombinacji czynników wytwórczych V_1 i V_2 zostanie zastosowana. Krzywe te spełniają tylko jeden aspekt analizy wyboru: charakteryzują techniczne warunki produkcji (ilustrują krańcową stopę substytucji V_1 i V_2).

Wybór jednej z alternatywnych kombinacji będzie możliwy po uwzględnieniu w analizie nowych elementów:

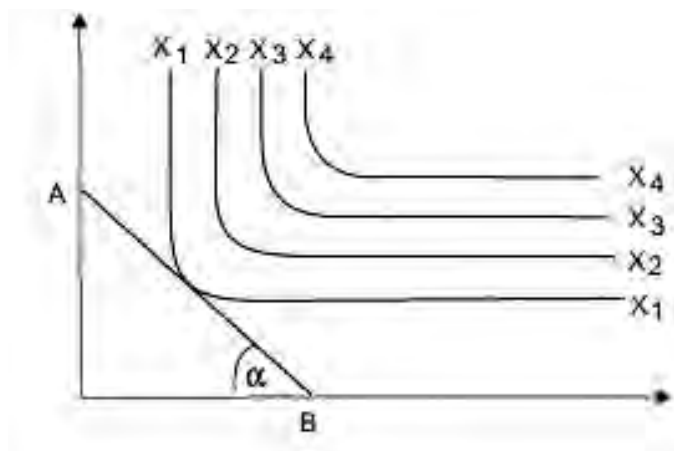
- cen czynników wytwórczych (p_1, p_2),
- wielkości nakładu, którym dysponuje przedsiębiorstwo na zakup: V_1 i V_2 .

W tym celu, obok krzywych jednakowego produktu będą potrzebne tzw. **krzywe jednakowego nakładu**. Wyznaczają one takie połączenia czynników wytwórczych, których koszt jest jednakowy. Oznacza to, że wszystkie punkty znajdujące się na krzywej jednakowego nakładu odpowiadają takim kombinacjom czynników wytwórczych V_1 i V_2 , które – przy danym stosunku cen tych czynników p_1 i p_2 – producent może zakupić za posiadaną przez siebie wielkość nakładu.

Geometryczna konstrukcja krzywej jednakowego nakładu oparta jest na dwóch danych (rys. 59):

- wielkości nakładu K ,
- cenie czynników wytwórczych p_1 i p_2 .

Rozumowanie prowadzimy przy założeniu, że V_1 jest półtora razy droższy od V_2 , czyli $p_1 = 1,5p_2$.



Rys. 59 Krzywa jednakowego nakładu
Źródło: opracowanie własne

Konstrukcja krzywej jednakowego nakładu jest następująca: na rzędnej odkładamy ilość czynnika V_2 , którą przy danej cenie tego czynnika (p_2) można zakupić za całą wielkość nakładu, czyli $OA = K/p_2$, analogicznie w stosunku do czynnika V_1 , czyli $OB = K/p_1$. Łączymy punkty A z B; $\tan \alpha \text{ } ABC = p_1/p_2$

wyznacza nachylenie krzywej jednakowego nakładu w stosunku do osi współrzędnych.

Wykreślona krzywa ma równanie linii prostej:

$$K = V_1 \cdot p_1 + V_2 \cdot p_2, \text{ czyli } V_2 = \frac{K}{p_2} - \frac{p_1}{p_2} \cdot V_1.$$

W ramach zakreślonych przez substytucje technologiczne, przy danych cenach czynników wytwórczych, dysponując określonym nakładem środków, optymalnie najlepszą, najbardziej oszczędzającą koszty produkcji kombinacją V_1 i V_2 (metoda produkcji) jest metoda nakładu i jednakowego produktu (punkt C). Charakterystyczną cechą tego punktu jest zrównanie krańcowej stopy substytucji czynników wytwórczych ze stosunkiem ich cen:

$$\frac{dV_2}{dV_1} = \frac{p_1}{p_2}.$$

W punkcie C $\text{tg} \alpha ABC$ jest miarą zarówno krańcowej stopy substytucji, $-dV_2/dV_1$, jak i stosunku p_1/p_2 .

W założonych warunkach punkt C jest punktem równowagi przedsiębiorstwa, która ukształtowała się jako pewne optimum, tzn. istnieją sytuacje lepsze, ale nieosiągalne (np. na krzywej X_2, X_3, X_4 , przy czym nakład jest stały) lub sytuacje osiągalne, lecz gorsze (np. na krzywej X_1X_1 wszystkie punkty leżące na obszarze wyższych kosztów).

Przedstawiony schemat rozumowania został przeprowadzony przy założeniu, że nakład, którym dysponuje przedsiębiorstwo jest stały. Uprościło to analizę równowagi przedsiębiorstwa. Możliwości wyboru danej metody wytwarzania były ograniczone wysokością posiadanego nakładu (K), określającego wielkość podaży produktu.

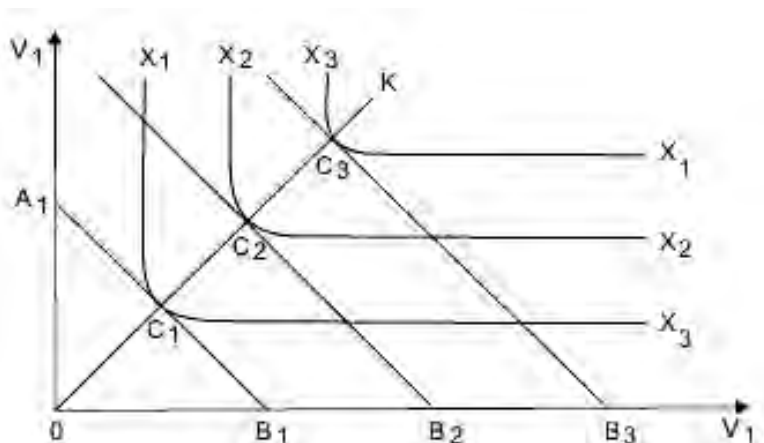
Rezygnując z założenia, że nakład jest stały, w ramach dowolnie dużego nakładu wybieramy najkorzystniejszą metodę produkcji do wytworzenia np. x_n jednostek produktu.

Obraz graficzny krzywych jednakowego produktu i krzywych jednakowego nakładu w tym przypadku wygląda jak na rys. 60 (przy założeniu, że czynnik V_1 jest dwa razy droższy od V_2 , a $p_1 = 2p_2$).

Jeżeli przedsiębiorstwo zamierza wytworzyć np. x_1 jednostek produktu, wybiera połączenie czynników wytwórczych wyznaczone przez punkt C_1 . Z konstrukcji rys. 60 wynika, że wszystkie inne punkty na odpowiedniej krzywej leżą na obszarze wyższych kosztów.

W analogiczny sposób przedsiębiorstwo wybierze zespoły czynników wytwórczych $C_2, C_3, C_4, \dots$, planując produkcję x_2, x_3, x_4 jednostek produktu.

Punkty równowagi C leżą na linii prostej, wychodzącej z początku układu OK, ponieważ krańcowa stopa substytucji zależy tylko od proporcji użytych czynników wytwórczych V_1 i V_2 . Nachylenie tej prostej wyznacza proporcję, w jakich są używane czynniki wytwórcze przy określonym stosunku ich cen (p_1/p_2), niezależnie od wielkości nakładów.



Rys. 60 Krzywe jednakowego produktu i jednakowego nakładu
Źródło: opracowanie własne

Jeżeli relatywnie tanieje np. czynnik wytwórczy V_1 , to prosta OK obraca się zgodnie z kierunkiem wskazówek zegara, co oznacza częściowe zastąpienie w produkcji czynnika wytwórczego V_2 przez V_1 .

Analiza krzywych jednakowego produktu i jednakowego nakładu w najogólniejszych zarysach obejmuje to wszystko, co w teorii równowagi przedsiębiorstwa związane jest z wyborem metod wytwarzania. Obok problemu „jak wytwarzać” istnieje „ile wytwarzać”, tzn. jaka jest najkorzystniejsza wielkość przedsiębiorstwa. Chodzi tu o określenie rozmiarów produkcji zapewniających przedsiębiorstwu maksymalną rentowność. Rozwiązanie tej kwestii należy rozpocząć od analizy kosztów i utargów.

4. Koszty jako funkcja wielkości produkcji

Koszty produkcji są istotnym elementem podejmowania decyzji przez producenta. Znajomość kształtowania się krzywych kosztów produkcji w krótkim i długim okresie umożliwia określenie optymalnych rozmiarów produkcji,

a także optymalnej wielkości przedsiębiorstwa²⁶. Koszty produkcji, a zwłaszcza koszty przeciętne i marginalne porównane z ceną sprzedaży produktu, wyznaczają wielkość produkcji maksymalizującą zysk producenta, zarówno w warunkach rynku konkurencyjnego, jak i zmonopolizowanego.

Znaczenie kosztów produkcji

Każdy proces produkcji wymaga określonych nakładów na zakup czynników produkcji. Kombinacje tych czynników wyznaczane są przez technologię wytwarzania danego dobra. Równocześnie każdy z czynników produkcji posiada ukształtowaną na rynku cenę. Ceny płacone przez producenta za kupowane czynniki są składnikami kosztów produkcji. Producent ponosi wydatki na zatrudnienie siły roboczej oraz zakup maszyn, urządzeń, budynków, surowców, ziemi, energii, kapitału finansowego itp. Wszystkie te wydatki są dla producenta kosztami produkcji (są to podstawowe elementy rachunku rentowności produkcji). Porównanie kosztów wytworzenia produktu z uzyskaną ceną sprzedaży umożliwia określenie zysku producenta. Jeżeli cena sprzedaży produktu wyznaczona jest przez rynek (pojedynczy producent nie ma wpływu na wielkość ceny), wówczas producent maksymalizujący zysk musi dążyć do osiągnięcia danej wielkości produkcji przy jak najmniejszych kosztach wytwarzania. Znajomość kształtowania się całości kosztów produkcji, a także kosztów poszczególnych elementów procesu produkcyjnego jest warunkiem niezbędnym do podejmowania racjonalnych decyzji przez producenta.

Koszty prywatne i społeczne

Rozróżnienie między kosztami prywatnymi i społecznymi jest istotne w analizie dobrobytu społeczeństwa. Omówimy je na przykładzie produkcji cementu.

Producent wytwarzający cement ponosi koszty związane z zakupami surowca, maszyn, energii, siły roboczej itp. Są to prywatne (indywidualne) koszty producenta. Jeżeli instalacje do produkcji cementu nie są wyposażone w odpowiednie filtry, wówczas do powietrza przedostają się ogromne ilości pyłów zanieczyszczających bliższe i dalsze okolice cementowni. Mieszkańcy tych okolic ponoszą w związku z tym wiele dodatkowych kosztów: częste wizyty u lekarza, zakup większej liczby środków czystości, zwiększone wydatki na utrzymanie terenów zielonych itp. Koszty te są społecznymi kosztami produkcji cementu.

Koszty alternatywne

Obok faktycznych kosztów wytwarzania dóbr producent ponosi także koszty alternatywne, związane z utratą korzyści zastosowania danych zasobów w innej działalności gospodarczej. Kapitał rzeczowy w formie maszyny można zastosować do wytwarzania określonego produktu. Maszynę można również wynaj-

²⁶ W. Ciseł, J. Narkiewicz, Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa, Wyd. WSZiA w Zamościu, Zamość 2002, s.108

mować po możliwie najwyższej cenie i otrzymywać korzyści z opłat za wynajem bądź sprzedać, a uzyskane pieniądze np. ulokować w banku. Koszt alternatywny zastosowania maszyny do danej produkcji oznacza rezygnację z korzyści, jakie można by osiągnąć, wynajmując lub sprzedając maszynę. Koszt alternatywny producenta można wyrazić w postaci ilości innego produktu, który można by wytworzyć, wykorzystując tę samą liczbę czynników produkcji, jaką zastosowano do wytworzenia danego produktu.

Stosując taką samą ilość nakładów pracy, maszyn i nawozów, można osiągnąć 60 kwintali żyta z 1 hektara ziemi lub 170 kwintali ziemniaków. Tak więc 170 kwintali ziemniaków jest kosztem alternatywnym 60 kwintali żyta i odwrotnie. Koszt alternatywny więc jest symetryczny.

Koszty jako kategoria ekonomiczna

W teorii ekonomii całkowite koszty przedsięwzięcia produkcyjnego lub usługowego traktuje się jako sumę kosztów faktycznych i alternatywnych. Koszty faktyczne określa się niekiedy mianem kosztów *explicite*, natomiast koszty alternatywne kosztami *implicite*.

Przykładem ilustrującym obydwa ujęcia kosztów może być piekarnia wytwarzająca pieczywo dla okolicznych mieszkańców. Na koszty *explicite* produkcji pieczywa składają się płace zatrudnionych pracowników, wydatki na surowce, energię, amortyzację urządzeń piekarniczych itp. Przypuśćmy, że piekarnia jest przedsiębiorstwem rodzinnym i właściciele sami pracują przy wytwarzaniu i sprzedaży pieczywa, a osiągnęte zyski inwestują w rozwój piekarni. Przyjmijmy również, że – podejmując pracę gdzie indziej – obydwójce mogliby zarobić 4 tys. zł miesięcznie. Ponadto, wynajmując lokal używany obecnie do produkcji i sprzedaży pieczywa, właściciele mogliby osiągnąć przychód w wysokości 2 tys. zł miesięcznie, natomiast zainwestowanie zysku w inną działalność niż produkcja pieczywa przyniosłaby dochody w wysokości 1 tys. zł miesięcznie. Wielkości, które mogliby zarobić właściciele piekarni, tzn. 4 tys. + 2 tys. + 1 tys. = 7 tys. zł miesięcznie, są kosztami *implicite* produkcji i sprzedaży pieczywa.

W teorii ekonomii koszt całkowity przedsięwzięcia gospodarczego jest sumą kosztów *explicite* i kosztów *implicite*. Rozróżnienie obydwu rodzajów kosztów ma istotne znaczenie, by zrozumieć kategorię zysku ekonomicznego. Produkcja dobra może przynosić zysk dodatni, wynikający z porównania kosztów *explicite* (kosztów ujmowanych w rachunkowości przedsiębiorstwa) z ceną sprzedaży. Równocześnie, z ekonomicznego punktu widzenia, produkcja może być nierentowna. Uwzględnienie w rachunku rentowności kosztów alternatywnych może wykazać, że zysk ekonomiczny wynosi zero.

W zależności od czasu rozróżnia się funkcje kosztów w krótkim i długim okresie. Przez krótki czas rozumiemy taki okres, w którym produkcja opiera się na danej technologii. Jeżeli rozpatrzy się koszty produkcji jako funkcję rozmiarów produkcji, wówczas przy danej technologii pewne koszty będą zmieniały się wraz ze zmianami wielkości produkcji, inne zaś będą stałe, tzn. niezależne od rozmiarów produkcji. W długim okresie, kiedy na skutek inwestycji zmieniają się procesy technologiczne i organizacyjne, wszystkie koszty należy traktować jako koszty zmienne.

Do kosztów zmiennych zaliczamy:

- płace pracowników produkcyjnych,
- koszty surowców, materiałów, półfabrykatów,
- koszty energii, wody.

Natomiast koszty stałe to:

- płace pracowników administracji i obsługi,
- koszty zużywania się budynków, maszyn, urządzeń,
- koszty użytkowania ziemi, wynajmu lokali,
- koszty kredytów.

W teorii kosztów produkcji istotny jest przede wszystkim związek ilości danego dobra produkowanego w danym przedsiębiorstwie z kosztami ponoszonymi do jej wyprodukowania.

Koszty produkcji określają ogół nakładów (np. w formie wydatków pieniężnych), jakie musi ponieść przedsiębiorca, by wyprodukować określoną ilość danego dobra. Nakłady nazywamy sumą kosztów całkowitych. Koszty te składają się z dwóch zasadniczych części:

- stałej (koszty stałe K_s), która pozostaje niezmienna, niezależna od rozmiarów produkcji i która występuje nawet, gdy produkcja równa się zeru (np. wydatki na amortyzację budynku fabrycznego),
- zmiennej (koszty zmienne K_z), zależnej od rozmiarów produkcji (np. wydatki na surowce, materiały, na płace pracowników itd.).

Funkcja kosztów produkcji

Aby uprościć analizę kosztów, przyjmujemy, że produkcja odbywa się w ramach danej technologii i dotyczy jednego i tego samego produktu. Zakładamy również, że producent nabywa czynniki produkcji po cenach obowiązujących na rynku.

Funkcja kosztów jest relacją między kosztami produkcji i odpowiednią jej wielkością. Oznaczając przez Q wielkość produkcji oraz przez KC całkowity koszt produkcji, funkcję kosztów zapiszemy następująco:

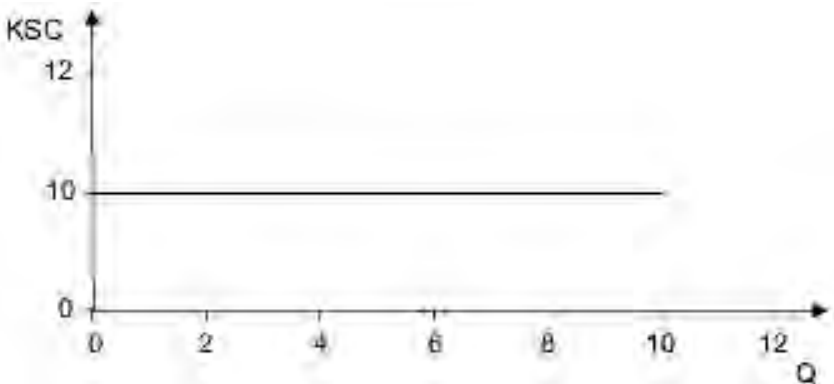
$$KC = f(Q).$$

Koszty w krótkim czasie

W krótkim czasie pewne koszty produkcji są zmienne, inne zaś są stałe. Można wyróżnić pięć rodzajów kosztów w krótkim okresie, które będą przedmiotem dalszej, szczegółowej analizy:

- koszty stałe całkowite (KSC),
- koszty zmienne całkowite (KZC),
- koszty całkowite ($KC = KSC + KZC$),
- koszty przeciętne: stałe (KSP), zmienne (KZP), całkowite (KCP),
- koszty krańcowe.

Koszty stałe całkowite (KSC) ponoszone są przez przedsiębiorstwo niezależnie od wielkości produkcji. Koszty te występują, nawet gdy produkcja wynosi zero (koszty ochrony majątku, konserwacji urządzeń, spłata kredytów, koszty dzierżawy lokali i gruntów itp.). Jeżeli zatem wszystkie koszty stałe wynoszą 10 jednostek pieniężnych, wówczas koszt stały całkowity pozostaje niezmienny, niezależnie od rozmiarów produkcji (rys. 61).

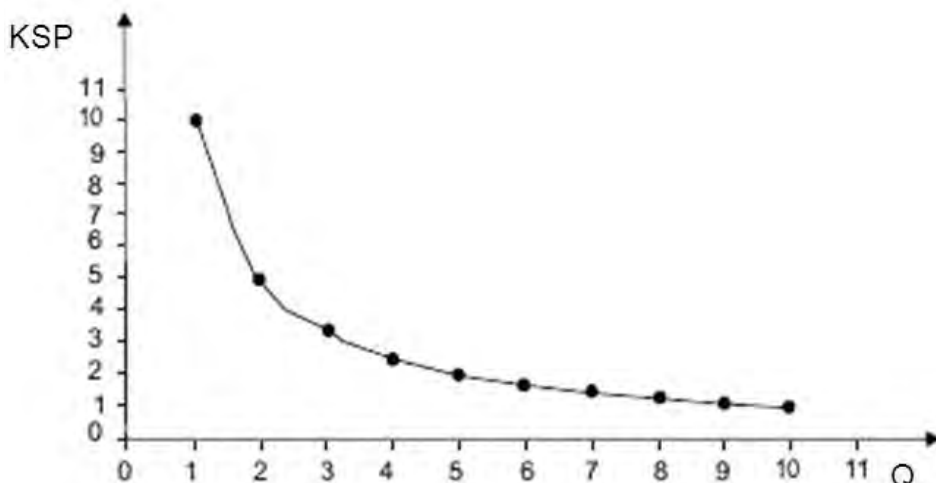


Rys. 61 Koszt stały całkowity
Źródło: opracowanie własne

Koszt stały przeciętny (KSP), nazywany również kosztem stałym jednostkowym, powstaje z podzielenia kosztu całkowitego przez wielkość produkcji:

$$KSP = KSC/Q.$$

Koszt stały przeciętny zmniejsza się nieustannie wraz ze wzrostem rozmiarów produkcji. Oznacza to, że na każdy produkt przypada coraz mniejsza część całkowitych kosztów stałych (rys. 62).



Rys. 62 Koszt stały przeciętny
Źródło: opracowanie własne

Mimo że KSP spada w miarę wzrostu produkcji, to jednak nie osiąga wielkości równej zero. Nawet przy bardzo dużej produkcji na każdy wytworzony produkt przypada jakaś część (choćby bardzo mała) kosztów stałych. Równocześnie wielkość produkcji nie może wzrastać w nieskończoność. Rozmiary produkcji są ograniczone przez maksymalne wykorzystanie zdolności produkcyjnych, na które pozwala dana technologia produkcji. Przekroczenie tego progu wymaga rozszerzenia zastosowania danej technologii (np. wybudowania nowej hali i uruchomienia drugiej, takiej samej linii produkcji) lub wprowadzenia do produkcji nowej technologii. W konsekwencji pojawiają się „nowe” koszty stałe itd.

Koszty zmienne

Koszty zmienne związane są z wykorzystaniem w procesie produkcji czynników zmiennych, których liczba rośnie lub maleje w zależności od zmian rozmiarów produkcji.

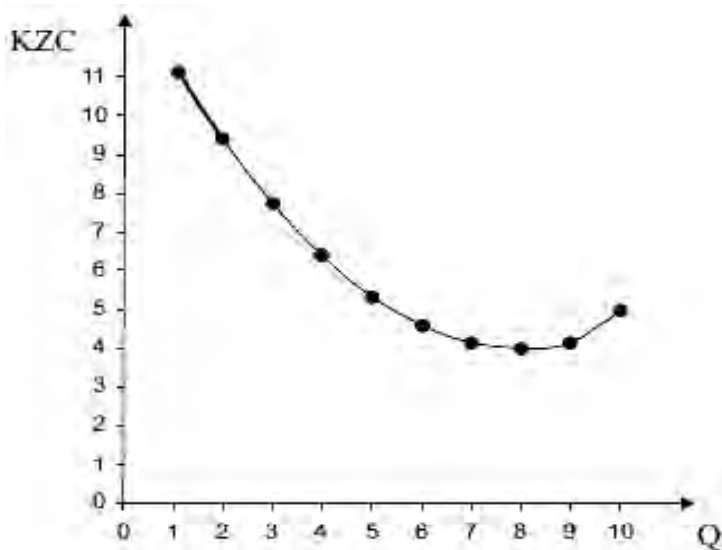
Koszt zmienny całkowity (KZC) rośnie w miarę zwiększania rozmiarów produkcji, przy czym tempo wzrostu kosztów jest nierównomierne. Początkowo koszt zmienny całkowity rośnie wolniej (przyrosty kosztu są malejące), a po przekroczeniu pewnego poziomu produkcji znacznie szybciej (przyrosty kosztu są rosnące) (rys. 63).

Koszt zmienny przeciętny (KZP) otrzymujemy, dzieląc koszt zmienny całkowity przez wielkość produkcji:

$$KZP = KZC/Q.$$



Rys. 63 Koszt zmienny całkowity
Źródło: opracowanie własne



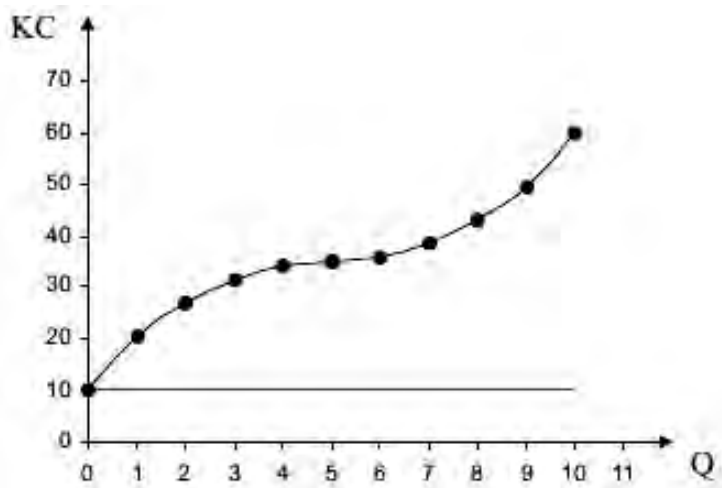
Rys. 64 Koszt zmienny przeciętny
Źródło: opracowanie własne

Koszt zmienny przeciętny zmniejsza się wraz ze wzrostem produkcji, a następnie, po przekroczeniu przez produkcję pewnej wielkości, zaczyna rosnąć (rys. 64).

Koszt całkowity produkcji (KC) jest sumą kosztów stałych całkowitych i kosztów zmiennych całkowitych:

$$KC = KSC + KZC$$

Krzywa kosztów całkowitych rozpoczyna się zawsze w punkcie krzywej kosztu stałego całkowitego, w którym $Q = 0$. Następnie krzywa kosztu całkowitego rośnie w identyczny sposób jak krzywa kosztu zmiennego całkowitego (KZC) (rys. 65).



Rys. 65 Koszt całkowity
Źródło: opracowanie własne

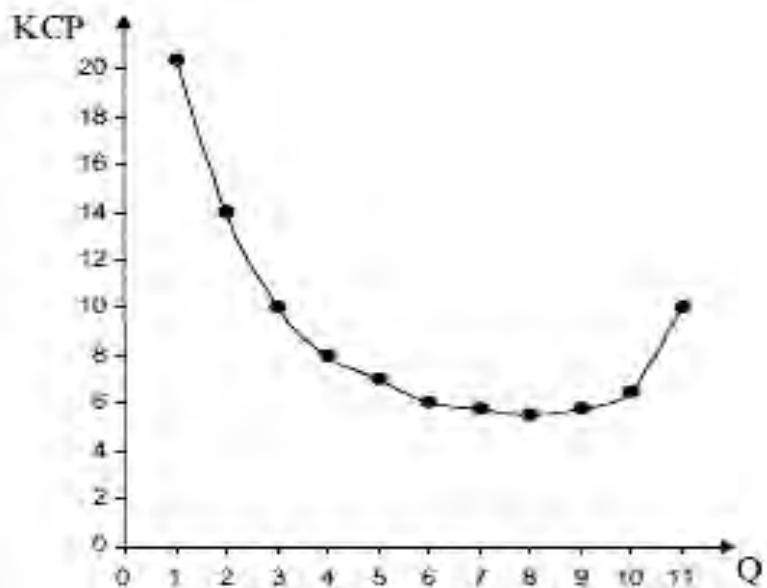
Koszt całkowity przeciętny (KCP) jest kosztem całkowitym przypadającym na jednostkę produktu: $KCP = KC/Q$ (rys. 66).

Krzywa KCP kształtuje się podobnie jak krzywa kosztu zmiennego przeciętnego, przy czym w stosunku do tej ostatniej jest przesunięta w górę.

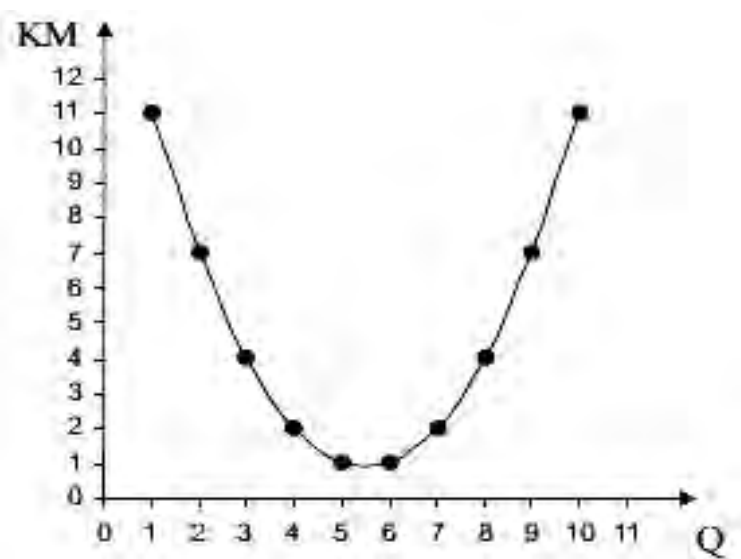
Koszt marginalny (krańcowy)

Koszt marginalny krańcowy jest ważną kategorią ekonomiczną dla producenta, pozwalającą ocenić rentowność decyzji dotyczącej powiększenia produkcji o kolejną, dodatkową jednostkę. Koszt marginalny (KM) definiujemy jako zmianę kosztu całkowitego (ΔKC), wynikającą ze zmiany wielkości produkcji o dodatkową jednostkę (ΔQ) (rys. 67):

$$KM = \Delta KC / \Delta Q.$$



Rys. 66 Koszt całkowity przeciętny
Źródło: opracowanie własne



Rys. 67 Koszt marginalny (krańcowy)
Źródło: opracowanie własne

Ponieważ koszt stały całkowity (KSC) nie zmienia się w miarę zmian wielkości produkcji (Q), zmiana kosztu całkowitego (ΔKC) jest równa zmianie kosztu zmiennego całkowitego (ΔKZC). Koszt marginalny (krańcowy) można traktować jako zmianę kosztu zmiennego, wynikającą z jednostkowej zmiany produkcji:

$$KM = \Delta KZC / \Delta Q.$$

Z przedstawionego stwierdzenia wynika, że koszt stały nie wpływa na wyznaczenie kosztu marginalnego (krańcowego). Jeśli nie posiadamy informacji o koszcie całkowitym, wówczas koszt marginalny (krańcowy) można obliczyć na podstawie danych o koszcie zmiennym całkowitym.

Zależności KZP-PP oraz KM-PM

W warunkach konkurencyjnego rynku czynników produkcji oraz przy założeniu funkcji produkcji z jednym czynnikiem zmiennym istnieją odwrotne zależności między kosztem zmiennym przeciętnym (KZP) i produktem przeciętnym (PP) oraz między kosztem marginalnym (krańcowym, KM) i produktem marginalnym (krańcowym, PM). Jeżeli rozpatrujemy jeden czynnik zmienny (np. siłę roboczą), wówczas koszt zmienny całkowity równy jest cenie jednostki czynnika zmiennego (cenie jednostki siły roboczej w) pomnożonej przez liczbę wykorzystywanych jednostek czynnika (liczba zatrudnionych pracowników L):

$$KZC = w \cdot L$$

Ponieważ $KZP = KZC/Q$, stąd:

$$KZP = w \cdot L/Q = w \cdot (L/Q)$$

Wyrażenie w nawiasie jest odwrotnością produktu przeciętnego:

$$(PP_L) = Q/L$$

W związku z tym koszt zmienny przeciętny można zapisać jako:

$$KZP = w \cdot (1/PP_L).$$

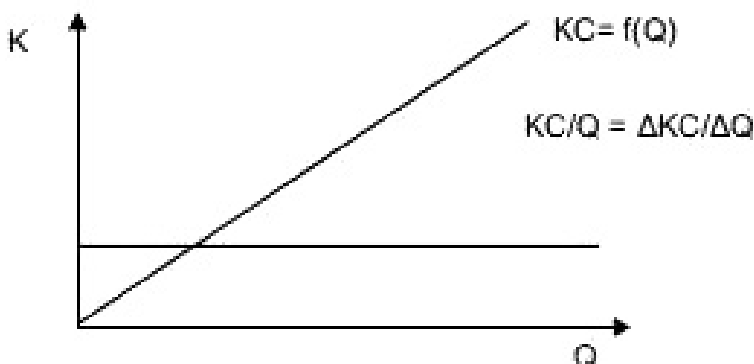
Jak już wspomniano, krzywa produktu obrazuje zależność funkcjonalną pomiędzy liczbą zużytych w produkcji czynników wytwórczych a liczbą wytwarzanych dóbr. Nakłady tych czynników ($V_1, V_2, V_3, \dots, V_n$) są jednocześnie kosztami produkcji, które ponosi się przy wytwarzaniu dobra x . Funkcja kosztów zmiennych (a więc i funkcja kosztów całkowitych) jest zatem odwrotnością

analizowanej funkcji produkcji; jest to funkcja rosnąca, którą oznaczamy symbolem $KC = f(Q)$.

W długim okresie cechą funkcji kosztów całkowitych może być raczej prawo wydajności proporcjonalnej. Oznacza to, że zmiany poziomu kosztów są proporcjonalne do zmian rozmiarów produkcji. Dla okresu długiego otrzymamy wtedy graficzny obraz kształtowania się funkcji kosztów (rys. 68).

Przyjęcie proporcjonalności poziomu kosztów i rozmiarów produkcji może być uznane za prawidłowe, jeżeli założy się podzielność wszystkich czynników wytwórczych i „długich okresów” objętych planem przedsiębiorstwa (np. produkcji w nowo powstającym przedsiębiorstwie). W tych warunkach koszty przeciętne i krańcowe są sobie równe i nie są uzależnione od wielkości produkcji.

Jednakże w długich okresach dokonuje się z reguły przejście od technik mniej wydajnych do bardziej wydajnych. Słuszniejsze będzie zatem założenie, że długookresowe koszty całkowite rosną mniej niż proporcjonalnie w stosunku do rozmiarów produkcji.

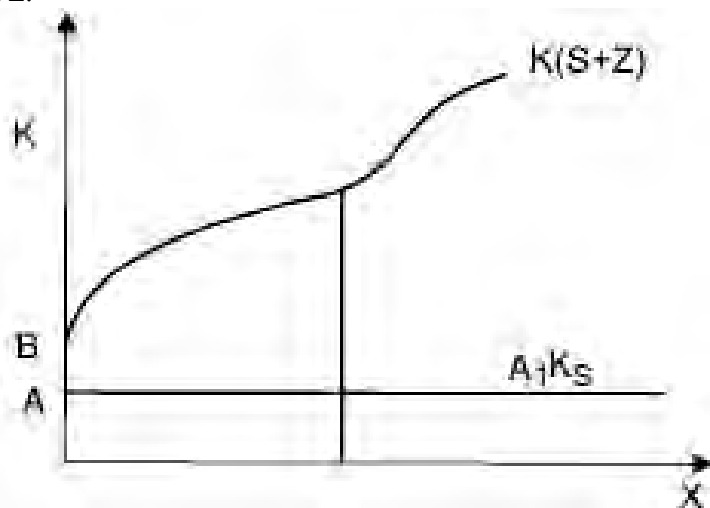


Rys. 68 Funkcja kosztów dla okresu długiego
Źródło: opracowanie własne

Jeśli działa prawo wydajności nieproporcjonalnej (krótkie okresy, niepodzielność niektórych czynników wytwórczych), krzywa kosztów całkowitych, która jest odwróconą krzywą produktu, przebiega w sposób pokazany na rys. 69.

Wyjaśnijmy dynamikę kształtowania się kosztów w przedsiębiorstwie, upraszczając nieco to zagadnienie. Przedsiębiorstwo rozporządza pewnym zespołem trwałych urządzeń, które w okresie planowania nie mogą ulec zmianie. Zespół tych środków wytwórczych oznaczamy symbolem S (stały czynnik wytwórczy). Koszty ponoszone w związku z tymi czynnikami są niezależne od wielkości produkcji (OA). Wzrost lub spadek produkcji uzależniony jest wy-

łącznie od liczby innych czynników wytwórczych, które w planowym okresie mogą być stosowane w przedsiębiorstwie w różnej liczbie. Te środki produkcji traktujemy jako jeden czynnik wytwórczy zmienny i oznaczamy je wspólnym symbolem Z .

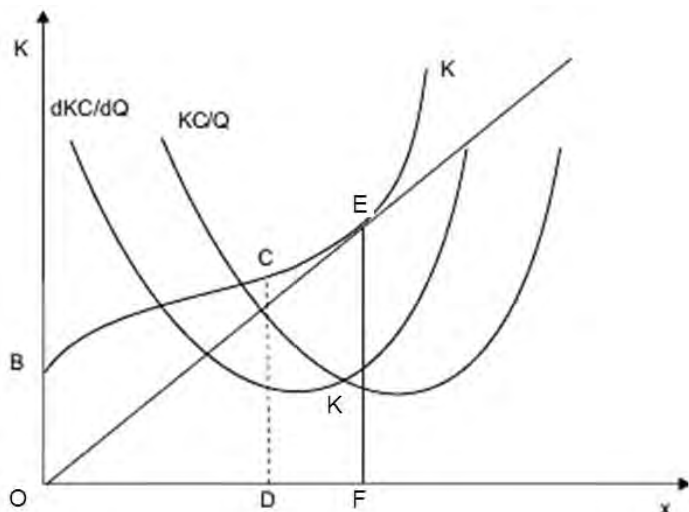


Rys. 69 Krzywa kosztów całkowitych
Źródło: opracowanie własne

Koszty ponoszone w związku z czynnikami wytwórczymi rosną wraz ze zwiększeniem produkcji. Początek krzywej kosztów całkowitych znajduje się na osi rzędnych (punkt B), co oznacza, że w każdym przedsiębiorstwie wyposażonym w określoną ilość trwałych środków produkcji S potrzebny jest pewien nakład czynników zmiennych, aby mógł być wyprodukowany pierwszy produkt (AB). Początkowo, tj. przy wzroście produkcji od O do OD , nakłady Z powodują więcej niż proporcjonalny wzrost produktu x , co oznacza, że koszty całkowite rosną wolniej od produkcji (rosną wolniej niż proporcjonalnie w stosunku do wzrostu produkcji).

Po przekroczeniu rozmiarów produkcji OD dalszy jej wzrost może być osiągnięty tylko poprzez zwiększenie kosztów przypadających na dodatkową jednostkę produktu. W punkcie C krzywa kosztów całkowitych zmienia swój kierunek (z wypukłej staje się wklęsłą), co oznacza, że od punktu C koszty rosną szybciej od przyrostu produkcji (rosną szybciej niż proporcjonalnie w stosunku do wzrostu produkcji).

Jeżeli krzywa kosztów całkowitych jest odwrotnością krzywej produktu, to koszty przeciętne są w pewnym sensie odwrotnością produktywności przeciętnej, a koszty krańcowe produktywności krańcowej. Graficzny obraz kształtowania się funkcji kosztów przedstawia rys. 70.



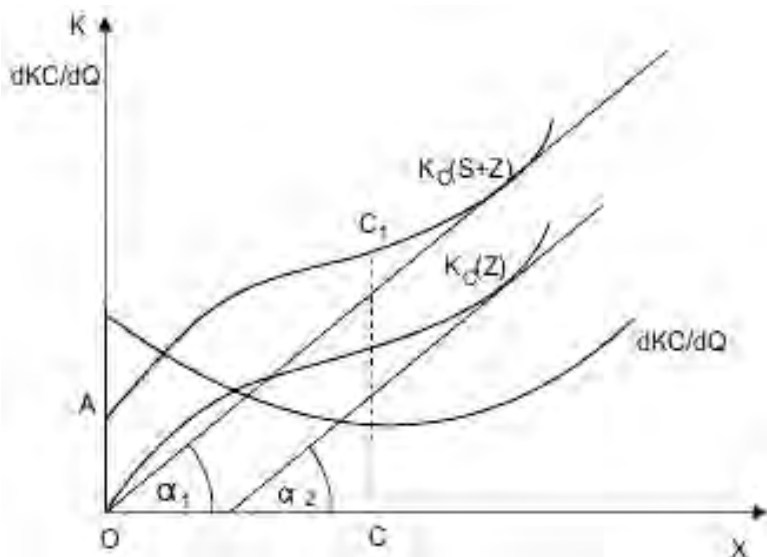
Rys. 70 Funkcja kosztów
Źródło: opracowanie własne

Miarą kosztów przeciętnych KC/Q jest tangens kąta utworzonego przez oś odciętych z prostą, łączącą odpowiednie punkty na krzywej kosztów całkowitych z początkiem układu współrzędnych. Najmniejsze koszty przeciętne otrzymujemy, prowadząc styczną z punktu O do krzywej kosztów całkowitych (punkt E). Punkt styczności wyznacza odpowiednią wielkość produkcji OF.

Miarą kosztów krańcowych dKC/dQ jest tangens kąta utworzonego przez styczną do krzywej kosztów całkowitych i oś odciętych lub jej przedłużenia. Krzywa kosztów krańcowych rozpoczyna się na osi rzędnych; początkowo koszty krańcowe maleją wraz ze wzrostem produkcji. Następnie, poczynając od punktu, w którym krzywa kosztów całkowitych zmienia swój kierunek, koszty krańcowe rosną i przecinają krzywą kosztów przeciętnych w najniższym jej punkcie (K).

Na krzywą kosztów krańcowych mają wpływ tylko takie zmiany, jakie – w stosunku do zmian ilości produkowanej – zachodzą w zmiennej części sumy kosztów całkowitych (rys. 71).

Na rysunku 71 $K_C(Z)$ jest całkowitym kosztem zmiennym, a $K_C(S + Z)$ kosztem całkowitym (stały + zmienny). Krzywe te różnią się o stałą wielkość kosztu całkowitego (OA), dlatego przy dowolnej produkcji x pozostają one w jednakowym odchyleniu, tzn. że ich nachylenia są równe ($\alpha_{\alpha_1} = \alpha_{\alpha_2}$). Koszt krańcowy jest zatem taki sam dla obu krzywych.



Rys. 71 Koszty całkowite
Źródło: opracowanie własne

5. Techniczne optimum wielkości produkcji

Punkt, w którym rosnące koszty krańcowe przecinają krzywą kosztów przeciętnych w jej minimum (punkt K na rys. 70) wyznacza tzw. techniczne optimum wielkości produkcji w danym przedsiębiorstwie (OF).

Zagadnienie to rozpatrywane jest tylko dla krótkiego okresu, tzn. przy założeniu:

- niezmienności niektórych czynników wytwórczych, ogólnie określonych jako dany rozmiar zakładu (przedsiębiorstwa),
- niezmienności techniki (przy tej samej technice z danymi czynnikami stałymi można łączyć różną liczbę czynników wytwórczych zmiennych).

Optimum wielkości produkcji w danym zakładzie zależy tylko od względów technicznych po stronie kosztów. Punkt optimum wyznacza tę wielkość produkcji (OF), która będzie wytwarzana przy najniższym koszcie jednostkowym. Oczywiście każdemu rozmiarowi zakładu, w zależności od jego struktury, odpowiada inne optimum produkcji.

Bez uwzględnienia czynników rynkowych, takich jak:

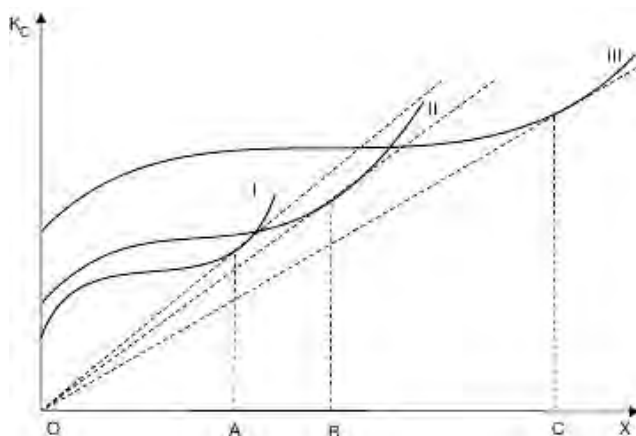
- cena produkowanego dobra (być może, że przy określonej cenie dobra x opłaci się produkować więcej niż na poziomie OF),
- chłonność rynku (optymalna wielkość zakładu może napotyka na duże trudności w realizacji),

nie można stwierdzić, czy osiągnięcie przez przedsiębiorstwo stanu optimum oznacza, że wielkość produkcji powinna ukształtować się na tym poziomie (w rozważanym wypadku OF).

6. Optimum rozmiarów zakładu

Zagadnienie to rozważymy w długim okresie, odstępując od założeń przyjętych dla okresu krótkiego, tzn. technikę i rozmiary zakładu traktujemy jako wielkości zmienne. Jeśli jednak raz zdecydujemy się na pewien typ techniki i związaną z tym wielkość zakładu, to na jakiś czas jesteśmy tym związani – przez dostatecznie długi okres ponosimy konsekwencje raz podjętej decyzji. Pojawia się zatem kwestia wyboru optymalnych rozmiarów zakładu (problem długookresowy), gdy nie zastanawiamy się nad optymalnym wykorzystaniem istniejących mocy wytwórczych, lecz planujemy budowę nowych, np. fabryk.

Każdy rozmiar zakładu ma inne, właściwe sobie funkcje produkcji, a więc i funkcje kosztów całkowitych. Kształtowanie się funkcji kosztów całkowitych przy różnych rozmiarach zakładu (I, II, III) obrazuje rys.72.



Rys. 72 Krzywa kosztów całkowitych przy różnych rozmiarach zakładów
Źródło: opracowanie własne

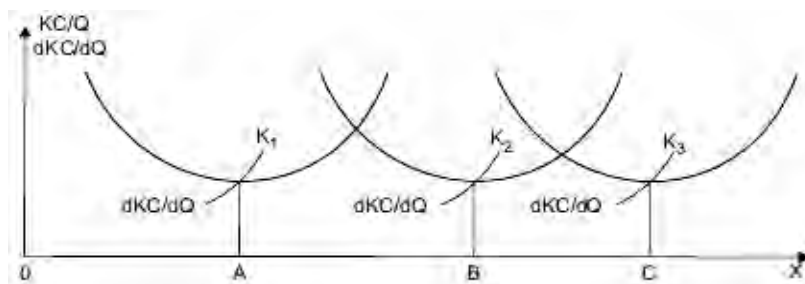
Krzywa kosztów I odpowiada zakładowi najmniejszemu, II i III – większym. Widać, że przy małych rozmiarach produkcji koszty całkowite typu I są najniższe, typu II i III odpowiednio wyższe. Moc produkcyjna zakładu typu I jest najlepiej wykorzystana przy optymalnym rozmiarze produkcji OA, zakładu II – przy OB, zakładu III – przy OC.

Styczna z punktu O przebiega dla krzywej III pod najmniejszym kątem, a więc optimum produkcji w zakładzie III zachodzi przy kosztach przeciętnych

niższych od najniższych kosztów przeciętnych osiągalnych w zakładzie I i II. Te same zależności można przedstawić na wykresach krzywych kosztów przeciętnych i krańcowych (rys. 73):

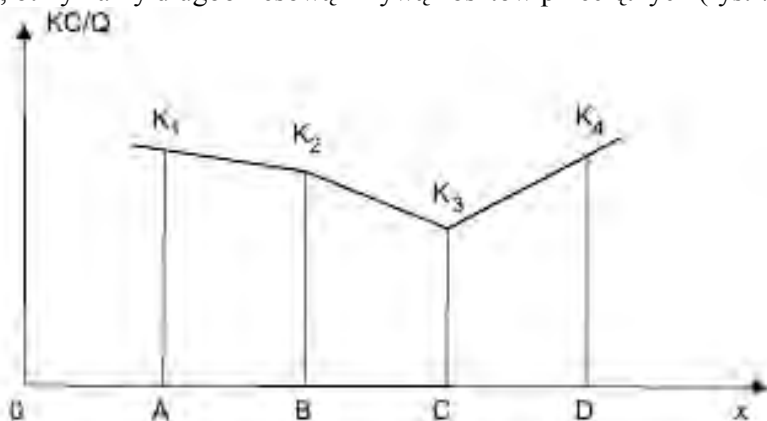
- KOA – optimum produkcji w zakładzie I, przy $KC/Q = AK_1$,
- KOB – optimum produkcji w zakładzie II, przy $KC/Q = BK_2$,
- KOC – optimum produkcji w zakładzie III, przy $KC/Q = CK_3$,

czyli $OC > OB > OA$, gdy $CK_3 < BK_2 < AK_1$, $CK_3 < BK_2 < AK_1$.



Rys. 73 Krzywe kosztów przeciętnych i krańcowych
Źródło: opracowanie własne

Łącząc w jedną krzywą wysokości optymalnych (tzn. minimalnych, odpowiadających optimum produkcji w każdym kolejnym zakładzie) kosztów przeciętnych, otrzymamy długookresową krzywą kosztów przeciętnych (rys. 74).



Rys. 74 Długookresowa krzywa kosztów przeciętnych
Źródło: opracowanie własne

Długookresowa krzywa kosztów składa się z najniższych kosztów przeciętnych dla coraz większych rozmiarów zakładu. Czy można wobec tego założyć, że jest to krzywa „permanentnie” malejąca i zbliża się asymptotycznie do osi odciętych? Można jedynie przypuszczać, że kolejne zwiększanie wielkości zakładu doprowadzi do tego, że długookresowe koszty zaczną rosnąć (np. trudności nadzoru i kontroli, wzrost kosztów transportu wewnętrznego itd.), a np. zakład IV o optimum produkcji OD będzie miał minimalne koszty przeciętne wyższe niż zakłady III czy II (tzw. koszty gigantomanii).

Długookresowa krzywa kosztów ma swoje minimum, które nosi nazwę optymalnych rozmiarów zakładu (K_3 przy wielkości produkcji równej OC).

Przy wyborze jednego z alternatywnych wariantów I, II, III za jedyne kryterium nie należy przyjmować optimum rozmiarów zakładu. Jest to kryterium ważne, ale wybór wariantu rozmiarów przedsiębiorstwa (lub techniki) nie zależy tylko od względów technicznych po stronie kosztów – jest przede wszystkim zdeterminowany bieżącą i przewidywaną chłonnością rynku na produkt x. Warianty I, II lub III wybiera się zależnie od bieżącej i przewidywanej chłonności rynku na produkt x (zagadnienie optimum rozmiarów zakładu to jeszcze jeden szeroko potraktowany aspekt teorii wyboru).

Konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku

1. Istota i funkcje konkurencji

Konkurencja jest zjawiskiem występującym wszędzie tam, gdzie istnieje prywatna własność środków produkcji i gospodarka rynkowa. Gospodarką rynkową rządzą prawa popytu i podaży, wyzwalające konkurencję oraz wyznaczające rozmiary produkcji, zasady podziału i wymiany. Razem z prawem wartości tworzą określony mechanizm, według którego funkcjonuje i rozwija się gospodarka. Konkurencja jest zatem trwałym elementem gospodarki rynkowej.

Pojęcie konkurencji nie jest jednak tożsame z określeniem konkurencyjności. Podlegało ono zmianom, polegającym przede wszystkim na nowych rozwiązaniach organizacyjno-instytucjonalnych gospodarki rynkowej. Obecnie wyrażenie to ma co najmniej dwa znaczenia:

- pierwsze – podkreśla, że konkurencja jest społecznym mechanizmem koordynującym pojedyncze przedsięwzięcia organizacyjno-alokacyjne i proefektywnościowe, wywierając wpływ na społeczny podział pracy oraz dystrybucję zasobów gospodarczych; sprawność mechanizmu koordynacji jest chroniona przez różnorodne, odpowiednie polityczno-ekonomiczne środki i metody, które zabezpieczają go przed tendencjami samoniszącymi,
- drugie – akcentuje aspekt indywidualnego postępowania przedsiębiorstwa, którego celem jest utrzymanie się na rynku lub zdobycie rynku zbytu (wejście na rynek); to postępowanie uzasadnione jest częściowo antropologicznie jako odpowiadające naturze człowieka, a częściowo jako rezultat obiektywnej presji, która wynika z prywatnej formy środków produkcji; przedsiębiorczość działania w tym zakresie określają normy i przyjęte zwyczaje oraz cele polityki konkurencji.

Sformułowania te są względem siebie komplementarne, dotyczą bowiem mechanizmu funkcjonowania współczesnej gospodarki rynkowej, którego działanie jest korygowane przez normy sterujące i cele polityki ekonomicznej państwa.

Konkurencja o znaczeniu ekonomicznym jest walką przedsiębiorstw o korzyści ekonomiczne ze sprzedaży towarów i usług, o rynki zaopatrzenia i zbytu, a także o siłę roboczą.

Na zjawisko konkurencji składają się:

- warunki funkcjonowania konkurencji,
- mechanizm konkurencji,
- skutki tych procesów dla przedsiębiorstw i całej gospodarki.

Aby konkurencja funkcjonowała, niezbędne jest istnienie samodzielnych przedsiębiorstw. Ważne jest także to, aby uczestnicy rynku reagowali na bodźce i sygnały z niego płynące oraz mieli swobodny dostęp do rynku. Mechanizm konkurencji składa się z działań przedsiębiorcy mających na celu zdobycie przewagi konkurencyjnej oraz z reakcji na te działania innych przedsiębiorców (konkurentów). Konkurencja jest więc splotem zachowań kreatywno-przystosowawczych uczestników gry rynkowej.

Konkurencja powoduje daleko idącą standaryzację zachowań podmiotów gospodarczych, co jest niezbędne, aby przedsiębiorstwo mogło przetrwać i zachować swoją pozycję na rynku.

Konkurencja przyczynia się do:

- racjonalizacji działań gospodarczych,
- racjonalizacji struktur organizacyjnych w skali ogólnospołecznej,
- rozszerzenia zakresu aktywności gospodarczej oraz ciągłego wzrostu dochodu narodowego, a także jest motorem i stymulatorem efektywności gospodarczej.

W grze rynkowej, której celem jest optymalizacja korzyści ekonomicznych, biorą udział różne podmioty gospodarujące: producenci, konsumenci, organy administracji państwowej i organizacje o charakterze publicznym. Interesy tych podmiotów zderzają się na rynku, czego konsekwencją może być ograniczenie konkurencji lub nawet zakaz jej prowadzenia, jeśli godzi ona w interesy publiczne.

Interesy przedsiębiorstw są oparte na zasadzie wolności gospodarczej. Z punktu widzenia tych podmiotów zasadnicze znaczenie ma posiadanie jak najszerszej swobody działania na rynku, z równoczesnym zapewnieniem sobie prawa wyłączności do niektórych uprawnień. Jednak takie postulaty zgłaszają wszystkie przedsiębiorstwa. Dlatego też dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki konieczne jest, biorąc pod uwagę zakres ochrony określonych interesów, sformułowanie granic swobody i zasad działania przedsiębiorstw. Na przykład interesy konsumentów pozostają w zasadniczej sprzeczności z dążeniem przedsiębiorstwa do powiększania zysków, co powoduje stałe zagrożenie tych interesów na różnych etapach jego działania. Ochrona interesów konsumentów wymaga zatem odmiennych reguł i form.

Skutkiem nadmiernie rozwiniętej konkurencji może być także zagrożenie interesów publicznych. Z tego powodu wymaga ona ograniczenia przez organy administracji państwowej, np. w zakresie wydobycia i eksploatacji zasobów naturalnych oraz zużywania nośników energii i paliw, a także ze względu na potrzeby w zakresie ochrony środowiska naturalnego, dóbr kulturalnych i sztuki, osiągnięć nauki i techniki (własności intelektualnej) oraz życia i zdrowia. Konieczność ograniczenia konkurencji podyktowana może być potrzebą ochrony produkcji i usług krajowych przed konkurencją zagraniczną, a także potrzebą

ochrony krajowego rynku pracy i zachowania minimum egzystencji socjalnej społeczeństwa.

2. Zdolność konkurencyjna przedsiębiorstwa

Jak już wspomniano, nie należy utożsamiać pojęć konkurencyjności i konkurencji, wyjaśniając drugie określenie. Aby dokonać analizy pojęcia konkurencyjności, należy wskazać jego czynniki oraz wyznaczniki pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, a także typy strategii możliwych do zastosowania przez nie w celu utrzymania lub umocnienia swoich pozycji na rynku krajowym i zagranicznym.

Konkurencyjność, tzn. zdolność konkurencyjna, związana jest z analityczną koncepcją relatywnej zdolności (wydajności) – nie tylko przedsiębiorstwa, ale także sektora (branży) i gospodarki narodowej, w porównaniu z innymi podmiotami stosunków ekonomicznych. Oznacza zdolność do: wytwarzania nowoczesnych, technologicznie intensywnych produktów, rozwiązywania nowych technicznych problemów, osiągania wysokich (stałe rosnących) dochodów przy dużych rozmiarach zatrudnienia i względnie wysokim poziomie płac itd.

Koncepcja ta ma charakter dynamiczny i powinna być rozpatrywana w dłuższych okresach, gdyż jest to warunkiem *sine qua non* uchwycenia tendencji określenia stopnia i charakteru przewag komparatywnych podmiotów rywalizujących ze sobą oraz wskazania przesłanek je powodujących. Wynika to także z zachowania przedsiębiorstwa na rynku, które jest uzależnione od rachunku długookresowego i od przewidywań, zwłaszcza w warunkach konkurencji „niecenowej”, dominującej współcześnie na rynku światowym. Model tej konkurencji jest zdeterminowany przez przemiany strukturalno-innowacyjne, które ze względów organizacyjno-technicznych i finansowych mają charakter długofalowy.

O skuteczności zachowań kreatywno-dostosowawczych przedsiębiorstwa świadczy faktyczny, osiągnięty lub utrzymany przez nie udział w rynku krajowym lub światowym oraz względnie określona wartość zawartych kontraktów na rynkach poszczególnych towarów, w porównaniu z potencjalnymi konkurentami.

Decydujący wpływ na poziom (wielkość) zawieranych kontraktów mają:

- jakość produktów i usług, a zwłaszcza usług inżyniersko-technicznych,
- poziom techniczny produkcji, permanentne oferowanie nowych i bardziej różnicowanych produktów niż konkurencji,
- serwis, jego zakres i kontakty z odbiorcami przed i po podpisaniu umowy oraz możliwości rozwiązywania specyficznych problemów, w tym realizacji dostaw kompletnych obiektów przemysłowych.

Wymienione czynniki to determinanty decydujące o pozycji przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym i krajowym, a także o rozmiarach odnoso-

nych z tego tytułu korzyści. Ich osiągnięcie uwarunkowane jest: zasobami materialno-techniczno-finansowymi, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, zakresem kierunków i efektywnością prac badawczo-rozwojowych, wysokimi kwalifikacjami, motywacją, zaangażowaniem pracowników i kadr kierowniczych. Natomiast koszty lub ceny produktów można określić nie jako pierwszoplanowe narzędzia konkurencji, ale jako bardzo istotne czynniki ograniczające zdolność przedsiębiorstwa w grze ekonomicznej na rynku.

Przedsiębiorstwo (branża) posiadające zdolność konkurencyjną nie zawsze odnosi sukces na rynku. W określonej sytuacji dane przedsiębiorstwo (branża) wyróżniające się zdolnością konkurencyjną nie osiąga korzyści i odwrotnie – dane przedsiębiorstwo (branża) bez określonej zdolności konkurencyjnej skutecznie działa na rynku. Czy można zatem pozostawić taki stan faktyczny, wyjaśniając wszelkie działania skuteczne jako mające zdolność konkurencyjną, a działania bezskuteczne, którym tej zdolności brak, rezygnując z teorii falsyfikowanej? Jeśli tak, to należałoby się zgodzić z uproszczonym rozumowaniem graniczącym z tautologią: skuteczne są te przedsiębiorstwa lub branże, które odniosły sukces. Jednakże tego rodzaju kryterium byłoby bezwartościowe oraz nieistotne, zarówno z punktu widzenia teorii, jak i praktyki.

Nie ulega wątpliwości, że weryfikacja empiryczna pozwalająca na wnioskowanie dotyczące wyniku procesu rynkowego, który został osiągnięty dzięki zdolności konkurencyjnej, powinna być poprzedzona konstrukcją teoretyczną. Zadaniem teorii jest zatem wyjaśnienie związków przyczynowo-skutkowych między wynikiem rynkowym a zdolnością konkurencyjną uczestników rynku krajowego i zagranicznego. Przede wszystkim istotne jest określenie wyodrębnionego wpływu zdolności konkurencyjnej na rezultat udziału w grze rynkowej. Zdolność konkurencyjna, jak sugeruje samo wyrażenie, stanowi podstawę wyjaśnienia efektu splotu stosunków wymiennych, w jakie wchodzi podmioty gospodarcze.

Poszukiwania teoretycznych założeń do analizy zdolności konkurencyjnej (w omawianym znaczeniu) w literaturze mikroekonomicznej prowadzi przede wszystkim do teorii kosztów. Według tej teorii w krótkim czasie na rynku są w stanie się utrzymać tylko te przedsiębiorstwa, których dochody ze sprzedaży dóbr i usług pokrywają koszty wytwarzania, a w długim czasie tylko te, które co najmniej realizują standardowy (przeciętny) zysk. Jednak te założenia nie określają perspektywy poprawy pozycji przedsiębiorstwa na rynku, której mogą dokonać na podstawie analizy zasadniczych instrumentów konkurencji, tj. cen wyrobów i poziomu jakości.

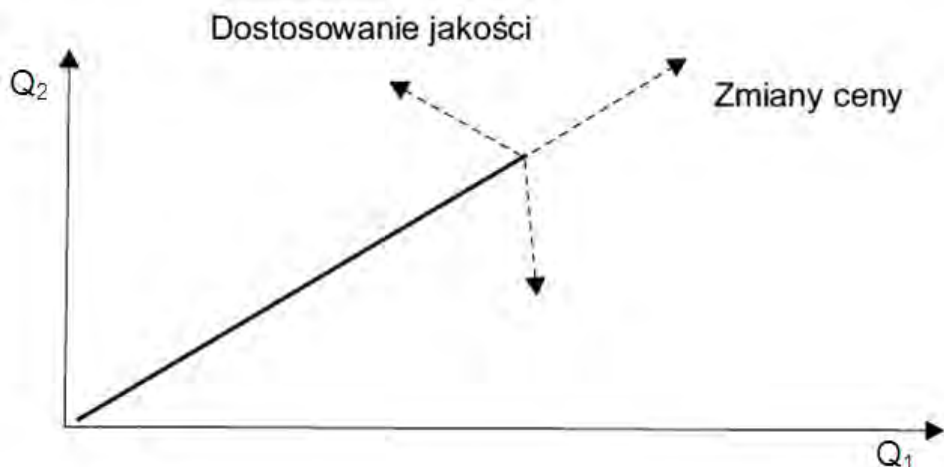
Współczesna teoria zdolności konkurencyjnej powinna formułować założenia *ex ante* postępowania firmy na rynku w warunkach ryzyka, a więc ujmować procesy rynkowe w sposób dynamiczny. Ważne wydaje się jednocześnie analizowanie ceny, jakości i zachowania firmy, którego końcowym rezultatem będzie wyznaczenie zdolności konkurencyjnej w skali określonej branży lub ryn-

ku. Chodzi o wskazanie obecności firmy na rynku ze względu na poziom cen i jakości jej produktów.

Analizę zdolności konkurencyjnej branży (przedsiębiorstw danej branży) można przeprowadzić analogicznie jak dla przedsiębiorstwa. Otóż można przyjąć dwa poziomy jakości Q_1 i Q_2 , które są korzystne dla nabywców. Wektory Q_1 i Q_2 wyznaczają pole dostosowań zmiennej proporcji tych dwóch poziomów jakości danego produktu.

Zakłada się, że firma wytwarza jednorodne produkty, a więc wektor przedstawia firmę. Długość wektora określa rozmiary produkcji dobra, które nabywcy mogą zakupić przy uwzględnieniu poziomu ceny oraz wielkości dochodów, jakimi dysponują.

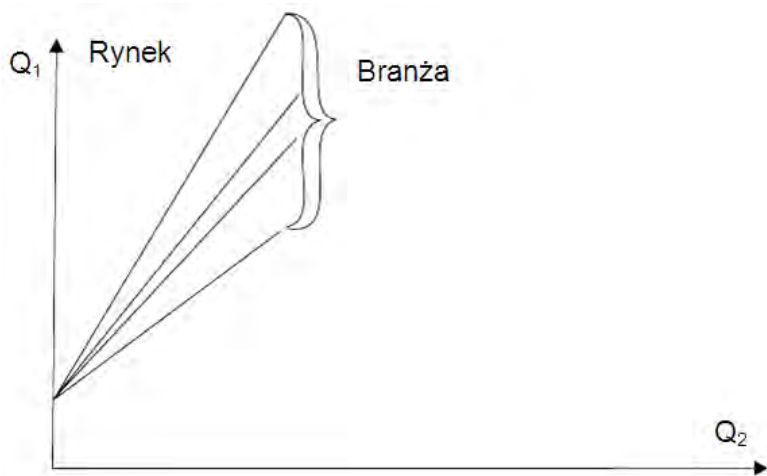
Zdolność konkurencyjna pojedynczej firmy może być zdefiniowana jako prawdopodobieństwo utrzymania się jej na rynku, przy zmianie ceny i poziomu jakości oraz w warunkach wahania popytu i zmienności, a także preferencji nabywców, które zależą od możliwości zmiany wielkości kosztów produkcji i poziomu jakości produktów firmy.



Rys. 75 Zdolność konkurencyjna firmy
Źródło: opracowanie własne

Na rysunku 75 zdolność konkurencyjna przedsiębiorstwa wyraża się w zdolności do przedłużenia wektora (zmiany ceny) lub do zmiany dostosowania poziomu jakości produkowanego dobra. Zakres wahan dotyczy nie tylko istniejących poziomów jakości, ale także nowych jakości. Aby utrzymać tę nieskomplikowaną argumentację, należy zrezygnować z wprowadzenia trzeciego wy-

miaru (wielkości). Warto zauważyć, że przedstawione rozumowanie jest słuszne, pod warunkiem że rozpatruje się tylko jedną branżę (rys. 76).



Rys. 76 Rynek i branża
Źródło: opracowanie własne

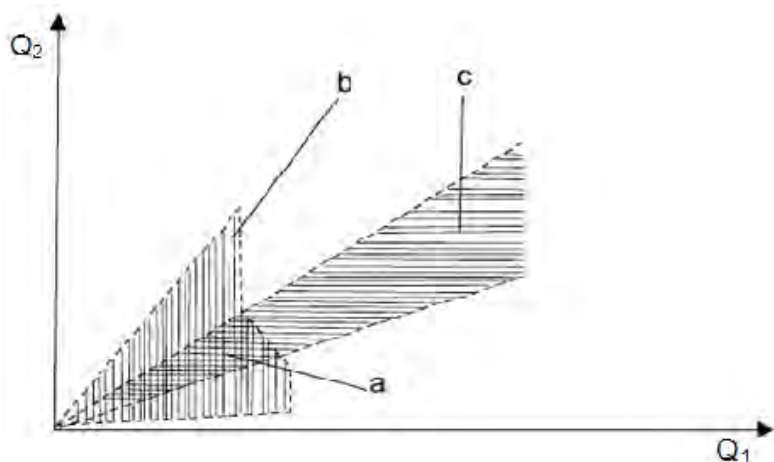
Układ współrzędnych Q_1 i Q_2 określa zatem pole, które będziemy interpretować jako rynek, gdzie oferowane są dobra charakteryzujące się tym samym poziomem jakości, substytucyjne dla nabywców (w granicach stosowanych technologii). Rynek ten jest definiowany obszernie empirycznie (np. analiza w całym sektorze środków żywnościowych takich elementów, jak: białko, witaminy, tłuszcze itd.). Branża składająca się z producentów podobnych produktów będzie więc przedstawiona jako wiązka podobnych wektorów.

Analogicznie można powiedzieć, że prawdopodobieństwo, przy którym branża przetrwa na rynku, jest zależne od wielkości wahań obrotu i zakresu branży (sektora) oraz liczby przedsiębiorstw w niej funkcjonujących (rys. 77).

Jakościowa zdolność konkurencyjna składa się z efektywnego asortymentu produktów (dywersyfikacja branży), potencjalnego zakresu obrotu przedsiębiorstw (przeciętnej zmienności względnie kształtu produktu przedsiębiorstw branży), a także szansy wejścia na rynek przedsiębiorstw z nowymi produktami (otwartość rynku).

Potencjalna cenowa zdolność konkurencyjna (tzw. „promieniowa” obecność) zależy od: możliwości redukcji kosztów w funkcjonujących przedsiębiorstwach, fuzji w branży (która uwarunkowana jest stopniem intensywności konkurencji między przedsiębiorstwami), szans wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw,

których poziom kosztów wytwarzania jest relatywnie niższy od pozostałych podmiotów biorących udział w grze rynkowej.



- a – efektywny asortyment produktów
- b – jakościowa zdolność konkurencyjna
- c – cenowa zdolność konkurencyjna
- a + b + c – determinanty decydujące o obecności na rynku

Rys. 77 Determinanty obecności na rynku
Źródło: opracowanie własne

Ujęcie zdolności konkurencyjnej od strony podaży jako całości obecności na rynku jest zatem zgodne z przedstawioną tezą wyjściową, że zdolność konkurencyjna jest warunkiem *sine qua non* sukcesu rynkowego. Jednak należy dodać, że o sukcesie tym decydują także preferencje, poziom i struktura dochodów nabywców oraz struktura (branż, sektorów) i formy rynku. Współzależności między zdolnością konkurencyjną przedsiębiorstwa (branży, sektora), strukturą i formami rynku, utrzymaniem się (bądź poprawą) pozycji na rynku oraz sukcesem rynkowym można przedstawić w sposób syntetyczny (rys. 78).

W układzie współzależności przedstawionym na rys. 78 zasadnicze znaczenie dla zdolności konkurencyjnej ma struktura rynku, która jest określana przez poziom i strukturę podaży i popytu, formy rynku oraz jego stopień zmonopolizowania, a także przez szeroko rozumiane otoczenie społeczno-ekonomiczne. Decydują one o stopniu natężenia i sposobach walki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami danej branży lub sektora.

Według tradycyjnego podziału wyróżnia się struktury rynku: monopolistyczną i oligopolistyczną. Ten drugi rodzaj struktury rynku stwarza większe możli-

wości gry ekonomicznej podmiotów rynku, poszerza zakres walki konkurencyjnej o konkurencję innowacyjną, której intensywność jest zdeterminowana przez skalę rynku. Rynek międzynarodowy będzie więc sprzyjać intensywnej konkurencji tego typu, ponieważ większe jest prawdopodobieństwo stosowania strategii ofensywnej przez poszczególnych producentów, niż np. na rynku jednego kraju.



Rys. 78 Paradygmat struktury, pozycji i sukcesu na rynku

Zródło: opracowanie własne

Ponadto nie można ulegać sugestii, jaka wiąże się z pojęciem oligopolu, według której podstawowe zależności konkurencyjne kształtują się w obrębie branży lub gałęzi. Nie jest to bowiem adekwatne z rzeczywistością, zwłaszcza jeśli analizuje się je w dłuższym okresie, biorąc pod uwagę elastyczność struktur rynkowych.

Trzeba również zwrócić uwagę na fakt, że granice między konkurencją międzygałęziową a wewnątrzgałęziową ulegają zatarciu. Przedsiębiorstwa dominujące na danym rynku tworzą oligopolistyczną strukturę, ale obecnie ma ona charakter warunkowy. Dążąc do osiągnięcia maksymalnych korzyści i obniżenia ryzyka, przedsiębiorstwa działają bardzo często jednocześnie na wielu innych (otwartych) rynkach, w tym również na rynku międzynarodowym. Rezultatem tego jest wzrost zależności konkurencyjnych, szczególnie w skali międzynarodowej, w ramach danej branży lub gałęzi, między wieloma producentami.

Istotna jest nie tyle dominacja jednego lub kilku producentów na danym rynku, ale to, czy ta sytuacja jest na tyle trwała, że można mówić o ustabilizowanej lub o dynamicznie zmieniającej się strukturze rynku. Podmiotową strukturę rynku istniejącą w danym momencie (czyli najczęściej oligopolistyczną) uwzględniamy, wyjaśniając źródła walki konkurencyjnej w ujęciu krótkookresowym. Zachowanie się przedsiębiorstwa na rynku, co należy podkreślić, jest bowiem uzależnione od rachunku długookresowego i antycypacji zmian struktury rynku, a zwłaszcza struktury popytu i podaży produktów zaspokajających ten popyt.

Zdolność przedsiębiorstw do antycypacji zmian popytu krajowego, a następnie podaży dóbr i usług, odpowiadającej temu popytowi w warunkach gospodarki otwartej, jest źródłem ich konkurencyjności na rynku (zarówno krajowym, jak i światowym). Logiczną konsekwencją utrzymania lub wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa są z kolei zdolności absorpcyjno-adaptacyjne przemian strukturalno-innowacyjnych w sferze produkcji. Zdolności te łącznie rozstrzygają o konkurencyjności przedsiębiorstwa, o jego przewadze nad konkurentami w prowadzonej grze ekonomicznej na rynku, a więc o rozmiarach odnoszonych sukcesów. Osiągnięcie tych sukcesów przez przedsiębiorstwo może być wynikiem konkurencji cenowej lub konkurencji pozacenowej (jakościowej).

Konkurencja cenowa polegająca na stosowaniu redukcji cen nie jest najlepszą metodą rywalizacji, gdyż prowadzi z jednej strony do obniżenia poziomu dochodu, z drugiej zaś wymaga poniesienia kosztów związanych z informowaniem nabywców (kontrahentów) o obniżkach cen. Niemniej jednak tego typu konkurencja jest stosowana w praktyce (np. przy zawieraniu transakcji, których przedmiotem są produkty standardowe). Natomiast powszechną obecnie metodą gry rynkowej między producentami o utrzymanie (względnie poprawę) pozycji na rynku jest konkurencja pozacenowa (jakościowa). Polega ona na przechwytywaniu popytu od konkurentów i zwiększeniu przez dane przedsiębiorstwo udziału na rynku, głównie przez reklamę oraz dzięki dobrej jakości i terminowości wykonania produktu, a także wskutek oferowania szerokiego zakresu usług serwisowych, korzystnych warunków realizacji itp.

Konkurencyjność pozacenowa rozumiana jako forma walki w grze interesów, a także cecha (walor) poszczególnych producentów (dostawców) wymaga od nich dużej wrażliwości oraz zdolności antycypacyjnych i absorbcyjno-adaptacyjnych przemian strukturalno-innowacyjnych na rynku krajowym i mię-

dzynarodowym. Zdolności te, uruchomienie procesów dostosowanych oraz czas mają wpływ na atrakcyjność oferty i zdobycie przewagi komparatywnej w stosunku do konkurentów.

W literaturze ekonomicznej przedmiotu konkurencyjność prezentowana jest zarówno jako **zdolność konkurencyjna**, wynikająca z określonych warunków długookresowego stawiania czoła konkurencji, zwana także konkurencyjnością czynnikową, oraz jako **pozycja konkurencyjna**, zwana też konkurencyjnością wynikową.

Na kształtowanie szeroko rozumianej konkurencyjności (konkurencyjności czynnikowej lub zdolności konkurencyjnej) wpływa wiele czynników. Można je podzielić na makro i mikro oraz na twarde i miękkie (tab. 11). Do czynników twardych zaliczają się te, które oddziałują na kształtowanie się produktywności (np. polityka ekonomiczna, zdolności produkcyjne załóg poszczególnych przedsiębiorstw), a do czynników miękkich – umiejętność realizacji wyznaczonej uprzednio strategii poprzez właściwe zarządzanie.

Tabela 11 Podstawowe czynniki determinujące zdolność konkurencyjną przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej

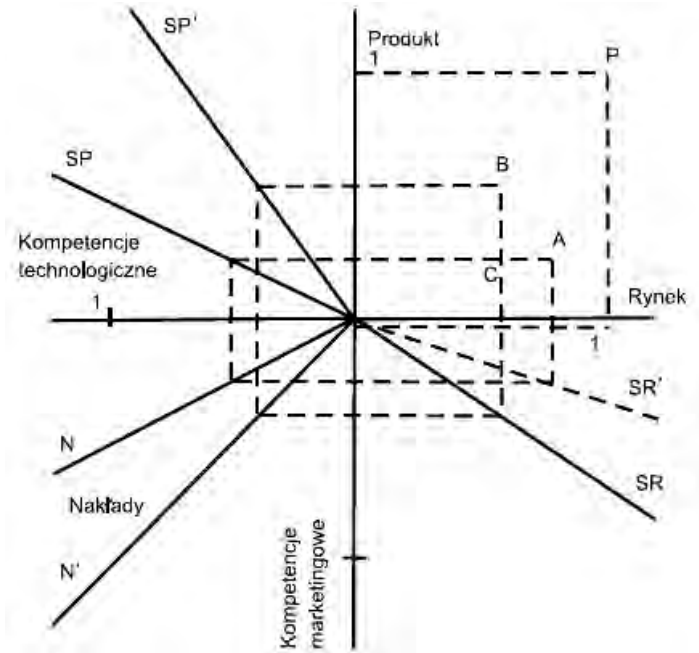
Czynniki	Makro	Mikro
Twarde	polityka ekonomiczna rządu, polityka przemysłowa, monetarna i fiskalna, podatki, rynki kapitałowe, oszczędności	zdolności produkcyjne, wyposażenie zakładów i instytucji
Miękkie	otoczenie społeczno-ekonomiczne, etyka pracy, regulacje prawne, system edukacyjny	zarządzanie przedsiębiorstwem, strategia firmy, konkurencyjność pozacenowa, promocja, marketing

Źródło: opracowanie własne

Pojęcie konkurencyjności wynikowej natomiast jest stosowane do oceny kształtowania się tzw. pozycji konkurencyjnej, tj. udziału w wymianie handlowej na rynku krajowym lub zagranicznym określonego podmiotu gospodarczego (zwłaszcza przedsiębiorstwa).

3. Model analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku

Przedmiotem rozważań niniejszego punktu jest model analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynku, którego ogólną ideę graficznie przedstawiono na rys. 79.



Rys. 79 Wyznaczniki pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw
Źródło: opracowanie własne

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw określona jest w prawej górnej części rys. 79. Na osi rynek pokazany jest udział przedsiębiorstwa w rynku (wyznaczonym cechami produktu i zakresem geograficznym), mierzony od 0 do 1, czyli od pozycji doskonałej konkurencji do monopolu (100% udziału w rynku nie oznacza jeszcze czystego monopolu, ponieważ mogą istnieć substytuty danego produktu, który stał się podstawą wyznaczenia granic rynku). Na osi „produkt” mierzona jest jakość produktu również w skali od 0 do 1. Wartość 1 można by przyznać produktowi o najwyższej światowej jakości, charakteryzującemu się parametrami technicznymi i użytkowymi najwyższymi w świecie. Wartości poniżej jedności stanowią więc pewną miarę dystansu, jaki dzieli krajowych producentów od światowych liderów.

W ten sposób pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa wyznaczona jest dwuwymiarowo: w **wymiarze poziomym** – udziałem w rynku, który stanowi przedmiot tradycyjnej analizy economics i główne źródło niepokoju polityki antymonopolistycznej, państwa oraz w **wymiarze pionowym** – komparatywnymi cechami jakościowymi produktu w stosunku do światowych liderów. W takim ujęciu pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa określona przez punkt B wydaje się być strategicznie lepsza od tej określonej przez punkt A, która oznacza wprowadzić wysoki udział w rynku, ale nie do utrzymania w dłuższym czasie, szczególnie gdy autarkiczność gospodarki będzie coraz mniejsza.

Dominujące i monopolistyczne pozycje typu A są więc bardziej niestabilne (kruche), mogą się utrzymywać sztucznie dzięki tzw. polityce przemysłowej państwa, która, jak potwierdza doświadczenie, częściej stanowi wymuszone działania państwa niż jego świadome próby kształtowania struktury gospodarczej. Hipoteza taka znajduje swe potwierdzenie w większości krajów świata i to zarówno w krajach o słabej, jak i rozwiniętej gospodarce rynkowej oraz w krajach dokonujących transformacji systemowo-ustrojowej, których docelowym modelem jest gospodarka rynkowa (w tym także w Polsce).

Silną pozycję rynkową przedsiębiorstwa, co widać na rys. 79, charakteryzują punkty na płaszczyźnie zbliżone do punktu P, a więc punkty obrazujące duże udziały w rynku i wysokie wartości określające komparatywne cechy jakościowe produktu w stosunku do liderów światowych. Należy podkreślić, że zmiany pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, charakteryzujące się przesuwaniem w kierunku punktu P, nie powinny wywoływać działań administracyjnych ze strony organów antymonopolowych, mających na celu ograniczanie tendencji do powstawania pozycji dominujących i monopolistycznych przedsiębiorstw.

Pozycje konkurencyjne przedsiębiorstw wyznaczone są przez ich kompetencje technologiczne i marketingowe. Kompetencje technologiczne obejmują zarówno wyposażenie przedsiębiorstwa w nieruchomości, maszyny i urządzenia, linie technologiczne, zakres badań B + R, *know how*, jak i kompetencje kadry wynikające z *learning by doing*, systemów zarządzania i logistyki, ogólnej rutyny kadry. Tej ostatniej R. Nilson i S. Winter w neoschumpeterowskiej teorii konkurencji przypisują kluczową rolę w utrzymaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Kompetencje marketingowe przedsiębiorstwa oznaczają zarówno wartość znaku firmowego, reputację (*goodwill*) przedsiębiorstwa, dostęp do sieci dystrybucji, ochronę *property rights*, przywiązanie odbiorców, jak i kompetencje kadry w zachowaniach strategicznych na rynku.

Kompetencjom technologicznym i marketingowym przedsiębiorstwa można nadać wyraz skwantyfikowany, tzn. można podjąć próbę określenia ich wartości w skali od 0 do 1, porównując je z kompetencjami najlepszych przedsiębiorstw światowych. Kompetencje można przedstawić w ujęciu wartościowym, posługując się wielkością poniesionych w ciągu wielu lat nakładów niezbędnych do ich osiągnięcia.

W lewej dolnej części rys. 79 przedstawiona została oś podziału nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstwa ponoszonych na kształtowanie jego kompetencji technologicznych i marketingowych. Oś nakładów stanowi etap wyjściowy – analizę określenia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Punkty na osi nakładów charakteryzują relację bieżącej wartości nakładów poniesionych na kształtowanie kompetencji technologicznych i marketingowych przedsiębiorstwa do wartości nakładów ponoszonych przez liderów światowych. Z kolei kąt nachylenia osi nakładów do osi kompetencji technologicznych (kompetencji marketingowych) pokazuje podział nakładów na kształtowanie kompetencji technologicznych i kompetencji marketingowych przedsiębiorstwa, a więc wybór opcji technologicznej lub marketingowej w strategii działania przedsiębiorstwa. Przejście przedsiębiorstwa z osi N do osi N' na rys. 79 oznacza zwiększenie roli kompetencji marketingowej w działalności przedsiębiorstwa.

Kompetencje marketingowe determinują udział przedsiębiorstwa w rynku (pozycje na osi rynku, rys. 79), a kompetencje technologiczne decydują o poziomie jakości produktu (pozycję na osi produktu, rys. 79) w zależności od trafności wyboru i stopnia (skuteczności) realizacji jednej lub wiązki strategii konkurencji. Strategia konkurencji jest kombinacją celów, do których firma dąży i środków (zasad postępowania), za pomocą których zamierza je osiągnąć. Każda strategia ma swoją stronę rynkową (SR) i stronę produktową (SP) (rys. 79). Im linie SR i SP znajdują się bliżej osiach rynek i produkt, tym stopień realizacji celów określonych w strategii jest wyższy. Niewątpliwie zdobycie bardzo silnej pozycji rynkowej przez przedsiębiorstwo w rozwiniętej otwartej gospodarce rynkowej wymaga ogromnego wysiłku marketingowego oraz trafnego wyboru strategii konkurencji i skutecznej jej realizacji.

4. Strategie konkurencji przedsiębiorstwa na rynku

Opracowanie strategii konkurencji polega na sformułowaniu ogólnej formuły określającej: sposób konkurowania, cele i zasady postępowania przedsiębiorstwa oraz środki potrzebne do realizacji tych celów.

W teorii i praktyce skonstruowano wiele strategii konkurencji, które można klasyfikować, przyjmując różne kryteria. Najczęściej stosowanymi kryteriami podziału są:

- dominująca opcja w strategii,
- rodzaj konkurencji, na którym ogniskują się działania strategiczne przedsiębiorstwa.

Z punktu widzenia pierwszego kryterium można wyróżnić strategie opcji rynkowej i opcji produktowej, chociaż trudno jest dokonać ich jednoznacznego podziału. **Strategia tworzenia rynku.** Oznacza ona wprowadzenie nowego produktu na rynek, dzięki czemu przedsiębiorstwo zdobywa pozycję monopolistyczną. Oczywiście kluczowym zagadnieniem staje się identyfikacja granic rynku. Z drugiej jednak strony stworzenie nowego rynku może się często doko-

nywać poprzez wprowadzenie produktu od dawna już istniejącego, np. w nowych granicach geograficznych.

Strategia dominacji rynku. Oznacza dążenie do zdobycia na tyle dużego udziału w rynku, aby można było w nim silnie wpływać na kształtowanie się warunków wymiennych, w tym zwłaszcza na cenę i możliwości wejścia na rynek nowych podmiotów.

Strategia segmentacji. Polega na dostosowywaniu działań przedsiębiorstwa do potrzeb różnych segmentów rynku (różnych grup odbiorców) i kształtowaniu w odmiennych segmentach różnych warunków transakcji kupna i sprzedaży.

Strategia koncentracji. Oznacza chęć opanowania na rynku przynajmniej jednego segmentu, słabiej chronionego przez przedsiębiorstwa dominujące, przy czym opanowanie jednego segmentu jest zapoczątkowaniem prób opanowania kolejnych segmentów i całego rynku.

Strategia ekspansji geograficznej. Oznacza przenoszenie działalności gospodarczej do nowych regionów, wchodzenie do nowych geograficznych granic rynku.

Strategia mondializacji (zwana inaczej globalną). Jej zasadniczym celem jest powiększanie działalności do takich rozmiarów międzynarodowych, by geograficznymi granicami rynku stał się cały świat. Tego rodzaju strategię stosują przedsiębiorstwa transportowe.

Strategia specjalizacji. Nadrzędnym celem przedsiębiorstwa jest próba opanowania jednego segmentu na rynku zdominowanym przez silne przedsiębiorstwa, które nie są w stanie być wyspecjalizowanymi we wszystkich segmentach. Realizując tę strategię, w odróżnieniu od strategii koncentracji, przedsiębiorstwo nie dąży do opanowania następnych segmentów, lecz stara się być najlepszym w jednym wyspecjalizowanym segmencie.

Strategia dyferencjacji. Oznacza dążenie do wyróżnienia swojego produktu spośród produktów substytucyjnych w taki sposób, aby nabywcy postrzegali ten produkt jako zupełnie inny od produktu konkurentów. Przedsiębiorstwo, któremu skutecznie udaje się strategia dyferencjacji, tworzy praktycznie własny rynek na swój produkt.

Strategia zakresu produktów. Umożliwia osiąganie korzyści zakresu (*economies of scope*), czyli korzyści kosztów wynikających z łączenia w jednym przedsiębiorstwie produkcji różnych rodzajów wyrobów.

Strategia kosztowa. Realizacja tej strategii prowadzi do obniżenia kosztów i cen oraz stwarza możliwość konkurencji cenowej. Jednak nie zawsze jest to główny cel przedsiębiorstwa.

Strategia szczelinowa. Bazuje na analizie rynku i jego strukturze towarowej, której celem jest znalezienie produktu (lub usługi) niewytwarzanego przez przedsiębiorstwa o silnej pozycji w gospodarce.

Strategia konglomeratu. Oznacza łączenie różnej działalności w jednym przedsiębiorstwie (bez korzyści zakresu). Świadomie realizowana jest forma rozłożenia ryzyka związanego z odmiennym przebiegiem koniunktury na róż-

nych rynkach. W rzeczywistości jest ona często wypadkową desperackich prób poszukiwania przez biznes jakichkolwiek form rentownych inwestycji.

Strategia holdingu finansowego. Niekoniecznie oznacza powstanie holdingu. Coraz częściej jest formą utrzymywania się przedsiębiorstw na rynku dzięki operacjom finansowym (np. spekulacje na rynku papierów wartościowych).

Wymienione typy strategii można podzielić na dwie grupy, stosując jako kryterium podziału dany rodzaj konkurencji. Wyróżnia się zatem strategie związane z konkurencyjnością cenową i pozacenową. Z konkurencyjnością pozacenową są związane szczególnie dwa rodzaje strategii konkurencji: różnicowanie i koncentracja.

Strategia różnicowania produktu lub usługi. Polega ona na oferowaniu przez przedsiębiorstwo produktu, który w całym przemyśle jest uznawany za unikalny, o wysokim stopniu intensywności technologicznej. Do sposobów różnicowania zalicza się m.in.: wzór lub markę wyrobu, technologię, cechy jakościowe produktów, kanały dystrybucji i zakres usług serwisowych. Należy jednak dodać, że strategia różnicowania nie pozwala na pomijanie poziomu kosztów, co nie stanowi podstawowego celu strategicznego.

Strategia koncentracji. Przedsiębiorstwo stosuje ją, skupiając swoją uwagę na: określonej grupie nabywców (odbiorców), na danym wycinku asortymentu wyrobów lub na rynku geograficznym. Podobnie jak różnicowanie, koncentracja może mieć różne formy, szczególnie w zakresie: obsługi danego segmentu rynku, stosowania szerokiej palety usług zaspokajających wyspecjalizowane potrzeby nabywców, szybkiego wprowadzania nowych wyrobów. Należy podkreślić, że stosowanie strategii koncentracji nie zapewnia niskich kosztów czy różnicowania, niemniej jednak z perspektywy rynku jako całości umożliwia osiągnięcie jednej lub obu tych pozycji w odniesieniu do wybranego wąskiego segmentu rynku. Strategia koncentracji oznacza więc pewne ograniczenia możliwości do osiągnięcia udziału w całym rynku.

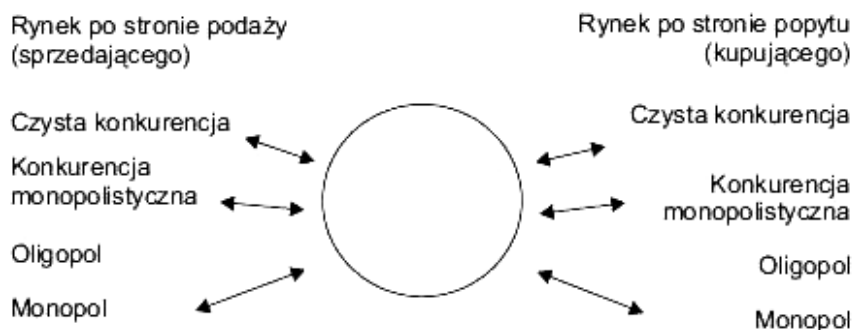
Rozdział VIII

Teoria gospodarstwa domowego

1. Rynek od strony popytu

W poprzednim rozdziale omówiono cztery typy rynku z punktu widzenia sprzedającego (producenta). Taka sama różnorodność struktur rynkowych istnieje po stronie kupującego, jednak tutaj decyduje prawie wyłącznie liczba kupujących (np. duża liczba kupujących charakteryzuje czystą konkurencję na rynku po stronie kupującego). Jeżeli na rynku pojawia się tylko jeden klient, mamy do czynienia z monopsonem, jeśli zaś rynek jest zdominowany przez kilku kupujących, to z oligopsonem. Konkurencja monopsonowa istnieje wtedy, gdy na rynku działa względnie duża liczba kupujących.

Jak pokazano na rys. 80, cztery podstawowe modele rynku mają zastosowanie po obydwu stronach rynku: popytu i podaży. W rzeczywistości na rynkach funkcjonuje wiele różnych powiązań między kupującymi a sprzedającymi.



Rys. 80 Modele rynku
Źródło: opracowanie własne

2. Determinanty struktury rynkowej

Konkurencyjność gałęzi lub firmy jest zjawiskiem geograficznym, tzn. że stopień konkurencji w poszczególnej gałęzi zależy od rozmiarów rynku.

Przy rozważaniach nad czynnikiem geograficznym należy pamiętać, że transport i komunikacja wzmacniają konkurencję. Mówiąc krótko, zanim zakwalifikuje się rynek jako konkurencyjny lub monopolistyczny, musimy być pewni prawidłowego wyznaczenia granic geograficznych tego rynku. Sama liczba firm jest niewystarczającym kryterium do określenia konkurencyjności danej gałęzi.

Niezbędne jest uwzględnienie znaczenia konkurencji międzygałęziowej lub międzyproduktowej. Mimo że kilka firm może być jedynymi dostawcami pewnego produktu, to mogą one napotkać ostrą konkurencję ze strony producentów innych produktów (np. stal konkuruje z aluminium w produkcji wielu części samochodowych).

Najważniejszymi „siłami”, które historycznie odegrały największą rolę w kształtowaniu się struktur gospodarek przemysłowych są:

- ustawodawstwo i polityka rządu – rząd promował zarówno monopole, jak i konkurencję, wykreował wiele czystych monopolów w gałęziach, w których panowałaby konkurencja,
- praktyka i polityka firm – polityka prowadzona przez pewne firmy doprowadziła do powstania określonych struktur na danych rynkach,
- technologia – w wielu gałęziach doprowadziła do tego, że istnienie gigantów przemysłowych jest niezbędne do osiągnięcia produkcji efektywnej i po niskich kosztach,
- instytucje kapitalistyczne – wolność ekonomiczna, własność prywatna, dziedziczone prawa przyczyniły się do zbudowania potęgi gospodarczej krajów cywilizacji zachodniej.

3. Racjonalność – podstawa badania zachowań ludzkich

Zgodnie z teorią mikroekonomii konsumenci i producenci dokonują racjonalnych wyborów, tak by każdy z nich maksymalizował swe zadowolenie. W sytuacji ograniczonej dostępności dóbr można co najwyżej maksymalizować satysfakcję, tj. uzyskiwaną użyteczność. Użyteczność jest to satysfakcja, którą dana osoba uzyskuje ze spożycia dobra lub usługi lub też z udziału w jakimś rodzaju działalności. Ekonomisci w słowie użyteczność próbują oddać różne rodzaje przejawiania się podwyższonego poziomu dobrego samopoczucia. Podstawowym założeniem stojącym u podstaw tej teorii jest to, że ludzie działają w jakimś celu. Według Ludwiga van Misessa ludzie działają, ponieważ są niezadowoleni z istniejącego stanu rzeczy.

Jeżeli ludzie działają w celu zaspokojenia swych świadomie odczuwanych chęci, ich postępowanie musi być raczej samodzielne niż sterowane z zewnątrz. Ekonomisci zakładają, że działania podejmowane są przez poszczególnych ludzi, a nie ich grupy. To właśnie pojedynczy człowiek ma chęci i pragnienia, poszukuje środków do ich zaspokojenia.

Działanie grupy wynika z działania poszczególnych jednostek wchodzących w skład danej grupy. Wartości społeczne nabierają np. znaczenia z wartości uznawanych wspólnie przez poszczególne jednostki. Choć ekonomisci nie przeczą istnieniu psychologii grupy, pozostawiają innym badania grup społecznych. Aby zrozumieć zachowanie grupy, dla ekonomisty istotne są pojedyncze jednostki, a nie ich cała grupa.

Oczywiście jednostki w grupie wpływają wzajemnie na swe zachowanie, a rozmiary i struktura grupy może wpływać na postępowanie jednostek. Gdy ekonomiści mówią o rynku konkurencyjnym, faktycznie mówią o wpływie, jaki wywierają konkurenci na zachowanie pojedynczego konsumenta lub firmy.

4. Racjonalne decyzje w warunkach ograniczeń występujących w otoczeniu

Gdy konsumentem jest gospodarstwo domowe (GD), to zakres jego wyboru i decyzji jest szerszy niż wybór zestawu dóbr i decyzji ich zakupu. Gospodarstwo decyduje również o czasie pracy, pośrednio zatem o swoim dochodzie. Analizę popytu w niniejszym punkcie rozszerzono o model równowagi gospodarstwa domowego, uwzględniający wybór między wielkością nakładu pracy (lub czasem wolnym) a ilością dóbr zakupionych za dochód powstały z tego nakładu pracy. Przedtem jednak zostanie dokonane założenie co do zasad postępowania konsumentów.

W swoim postępowaniu konsument kieruje się czterema zasadami.

Zachowanie racjonalne. Konsument zachowuje się racjonalnie, gdy większe zadowolenie sprawia mu większa liczba dóbr. Wobec tego przy określonym dochodzie, tzn. za określoną sumę pieniędzy, będzie się starał kupić jak najwięcej, czyli – mówiąc językiem ekonomii – taką liczbę dóbr, która dałaby mu największe zadowolenie. Nawet jeśli konsument nie jest w stanie w pełni zaspokoić swych chęci, zawsze wybierze więcej niż chce.

Preferencje. Konsument wie, jakiego dodatkowego zadowolenia dostarczają mu kolejne dobra, które może wybrać i kupić. Dobra mogą się zastępować i konsument zna reakcje zamiany dóbr dla jednakowego poziomu zadowolenia.

Ograniczenia budżetowe. Konsument nie może mieć wszystkiego czego chce. Wynika to z ogólnej zasady ograniczoności zasobów. Ponieważ gospodarstwo domowe dostarcza określonej ilości pracy i (lub) innych zasobów, więc jego dochód jest też określony, ograniczony.

Ceny. Przy zakupie dóbr konsument płaci określone ceny.

W XVIII wieku ekonomiści, usiłując rozwiązać problem wzajemnego stosunku cen różnych dóbr, czyli względnych cen dóbr, natknęli się na tzw. paradoks wartości ceny wielu niezbędnych do życia dóbr, jak np. woda. Były one niskie w porównaniu z cenami wielu dóbr luksusowych, jak np. diamenty. Ówczesni ekonomiści argumentowali w następujący sposób: woda jest niezbędna do przetrwania, podczas gdy diamenty są luksusem, którego zniknięcie nie powoduje żadnej realnej straty. Wyjaśnienie to dotyczy wartości popytu i podaży, tzn. uznanie dobra za „pierwszej potrzeby” czy „luksusowe” określa cenę, która, zrównując popyt z podażą, jest relatywnie niska dla wody i relatywnie wysoka dla diamentów. A dlaczego popyt na „dobra pierwszej potrzeby” nie jest wystarczająco wysoki, by ich cena była wysoka, przecież są niezbędne do życia?

By odpowiedzieć na to fundamentalne pytanie, trzeba dokonać analizy rynkowej krzywej popytu, która jest zbiorczym wyrazem pożądanых zakupów gospodarstw domowych przy różnych cenach oraz ich motywacji.

Przedstawimy zatem dwie alternatywne teorie popytu gospodarstwa domowego prowadzące do podobnych wniosków, tj. teorię użyteczności i teorię krzywej obojętności.

5. Konsumpcja i użyteczność

Podstawy teorii racjonalnego postępowania konsumenta stworzył w II połowie XIX wieku angielski ekonomista William Stanley Jevons (1835-1882). Wprowadził on w książce „Zasady ekonomii politycznej” tzw. rachunek marginalny, który odniósł do pojęcia użyteczności krańcowej.

Rachunek marginalny stał się podstawą sformułowania pojęć produktywności krańcowych czynników produkcji oraz kosztów i utargów krańcowych. Było to punktem wyjścia do zbudowania teorii racjonalnego funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz impulsem do szybkiego rozwoju nauki ekonomii, zwanej ekonomią neoklasyczną. Charakteryzuje się ona formalizacją wykładu, wynikającą z logiki zbudowanej na przyjętych założeniach upraszczających rzeczywiste procesy w gospodarce rynkowej.

Użyteczność krańcowa i całkowita

Zadowolenie, jakie czerpie gospodarstwo domowe z konsumpcji dóbr jest nazywane użytecznością. Należy odróżniać całkowitą użyteczność pochodzącą z konsumpcji danego dobra od użyteczności krańcowej wynikającej z konsumpcji dodatkowej (jeszcze jednej) jednostki dobra.

Użyteczność całkowita odnosi się do całkowitej satysfakcji uzyskanej z konsumpcji dobra, użyteczność krańcowa odnosi się zaś do zmian (poziomu) satysfakcji z konsumpcji dodatkowej jednostki dobra. Tak więc np. całkowita użyteczność z konsumpcji 10 jednostek dobra to całkowita satysfakcja, jaką przynosi konsumpcja tych 10 jednostek. Użyteczność krańcowa konsumpcji 10 jednostek to satysfakcja uzyskiwana w wyniku konsumpcji jednej jednostki, albo inaczej mówiąc, różnica między całkowitą użytecznością konsumpcji 10 a 9 jednostek dobra.

Różnicę tę można zilustrować, stawiając następujące pytania:

- Jeśli musiałbyś zrezygnować z konsumpcji jednego z dwóch dóbr: wody do mycia lub oglądania telewizji, z którego byś zrezygnował?
- Jeśli musiałbyś zrezygnować z jednego dobra, co byś wybrał: 150 litrów wody miesięcznie (tyle potrzeba na przeciętną kąpiel) czy 1 godzinę oglądania telewizji miesięcznie?

Pierwsze pytanie porównuje całkowitą użyteczność konsumpcji wody z całkowitą użytecznością oglądania telewizji. Oczywiście każdy odpowiedziałby na

pytanie 1. tak samo, tzn. że całkowita użyteczność wody jest większa od oglądania telewizji.

Drugi problem wyboru polega na porównaniu wartości, jaką przypisuje się nieznacznemu zmniejszeniu czasu oglądania telewizji. Odpowiedź na pytanie 2. jest o wiele trudniej przewidzieć; niektórzy ludzie mogą wybrać ograniczenie konsumpcji wody, inni skrócenie czasu oglądania telewizji. Co więcej, wybór zależy od tego, czy woda jest w tym czasie dobrem względnie obfitym, a więc można ją mieć w przybliżeniu w ilości, na którą jest zapotrzebowanie (użyteczność krańcowa wody jest niska), czy też rzadkim, a więc konsumpcja odrobiny więcej tego dobra jest wysoce ceniona (użyteczność krańcowa wody jest wysoka).

Problemy wyboru typu 1. są rzadziej spotykane niż problemy wyboru typu 2. Jeśli dochód rośnie w niewielkim stopniu, musimy się zdecydować, czy chcemy więcej jednego czy drugiego dobra. Jeśli dochód zmniejsza się, musimy zdecydować, którego dobra konsumpcję ograniczyć.

Gdy wybór dotyczy małego zwiększenia lub zmniejszenia konsumpcji o niewielką ilość, wpływ ma użyteczność krańcowa, a nie całkowita.

Pojęcie użyteczności całkowitej i krańcowej

Użyteczność to suma zadowolenia, jaką daje konsumentowi posiadanie danego dobra. Dobro jest tym użyteczniejsze, im intensywniej zaspokaja określoną potrzebę. W miarę zaspokojenia potrzeb tracą one na intensywności. Do najbardziej intensywnych należą potrzeby: wyżywienia, ubrania, posiadania mieszkania i jego wyposażenia, potrzeby wyższego rzędu związane z komfortem życia, kulturą, turystyką itp.

Zwolennicy teorii użyteczności formułują na tej podstawie ogólną psychologiczną prawidłowość, zgodnie z którą w miarę wzrostu zapasu lub spożycia jakiegoś dobra jego użyteczność całkowita rośnie wolniej niż wzrasta jego zapas.

Zdefiniowanie pojęcia użyteczności całkowitej stanowi podstawę sformułowania pojęcia użyteczności krańcowej. Użyteczność krańcowa jest stosunkiem przyrostu użyteczności całkowitej do minimalnego przyrostu zapasu dobra ($\Delta U_C / \Delta Q$). **Przyrosty użyteczności całkowitej są coraz mniejsze, a w miarę wzrostu dobra jej użyteczność krańcowa maleje.** Jest to prawidłowość, na której zbudowana została cała teoria postępowania konsumenta. Wyprowadza się ją, przyjmując założenie, że konsument zawsze potrafi określić swoje preferencje (upodobania, gusty), może je uporządkować od najbardziej intensywnie odczuwanych do najmniej pożądanых, a także jest zdolny dokonywać wewnętrznie spójnych wyborów (spośród alternatywnych możliwości) w celu maksymalizacji swego zadowolenia.

Hipoteza malejącej użyteczności krańcowej

Podstawowa hipoteza użyteczności krańcowej jest określana **prawem malejącej użyteczności krańcowej**. Użyteczność, którą uzyskuje gospodarstwo domowe w konsumpcji kolejnych jednostek danego dobra, zmniejsza się w miarę wzrostu całkowitej konsumpcji tego dobra (przy założeniu, że konsumpcja wszystkich pozostałych dóbr jest określona).

Rozważmy przypadek wody. Pewna minimalna ilość wody pitnej jest niezbędna do życia i gospodarstwo domowe poświęciłoby w razie konieczności cały swój dochód, by ją otrzymać. Użyteczność krańcowa tej ilości wody jest bardzo wysoka. Człowiek jest jednak w stanie wypić o wiele więcej wody niż wynosi to minimum, ale użyteczność krańcowa kolejnych szklanek wody pitnej będzie się stale obniżać. Dowód tej hipotezy będzie rozpatrzony dalej, ale aby się o tym przekonać, należy postawić kilka pytań. Ile pieniędzy skłoniłoby Cię do obniżenia konsumpcji wody o jedną szklankę tygodniowo? Jaka kwota pieniężna sprawiłaby, że zrezygnujesz z drugiej, trzeciej itd. szklanki? Im mniej szklanek wody wypijesz, tym większą użyteczność krańcową ma dla Ciebie kolejna szklanka wody, z której rezygnujesz.

Ponadto woda ma wiele innych zastosowań. Dość wysoką użyteczność krańcową będzie miała pewna minimalna ilość wody przeznaczona do kąpieli. Na przykład minimalna ilość wody jest potrzebna do mycia zębów, ale przecież woda jest używana nie tylko do zwilżania i płukania zębów, i tu użyteczność krańcowa nie będzie już taka duża.

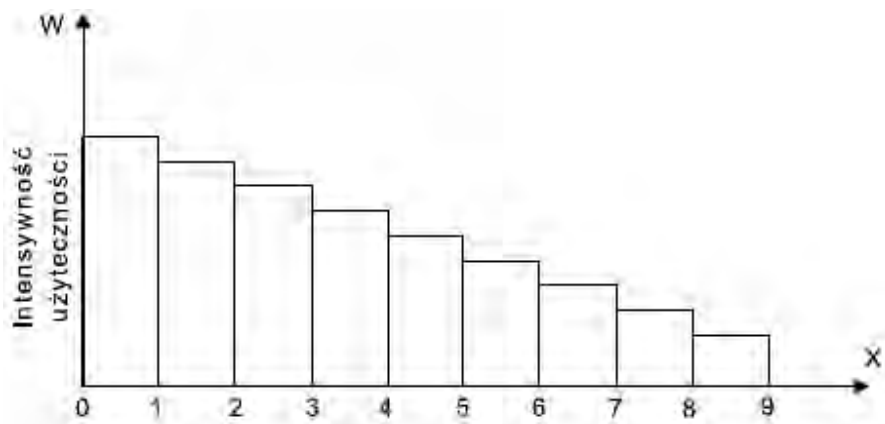
Użyteczność krańcowa ostatniej konsumowanej jednostki dobra jest zatem bardzo niska, choć użyteczność całkowita wszystkich konsumowanych jednostek jest bardzo wysoka.

Użyteczność może być mierzona; W.S. Jovens rozwiązuje kwestię pomiaru użyteczności, wskazując na potrzebę rozróżnienia użyteczności krańcowej (stopnia użyteczności).

Na rysunku 81 przedstawiono obniżanie się użyteczności krańcowej w miarę zaspokajania potrzeby – przykład Jevensa. **Stopień użyteczności zmienia się wraz z ilością towaru i ostatecznie spada w miarę wzrostu ilości.** Jest to prawo zmniejszającej się użyteczności krańcowej, które otrzymało odpowiednią formę matematyczną. Jeżeli funkcję użyteczności określi się jako $u = f(x)$, to pierwsza pochodna tej funkcji du/dx określa właśnie użyteczność krańcową. Jej skala jest hipoteczna, a celem przedstawienia jest tylko zilustrowanie założenia poczynionego względem użyteczności.

Tabela 12. pokazuje, że całkowita użyteczność wzrasta w miarę zwiększania liczby godzin spędzanych przed telewizorem tygodniowo. Przy pozostałych wielkościach niezmiennych gospodarstwo domowe uzyskuje większą satysfakcję (w miarę wzrostu większej liczby godzin spędzanych przed telewizorem). Jednak krańcowa użyteczność każdej kolejnej godziny spędzonej przed telewizorem tygodniowo jest mniejsza niż poprzedniej (choć każda z nich przynosi

satysfakcję gospodarstwu domowemu). W ten sposób skala użyteczności krańcowej pokazuje jej malejącą wartość – w miarę wzrostu liczby godzin spędzonych przed telewizorem (rys. 82).

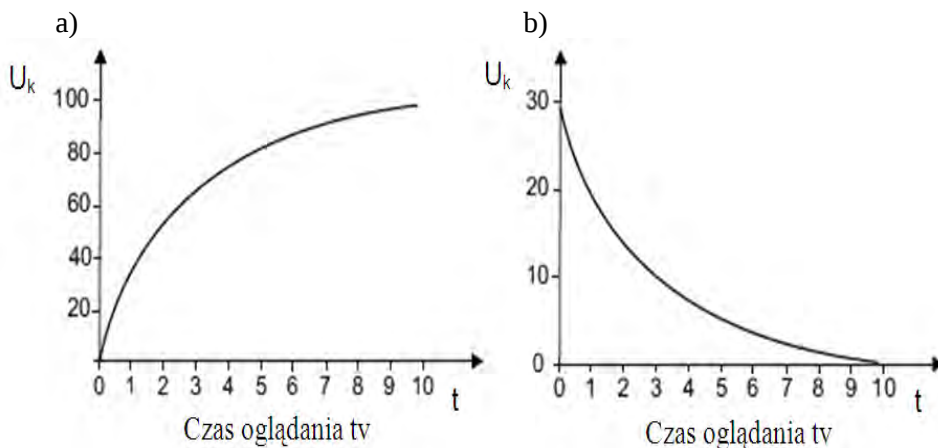


Rys. 81 Funkcja użyteczności według W.S. Jevensa
Źródło: opracowanie własne

Tabela 12. Zestawienie użyteczności całkowitej i krańcowej

Czas oglądania telewizji $\left[\frac{h}{\text{tyg.}} \right]$	Użyteczność całkowita $U_c(\text{od})$	Użyteczność krańcowa $U_k(\text{do})$
0	0	30
1	30	20
2	50	15
3	65	10
4	75	8
5	82	6
6	89	4
7	93	3
8	96	2
9	96	1
10	99	–

Źródło: opracowanie własne



Rys. 82 Wykresy użyteczności całkowitej (a) i krańcowej (b)
Źródło: opracowanie własne

Czy użyteczność krańcowa może osiągnąć wartość równą zeru? Konsumpcja dodatkowych ilości pewnych dóbr, po osiągnięciu pewnego poziomu, nie przynosi dodatkowej użyteczności.

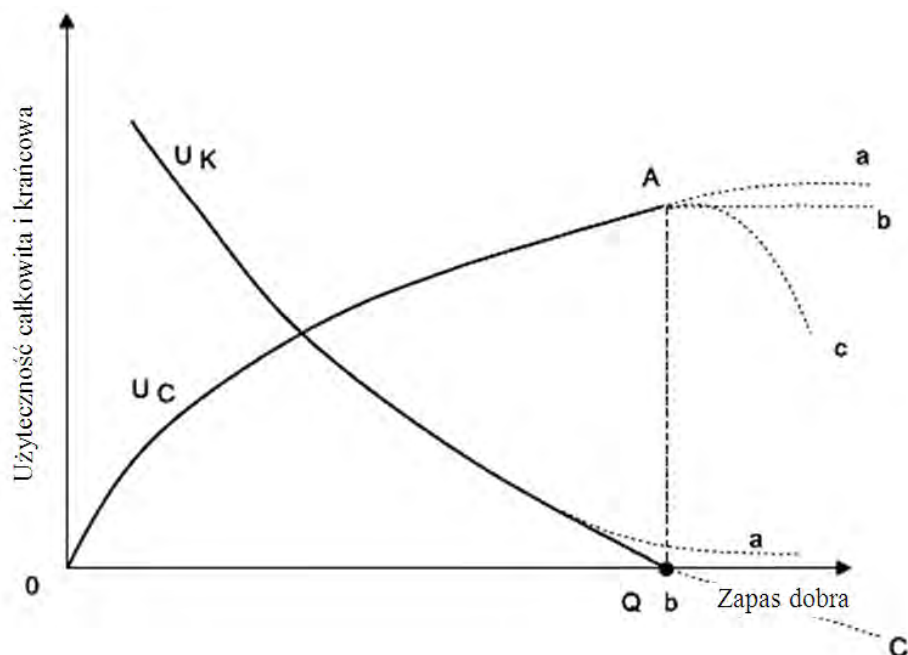
Oczywistym przykładem są papierosy. Jest pewna maksymalna liczba papierosów, którą może wypalić człowiek tygodniowo, nawet gdy nie wchodzi w grę koszty poniesione na ich zakup. Dodatkowo wypalone papierosy będą zmniejszać użyteczność, tj. będą miały ujemną użyteczność krańcową. Tak samo dzieje się niewątpliwie z wieloma innymi dobrami, jak żywność, alkohole, gry.

Zależność między krzywą użyteczności całkowitej U_c a krzywą użyteczności krańcowej U_k zilustrowano na rys. 83.

Krzywa użyteczności całkowitej od punktu A rośnie coraz wolniej:

- Gdy w wariancie „a” krzywa użyteczności całkowitej dalej rośnie w miarę powiększania zapasu dobra Q , to jego użyteczność krańcowa stale spada, lecz nigdy nie osiąga 0. Linia przerywana zbliża się asymptotycznie do osi odciętych.
- Gdy w wariancie „b” krzywa użyteczności całkowitej przestaje rosnąć, mimo dalszego wzrostu zapasu dobra Q , to jego użyteczność krańcowa staje się zerowa i linia ciągła przestaje spadać. Oznacza to, że dalsze przyrosty zapasu dobra Q są dla konsumenta obojętne.
- Gdy w wariancie „c” krzywa użyteczności całkowitej po pewnym nasyceniu potrzeb spada, jego użyteczność krańcowa staje się ujemna. Oznacza to, że dalsze przyrosty konsumpcji stają się szkodliwe dla konsumenta.

Rosnącą użyteczność całkowitą dóbr i ich malejącą użyteczność krańcową można przedstawić na przykładzie liczbowym (tab. 13).



Rys. 83 Zależność między krzywą użyteczności całkowitej a krzywą użyteczności krańcowej
Źródło: opracowanie własne

Tabela 13 Użyteczność całkowita i krańcowa dóbr

Liczba spożytych dóbr	Użyteczność całkowita dóbr	Użyteczność krańcowa kolejnego dobra
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2
8	25	-3

Źródło: opracowanie własne

Założmy, że spożycie dobra dotyczy liczby zjedzonych jabłek, których użyteczność jest oceniana na subiektywnej skali wartościowania, mierzonej określoną liczbą punktów. Należy zauważyć, że w miarę konsumowania dobra człowiek osiąga taki stopień nasycenia, od którego dalsze spożycie zaczyna być szkodliwe dla zdrowia. Wówczas użyteczność dobra przybiera wartości ujemne.

Inaczej wygląda skala wartościowania dotycząca ubrań, butów, mebli, telewizorów, samochodów itp. Zagadnienie to można rozważyć nieco inaczej: zmniejszając spożycie dobra, ograniczamy możliwości zaspokojenia mniej intensywnej potrzeby i ostatecznie pozostajemy przy pierwszej porcji tego dobra (pierwszym jabłku), którego spożycie dla każdego konsumenta ma najwyższą użyteczność. Dlatego zwolennicy tej teorii twierdzą, że każda jednostka posiadającego zapasu dobra ma dla konsumenta taką wartość subiektywną, jak gdyby służyła do zaspokojenia najmniejszej intensywnej potrzeby. Tą wartością jest użyteczność krańcowa.

Maksymalna użyteczność

Podstawowym założeniem teorii użyteczności gospodarstwa domowego jest, że członkowie gospodarstwa dążą do osiągnięcia największej użyteczności całkowitej. Założenie to jest często rozumiane jednoznacznie, z „egoistycznego” nastawienia gospodarstw domowych, pozbawionych jakichkolwiek altruistycznych motywów. Jeśli gospodarstwo domowe czerpie satysfakcję z dawania pieniędzy innym, to (zgodnie z przedstawionym założeniem) oznacza, że użyteczność krańcowa, jaką uzyskuje z ofiarowania innym 1 zł lub 10 tys. zł jest porównywana z użytecznością krańcową 1 lub 10 tys. zł wydanych na własne potrzeby.

Równowaga konsumenta

Dobra mają na rynku określoną cenę, na którą konsument nie ma wpływu. Dysponuje on określonym dochodem, który w stosunku do jego potrzeb jest ograniczony. Pieniądz ma także swoją użyteczność krańcową, która w miarę dokonywania zakupów rośnie, gdy zasób środków pieniężnych maleje. Dla każdego konsumenta istotne jest zatem porównywanie (wartościowanie) użyteczności krańcowej nabywanego dobra z ceną i zasobem posiadanego pieniądza.

Konsument rozdziela dochód na zakup różnych, niezbędnych produktów w proporcjach, które z jego punktu widzenia przynoszą mu korzyści, a więc maksymalizują łączną sumę użyteczności nabywanych dóbr (przyrost użyteczności – użyteczność krańcowa pokrywa się z ceną poszczególnych dóbr). Wzrost strat (zmniejszenie się zasobu dochodu) związany z pozbyciem się pieniądza skompensowany jest przyrostem użyteczności, spowodowanym wejściem w posiadanie nowych dóbr. Zachowany zostaje wówczas stan równowagi, tzn. że konsument dokonał racjonalnych zakupów w ramach rozporządzanego dochodu, zgodnie z indywidualnymi preferencjami i niezależnymi od niego cenami. Natomiast gdyby konsument zakupił za posiadany zasób pieniędzy

tylko jeden towar, a na pozostałe nie starczyłoby mu środków, to wówczas gospodarstwo domowe znajdowałoby się w stanie nierównowagi.

W jaki sposób gospodarstwo domowe dostosowuje swoje wydatki do maksymalizacji użyteczności swych członków? Czy powinno osiągnąć punkt, w którym użyteczność krańcowa każdego dobra jest taka sama? Miałoby to sens tylko wówczas, gdyby wszystkie dobra miały identyczną cenę jednostkową. Jeżeli jednak gospodarstwo domowe musi wydać 3 zł, by zakupić dodatkową jednostkę danego dobra i tylko 1 zł na dodatkową jednostkę innego dobra, to pierwsze dobro byłoby niefortunnym nabytkiem, jeśli użyteczności obu dóbr są równe – gospodarstwo domowe wydałoby 3 zł, by uzyskać taką samą satysfakcję, jaką mogłoby uzyskać za 1 zł.

Wyobraźmy sobie, że użyteczność 1 zł wydanego na marchewkę jest trzy razy większa od użyteczności 1 zł wydanego na sałatę. Całkowita użyteczność gospodarstwa domowego wzrośnie, gdy ostatni 1 zł będzie wydany na marchewkę. Otrzymujemy w ten sposób różnicę między użytecznością 1 zł wydanego na marchew i na sałatę.

Maksymalizując użyteczność, gospodarstwo domowe będzie nadal przesuwając swe wydatki z sałaty na marchew tak długo, jak 1 zł wydany na marchew będzie przynosił większą użyteczność od 1 zł wydanego na sałatę. Zmniejsza to ilość konsumowanej sałaty i (przy danym prawie malejącej użyteczności krańcowej) zwiększa jej użyteczność krańcową. W tym samym czasie zwiększa się konsumpcja marchwi, przez co zmniejsza się jej użyteczność krańcowa. Ostatecznie użyteczności krańcowe zmieniają się na tyle, że użyteczność 1 zł wydanego na marchew zrówna się z użytecznością 1 zł wydanego na sałatę. Dalsza realokacja dochodów (wydatków) zmniejsza użyteczność całkowitą, gdyż użyteczność 1 zł wydanego na sałatę przewyższałaby użyteczność 1 zł wydanego na marchew.

Gospodarstwo domowe, maksymalizujące swą użyteczność, będzie alokować swe wydatki pomiędzy dobra tak, by użyteczność ostatnich środków pieniężnych wydanych na każde z dóbr była identyczna.

Krańcową użyteczność ostatniej jednostki jednego dobra x oznaczmy przez M_x , a jego ceną przez p_x . M_y i p_y będzie się odnosić odpowiednio do użyteczności krańcowej i ceny drugiego dobra y .

Użyteczność krańcowa 1 zł wydanego na dobro x wynosi: M_x/p_x .

Jeśli np. ostatnia jednostka dobra x ma użyteczność 30 i kosztuje 2p, wówczas użyteczność krańcowa na 1 zł wynosi $30/2 = 15$.

Warunkiem maksymalizacji użyteczności gospodarstwa domowego dla pary x i y jest:

$$\frac{M_y}{p_y} = \frac{M_x}{p_x} \quad (1)$$

Innymi słowy, gospodarstwo domowe dzieli swoje wydatki w taki sposób, że użyteczność ostatniego złotego wydanego na każde z dóbr jest identyczna. Jest to zasadnicze równanie teorii użyteczności. Każde gospodarstwo domowe zgłasza zapotrzebowanie na każde dobro do momentu, w którym użyteczność krańcowa ostatniego złotego wydanego na to dobro zrównuje się z użytecznością krańcową złotego wydanego na każde inne dobro. Jeśli ten warunek jest spełniony, gospodarstwo domowe nie może zwiększyć swej użyteczności całkowitej, przesuwając wydatek z jednego dobra na inne.

Teoria użyteczności krańcowej służy do wyjaśnienia racjonalnego postępowania konsumenta. Jeśli każdy konsument będzie dokonywał racjonalnych zakupów, to na rynku – w skali kraju – będzie się kształtować racjonalna struktura efektywnego popytu, która z kolei będzie generować racjonalną strukturę cen. W ten sposób teoria użyteczności krańcowej wyjaśnia mechanizm kształtowania się ceny za pośrednictwem skali popytu.

Alternatywna interpretacja równowagi gospodarstwa domowego

Mnożąc obie strony równania (1) przez px/My , otrzymujemy:

$$\frac{M_x}{M_y} = \frac{p_x}{p_y} \quad (2)$$

Prawa strona równania (2) przedstawia ceny względne obu dóbr. Gospodarstwo reaguje na ich zmiany, ale nie jest w stanie ich zmienić. Lewa strona tego równania obrazuje satysfakcję, jaką czerpie gospodarstwo domowe z konsumpcji dodatkowych jednostek dóbr, a więc wielkości, na które ma wpływ. Określając liczbę różnych dóbr, gospodarstwo domowe jednocześnie określa użyteczności krańcowe tych dóbr.

Jeśli strony równania (2) nie są sobie równe, wówczas gospodarstwo domowe może zwiększyć swą satysfakcję całkowitą poprzez przegrupowanie zakupów.

Załóżmy np., że cena jednostki dobra x jest dwa razy większa od ceny jednostki dobra y ($p_x/p_y = 2$), a użyteczność krańcowa jednostki dobra x jest trzy razy większa niż jednostki dobra y ($M_x/M_y = 3$). Gospodarstwu domowemu będzie się więc opłacać kupować więcej dobra x niż y. Jeżeli np. ogranicza ono swoje zakupy o 2 jednostki, będzie mogła zakupić więcej jednostek dobra x. Ponieważ kolejna zakupiona jednostka dobra x przynosi 1,5 raza większą satysfakcję niż 2 jednostki dobra y, z którego zakupu gospodarstwo zrezygnowało, tego typu przesunięcie w wydatkach będzie się opłacało. Ponieważ gospodarstwo domowe kupuje więcej dobra x niż dobra y, użyteczność krańcowa dobra x spada, a dobra y rośnie.

Gospodarstwo domowe będzie dokonywać przesunięć w wydatkach na dobra x i y , zmniejszając konsumpcje dobra y i zwiększając konsumpcje dobra x , dopóki użyteczność krańcowa dobra x , podobnie jak jego cena, będzie tylko 2 razy większa od użyteczności krańcowej dobra y . W tym punkcie całkowita użyteczność nie może być zwiększona poprzez jakiekolwiek przesunięcie wydatków z jednego dobra na inne.

Gospodarstwo domowe nie ma wpływu na cenę. Reaguje na nie, maksymalizując swą satysfakcję, dostosowując wielkości, na które ma wpływ oraz ilości dobra, które zakupuje, aż do momentu spełnienia równania (2) dla wszystkich par dóbr. Jedna strona równania (2) reprezentuje alternatywy, jakie oferuje świat zewnętrzny, druga zaś satysfakcje z własnych decyzji.

Równanie (2) obrazuje stan równowagi osiągnięty przez jednostkę podejmującą decyzję oraz poprzez najlepsze możliwe dostosowanie do warunków zewnętrznych ograniczających wybór.

Gdyby wszystkie gospodarstwa domowe dostosowały się do danych cen rynkowych, charakteryzowałyby się identycznymi wskaźnikami użyteczności krańcowych dla każdej pary dóbr, przy czym wszystkie ceny rynkowe byłyby identyczne dla wszystkich gospodarstw domowych. Oczywiście gospodarstwo domowe dysponujące większym dochodem mogłoby nabywać więcej obu dóbr, niż gospodarstwo domowe o niższym dochodzie. Jednakże każde gospodarstwo będzie dostosowywać swe relatywne zakupy tak, aby relatywne użyteczności krańcowe były równe relatywnym cenom rynkowym tych dóbr. Gospodarstwo domowe o wyższym dochodzie może nabywać większą ilość obu dóbr x i y , ale tylko do punktu, w którym użyteczność krańcowa dobra x dla tego gospodarstwa domowego jest 2 razy większa od użyteczności krańcowej dobra y .

Gospodarka jest systemem naczyń połączonych i cokolwiek stanie się na jednym rynku, ma głęboki wpływ na wiele innych. Rozważania nad działaniem pojedynczych rynków (od strony popytu i podaży) to tylko pierwszy krok do zrozumienia działania całej gospodarki.

Popyt i użyteczność a nadwyżka konsumenta

Określone związki zachodzące między popytem a użytecznością krańcową nabywanych dóbr dają podstawę do zdefiniowania pojęcia nadwyżki konsumenta.

Poziom ceny każdego dobra jest określany przez:

- stosunek popytu do podaży,
- relatywną rzadkość dobra.

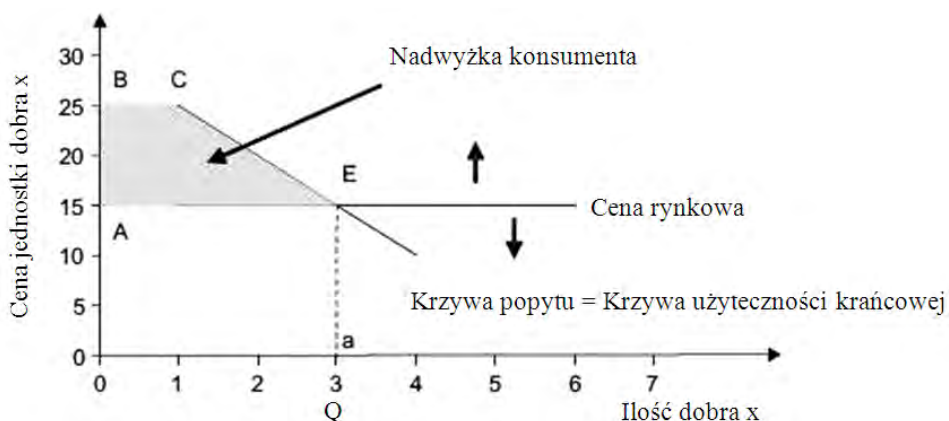
Jeśli dobro jest rzadkie, to zarówno jego użyteczność krańcowa, jak i cena rynkowa są wysokie. Natomiast gdy dobro występuje w dużej ilości, to użyteczność krańcowa i jego cena są niższe.

Użyteczność krańcową można by oszacować w jednostkach pieniężnych, określając maksymalną cenę, jaką gotów jest zapłacić konsument za każdą dodatkową jednostkę. Na tej zasadzie krzywa popytu stwarza podstawę do szaco-

wania krzywej użyteczności krańcowej. Porównanie jej kształtu z ceną rynkową pozwala ustalić nadwyżkę konsumenta, co przedstawia rys. 84.

Zakładamy, że nabywca jest gotów zapłacić aż 25 jednostek za 1 jednostkę dobra x, gdyż dla niego ma ona taką wysoką użyteczność krańcową. Z prawa malejącej użyteczności krańcowej wynika, że każda następna jednostka dobra x przynosi mu już mniejsze zadowolenia, a więc jest on gotów zapłacić znacznie mniej niż za pierwszą jednostkę.

Przy cenie 15 jednostek za 1 dobro x konsument kupi 3 dobra x. Krzywa popytu pokazuje, że przy tej cenie konsument znajdzie się w **punkcie równowagi E** – konsument osiąga równowagę w punkcie, w którym wartość (użyteczność) ostatniej jednostki dobra zrównuje się z jego ceną. Można wnioskować, że wcześniejsze zakupy (1 i 2 jednostki) dostarczają konsumentowi więcej korzyści mierzonej użytecznością niż wynosi ich koszt nabycia (cena). Dlatego konsument osiąga nadwyżkę korzyści nad kosztami, która w teorii ekonomii nazywa się **nadwyżką** lub **rentą konsumenta**.



Rys. 84 Graficzna ilustracja nadwyżki konsumenta
Źródło: opracowanie własne

Jeśli przyjmie się, że użyteczność krańcowa pieniądza jest stała, to nadwyżkę tę można przedstawić jako pole ABCE. Całkowitą użyteczność, jaką daje zakup dobra x, oznaczamy jako pole OBCEQ, całkowity zaś koszt nabycia dobra x jako pole OAEQ. Różnica między tymi polami jest geometrycznym wyrażeniem nadwyżki konsumenta:

$$OBCEQ - OAEQ = ABCE.$$

Całkowita użyteczność 3 jednostek dobra $x = 25 + 20 + 15 = 60$. Koszt całkowity ich nabycia wynosi $3 \times 15 = 45$. Wszystkie jednostki dobra x są sprzedawane po 15 jednostek pieniężnych za sztukę. A więc nadwyżka konsumenta wynosi: $60 - 45 = 15$. Jest to różnica między maksymalną sumą, jaką konsument byłby chętny zapłacić, a sumą, jaką płaci za zakup 3 jednostek dobra x . Jeśli np. cena rynkowa spadnie do 10 jednostek pieniężnych, to nadwyżka rośnie, ponieważ: $60 - (3 \times 10) = 30$.

Konsument może nabyć dodatkowe jednostki dobra x , i mimo że mają one dla niego już mniejszą wartość (użyteczność), zwiększają jednak sumę użyteczności całkowitej w stosunku do kosztów ich nabycia. Jednak gdy użyteczność krańcowa nabywanego dobra jest mniejsza od ceny jego nabycia, następuje zmniejszenie nadwyżki konsumenta. Konsument jest wówczas w stanie nierównowagi – dodatkowy koszt nabycia jest większy od dodatkowej korzyści. Wzrost ceny prowadzi do zmniejszenia nadwyżki konsumenta do poziomu wyznaczonego przez nowy, wyższy poziom ceny i krzywą popytu.

Za pomocą praktycznej użyteczności można wyjaśnić mechanizm przechwytywania znacznej części nadwyżki konsumenta przez:

- monopole – mają możliwości dyktowania wyższych cen rynkowych w porównaniu z cenami kształtowanymi w warunkach wolnej konkurencji przez relacje popytu i podaży, co im umożliwia przejmowanie części nadwyżki konsumenta; oznacza to, że suma uzyskanych korzyści z nabytych dóbr jest relatywnie mniejsza w stosunku do kosztów ich nabycia; w przypadku monopolu absolutnego cała nadwyżka może być przyjęta przez monopol,
- państwo – realizują określoną politykę podatkową.

Państwo nakłada podatki w formie bezpośredniej i pośredniej. Państwo może za pomocą podatków pośrednich (VAT, akcyza, podatek importowy, opłaty wyrównawcze) kształtować ceny wielu towarów oraz strukturę konsumpcji. Wraz z podwyższeniem podatku pośredniego wzrasta cena danego towaru i państwo przejmuje na cele publiczne określoną część nadwyżki konsumenta. Powoduje to zmianę poziomu ceny i relacji cen różnych towarów, ale jednocześnie oznacza ingerencję państwa w rynkowy mechanizm popytu i podaży.

Państwo może stosować podatki bezpośrednie od dochodu indywidualnego, zmniejszając RDL (zwiększenie stopy lub progresji opodatkowania). Ma to jednak wpływ na motywację do pracy i rozwój przedsiębiorczości.

Mimo że niekiedy nadmierne opodatkowanie dochodów może mieć negatywny wpływ na poziom wydajności, to jednak żadne państwo nie może funkcjonować bez przejmowania części dochodów w formie podatku do budżetu centralnego i budżetów lokalnych.

6. Substytucja dóbr i użyteczność

Teoria użyteczności była pierwszą teorią zachowania gospodarstwa domowego, uwzględniającą koncepcję użyteczności krańcowej. Od 1939 roku, w którym John Hicks opublikował „Wartość i kapitał”, stało się popularne alternatywne podejście do tego zagadnienia, zwane teorią krzywych obojętności. Przedstawia ona inny sposób ujmowania wyborów dokonywanych przez gospodarstwo domowe, a szczególnie niemierzalności użyteczności.

Teorii nadwyżki konsumenta stawiano zarzut, że porównuje ona wielkości niemierzalne (użyteczność całkowitą i krańcową) z wielkościami mierzalnymi (tzn. z ceną oraz posiadanym zasobem pieniądza). Konsekwencją tego było wprowadzenie (w celu uniknięcia tego zarzutu) szeregów i krzywych obojętności. Konsument dokonuje równoczesnych wyborów wielu dóbr, dążąc do osiągnięcia takich kombinacji konsumowanych dóbr, które spełniają w najwyższym stopniu jego preferencje.

Podstawą wyborów konsumenta jest uporządkowany system preferencji odnośnie kombinacji konsumowanych dóbr. Przy założeniu, że konsumpcja dotyczy dóbr x i y , i że istnieje wiele możliwych kombinacji tych dóbr, konsument podejmie decyzję odnośnie preferowanych kombinacji dóbr, tj. dokonuje wyboru kombinacji dostarczającej mu więcej zadowolenia (satysfakcji).

Krzywa obojętności przedstawia wszystkie kombinacje konsumpcji dwóch dóbr, które są dla konsumenta obojętne. Każda bowiem z tych kombinacji daje konsumentowi takie samo zadowolenie. Oznacza to, że dana krzywa obojętności charakteryzuje się stałym poziomem zadowolenia.

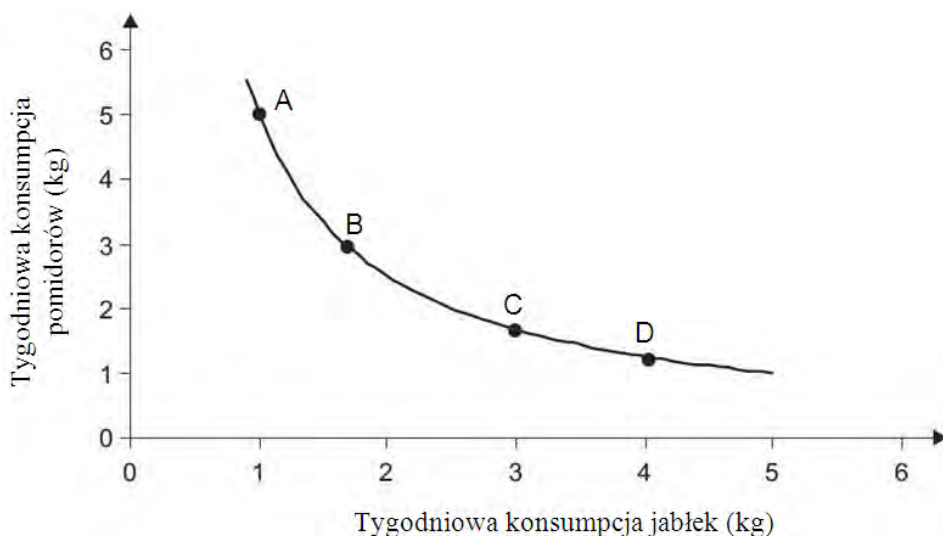
Rozpatrzmy zatem tygodniową konsumpcję dwóch dóbr: jabłek i pomidorów. Pewne kombinacje konsumpcji tych dóbr dają konsumentowi takie samo zadowolenie – są to kombinacje obojętne.

Łącząc punkty odpowiadające kombinacjom zawartym w tab. 14, otrzymujemy krzywą obojętności konsumenta (rys. 85).

Tabela 14 Obojętne kombinacje konsumpcji jabłek i pomidorów

Tygodniowa konsumpcja jabłek [kg]	Tygodniowa konsumpcja pomidorów [kg]	Kombinacje
1	5	A
2	3	B
3	2	C
4	1,5	D

Źródło: opracowanie własne



Rys. 85 Krzywa obojętności konsumenta

Źródło: opracowanie własne

Krzywa obojętności posiada nachylenie negatywne, które zmniejsza się w miarę zwiększania konsumpcji dobra, którego ilości odkładamy na osi odciętych (liczba jabłek). Krzywych obojętności może być nieskończenie wiele, a ich wzajemne położenie może wskazywać na różnice w poziomach zadowolenia konsumenta.

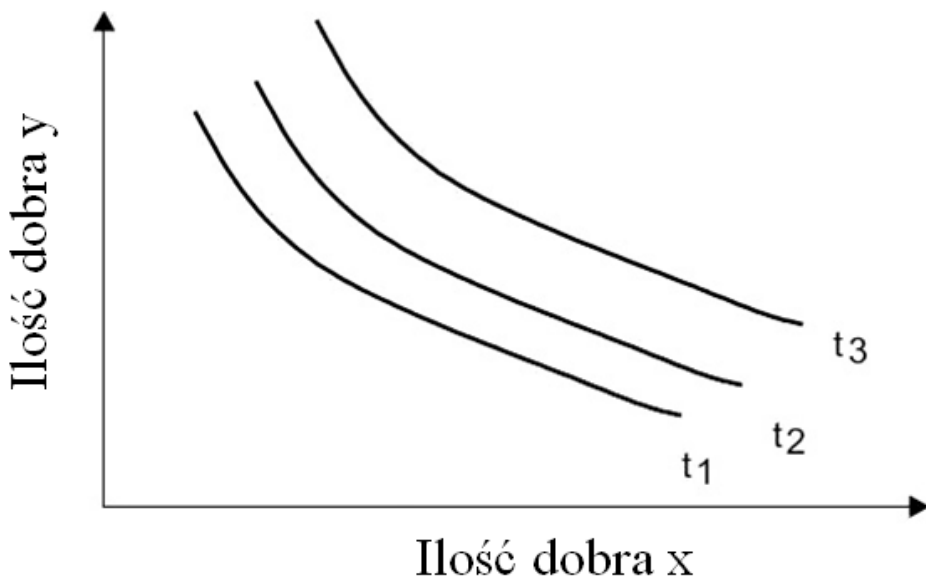
Możliwe jest ustalenie porządku preferencji konsumenta w zależności od położenia krzywych obojętności. Wszystkie kombinacje na tych krzywych oznaczają się takim samym poziomem zadowolenia konsumenta – poziom zadowolenia wzrasta w miarę przesuwania się krzywej w prawo.

Krzywym położonym powyżej układu współrzędnych można przypisać wartości większe t_2 i t_3 , w wyniku czego powstaje uporządkowany system preferencji (rys. 86).

Krzywe obojętności konsumenta posiadają cztery podstawowe cechy:

- mają nachylenia negatywne,
- nie mogą się przecinać,
- są wypukłe w stosunku do początku układu,
- jest ich nieskończenie wiele.

W teorii użyteczności pytamy, co się dzieje z satysfakcją gospodarstwa domowego, gdy konsumuje ono mniej lub więcej danego dobra. W teorii (krzywych) obojętności pytanie to brzmi inaczej: jeśli gospodarstwo domowe konsumuje dwa dobra, to z jakiej ilości jednego dobra zrezygnuje, by zwiększyć konsumpcję drugiego dobra?



Rys. 86 Krzywe obojętności konsumenta
Źródło: opracowanie własne

Wracając do przykładu, od którego zaczęliśmy analizę użyteczności, rozważmy, ile kolejnych godzin spędzonych przed telewizorem wyrówna zmniejszenie konsumpcji wody o 35 litrów miesięcznie? Słowo „wyrównanie” można zinterpretować jako pozostawienie całkowitej użyteczności niezmienionej, mimo zmian liczby konsumowanych dóbr.

Krzywa obojętności

Aby zobrazować zagadnienie krzywej obojętności, posłużymy się przykładem dóbr: żywności i odzieży.

Rozważmy następujące zestawienia dóbr:

- 18 jednostek odzieży i 10 jednostek żywności,
- 13 jednostek odzieży i 15 jednostek żywności (5 jednostek odzieży mniej i 5 jednostek żywności więcej niż w zestawieniu 1.),
- jednakowa wartość dodatkowej ilości żywności (5 jednostek) i ilości odzieży, z której gospodarstwo domowe musiałoby zrezygnować (5 jednostek).

Wybór zestawienia przez gospodarstwo domowe zależy od wartości względnej, jakie przypisuje 5 jednostkom żywności więcej i 5 jednostkom odzieży mniej. Jeśli dodatkowe 5 jednostek żywności ma dla niego większą wartość niż 5 jednostek odzieży, z której musiałoby zrezygnować, to będzie preferować tę drugą kombinację dóbr. Jeśli żywności przypisuje mniejszą wartość niż odzieży, to będzie preferować pierwszą kombinację dóbr. Przy zestawieniu 3. gospodar-

stwo domowe będzie czerpać jednakowe zadowolenie z obu zestawień dóbr; w tym przypadku gospodarstwu domowemu będzie obojętne, które rozwiązanie wybierze.

Załóżmy, że rozpoznano wszystkie zestawienia dóbr, z których każda przynosi jednakowe zadowolenie (tab. 15.) (oczywiście istnieją jeszcze inne kombinacje dóbr dające ten sam poziom satysfakcji; wszystkie z nich pokazano w formie krzywej obojętności na rys. 86). Ogólnie krzywa obojętności obrazuje wszystkie kombinacje dóbr, które przynoszą gospodarstwu domowemu ten sam poziom satysfakcji, jest mu zatem obojętne, które z zestawień wybierze.

Tabela 15 Zestawienia ilości żywności i odzieży przynoszące jednakowe zadowolenie

Zestawienie	Odzież	Żywność
A	30	5
B	18	10
C	13	15
D	10	20
E	8	25
F	7	30

Źródło: opracowanie własne

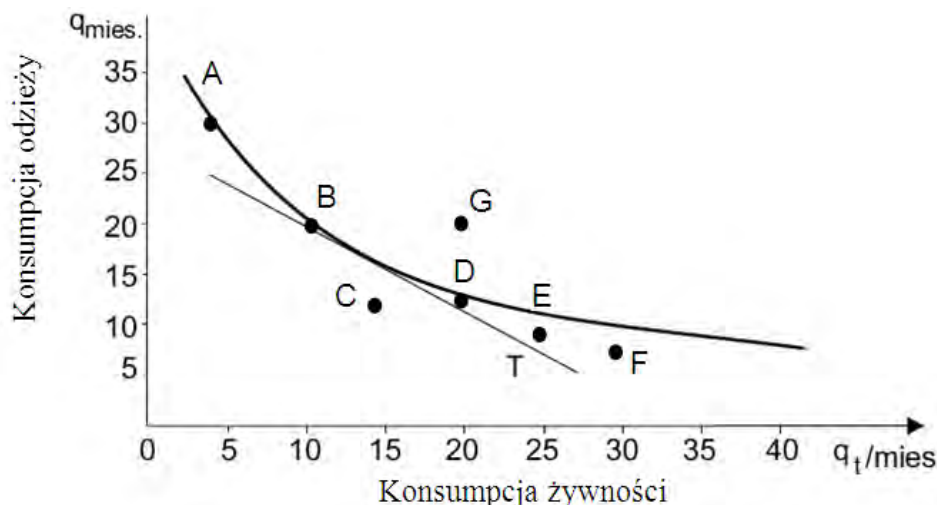
Każdy punkt znajdujący się ponad krzywą obrazuje zestawienie żywności i odzieży preferowane przez gospodarstwo domowe w odniesieniu do pozostałych punktów na krzywej. Rozważmy np. kombinację 20 jednostek żywności i 20 jednostek odzieży, której odpowiada punkt G na rys. 87. Jeżeli ta kombinacja jest preferowana w stosunku do kombinacji A (która przedkłada większą liczbę odzieży, ale mniejszą żywności), to z pewnością ta pierwsza będzie preferowana przez gospodarstwo domowe w stosunku do kombinacji C, której odpowiada zarówno mniejsza ilość żywności, jak i odzieży.

Analiza wykresu (rys. 87) wskazuje, że punkt znajdujący się powyżej krzywej obrazuje zarówno większą ilość żywności, jak i odzieży (niż punkty znajdujące się na krzywej).

Hipoteza malejącej krańcowej stopy substytucji

Podstawową hipotezą teorii użyteczności jest malejąca użyteczność krańcowa: im więcej dobra konsumuje gospodarstwo domowe, tym mniejsza będzie użyteczność kolejnej konsumowanej jednostki dobra. Analogiczne w teorii obojętności jest prawo malejącej krańcowej stopy substytucji: im mniej dobra jest już konsumowane przez gospodarstwo domowe, tym mniej będzie ono skłonne

do zrezygnowania z jednostki tego dobra, by uzyskać dodatkową jednostkę drugiego dobra.



Rys. 87 Krzywa obojętności
Źródło: opracowanie własne

Hipotezę tę ilustrują dane zawarte w tab. 16, opartej na zestawieniu wartości żywności i odzieży przedstawionej w tab. 15. Gdy np. gospodarstwo domowe przechodzi od zestawienia dóbr A do B, poświęcając 12 jednostek odzieży, a zyskując 5 jednostek żywności, stopa substytucji odzieży na żywność wyniesie 2,4. Oznacza to, że gospodarstwo domowe jest gotowe poświęcić 2,4 jednostki odzieży za każdą dodatkowo uzyskaną jednostkę żywności. W miarę przesuwania się w dół krzywej obojętności od punktu B do F gospodarstwo skłania się do wyboru kombinacji dóbr uwzględniających coraz mniejsze ilości odzieży i coraz większą ilość żywności.

Zgodnie z hipotezą malejącej krańcowej stopy substytucji proporcje odzieży, z których gospodarstwo domowe jest gotowe zrezygnować, by uzyskać więcej żywności, maleją. Kiedy po krzywej obojętności przesuwamy się z punktu C do D, to gospodarstwo domowe jest gotowe poświęcić 6 z 19 jednostek odzieży, by uzyskać kolejną jednostkę żywności, przesuując się zaś z punktu E do F, rezygnuje tylko z 2 z 10 jednostek. Według omawianej hipotezy: im mniej gospodarstwo domowe kupuje odzieży i więcej żywności konsumuje, tym mniejsze będzie krańcowe zmniejszenie odzieży, jakie jest skłonne poświęcić, by uzyskać kolejną jednostkę żywności.

Geometrycznym wyrazem tej hipotezy jest kształt krzywej obojętności. Przyjrzyjmy się nachyleniu krzywej przedstawionej na rys. 87. Opadająca na prawo krzywa wskazuje, że gospodarstwo domowe, konsumując mniej jednego dobra, będzie konsumować więcej drugiego dobra. Malejącą krańcową stopę substytucji wskazuje wypukły kształt krzywej – opadając wzdłuż krzywej, staje się ona coraz bardziej płaska, czyli krańcowa stopa substytucji maleje. Nachylenie tej krzywej wskazuje na krańcową stopę substytucji – proporcje, w jakich jedno dobro jest zastępowane drugim, utrzymując jednakową użyteczność całkowitą. Geometrycznie miarą nachylenia krzywej obojętności w danym punkcie jest nachylenie stycznej do krzywej w tym punkcie (np. nachylenie stycznej T w punkcie B jest miarą krańcowej stopy substytucji w tym punkcie).

Tabela 16 Krańcowa stopa substytucji odzieży i żywności

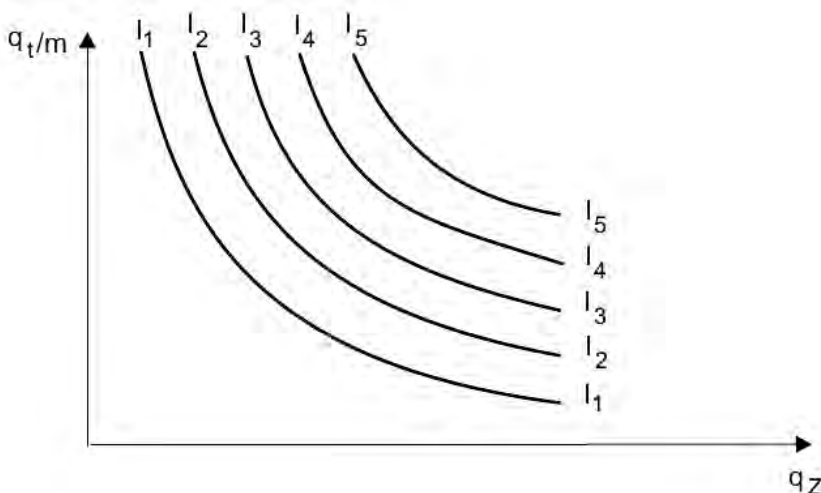
Przejście	Zmiana ilości odzieży (1)	Zmiana ilości żywności (2)	Krańcowa zmiana substytucji (2-3)
Od A do B	-12	5	-2,4
Od B do C	-5	5	-1,0
Od C do D	-3	5	-0,6
Od D do E	-2	5	-0,4
Od E do F	-1	5	-0,2

Źródło: opracowanie własne

Mapa obojętności

Przedmiotem przedstawionych dotąd analiz była pojedyncza krzywa obojętności. Podobne krzywe, poprowadzone przez inne punkty (np. punkt F na rys. 87) i reprezentujące różne kombinacje dóbr przynoszące satysfakcję GD tworzą kolejne krzywe obojętności. Łatwo zauważyć, że im dalej od początku układu współrzędnych znajduje się GD, tym wyższy jest poziom satysfakcji czerpany z konsumpcji określonej kombinacji dóbr. Zbiór krzywych obojętności nazywa się **mapą obojętności**. Przykład mapy obojętności ilustruje wykres z rys. 88. Określa on gusty GD, pokazując jego stopę substytucji pomiędzy dwoma dobrami dla każdego poziomu konsumpcji. Kiedy ekonomiści mówią, że gusty GD są dane, nie oznacza to, że dany jest obecny wzorzec konsumpcji, ale że dana jest cała mapa obojętności GD (konsumenta).

Zgodnie z danymi zawartymi w tab. 14, GD poruszając się z punktu A do B, rezygnuje z 12 jednostek odzieży i otrzymuje 5 jednostek żywności, pozostając na tym samym poziomie satysfakcji całkowitej. Gospodarstwo domowe jest gotowe poświęcić 12 jednostek odzieży za 5 jednostek żywności: $12 : 5 = 2,4$ jednostek odzieży na jednostkę żywności.



Rys. 88 Mapa krzywych obojętności
Źródło: opracowanie własne

Konsumenci (GD) rzadko dokonują wyboru ze świadomą precyzją. Nie są oni również w stanie osiągnąć doskonałej równowagi, ceny, wielkość towaru i wartości różnych dostępnych produktów mogą bowiem na to nie pozwolić. Próbują jednak zbliżyć się do zrównania użyteczności krańcowych na tyle, na ile to jest możliwe.

Marginalna stopa substytucji

Krzywa obojętności wskazuje wszystkie możliwe kombinacje konsumpcji dwóch dóbr dające konsumentowi takie samo zadowolenie.

Negatywne nachylenie krzywych obojętności oznacza, że między dobrami istnieje stosunek substytucyjności. Zwiększenie konsumpcji jednego dobra wymaga zmniejszenia konsumpcji drugiego dobra.

Analiza krzywych obojętności konsumenta pozwala określić rozmiary substytucji jednego dobra przez drugie. Miernikiem efektu substytucyjności dobra x przez dobro y jest marginalna stopa substytucji (MSS_{xy}). Określa ilość dobra y , jaką należy poświęcić, by zwiększyć konsumpcję dobra x o jednostkę, w sytuacji gdy konsument pozostaje na tej samej krzywej obojętności, czyli nie zmienia poziomu (np. aby powiększyć konsumpcję jabłek konsument początkowo jest skłonny zrezygnować z większej ilości pomidorów, jednak zmienia się to w miarę powiększania konsumpcji jabłek).

Nachylenie krzywej obojętności zmniejsza się w miarę jej opadania i rośnie w miarę przesuwania w górę. Dlatego cechą charakterystyczną każdej krzywej obojętności jest malejąca marginalna stopa substytucji.

Ograniczenia budżetu

Konsument podejmujący w określonym momencie czasu decyzje dotyczące zakupu różnych dóbr musi uwzględnić wielkość swojego budżetu (dochody i wydatki).

Do dalszej analizy wprowadzimy następujące oznaczenia: x i y reprezentują dwa dobra konsumpcyjne (jabłka i pomidory), P_x i P_y są to ceny nominalne tych dóbr (dane przez rynek), DP jest stałym dochodem konsumenta w ciągu miesiąca. Przyjmujemy, że cały DP przeznaczony na zakup dóbr (rys. 89).

Ograniczenie budżetowe konsumenta zapiszemy następująco:

$$DP = Q_x \times P_x + Q_y \times P_y.$$

Załóżmy, że cena 1 kg jabłek wynosi 5 zł, a pomidorów 3 zł, a $DP = 1500$ zł. Przeznaczając cały DP , konsument może kupić:

$$Q_x = 1500 \text{ zł} : 5 \text{ zł} = 300 \text{ kg jabłek}$$

lub

$$Q_y = 1500 \text{ zł} : 3 \text{ zł} = 500 \text{ kg pomidorów}.$$

Z analizy tej otrzymujemy dwa punkty:

- A – na osi rzędnych określający maksymalną liczbę dobra y ,
- B – na osi odciętych określający maksymalną liczbę dobra x .

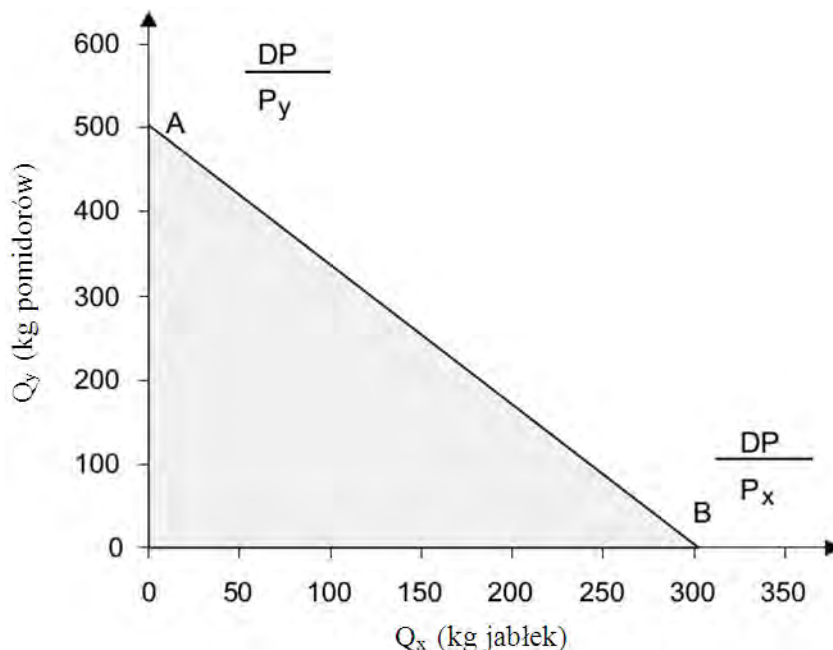
Łącząc punkty A i B, otrzymujemy linię budżetową konsumenta, oddzielającą kombinacje osiągalne od nieosiągalnych. W przestrzeni trójkątnej poniżej linii budżetowej znajdują się wszystkie kombinacje miesięcznej konsumpcji jabłek i pomidorów, osiągalne przy dochodzie DP oraz przy cenach obydwu dóbr P_x i P_y . Każda kombinacja powyżej linii budżetowej jest nieosiągalna.

Optimum konsumenta

Konsument jest podmiotem rynku działającym w racjonalny sposób – podejmując decyzje odnośnie konsumpcji, uwzględnia swoje preferencje dotyczące kombinacji dóbr możliwych do osiągnięcia ze względu na posiadane zasoby. Poszukuje jednocześnie sytuacji optymalnej, która umożliwi mu osiągnięcie maksymalnych korzyści. Sytuacja ta przedstawia **równowagę konsumenta** – konsument nie jest zainteresowany zmianą osiąganą kombinacji konsumowanych dóbr, jednocześnie chciałby się znajdować na możliwie najwyższej krzywej obojętności. Napotyka jednak na ograniczenia w postaci dochodu i cen rynkowych konsumowanych dóbr wyznaczonych przez linię budżetową.

Punkt, w którym konsument maksymalizuje zadowolenie z konsumpcji znajduje się na najwyższej krzywej obojętności, możliwej do osiągnięcia przy

danych ograniczeniach. Jest to punkt styczności linii budżetowej z krzywą obojętności – **optimum konsumenta** (punkt E na rys. 90).



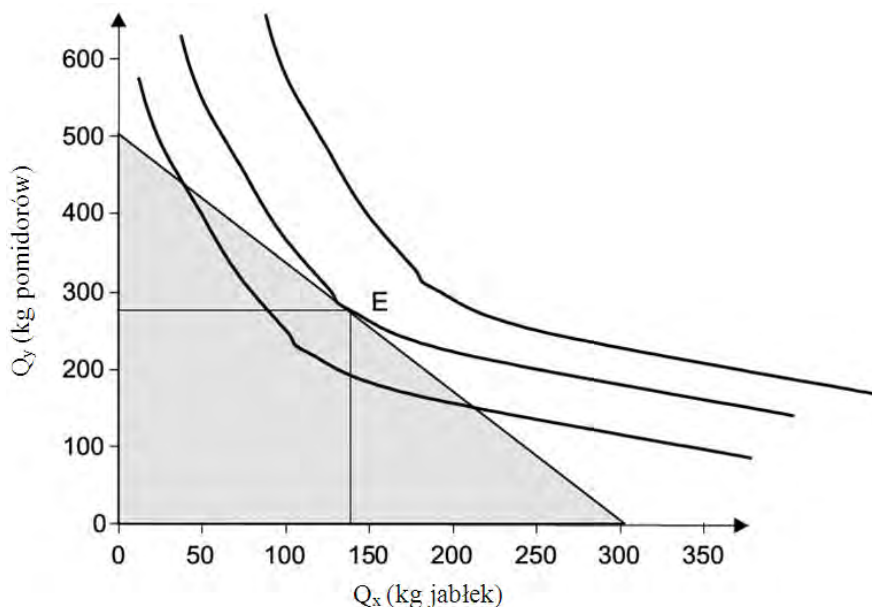
Rys. 89 Linia budżetowa konsumenta
Źródło: opracowanie własne

Punkt optimum konsumenta charakteryzuje się tym, że marginalna stopa substytucji (MSS_{xy}) jest równa stosunkowi cen dóbr x i y:

$$MSS_{xy} = P_x / P_y.$$

Zrównanie się obydwu wielkości następuje tylko w punkcie styczności danej linii budżetowej konsumenta z najwyżej położoną krzywą obojętności. W rozważanym przykładzie konsument osiąga optimum w punkcie E, konsumując 125 kg jabłek oraz 280 kg pomidorów miesięcznie.

Warunek styczności oznacza, że konsument dostosowuje konsumpcję dóbr x i y w taki sposób, aby stopa, zgodnie z którą jest skłonny zastąpić dobro x przez dobro y (preferencje konsumenta), była równa stopie (relacji) faktycznie umożliwiającej dokonanie takiej substytucji (relacja cen dóbr x i y).



Rys. 90 Optimum konsumenta
Źródło: opracowanie własne

7. Związek między malejącą krańcową użytecznością a prawem popytu

Do zobrazowania związku między malejącą krańcową użytecznością a prawem popytu posłużymy się przykładem dwóch dóbr: coli i hot-dogów.

Założoną użyteczność krańcową coli i hot-dogów dla konsumenta przedstawiono w formie tabeli (tab. 17).

Jeżeli cena coli wynosi 0,50 dol., a hot-doga 1 dol., to za 3 dol. konsument kupi 3 hot-dogi i 2 puszki coli. Następnie założmy, że cena coli wzrasta do 0,75 dol., a cena hot-doga spada do 0,75 dol. Mając 3 dol., konsument może w dalszym ciągu kupić 2 hot-dogi i 2 coli, jednak nie będzie on już maksymalizował swojej satysfakcji, lecz ograniczał konsumpcję coli i zwiększał spożycie hot-dogów.

Pierwsza kombinacja (2 coli i 2 hot-dogi) dawała konsumentowi całkowitą użyteczność 64 utility (45 utility ze spożycia hot-dogów i 19 coli). Jeżeli konsument ograniczy się do 1 puszki coli i 3 hot-dogów, całkowita użyteczność wzrośnie do 67 utility (57 uzyskanych ze spożycia hot-dogów i 10 coli). Nowa kombinacja maksymalizująca użyteczność, która najlepiej odpowiada preferencjom

konsumenta, to 1 cola i 3 hot-dogi. Żadna inna kombinacja coli i hot-dogów nie da konsumentowi większej satysfakcji.

Tabela 17 Użyteczność krańcowa coli i hot-dogów

Spożywane jednostki	Krańcowa użyteczność puszek coca-coli (w cenie 0,50 dol.)	Krańcowa użyteczność hot-dogów (w cenie 1 dol.)
Pierwsza	10 utyli	30 utyli
Druga	9 utyli	15 utyli
Trzecia	3 utyle	12 utyli

Źródło: opracowanie własne

Reasumując, jeśli cena hot-doga spada względem ceny coli, racjonalnie zachowujący się konsument kupi więcej hot dogów. Jeśli cena coli wzrasta w stosunku do ceny hot-dogów, racjonalnie zachowujący się konsument kupi mniej coli. Ta zasada sprawdza się w przypadku każdego dobra i usługi – jest to tzw. prawo popytu. Prawo popytu wyraża założoną odwrotną zależność między wysokością ceny a wielkością popytu (przy założeniu niezmiennego otoczenia).

Krzywa popytu na colę oznacza, że różna jest ilość coli kupowanej w warunkach różnego poziomu cen. Odwrotna zależność między ceną a spożywaną ilością jest odzwierciedlona ujemnym nachyleniem krzywej. Jeśli cena spada z poziomu 1 do 0,75 dol., to konsument kupi nie 2, ale 3 puszki coli.

Odwrotna sytuacja ma miejsce, gdy ceny wzrastają (prawo popytu, zob. rozdział III). Tak więc założenie o racjonalnym zachowaniu, w połączeniu ze zdolnością konsumenta do zastępowania tańszymi substytutami zwykle kupowanych dóbr, gdy ceny idą w górę, prowadzi do prawa popytu. Nie można przewidzieć, ile puszek coli i hot-dogów dany konsument kupi w celu maksymalizacji swej satysfakcji. Zależy to od indywidualnego dochodu i preferencji, które z kolei zależą od innych czynników (na ile dany konsument lubi hot-dogi, czy jest na diecie i na ile przejmuje się niedostatkami wartości odżywczych takiego posiłku). Można jedynie przewidzieć ogólny kierunek zmian (dodatni lub ujemny) wywołany zmianą ceny.

Cena to jest to, z czego dana osoba musi zrezygnować w zamian za jednostkę nabywanego dobra lub usługi zakupionej, otrzymanej lub spożytej. Jest to pewien stosunek wymiany; cena jest zwykle wyrażana w jednostkach pieniężnych na sztukę. Zwróćmy uwagę, że cena nie jest koniecznie tym samym, co koszt. W czasie wymiany między nabywcą a sprzedawcą cena dobra może być wyższa lub niższa niż koszt produkcji danego dobra. To z czego nabywca rezygnuje, by otrzymać dane dobro nie musi odpowiadać temu, z czego rezygnuje sprzedawca (producent), by dostarczyć to dobro.

8. Irracjonalność a prawo popytu

Niektóre zachowania konsumentów mają charakter irracjonalny. Postępowanie irracjonalne jest wewnętrznie niespójne lub też sprzeczne z najlepiej pojętym interesem własnym jednostki, i za takie jest uznawane przez daną osobę w chwili jego podjęcia. Istnienie tego typu zachowań zmniejsza jedynie precyzję teorii ekonomii, nie podważa jednak jej treści.

Racjonalne postępowanie implikuje, że konsumenci na podstawie danej informacji wiedzą, jak postępować. Jednakże nie są oni w stanie uzyskać pełnej informacji, która jest im potrzebna do podejmowania racjonalnych wyborów. Konsumentom brakuje informacji do podejmowania trafniejszych decyzji. Jednakże racjonalne postępowanie nie wymaga doskonałej informacji. Konsumenci będą dokonywać wyboru na podstawie informacji, którą posiadają lub mogą racjonalnie uzyskać. Jeśli nie mają pełnej informacji, mogą popełniać błędy przy dokonywaniu wyborów. Odniesiony sukces lub poniesiona porażka musi być oceniana przy uwzględnieniu tych ograniczeń.

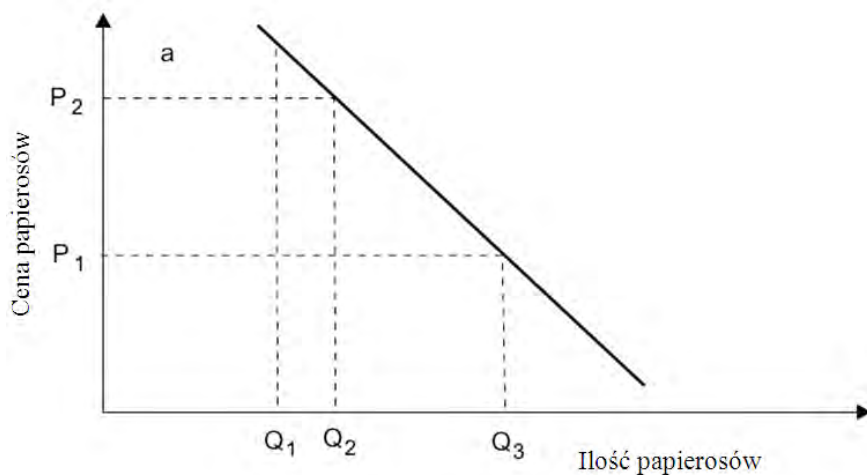
Jeśli niektórzy konsumenci będą zachowywać się irracjonalnie, to prawo popytu będzie działać. Dopóki część konsumentów na rynku reaguje racjonalnie, wielkość popytu będzie zmieniała się przy zmianie ceny.

Wielu konsumentów kupuje papierosy, ponieważ są od nich uzależnieni. Niejednokrotnie nałogowi palacze mogą przy dokonywaniu zakupów nie brać pod uwagę ceny. Dlatego też nie można oczekiwać, by ilość, którą będą nabywać będzie zawsze zmieniała się wraz z ceną (o tyle, o ile nie wpłynie to na ich cenę nabywczą). Jeżeli jednak okazjonalni palacze będą uwzględniać cenę podczas zakupów, ich popyt na papierosy doprowadzi do ukształtowania się opadającej krzywej popytu. Jeśli dodamy wielkość zakupów nałogowych palaczy do wielkości zakupów dokonywanych przez palaczy okazjonalnych, cała rynkowa krzywa popytu będzie opadać (rys. 91). Przy cenie P_1 nałogowi palacze zakupią Q_1 papierosów, a palacze okazjonalni $Q_3 - Q_1$ papierosów. Jeśli cena wzrośnie do poziomu P_2 , całkowita wielkość zakupów spadnie do Q_2 , odzwierciedlając przewidywany spadek wielkości zakupów realizowanych przez przypadkowych konsumentów.

Jeśli konsumenci postępują irracjonalnie, zgłaszają popyt na Q_1 papierosów bez względu na cenę. Jednak w przypadku konsumentów zachowujących się racjonalnie, tj. uwzględniających cenę produktu, popyt rynkowy wyniesie Q_2 . Wielkość zakupów będzie się zmieniała w przeciwnym kierunku w stosunku do zmiany cen.

Ten sposób rozumowania może zostać rozszerzony na zakupy czynione pod wpływem impulsów. Niektórzy konsumenci reagują silniej na opakowanie i sposób prezentacji produktów niż na ich cenę. Ich popytu nie musi odzwierciedlać krzywa opadająca. Jednak tak długo, jak konsumenci zwracają uwagę na ceny i ignorują reklamę, całkowity popyt na jakiegokolwiek dobra będzie się

zmniejszał (zmiana ceny wpływa na wielkość popytu, ale nie podważa treści prawa popytu).



Rys. 91 Popyt uwzględniający postępowanie irracjonalne
Źródło: opracowanie własne

Rozdział IX

Rynek czynników produkcji

1. Znaczenie rynku czynników produkcji i jego elementy

Wszystkie czynniki produkcji ujmuje się w trzy zasadnicze grupy: ziemia, praca i kapitał. Ziemia obejmuje zasoby naturalne, a praca wszystkie kategorie pracowników. Natomiast kapitał to środki produkcji będące wytworem pracy ludzkiej (budynki i maszyny, surowce, półprodukty i paliwa). Czynniki te w modelu gospodarki rynkowej są przedmiotem transakcji kupna i sprzedaży, które dokonywane są między dwoma zasadniczymi grupami podmiotów gospodarczych: gospodarstwami domowymi a przedsiębiorstwami przybierającymi różne formy organizacyjno-prawne. Wymienione podmioty określają popyt i podaż na rynku. O popycie decydują przedsiębiorstwa w zależności od kształtowania się przychodów ze sprzedaży produktów i kosztów poniesionych na zakup czynników, a podaż wyznaczają podmioty oferujące usługi pracy, kapitału, zasobów naturalnych, w zależności od otrzymywanego wynagrodzenia oraz stopnia spełnienia indywidualnych preferencji.

W modelu gospodarki rynkowej wyróżnia się dwa podstawowe rynki: rynek dóbr i rynek czynników produkcji, za pośrednictwem których powstają stosunki wymienne między podmiotami – uczestnikami wymiany. Każdy z podmiotów występuje w podwójnej roli: producenta i konsumenta. Na rynku dóbr konsumenci zgłaszają zapotrzebowanie na produkty i usługi, a producenci oferują swoją produkcję. Kształtują oni popyt i podaż na tym rynku, a jednocześnie dążą do maksymalizacji korzyści ze swoich działalności. Natomiast na rynku czynników produkcji członkowie gospodarstw domowych (konsumenci) wyznaczają podaż czynników, oferując swoją pracę, zasoby kapitałowe, ziemię itp. przedsiębiorstwom (producentom), które z kolei określają popyt na czynniki produkcji niezbędne do uruchomienia procesu produkcji. Podmioty dążą do osiągnięcia optymalnej pozycji na rynku oraz maksymalnych korzyści. Główną zasadą funkcjonowania zarówno rynku dóbr, jak i rynku czynników produkcji jest zatem zasada optymalizacji.

W gospodarce rynkowej opartej na własności prywatnej członkowie społeczeństwa oferują nie tylko swoją pracę, tj. umiejętność wykonywania określonego rodzaju czynności, ale także inne czynniki produkcji, tj. ziemię wraz z zasobami naturalnymi i kapitał. Jednak praca jest szczególnym rodzajem czynnika produkcji. Jej specyficzna rola pracy wynika przede wszystkim z tego, że człowiek jest podmiotem działalności gospodarczej, natomiast ziemia i kapitał są przedmiotem wymiany (procesu gospodarowania).

Człowiek dysponuje określonym zasobem czasu, który może podzielić na: czas pracy i czas poza pracą (zgodnie ze swoimi preferencjami). W rozdysponowaniu czasem konsument poszukuje rozwiązania optymalnego, tj. zaofero-

wania takiej ilości pracy, która dostarczy mu maksimum korzyści. W ten sposób kształtuje się podaż czynnika pracy na rynku. Rozmiary podaży tego czynnika zależą przede wszystkim od poziomu dochodów z pracy, które decydują o możliwościach zakupu dóbr i usług, a tym samym o standardzie życia członków gospodarstw domowych. Rynek pracy wywiera istotny wpływ na kształtowanie się takich kategorii ekonomicznych, jak: płaca, wielkość i struktura zatrudnienia (lub bezrobocia) oraz wydajność pracy.

Producenci (przedsiębiorstwa), podejmując działalność produkcyjną, dokonują zakupów czynników produkcji na rynku po określonych cenach. Ceny czynników są dla nich kosztem produkcji. Zastosowanie czynników w procesie produkcji daje producentom korzyści w postaci wytworzonych dóbr, które są sprzedawane na rynku po określonych cenach. Celem producentów jest maksymalizacja korzyści, w tym przypadku maksymalizacja zysku osiąganego z zakupionych i zastosowanych czynników produkcji. Poziom zysku stanowi kryterium określające zapotrzebowanie na czynniki, decydujące o rozmiarach popytu na czynniki produkcji.

Relacje między popytem, podażą i ceną na rynku czynników produkcji zależą od tego, czy podmioty gospodarcze działają w warunkach doskonałej czy niedoskonałej konkurencji.

Producenci konkurują o najbardziej korzystny zakup czynników produkcji, oferując czynniki konkurują zaś o korzystną ich sprzedaż. Równocześnie kupujący konkurują ze sprzedającymi. Stopień doskonałości rynku ma istotne znaczenie dla charakteru konkurencji, określa bowiem parametry, na które kupujący i sprzedający czynniki produkcji mają większy lub mniejszy wpływ.

Reasumując, rynek czynników produkcji i rynek dóbr dzielą różnice związane ze specyfiką tych czynników. W rezultacie kształtowanie się niektórych wielkości rynkowych (np. krzywych podaży czynników produkcji) jest odmienne dla rynków czynników i rynku dóbr, o czym należy pamiętać, dokonując porównań.

Analizę rynku czynników produkcji przeprowadzimy w następującej kolejności: najpierw przeanalizujemy różne aspekty teorii popytu na czynniki produkcji w warunkach konkurencji doskonałej i niedoskonałej, a następnie przedstawimy stronę podażową tego rynku.

2. Popyt na czynniki produkcji

Wprowadzenie

O rozmiarach popytu na czynniki produkcji decydują przedsiębiorstwa, które w zależności od skali produkcji kupują odpowiednie ilości czynnika pracy, kapitału, ziemi itp. Producenci, podejmując decyzje dotyczące wielkości zakupu, muszą uwzględniać:

- kształtowanie się kosztów produkcji związanych z wykorzystaniem czynników w ramach stosowanych technologii produkcji,
- dochody ze sprzedaży wytworzonych produktów, które są zdeterminowane przez wielkość produkcji i poziom cen rynkowych.

Istotne są zatem warunki oraz charakter czynników produkcji i rynku produktów. Jeśli na obydwu rynkach panuje konkurencja doskonała, wówczas producent jest podmiotem akceptującym ceny czynników i produktów, gdyż są one wielkością daną, niezależną od niego. W przypadku konkurencji niedoskonałej producent musi się liczyć z tym, że krzywa popytu na jego produkty ma nachylenia ujemne, tzn. że większe rozmiary sprzedaży mogą być realizowane po niższej cenie.

W analizie funkcjonowania gospodarki rynkowej, w której dominuje prywatna przedsiębiorczość, podstawowym kryterium zastosowania czynników produkcji jest wartość produktu krańcowego (marginalnego). Istota tego kryterium polega na tym, że przedsiębiorca będzie angażował dalsze jednostki czynników produkcji, dopóki będą one powiększać jego dochód. Zakup kolejnych jednostek czynników produkcji jest dla przedsiębiorstwa kosztem. Warunkiem realizacji zysku maksymalnego jest zrównanie się kosztu marginalnego z przychodem marginalnym. Możliwość spełnienia tego warunku skłania przedsiębiorstwa do zakupu czynników produkcji, które wyznaczają optymalny popyt na czynniki produkcji.

2.1. Popyt na czynniki produkcji w krótkim okresie

Jeżeli w warunkach konkurencji doskonałej przedsiębiorstwo zawsze ustala taki poziom nakładu zmiennego czynnika, aby przychód krańcowy marginalny był równy cenie tego czynnika produkcji, to krzywa przychodu krańcowego jest krótkookresową krzywą popytu na ten czynnik produkcji. Jeśli np. skoncentrujemy się na wyprowadzeniu krótkookresowej krzywej popytu przedsiębiorstwa na pracę w warunkach konkurencji doskonałej, to krótkookresowość krzywej popytu będzie oznaczać, że wielkości usług kapitału w procesie produkcji i ceny produktu są stałe.

Przychód marginalny otrzymywany z czynnika pracy oznacza dla przedsiębiorstwa przyrost przychodu będący wynikiem zatrudnienia jednego pracownika. Zatrudnienie więc dodatkowego pracownika powoduje przyrost produkcji. Relację przyrostu produkcji całkowitej (ΔPC) do przyrostu ilości zatrudnionych pracowników (ΔZ) nazywamy marginalnym produktem pracy (PMz):

$$PMz = \Delta PC / \Delta Z$$

Ponadto zatrudnienie dodatkowego pracownika wpływa na kształtowanie się przeciętnej wielkości produkcji wszystkich zatrudnionych pracowników. Prze-

ciętny produkt pracy (PPz) jest relacją produkcji całkowitej do ilości zatrudnionych pracowników:

$$PPz = PC : Z$$

Wielkość marginalnego produktu pracy jest określona przez przeciętny produkt pracy. Ponieważ:

$$PMz = PPz + PPz CZ$$

to $PMz > PPz$, jeśli produkt przeciętny rośnie,

lub $PMz < PPz$, jeśli produkt przeciętny maleje.

Aby precyzyjniej zaprezentować związki między produktami czynnika pracy i wielkością zatrudnienia, przedstawimy je w formie wartościowej. Mnożąc produkt marginalny pracy przez cenę sprzedaży produktu, otrzymujemy wartość produktu marginalnego: $PMz \cdot P = WPMz$. Podobnie, mnożąc produkt przeciętny pracy przez cenę sprzedaży produktu, otrzymujemy wartość produktu przeciętnego: $PPz \cdot P = WPPz$, która stanowi przychód przypadający na jednego zatrudnionego.

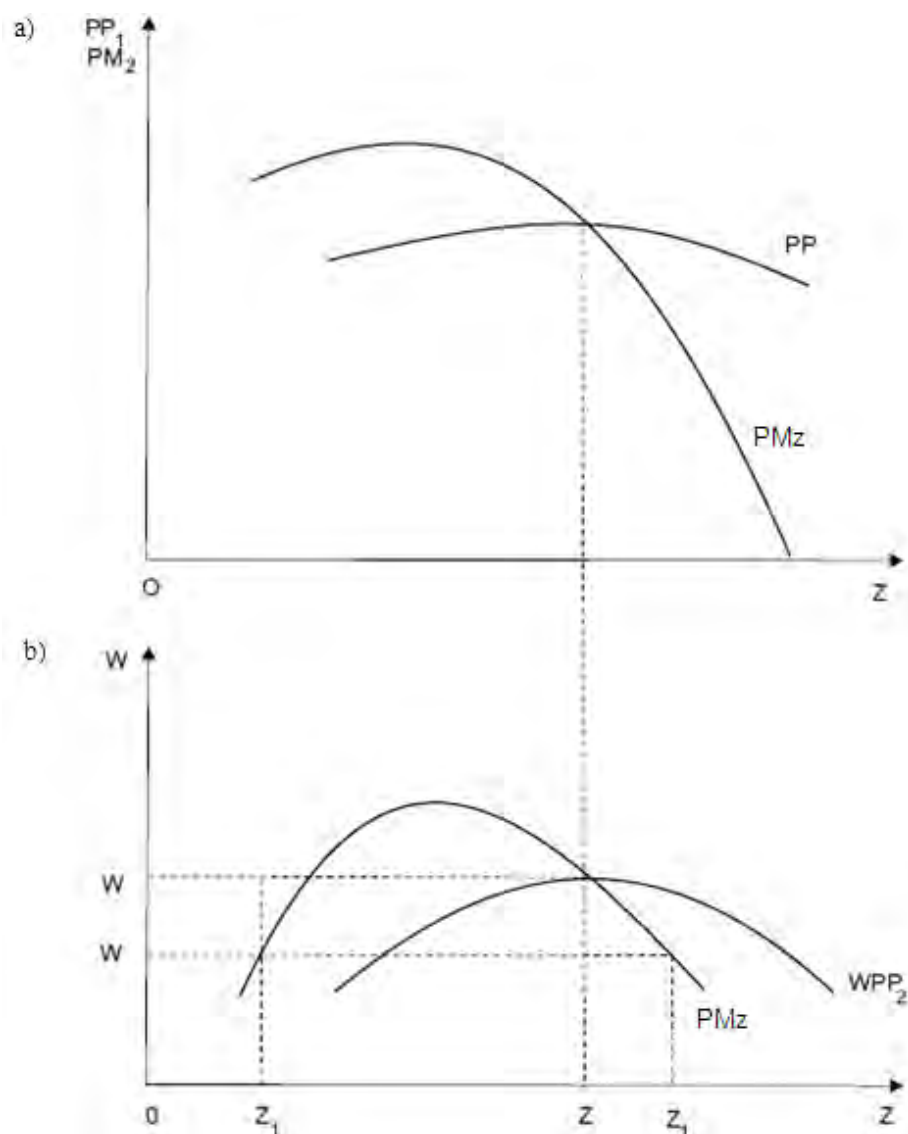
Jeśli zatem przyjmiemy pracę jako zmienny czynnik produkcji, a pozostałe czynniki jako stałe, to przedsiębiorstwo maksymalizujące zysk powinno powiększać zatrudnienie czynnika zmiennego (czynnika pracy), ale tylko do momentu zrównania się wartości produktu marginalnego z kosztem marginalnym czynnika, tj. $WPMz = KMz$. Koszt marginalny na rynku doskonale konkurencyjnym równy jest rynkowej cenie zakupu jednostki pracy, czyli płacy: $KMz = W$.

Jeśli między wartością produktów czynnika pracy i rynkową ceną zakupu jednostki pracy zachodzi równość: $WPMz = P \cdot PMz = W$, to oznacza, że została osiągnięta optymalna wielkość zatrudnienia maksymalizująca zysk przedsiębiorstwa. Zależności te można przedstawić graficznie.

Łatwo zauważyć, że jeśli praca rynkowa wynosi W_1 , to przedsiębiorstwo zatrudnia Z_1 pracowników (lub jednostek czynnika pracy). W przypadku zatrudnienia mniejszej liczby pracowników ($Z < Z_1$) wartość produktu marginalnego jest większa od płacy: $WPMz > W_1$. Oznacza to, że przychód jest większy od kosztu i zysk przedsiębiorstwa wzrasta. Natomiast gdy rozmiary zatrudnienia rosną i gdy $Z > Z_1$, to $WPMz < W_1$. Wówczas przychód jest mniejszy od kosztu i dlatego przedsiębiorstwo, aby powiększyć zysk, musi zmniejszyć zatrudnienie.

Osiągnięcie zysku maksymalnego przez przedsiębiorstwo wymaga zatrudnienia takiej liczby pracowników (Z), dla której $WPMz = W_1$. Na rysunku 92 można wskazać dwie wielkości zatrudnienia: Z_1 i Z_2 , spełniające warunek mak-

symalizacji. Jednak Z_1 nie jest optymalną wielkością zatrudnienia, ponieważ znajduje się na rosnącym odcinku krzywej WPMz.



Rys. 92 Zależności między wielkością zatrudnienia a poziomem zysku przedsiębiorstwa
Źródło: opracowanie własne

Z ekonomicznego punktu widzenia produkcja powinna odbywać się w ramach etapu drugiego: marginalny produkt pracy (PMz) zmniejsza się, a jego spadek jest szybszy niż spadek przeciętnego produktu pracy (PPz). Przy założeniu, że cena rynkowa produktu jest stała spadek PMz oznacza spadek wartości marginalnego produktu pracy WPMz. Zmniejsza się także wartość przeciętnego produktu pracy (WPPz), przy czym $WPPz > WPMz$.

Analizując krzywe wartości produktów pracy, należy wyjaśnić, co oznacza punkt przecięcia się krzywych. Otóż w punkcie tym dochodzi do zrównania się WPPz z WPMz, przy czym WPPz osiąga maksimum. Ponadto wielkość zatrudnienia wynosi Z_0 , a płaca równa się W_0 . Równocześnie $WPPz = W_0$, natomiast całkowite wynagrodzenie zatrudnionych pracowników wynosi $W_0 \cdot Z_0$. Przypomnijmy zatem, że $WPPz = p \cdot PPz = p \cdot PC/2$ lub inaczej $p \cdot PC = WPPz \cdot Z$. Cena pomnożona przez produkt całkowity stanowi przychód całkowity przedsiębiorstwa, który jest równy $WPPz \times Z$. Ponieważ dla wielkości zatrudnienia Z_0 spełniona jest równość $WPPz = WPMz = W_0$, to przychód całkowity przedsiębiorstwa wynosi $p \cdot PC = Z_0 \cdot W_0$.

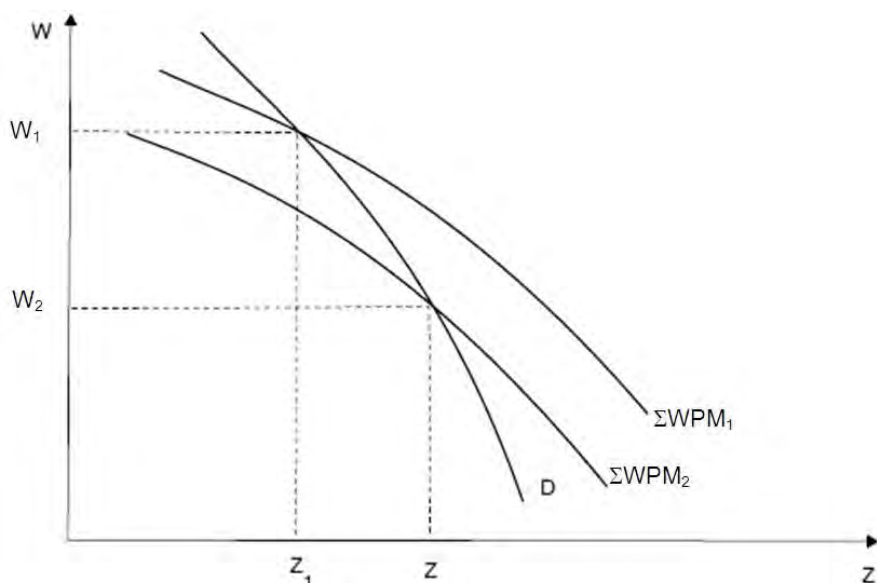
Przy wielkości zatrudnienia Z_0 koszt całkowity pracy ($Z_0 \cdot W_0$) pochłania cały przychód przedsiębiorstwa ($Z_0 \cdot W_0$). Można zatem wnioskować, że dla każdej wielkości zatrudnienia Z mniejszej od Z_0 ($Z < Z_0$) koszt całkowity czynnika pracy jest większy od przychodów (np. gdy przychód przedsiębiorstwa jest mniejszy od kosztów zmiennych, to należałoby przedsiębiorstwo zlikwidować, co z kolei oznaczałoby redukcję zatrudnienia czynników zmiennych do zera).

Reasumując, przedsiębiorstwa maksymalizujące zysk powinny zwiększać zakup czynnika zmiennego, aż do momentu spełnienia:

- warunku koniecznego – zrównanie się WPM czynnika z jego KM,
- warunków wystarczających – krzywa WPM malejąca i położona poniżej krzywej WPP w punkcie równości WPM z KM.

Krzywą popytu na czynnik zmienny produkcji jest malejący odcinek krzywej wartości produktu marginalnego czynnika (WPM).

Gałęziowa, krótkookresowa krzywa popytu na pracę nie jest prostą sumą krzywych popytu przedsiębiorstw. W analizie pojedynczych przedsiębiorstw sensowne jest założenie, że cena jest stała. W rozważaniach dotyczących całej gałęzi powiększanie zatrudnienia czynnika pracy i w konsekwencji wielkości produkcji wywiera wpływ na cenę rynkową produktu. Cena spada w miarę powiększania poziomu produkcji, chyba że przesunięciu ulegnie krzywa popytu. Stąd krótkookresowa, gałęziowa krzywa popytu na pracę będzie bardziej stromo nachylona niż suma krzywych krańcowych przychodów przedsiębiorstw. Te ostatnie mają nachylenie ujemne tylko dlatego, że krańcowa wydajność pracy spada. Nachylenie gałęziowej krzywej popytu jest bardziej strome, ponieważ cena produkcji zmniejsza się wraz ze wzrostem poziomu produkcji gałęzi, co ilustruje rys. 93.



Rys. 93 Krótkookresowa krzywa popytu gałęzi na pracę
Źródło: opracowanie własne

Krzywa z rys. 93 jest bardziej stromo nachylona niż suma krzywych krańcowych przychodów wszystkich przedsiębiorstw gałęzi przy stałych cenach produkcji, gdyż powiększanie zatrudnienia czynnika pracy, a więc też rozmiarów produkcji, powoduje spadek ceny produkcji. Dalszą konsekwencją jest obniżenie płac z W_1 do W_2 , stąd suma krzywych krańcowych (marginalnych) przychodów przesuwa się w dół z ΣWPM_1 do ΣWPM_2 , a zatrudnienie zwiększa się z Z_1 do Z_2 . D jest krzywą popytu gałęzi na pracę.

2.2. Popyt na czynniki produkcji w długim okresie

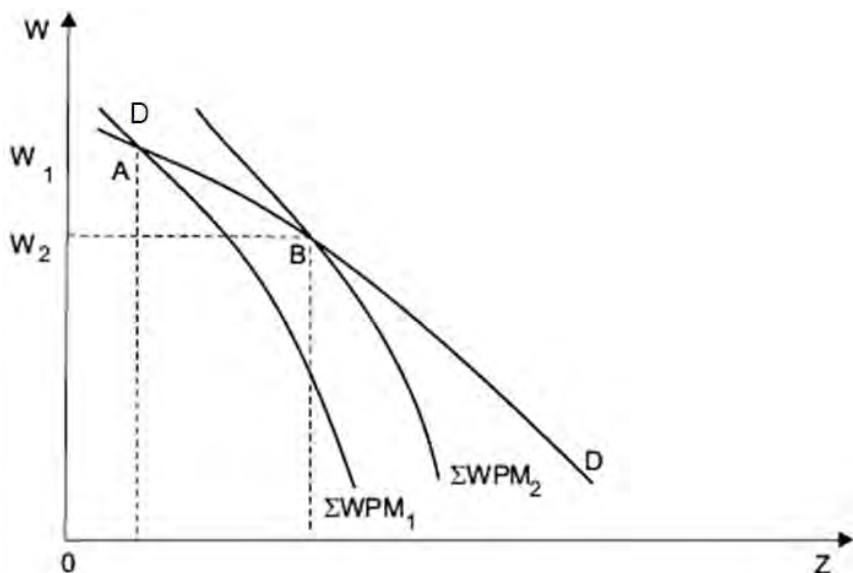
Dotychczas analizowano zagadnienie popytu na jeden czynnik produkcji, tj. czynnik pracy zgłaszany przez przedsiębiorstwa danej gałęzi. Rozważania niniejszego punktu będą dotyczyły kształtowania się krzywej popytu dwu lub więcej zmiennych czynników produkcji.

Krzywa popytu nie jest, co należy podkreślić, równoznaczna z krzywą WPM. Jest wynikiem wzajemnego powiązania krzywych WPM wszystkich czynników zmiennych. Na przykład spadek ceny czynnika pracy powoduje, że przedsiębiorstwo zatrudnia więcej tego czynnika, nawet jeśli nakład kapitału nie może zostać zmieniony. Koszty produkcji wyraźnie spadają i przy stałych cenach wielkość produkcji rośnie. Następuje więc zmiana wielkości zatrudnienia czynnika pracy (jej wzrost wywołany jest spadkiem ceny tego czynnika), która powoduje zmianę WPM oraz ilości wszystkich wykorzystywanych czynników.

Wzrost zaangażowania czynnika pracy wynikający ze spadku jej ceny z W_1 do W_2 ponadto zwiększa produktywność kapitału (K), co wywołuje wzrost zatrudnienia w długim okresie i przesuną WPM – krańcowy (marginalny) przychód z pracy – w prawo. Oznacza to, że nie można utożsamiać krzywej WPM danego czynnika z krzywą popytu.

Długookresowa krzywa popytu przedsiębiorstwa D jest wypadkową przesunięcia wzdłuż krzywej i przesunięcia samej krzywej WPM – jest ona bardziej pozioma, co powoduje zmianę popytu na pracę z Z_1 na Z_2 . Sytuację tę ilustruje wykres z rys. 94. Zmieniająca się płaca wywołuje z kolei zmianę WPM, co prowadzi do przesunięcia krzywej WPM czynnika. Punkty przecięcia poziomów płac z krzywymi WPMz (A, B) tworzą krzywą popytu na pracę DD. W analogiczny sposób można wyznaczyć krzywe popytu na czynnik kapitału oraz wszystkie inne czynniki produkcji.

Przy danych cenach podaży usług kapitałowych zaangażowanie kapitału będzie w długim okresie wzrastać, a krótkookresowa krzywa krańcowego (marginalnego) przychodu z pracy przesunie się w prawo. Wzrost ilości czynnika kapitału oznacza, że każda jednostka czynnika pracy (każdy pracownik) wyposażona jest w większą ilość jednostek kapitału (wzrasta techniczne uzbrojenie pracy).



Rys. 94 Długookresowy popyt na pracę przedsiębiorstwa przy stałej cenie produktu

Źródło: opracowanie własne

Wynikiem tego jest wzrost zarówno produktu marginalnego pracy, jak i jego wartości (P i W są stałe). Zwiększone wykorzystanie kapitału przesuwają krzywą wartości produktu marginalnego z WPM_1 do WPM_2 . Poziom płacy W_2 przecina krzywą WPM_1 w punkcie B. Wielkość popytu na czynnik pracy (zatrudnienia) wzrasta z Z_1 do Z_2 . Długookresowa krzywa popytu na pracę jest, co stwierdziliśmy uprzednio, wynikiem zarówno przesunięć wzdłuż krzywej, jak i przesunięcia samej krótkookresowej krzywej (dlatego jest bardziej poziomo nachylona). Przy uwzględnieniu wielu czynników zmiennych krzywe popytu na czynniki produkcji mają nachylenie ujemne.

2.3. Popyt na czynniki produkcji w warunkach monopolu

Popyt monopolisty na czynniki produkcji, podobnie jak popyt przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego, powstaje w wyniku decyzji cenowych i produkcyjnych maksymalizujących zysk. Charakter tych decyzji jest zasadniczo taki sam, jak w przedsiębiorstwie konkurencyjnym. Nakład każdego czynnika będzie powiększany dopóty, dopóki będzie rósł zysk, tzn. wzrost produkcji będzie powodował większy przyrost przychodów niż kosztów. Warunkiem realizacji zysku maksymalnego jest zrównanie się kosztu marginalnego z przychodem marginalnym. Warunek ten charakteryzuje popyt zarówno monopolisty, jak i przedsiębiorstwa konkurencyjnego na czynnik produkcji. Jednak zachowania na rynku przedsiębiorstw monopolistycznego i konkurencyjnego zupełnie się różnią. Dla monopolisty cena sprzedaży produktu (P) nie jest wielkością stałą, a przychód marginalny nie jest równy cenie. Monopolista może sprzedawać większą liczbę produktów po niższej cenie lub mniejszą liczbę produktów po wyższej cenie. Zatem dla monopolisty cena spada wraz ze wzrostem produkcji, a krańcowy (marginalny) przychód (utarg) jest mniejszy od ceny.

W związku z tym wyznaczenie krzywej popytu monopolu na czynnik pracy (zmienny czynnik produkcji) różni się od sposobu wyznaczenia popytu przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego. Monopolista, podejmując decyzję o zwiększeniu zatrudnienia czynnika pracy, musi uwzględnić zarówno zmiany w produkcie marginalnym pracy, jak i w przychodzie marginalnym osiąganym ze sprzedaży dodatkowej jednostki produktu. Ponadto musi on być zorientowany, o ile wzrośnie przychód całkowity, jeśli rozmiary zatrudnienia czynnika pracy zostaną powiększone o dodatkową jednostkę.

Wielkością umożliwiającą podejmowanie decyzji przez monopolistów o zwiększeniu lub zmniejszeniu zakupu czynnika pracy jest przychód produktu marginalnego czynnika produkcji (pracy) PPM . Można go obliczyć, mnożąc przychód marginalny przez produkt marginalny czynnika, np. czynnika pracy:

$$PPMz = PM \cdot PMz.$$

Istnieje również inny sposób określenia PPM, tzn. przez potraktowanie go jako rezultat zmiany przychodu całkowitego spowodowanej wzrostem czynnika zmiennego o jednostkę:

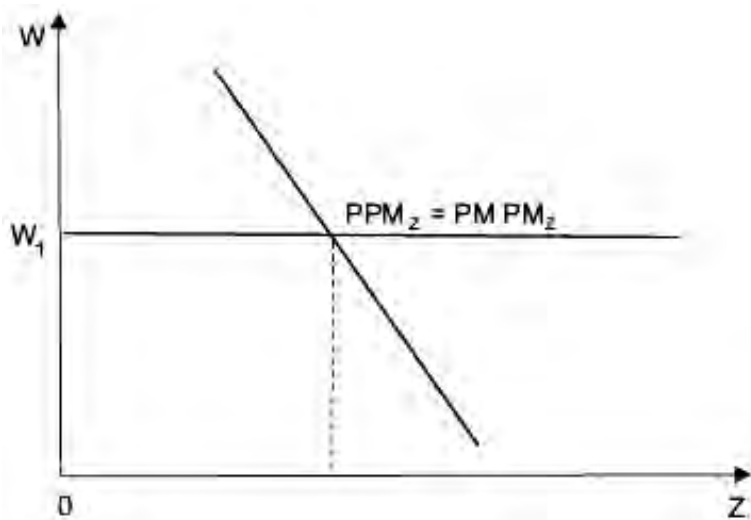
$$PPM = \frac{\Delta \text{przychód całkowity}}{\Delta \text{czynnik zmienny}}.$$

Warunkiem realizacji zysku maksymalnego, zarówno przez przedsiębiorstwo doskonale konkurencyjne, jak i przedsiębiorstwo monopolistyczne, o czym pisa-
liśmy już wcześniej, jest zrównanie się przychodu marginalnego z kosztem marginalnym czynnika produkcji, np. kosztem czynnika pracy jest płaca (W). Optymalną wielkość zatrudnienia czynnika pracy, która maksymalizuje zysk przedsiębiorstwa monopolistycznego, można osiągnąć, gdy:

$$PPM_z = PM \cdot PM_z = W.$$

Wahania ceny czynnika pracy na rynku powodują zmiany optymalnych wielkości zakupu tego czynnika przez przedsiębiorstwo monopolistyczne. Krzywą popytu monopolu na czynnik pracy wyznaczamy, łącząc punkty równo-
ści PPM i W , przy uwzględnieniu wahań cen czynnika pracy (płacy W).

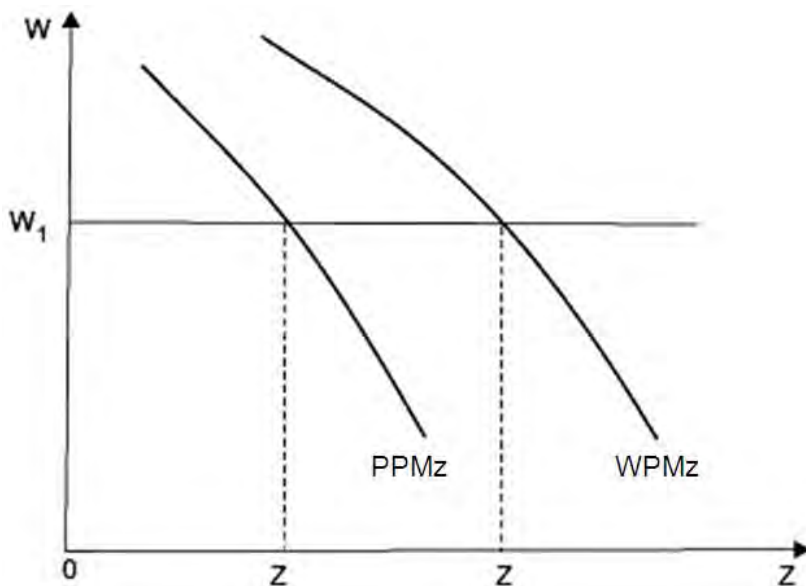
Krzywą popytu monopolu na czynnik pracy (czynnik zmienny) jest malejący odcinek krzywej przychodu produktu marginalnego czynnika PPM, co ilustruje rys. 95.



Rys. 95 Krzywa popytu monopolu na czynnik pracy
Źródło: opracowanie własne

Porównując wielkości wyznaczające krzywe popytu na czynnik pracy, otrzymujemy znaczne różnice między WPMz a PPMz. Dla monopolisty przychód marginalny jest niższy od ceny produktu. Stąd krańcowy przychód z czynnika PPMz ma wartość niższą od krańcowego produktu WPMz.

Dla przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego cena (P) jest wielkością stałą, dlatego też spadek WPM jest tylko wynikiem spadku produktu marginalnego w jednostkach fizycznych (PM). Natomiast w przedsiębiorstwie monopolistycznym (cena spada wraz ze wzrostem produkcji) spadek PPM jest wynikiem spadku nie tylko PMz (produktu krańcowego w jednostkach fizycznych), ale i PM (przychodu marginalnego). Kształtowanie się wielkości PPM i WPM wywiera wpływ na przebieg krzywych popytu na czynnik pracy. Krzywa popytu monopolu na ten czynnik spada szybciej niż krzywa popytu przedsiębiorstwa konkurencyjnego. Skutkiem tego są różne optymalne wielkości zatrudnienia dla tych przedsiębiorstw. Przebieg krzywych popytu na czynnik pracy monopolu i przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego ilustruje rys. 96. Należy dodać, że wyznaczenie krzywej popytu monopolu na czynnik zmienny (np. czynnik pracy), gdy monopol zmienia równocześnie ilości innych czynników produkcji (np. czynnika kapitału), odbywa się w taki sam sposób, jak to przedstawiono na rys. 94).



Rys. 96 Krzywe popytu na czynnik pracy monopolu i przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego

Źródło: opracowanie własne

Reasumując rozważania o popycie na czynniki produkcji, zastanówmy się nad przebiegiem długookresowej krzywej popytu monopolisty. Otóż popyt na każdy z czynników produkcji może być mniej lub bardziej elastyczny w długim czasie, w zależności od siły dwóch przeciwstawnych tendencji. Spadek ceny jednego z czynników prowadzi do zwiększenia jego zużycia, co powoduje wzrost krańcowej produktywności w jednostkach fizycznych czynnika drugiego. Prowadzi to także do wzrostu rozmiarów produkcji i zmniejszenia przychodu marginalnego (utargu krańcowego). Efekt netto tych dwóch przeciwstawnych tendencji może spowodować zarówno wzrost, jak i spadek produkcji. Dlatego też należy sądzić, że długookresowa krzywa popytu monopolisty na czynnik produkcji może być mniej lub bardziej elastyczna od krzywej krótkookresowej.

2.4. Elastyczność cenowa popytu na czynniki produkcji

Miernikiem reakcji popytu na czynniki produkcji na zmianę ceny jest elastyczność (rozdz. III). Elastyczność cenowa popytu jest miarą zmniejszenia (zwiększenia) się wielkości popytu na dane dobro, wywołanego wzrostem (spadkiem) ceny tego dobra. W przypadku popytu na czynniki produkcji formuła jest taka sama. Jednak elastyczność cenowa na czynniki produkcji jest określona nie tylko przez wahania ceny danego czynnika, ale także przez:

- możliwość substytucji (zastępowanie) danego czynnika produkcji innym czynnikiem,
- elastyczność popytu na produkt wytwarzany przez przedsiębiorstwa,
- okres, w którym rozpatrywana jest tego rodzaju elastyczność.

Aspekt substytucyjności określa sposób, w jaki – w długim okresie – techniczne uzbrojenie pracy (relacja kapitału do pracy) zmienia się wraz ze zmianami relacji cen obu czynników produkcji. Wyższa substytucyjność powoduje większe zmiany technicznego uzbrojenia pracy pod wpływem zmiany relacji cen czynników. Koncepcja substytucyjności jest ważna, bo stopień, w jakim czynniki mogą się wzajemnie zastępować ma duże znaczenie dla siły reakcji długookresowego popytu gałęzi na czynnik produkcji na zmiany jego cen.

Im jest większy stopień substytucyjności pomiędzy czynnikami produkcji, tym bardziej elastyczny będzie popyt na te czynniki. Stopień substytucji determinowany jest charakterem stosowanych procesów technologicznych. Technologia produkcji pozwala bowiem na stosunkowo swobodne czy też bardziej ograniczone zastępowanie danego czynnika produkcji innym. Jednak długookresowa reakcja popytu na określony czynnik produkcji (np. czynnik pracy) na zmianę ceny (płacy) tego czynnika polega wyłącznie na zastępowaniu pracy przez kapitał przy danym poziomie produkcji. Spadek płac prowadzi do spadku krańcowych kosztów, a to z kolei do spadku ceny produktu i wzrostu rozmiarów produkcji. Im większy jest wzrost produkcji spowodowany spadkiem płacy, tym – przy danym stopniu substytucyjności pomiędzy pracą a kapitałem – będzie większa wynikająca stąd zmiana popytu na pracę.

Jak już wspomniano, elastyczność popytu na czynnik produkcji wykorzystywany do wytwarzania określonego produktu jest zależna od elastyczności popytu na ten produkt. Powinno być całkowicie zrozumiałe, że popyt na czynnik produkcji jest bezpośrednio związany z popytem na produkt, którego koszty wytwarzania obejmują dany czynnik. Wzrost ceny czynnika oznacza więc wzrost kosztów produkcji. Przy danym popycie na produkty przedsiębiorstwa zmienia się optymalna wielkość produkcji, a to wywołuje zmiany ilości wykorzystywanego czynnika produkcji. Rozmiary tych zmian zależą od cenowej elastyczności popytu na produkty przedsiębiorstwa.

Ponadto wskazaliśmy, że elastyczność cenowa popytu na czynnik produkcji zależy od czasu, w którym analizuje się tego rodzaju elastyczność. Wiąże się to ze znacznie większymi możliwościami substytucji jednych czynników produkcji innymi czynnikami w dłuższym okresie. W krótkim czasie produkcja oparta jest na danej technologii, która określa zakres substytucji, tzn. wyznacza sztywne proporcje między nakładami poszczególnych czynników. Natomiast w długim czasie istnieje możliwość wdrożenia nowej technologii produkcji, która zwiększy zakres substytucyjności czynników produkcji, np. droższych tańszymi.

3. Podaż czynnika pracy

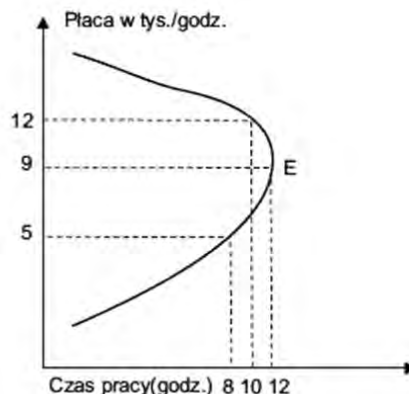
Dotychczasowe rozważania dotyczyły zagadnienia popytu rynku czynników produkcji, a zwłaszcza czynnika pracy. Cena każdego produktu i czynnika produkcji jest wynikiem oddziaływania czynników popytowych i podażowych. Przedmiotem dalszych rozważań będzie więc strona podażowa rynku czynnika pracy.

Rozpatrując podaż pracy, najpierw z punktu widzenia jednego pracownika, a następnie (dotyczące kwestii podjęcia pracy, czasu pracy, podziału czasu) gospodarki narodowej, przypomnieć należy, że na decyzje jednostki mają wpływ (poza wysokością płac) takie okoliczności, jak: posiadanie dzieci lub starszych rodziców, którzy wymagają wsparcia, spłacanie rat za dom, samochód itp. W wyniku podjętej decyzji jednostka w wieku produkcyjnym oferuje na rynku określoną liczbę godzin pracy (dziennie, tygodniowo, miesięcznie, rocznie). Dokonuje wyboru między dwoma specyficznymi dobrami: dochodem z pracy (sumą dóbr, które może zakupić) i czasem wolnym od pracy. Wybór ten jest zdeterminowany przez szereg czynników, w tym przez poziom płac. Ich wysokość wywiera, co należy podkreślić, najistotniejszy wpływ na indywidualną podaż pracy.

Z punktu widzenia osoby już pracującej, im wyższe są płace realne, tym więcej jest ona gotowa pracować, co z kolei oznacza wzrost jej dochodu i standardu życia (rys. 97). Poczynając jednak od pewnego poziomu płac W , ich wzrost powoduje ograniczenie czasu pracy przez jednostkę, aby zmniejszyć (lub nawet wyeliminować) dalszy wzrost dochodu, ale zwiększyć czas wolny od pracy.



Rys. 97 Zależność między poziomem płac a ilością oferowanej pracy



Rys. 98 Krzywa podaży pracy pracownika

Źródło: opracowanie własne

Rysunki 97 i 98 przedstawiają zależności między poziomem płac a ilością oferowanej pracy. Na rysunku 93. zaprezentowano przebieg krzywej podaży pracy pracownika. Krzywa ta charakteryzuje się początkowym dodatnim nachyleniem, później ujemnym. Kierunek nachylenia krzywej podaży pracy jest określony przez poziom płac: ma ona nachylenie dodatnie dla niskich poziomów płac i ujemne dla wysokich płac. Wynika to z faktu, że wzrost płac realnych wywołuje dwa efekty: dochodowy i substytucyjny.

Efekty dochodowy i substytucyjny działają w przeciwnych kierunkach: efekt substytucyjności zmniejsza czas wolny i zwiększa czas pracy, natomiast efekt dochodowy zwiększa czas wolny i zmniejsza czas pracy. Efekt ostateczny zależy od tego, który z efektów (dochodowy czy substytucji) będzie przeważał w danym momencie. Dominacja efektu substytucji nad efektem dochodowym, (występująca przy niskich płacach i dochodach pracowników) oraz dominacja efektu dochodowego nad efektem substytucji (występująca przy wysokich dochodach pracowników) wyjaśniają charakterystyczny przebieg (kształt) krzywej podaży pracy.

Wzrost płac ma nie mniejszy wpływ na sytuację niepracujących, którzy zaczynają poszukiwać pracy, gdyż ich okres bezrobocia staje się coraz droższy (efekt substytucyjny). W USA w ciągu ostatnich 20 lat dało się to szczególnie wyraźnie zaobserwować na rynku pracy kobiet. Podaż pracy mężczyzn w tym samym czasie prawie nie uległa zmianie, co oznacza, że wzrost płac realnych prowadzi do ogólnego wzrostu podaży pracy. Krzywa podaży pracy jest zatem pochyłą rosnącą (rys. 97). Dalszy stały wzrost płac realnych mógłby po pewnym czasie (np. po 25 latach) doprowadzić do spadku całkowitej podaży pracy, gdyż

wyraźnie zwyciężyłby efekt substytucyjności czasu pracy robotnika nad czasem jego odpoczynku.

4. Równowaga na rynku pracy

Podaż całkowita (rynkowa) pracy jest rezultatem decyzji poszczególnych robotników o podjęciu pracy. Stanowi ona sumę krzywych podaży pracy każdego pracownika, przy czym indywidualne krzywe podaży są niezależne. Dodawanie krzywych podaży pracy opiera się na tych samych zasadach, jak sumowanie krzywych popytu konsumentów w celu wyznaczenia krzywej popytu rynkowego. Analogicznie, popyt rynkowy na pracę jest sumą krzywych popytu na pracę poszczególnych przedsiębiorstw. Krzywa popytu rynkowego na pracę ma nachylenie ujemne. Punkt przecięcia się krzywej podaży rynkowej z krzywą popytu rynkowego oznacza krótkookresową równowagę na doskonale konkurencyjnym rynku pracy (rys. 99).

Na rysunku 97 krzywe podaży i popytu przecinają się w dwóch punktach równowagi E i E_1 . Jest to wynikiem kształtu krzywej podaży pracy. Różnica między tymi dwoma punktami polega na tym, że równowaga w punkcie E jest stabilna, natomiast w punkcie E_1 niestabilna. Zanalizujemy szerzej punkt E , a więc punkt równowagi stabilnej.

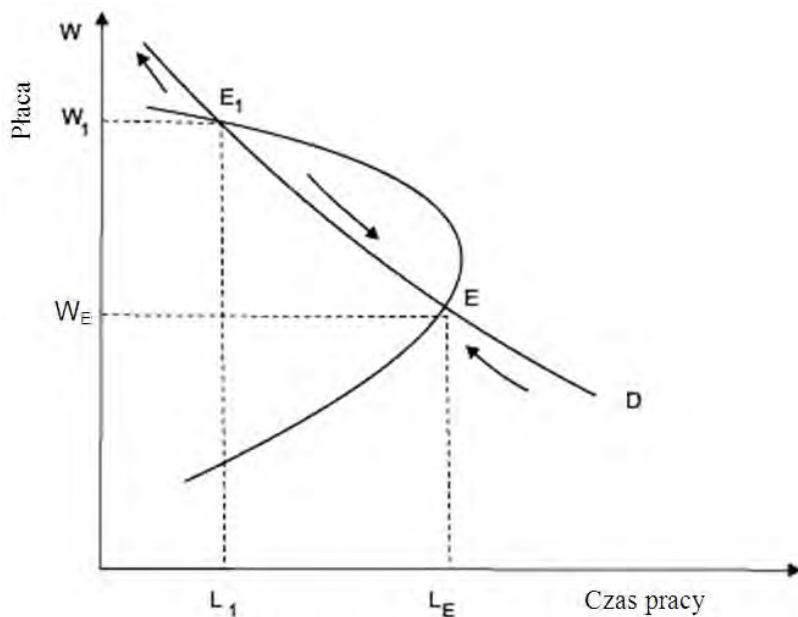
Dla każdej płacy większej od W_E , lecz mniejszej od W_1 , podaż pracy przewyższa popyt na pracę. Wynikiem tego jest obniżanie się płacy w kierunku W_E , natomiast dla każdej płacy poniżej W_E popyt na pracę przewyższa podaż. W tym przypadku płace kształtują się na niskim poziomie i decyzja przedsiębiorstwa o ich podwyższeniu, by ograniczyć nadwyżki popytu, skłania pracowników do dłuższego czasu pracy. W rezultacie płaca rynkowa wzrasta w kierunku płacy równowagi W_E , a więc mechanizm rynkowy doprowadza do zlikwidowania nadwyżek rynkowych w punkcie E . Należy dodać, że strzałki na rys. 99 wskazują kierunek zmian płacy zgodnie z zasadą: wzrost płacy następuje przy nadwyżce popytu, a spadek płacy przy nadwyżce podaży.

Wyróżnia się podaż całkowitą, która jest rezultatem decyzji poszczególnych robotników o podjęciu pracy (o czym pisano wcześniej), oraz podaż będącą do dyspozycji poszczególnych gałęzi produkcji (czyli ludzi o specyficznych kwalifikacjach).

W krótkim czasie oba rodzaje podaży są mało elastyczne, ponieważ trudno jest zmienić kwalifikacje pracownika (np. przekwalifikowanie pracownika administracji na instalatora, któremu gwarantowana jest praca w określonym przemyśle). Oznacza to, że procesy dostosowawcze w tej dziedzinie w krótkim czasie są znikome, a braków na rynku pracy kwalifikowanej nie zastąpi praca niewykwalifikowana.

Inaczej jest w długim okresie, co jednak nie świadczy o tym, że wyrównywanie się podaży całkowitej i podaży będącej do dyspozycji poszczególnych przedsiębiorstw prowadzi do wyrównywania się płac. Wynika to stąd, że po-

szczególني pracownicy różnią się między sobą zdolnościami (możliwościami produkcyjnymi), kwalifikacjami, doświadczeniem, predyspozycjami do określonego rodzaju pracy oraz preferencjami, a praca różnym stopniem atrakcyjności i warunkami jej wykonywania. Różnice te sprawiają, że w rzeczywistości mechanizm rynkowy nie eliminuje całkowicie różnic płacowych.



Rys. 99 Równowaga na rynku pracy
Źródło: opracowanie własne

Z teoretycznego punktu widzenia jednak zakłada się, że mechanizm rynku doskonale konkurencyjnego doprowadza do wyeliminowania istniejących różnic płacowych. Należy przy tym podkreślić, że jednym z założeń tego rynku jest doskonała mobilność czynników produkcji, w tym czynnika pracy, polegająca na swobodnym przekwalifikowaniu pracowników czy też przemieszczaniu ich w inne miejsce pracy. Założenie to jest mało realistyczne w praktyce gospodarczej. Mobilność czynnika pracy jest bowiem zdeterminowana przez czynnik natury ekonomicznej i społecznej. Osiągnięcie określonego stopnia mobilności tego czynnika wymaga dłuższego czasu i ogromnych nakładów niezbędnych do realizacji m.in. polityki oświatowej oraz polityki mieszkaniowej.

Podaż pracy na rynku całej gospodarki narodowej nie jest w stanie wyjaśnić sytuacji podaży pracy na rynkach poszczególnych gałęzi przemysłu. Wyjaśnienie stanu równowagi danej gałęzi przemysłu wymaga nieco innego rozumowania. Równowaga na rynku pracy danej gałęzi przemysłu nastąpi w punkcie E , w którym podaż pracy L_E zrówna się z popytem przy poziomie płac równym W_E . Spadek popytu konsumentów na produkty danej gałęzi przemysłu spowoduje spadek ich cen, czego wynikiem będzie obniżenie popytu danej gałęzi przemysłu na pracę do poziomu W_1 . Wyznaczony zatem zostanie nowy punkt równowagi E_1 , co ilustruje rys. 100.

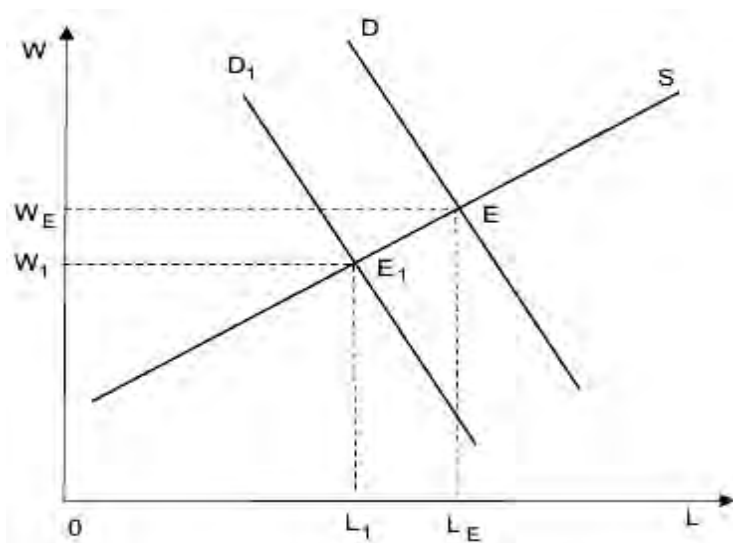
Jeśli jednocześnie wzrośnie produktywność pracy w innych gałęziach (np. w wyniku wdrożenia postępu technicznego), wówczas wielkość produkcji i płace wzrosną, a podaż pracy się zmniejszy. Rozszerzy się to także na inne gałęzie produkcji i w konsekwencji na mobilność czynnika pracy.

Rozpatrując całkowitą podaż pracy w gospodarce narodowej i całkowity na nią popyt, można określić przeciętną płacę realną. Wyznacza ją przecięcie się krzywych całkowitej podaży pracy i całkowitego na nią popytu (rys. 101).

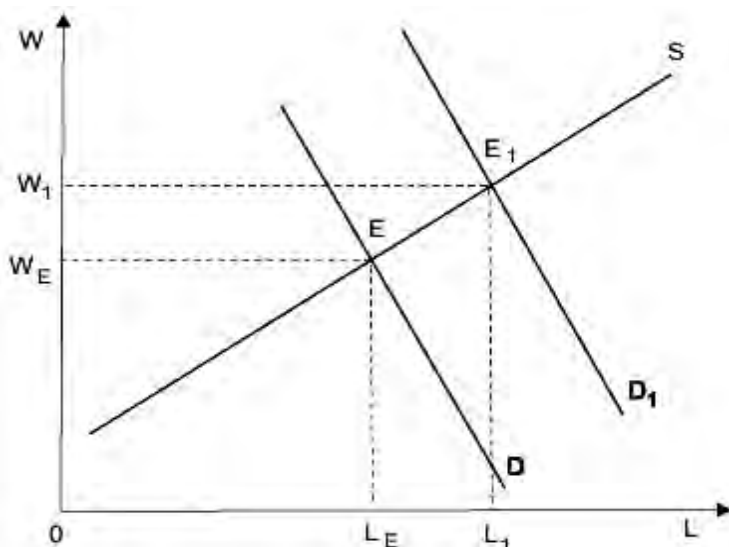
Należy zwrócić uwagę, że położenie krzywej podaży (S) zależy od woli pracy zatrudnionych, a to z kolei od poziomu wykształcenia, pozycji społecznej, stanu zdrowia, kultury zatrudnionego itp. Natomiast popyt na pracę (D) zależy od produktywności pracy i ilości kapitału rzeczowego w gospodarce narodowej. Gdy jego rozmiary rosną, krzywa popytu na pracę zostaje przesunięta na prawo, do krzywej D_1 , punkt równowagi do E_1 , a płaca realna do W_1 .

Rynek pracy jest wysoce zdecentralizowany. Dostosowywanie się płac do zmian podaży pracy i popytu na nią następuje z różną szybkością na wielu mikrorynkach. W związku z tym sytuację przedstawioną na rys. 101 należy traktować jako pewien cel, do którego gospodarka dąży w długim okresie.

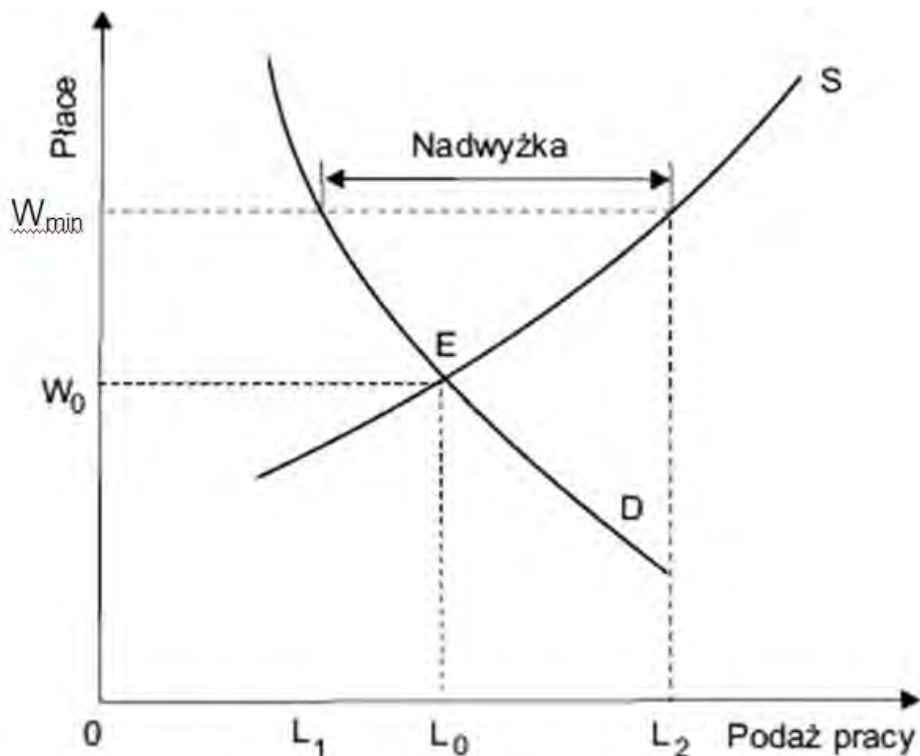
W wielu krajach zarówno rząd, jak i związki zawodowe wymuszają na pracodawcach płace minimalne. Nie oznacza to, że przedsiębiorstwom udaje się utrzymać na tym poziomie płace wszystkich zatrudnionych, ponieważ między przedsiębiorstwami istnieje konkurencja o tych pracowników, których produktywność krańcowa jest dużo wyższa od płacy minimalnej. Są to przeważnie ludzie młodzi o wysokich kwalifikacjach. Natomiast pracownicy, których umiejętności i predyspozycje do pracy są minimalne, a więc i ich krańcowa produktywność pracy jest mniejsza od płacy minimalnej, konkurują ze sobą, oferując więcej pracy. Przebieg krzywych popytu i podaży pracy w warunkach wymuszania na pracodawcach płac minimalnych ilustruje rys. 102. Przy płacy minimalnej popyt przedsiębiorców na pracę wynosi tylko L_1 , a podaż pracy pracowników L_2 . Pojawia się więc bezrobocie L_1 i L_2 , głównie wśród młodocianych i niewykwalifikowanych. Jednocześnie płace już zatrudnionych wzrastają o $W_0W_{\min}$.



Rys. 100 Równowaga na rynku pracy w danej gałęzi
Źródło: opracowanie własne



Rys. 101 Równowaga na rynku pracy w gospodarce narodowej
Źródło: opracowanie własne



Rys. 102 Równowaga na rynku pracy
Źródło: opracowanie własne

Wprowadzenie w niektórych państwach płac minimalnych podyktowane motywami społecznymi przyczynia się niekiedy (wbrew zamierzeniom rządów i związków zawodowych) do powiększenia różnic w podziale dochodu narodowego.

5. Konkurencja niedoskonała i rynek pracy

W krajach rozwiniętych rynek pracy jest rynkiem funkcjonującym najmniej sprawnie, najbardziej odległym od teoretycznego ideału, tj. modelu doskonałej konkurencji. W modelu tym wahania płac (dostosowania popytowo-cenowe) powodują zmiany podaży czynnika pracy (dostosowania ilościowe), które z jednej strony wykluczają bezrobocie, z drugiej zaś deficyt siły roboczej (poza przypadkami przejściowych frykcji w procesach dostosowawczych). Mechanizm rynku doskonale konkurencyjnego ustala spontanicznie płace równowagi, gwarantujące zatrudnienie tym wszystkim, którzy zgodzili się za nie pracować,

a jednocześnie reguluje dopływ siły roboczej do przedsiębiorstw zgodnie z jego zapotrzebowaniem.

Niesprawność procesów dostosowawczych na rynku pracy wynika przede wszystkim ze wzrostu znaczenia w gospodarce czynników natury społecznej. Niesprawność ta, przejawiająca się w formie krótkookresowych dysproporcji strukturalnych (między strukturą podaży czynnika pracy a strukturą popytu na nią występuje dysharmonia), jest spowodowana usztywnieniem podaży pracy w górę i w dół oraz usztywnieniem płacy w dół, związanym z monopolizacją podaży rynku pracy przez związki zawodowe. Rezultatem tego jest występowanie na rynku pracy warunków konkurencji niedoskonałej. W warunkach tych odmiennie kształtują się zależności między sprzedającymi i kupującymi czynnikiem pracy, które determinują sposób ustalania i wysokość płacy.

W odniesieniu do rynku pracy istnieje wiele sytuacji konkurencji niedoskonałej, spośród których szerzej zostanie scharakteryzowany monopson i monopol bilateralny. Monopolizacja rynku pracy może być dokonana przez związek zawodowy (dotyczy podaży pracy) lub przez przedsiębiorców (dotyczy popytu na pracę). Ten drugi rodzaj jest w gruncie rzeczy monopsonem.

Celem związku zawodowego monopolizującego rynek pracy jest wywalczenie dla swoich członków (zarówno dla pracujących, jak i pozostających czasowo bez pracy) bądź to maksymalnych płac, bądź korzystniejszych warunków pracy. Zmonopolizowanie rynku pracy połączone z podniesieniem stopy płac obniża dochody ze względu na wysoką elastyczność podaży pracy. Wynikiem tego jest wzrost bezrobocia, które na ogół jest finansowane z budżetu państwa. Jeśli zasiłki dla bezrobotnych wynoszą 50% płac, to związkowi może się opłacać 50% dopłata do tej sumy, gdyż wówczas każdy z jego członków otrzymałby więcej niż przed podwyżką.

Związek zawodowy może oddziaływać na poziom płac, jak i na czas pracy wszystkich pracowników. W takim przypadku równowaga wystąpi, gdy poziom płacy nie ulegnie zmianie, a czas pracy zostanie skrócony. Takiemu działaniu związku zawodowego może się przeciwstawić państwo, które może zahamować lub ograniczyć – pod presją opinii publicznej – zbyt daleko idące oczekiwania tego związku. Ponadto wzrost przeciętnych kosztów produkcji i cen powoduje spadek popytu na produkty, a to z kolei wpływa na zmniejszenie rozmiarów produkcji i popytu na czynnik pracy.

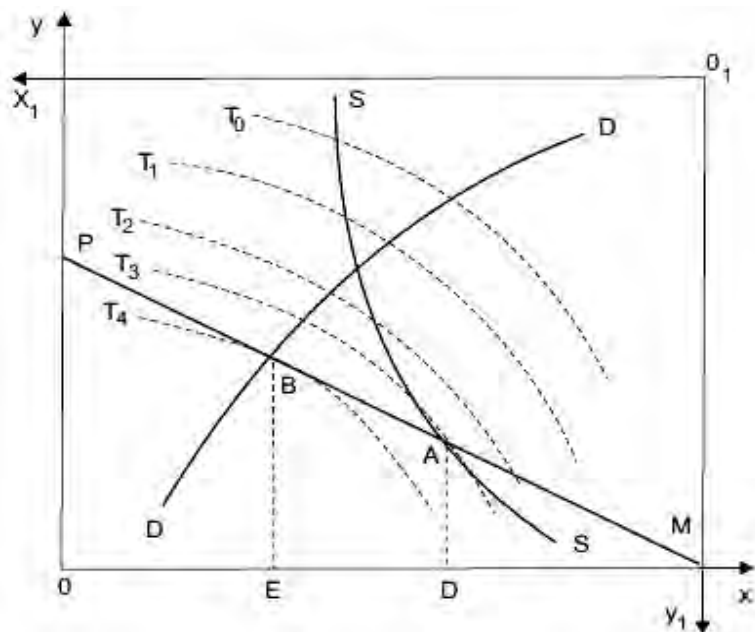
Możliwości prowadzenia monopolistycznej polityki płac są zatem ograniczone i to w różnym stopniu, w zależności od gałęzi produkcji. Są one zdeterminowane przez: współczynnik cenowej elastyczności popytu, konkurencję produktów zagranicznych oraz swobodę przepływu kapitału z jednej gałęzi do drugiej. Im mniej elastyczny jest popyt i mniej skuteczna konkurencja z zewnątrz, a także im większe są trudności przesunięcia kapitału z jednej gałęzi do innej, tym większe są możliwości zajmowania pozycji monopolistycznych przez związki zawodowe na rynku pracy.

Nieco inaczej monopson wygląda na rynku pracy. Zanim jednak omówimy istotę tego zagadnienia, najpierw należy wyjaśnić pojęcie monopsonu. Otóż jest to sytuacja, kiedy na rynku występuje jedynie kupujący dany produkt lub dany czynnik produkcji, a więc także czynnik pracy. Monopson na rynku pracy (np. w Polsce) jest zjawiskiem bardzo często spotykanym. W wielu bowiem miejscowościach działalność prowadzi głównie jedno duże przedsiębiorstwo, w którym pracuje większość mieszkańców tych miejscowości (np. Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu).

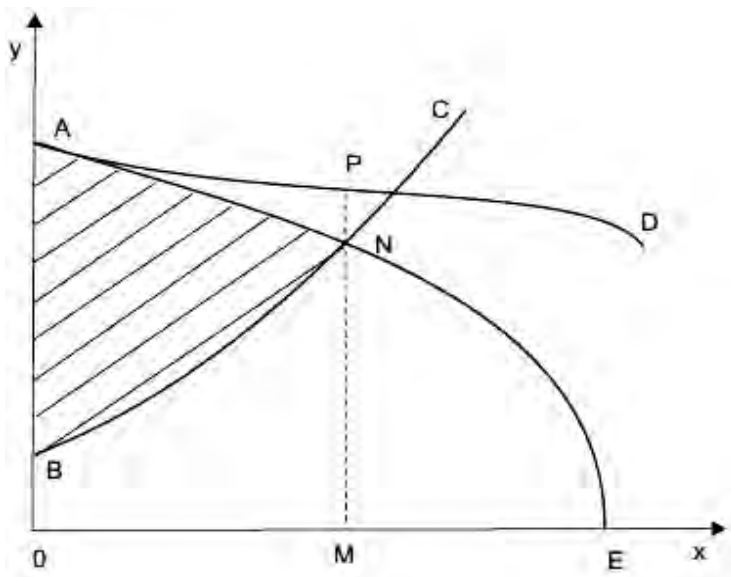
Monopson, jako jedyne przedsiębiorstwo kupujące na rynku czynnik pracy, jest doskonale zorientowany, że krzywa podaży pracy ma nachylenie dodatnie, czyli że powiększenie rozmiarów zatrudnienia może nastąpić po uprzednim zwiększeniu płacy. Obniżenie płac przez przedsiębiorcę spowoduje natomiast spadek podaży pracy, ponieważ rynek pracy danego rodzaju nie jest izolowany od innych rynków pracy (np. część pracowników może szukać zajęcia w innych gałęziach, ryzykując przejściowe bezrobocie). W przypadku gdy monopsonista na rynku pracy nie jest jednocześnie monopolistą na rynku produktów gotowych (tzn. jest jednym z wielu sprzedających), wówczas będzie dążyć jedynie do zminimalizowania przeciętnych kosztów produkcji.

Przedstawioną sytuację zilustrowano na rys. 103: punkt styczności A krzywej podaży pracy S z krzywą obojętności producenta T_3 wyznacza stan jego równowagi. Rozmiary podaży pracy wynoszą DM , przy stopie płac równej $tg\ PMO$. Dla przedsiębiorcy wygodniejszy byłby punkt równowagi B, ale zwiększenie popytu na pracę o ED spowodowałoby wzrost płac i ostateczne ukształtowanie się równowagi w mniej korzystnym punkcie C. Monopsonista świadomie ogranicza popyt na siłę roboczą, aby spowodować obniżenie płac. Jest to możliwe, gdy podaż pracy jest mniej elastyczna. W przypadku krańcowym (gdy elastyczność równa się zero) może osiągnąć obniżenie płac do poziomu biologicznego minimum egzystencji. Natomiast w przypadku pełnej elastyczności płace na rynku wolnokonkurencyjnym i zmonopolizowanym są równe.

W rzeczywistości gospodarczej możliwa jest także sytuacja, w której przedsiębiorstwo jest monopolistą na obu rynkach, tj. pracy i wyrobów gotowych. Wówczas popyt na pracę zależy *ceteris paribus* od elastyczności podaży pracy i popytu na towar. Gdy elastyczność podaży pracy jest nieskończenie duża, przeciętne koszty produkcji są stałe. W przypadku natomiast podaży pracy względnie sztywnej koszty przeciętne i krańcowe zwiększają się wraz ze wzrostem wielkości produkcji, ponieważ koszty zatrudnienia dodatkowego pracownika są coraz wyższe. Substytucja (zastępowanie) siły roboczej przez inne czynniki produkcji (np. wyższe techniczne uzbrojenie pracy, zastosowanie technologii pracooszczędnej, lepsza organizacja pracy) może to zjawisko osłabić, ale go nie eliminuje. Jeśli na rys. 104 BC jest krzywą kosztów krańcowych, a AE krzywą utargu krańcowego, to najdogodniejszą ceną dla przedsiębiorcy jest MP , a najodpowiedniejszą wielkością podaży OM . Zysk tego przedsiębiorcy wynosi ABN .



Rys. 103 Monopolistyczna równowaga na rynku pracy
Źródło: opracowanie własne



Rys. 104 Równowaga monopolisty
Źródło: opracowanie własne

Monopson będzie zwiększać zatrudnienie, aż do momentu zrównania się kosztu krańcowego (marginalnego) pracy z przychodem ze sprzedaży (utargiem) produktu marginalnego pracy. Punkt przecięcia N na rys. 104 wyznacza optymalne zatrudnienie czynnika pracy. Warto zauważyć, że w przypadku monopsonu rozmiary zatrudnienia (a także płaca) nie są wyznaczone przez przecięcie się krzywej popytu i podaży. W tych warunkach kategoria popytu traci swój sens. Jak wspomniano, monopsonista w celu obniżenia płac ogranicza popyt na czynnik pracy, a wynik takiego działania jest uzależniony od elastyczności podaży pracy. Monopsonista w porównaniu z przedsiębiorstwem doskonale konkurencyjnym zatrudnia mniej pracowników i płaci mniejszą płacę za jednostkę pracy.

W praktyce gospodarczej monopolowi po stronie zakupu czynnika pracy (monopsonowi) odpowiada najczęściej monopol związków zawodowych po stronie podaży pracy. Wówczas występuje zjawisko tzw. monopolu bilateralnego. Monopol po stronie podaży czynnika pracy oznacza, że płace nie są wypadkową ścierania się sił rynkowych. Ich wysokość zależy od wyniku negocjacji między związkami zawodowymi i pracodawcami, na który ma wpływ przede wszystkim układ sił przetargowych.

Jeśli na rynku pracy występuje monopol bilateralny, to na wysokość stopy płac mają wpływ:

- przepisy prawne i umowy zbiorowe zawarte przy współudziale organów państwowych,
- opinia publiczna przeciwna odchyleniu się płac od pewnej zwyczajowo ustalonej normy,
- przyzwyczajenia pracowników do określonego standardu życia.

Można zatem stwierdzić, że płace mają większą niż inne czynniki sztywność, podyktowaną aspektami biologicznymi i społecznymi. Biologiczne lub społeczne minimum egzystencji, które jest silnie odczuwalne i bronięte przez pracujących oraz ich związki, wyznacza dolną granicę płac. Należy przy tym dodać, że określenie tego minimum jest bardzo trudne, gdyż jego poziom zdeterminowany jest przez szereg czynników, takich jak: stopień intensywności wykonywanej przez robotnika pracy, jego wiek, środowisko geograficzne itp.

Usztywnienie płac w dół jest ponadto rezultatem branżowej monopolizacji podaży siły roboczej przez związki zawodowe, działające w wielkich i średnich przedsiębiorstwach. Ich działalność zmierza do zagwarantowania najkorzystniejszych warunków pracy, zarówno dla zatrudnionych, jak i czasowo bezrobotnych. Służą im do tego środki ekonomiczne (np. zasiłki, pomoc w poszukiwaniu pracy), a także pozaekonomiczne (np. strajki).

6. Podaż innych czynników produkcji

6.1. Podaż zasobów kapitałowych i naturalnych

Rozpatrując rynek czynników produkcji, skoncentrowaliśmy się przede wszystkim na analizie rynku pracy, w której wykazano złożoność i specyfikę funkcjonowania tego rynku. Mniej skomplikowanym jest rynek pozostałych czynników produkcji, tj. zasobów kapitałowych i naturalnych.

Trudnością w gospodarowaniu zasobami kapitałowymi i naturalnymi jest ich ograniczoność (ich powiększenie wymaga zawsze czasu). Aby zrozumieć kwestię ograniczoności zasobów (czynników) w procesach gospodarowania, konieczne jest odróżnienie zasobów naturalnych od zasobów pracy i zasobów kapitału, gdyż stopień ograniczoności każdego z nich jest inny. O ile w krótkich okresach bariera w pozyskiwaniu zasobów dotyczy wszystkich trzech rodzajów, o tyle w dłuższych okresach ograniczenie to dotyczy przede wszystkim zasobów naturalnych. Jest to zrozumiałe, gdyż właśnie te zasoby mają zewnętrzny charakter w stosunku do człowieka – są dane, a więc niezależne od woli *homo economicus*.

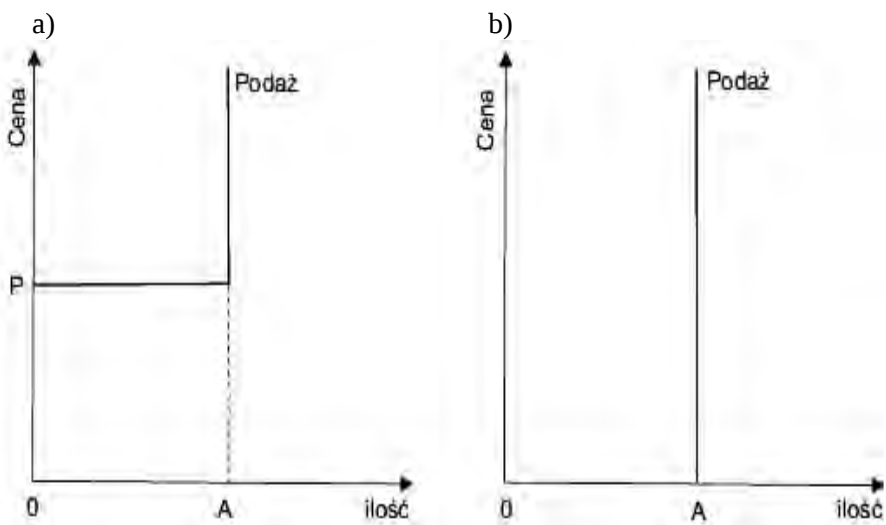
Złożoność zasobów kapitałowych i naturalnych powoduje, że stopień ich ograniczoności jest wielce zróżnicowany. Znajdują się wśród nich zasoby, które mogą być wykorzystywane w sposób nieograniczony, np. powietrze. Niektóre zasoby mogą być nieodnawialne, a więc ich wykorzystanie oznacza definitywnie zużycie, inne zaś można odtwarzać.

W gospodarce rynkowej, której immanentną cechą jest własność prywatna, każdy posiada pewien zasób czynnika kapitałowego i innych czynników, np. ziemi. Właściciele, oferując na rynku swoje zasoby, dążą do osiągnięcia jak największego dochodu. Oferowanie przez właścicieli usług poszczególnych czynników produkcji innym podmiotom gospodarczym jest uzależnione od poziomu cen. **Cenę, po której dana jednostka zasobu będzie dostępna w danej gałęzi nazywamy ceną transferową lub transferowym wynagrodzeniem w odniesieniu do tej gałęzi.**

Sklonność właścicieli do wynajęcia posiadanych zasobów, w przypadku możliwości alternatywnego ich zastosowania, zależy od wysokości ceny. Jeśli na przykład cena kształtuje się poniżej OP, to właściciel nie decyduje się na wynajęcie zasobu (np. ziemi), lecz stara się go wykorzystać we własnym zakresie. Wzrost ceny powyżej OP skłania właściciela do oferowania usług czynnika produkcji innym podmiotom (rys. 105a).

Jak już wspomniano, w danym momencie wszystkie zasoby są ograniczone, a ich powiększenie wymaga pewnego czasu. Dlatego też w krótkim okresie podaż zasobów kapitałowych i naturalnych jest doskonale sztywna i przyjmuje postać linii pionowej równoległej do osi rzędnych (rys. 105b). Ceny transferowe czynników kapitałowych i naturalnych będą się zatem kształtować w zależności od rozmiarów zgłaszanego na nie popytu rynkowego. Rynek tych czynników

osiąga stan równowagi w punkcie przecięcia się krzywych popytu i podaży (rys. 106).



Rys. 105 Podaż zasobów kapitałowych i naturalnych

Źródło: opracowanie własne

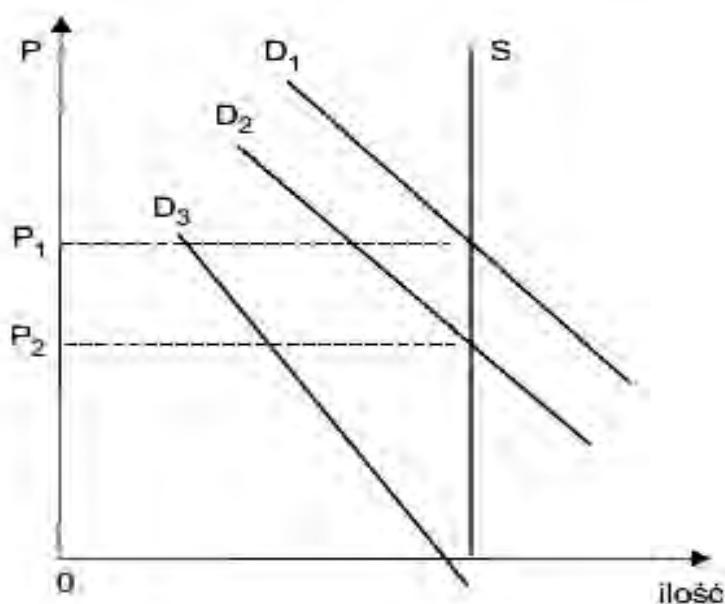
Przebieg krzywych popytu D_1 , D_2 , D_3 określa poziom ceny transferowej czynnika produkcji, np. jeśli popyt jest niewielki (D_3), to cena czynnika równa się zeru. W krótkim okresie rozmiary zasobów (ich podaż) jest dana i nie ulega zmianie pod wpływem wahań ceny transferowej.

6.2. Renta i quasi-renta

Różnorodność zasobów (czynników) sprawia, że stopień ich ograniczoności jest również bardzo zróżnicowany. Znajdują się wśród nich zasoby nieodnawialne (np. zasoby paliw) lub niemożliwe do powiększenia. Niektóre obszary ziemi znajdują się w pobliżu wielkich miast lub określonych strefach klimatycznych decydujących o wysokiej urodzajności gleb. Można powiększać obszary ziemi pod uprawę, ale nie można powielać ich specyficznych właściwości związanych z lokalizacją, urodzajnością.

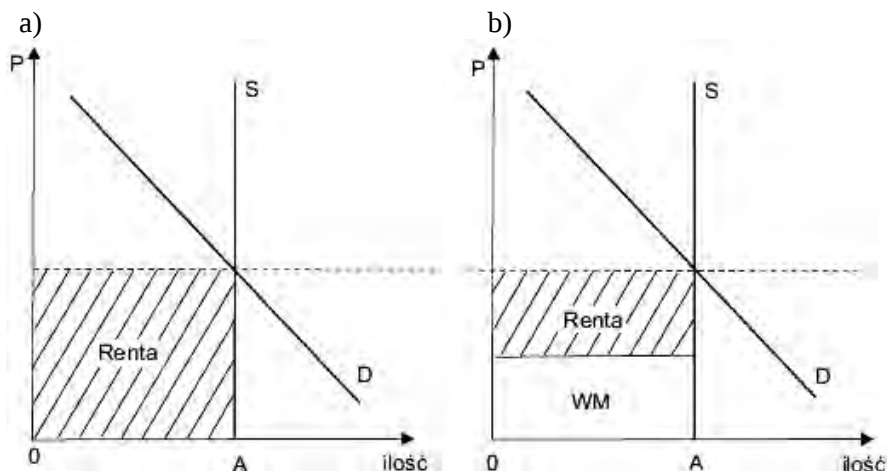
Ze względu na te specyficzne właściwości czynników produkcji ich wynagrodzenie musi być znacznie wyższe od ceny normalnej. To nadzwyczajne wynagrodzenie stanowiące nadwyżkę ceny transferowej nazywamy **rentą ekonomiczną**. Właściciele czynników produkcji realizują rentę, ponieważ otrzymują wyższą cenę za usługi tych czynników od ceny minimalnej, po której byliby

skłonni dostarczyć je do określonej gałęzi. Otrzymanie renty ekonomicznej związane jest nie tylko z niepowtarzalnymi właściwościami czynników, ale także z rozmiarami zapotrzebowania (popytu) na usługi takich czynników. Pracownicy o najwyższych kwalifikacjach są na ogół bardzo dobrze opłacani (pod warunkiem że ich umiejętności i doświadczenie zawodowe znajduje zastosowanie w przedsiębiorstwie). Zależności te mają szczególnie istotne znaczenie na rynku menedżerów. Przedsiębiorstwa konkurują o najlepszych menedżerów, którzy znajdują zatrudnienie w firmach mogących zaspokoić ich wysokie wymagania płacowe. Konkurencja jakościowa, a tym bardziej innowacyjna stale aktualizuje wartość rynkową menedżerów. Niepowodzenie firmy odbija się na pozycji zatrudnionych w niej menedżerów, co znajduje swe odzwierciedlenie w mniejszym zapotrzebowaniu na ich usługi na rynku pracy.



Rys. 106 Równowaga na rynku czynników produkcji
Źródło: opracowanie własne

Załóżmy, że podaż usług dwóch rodzajów czynników jest znana – oferowane wielkości zasobów wynoszą odpowiednio OA i OB (rys. 107). Cenę usług tych czynników wyznaczać będzie popyt na te zasoby. Przy danym popycie cena usług tych dwóch rodzajów zasobów będzie taka sama i wynosi OP_1 .



Rys. 107 Renty ekonomiczne

Źródło: opracowanie własne

Dokonując analizy rys. 107, zauważymy, że ceny na obydwu rynkach są równe, a renty ekonomiczne i wynagrodzenia minimalne różne. Wielkość usługi zasobu OA jest oferowana nawet przy cenie równej zero. Natomiast właściciel zasobu OB zaoferuje swe usługi, jeśli osiągnie wynagrodzenie minimalne WM. Oferta zasobu w wielkości OB wymaga zatem ceny minimalnej OC.

Na przykład znany piłkarz Ronaldo nie zaoferuje swej gry w danym klubie, jeśli nie otrzyma wynagrodzenia minimalnego (OC). Jeśli popyt na jego usługi jest dostatecznie duży, wówczas otrzymuje rentę ekonomiczną. Warto dodać, że nawet jeśli renta będzie kształtować się na bardzo wysokim poziomie, nie wpływa to na zwiększenie podaży w długim czasie.

Niektóre zasoby są odnawialne, ich powiększenie wymaga jednak dłuższego czasu. Ich podaż nie jest sztywna w długim czasie, co oznacza, że podaż zasobów (np. kapitałowych) pracy zmienia się wraz ze zmianami cen.

Renty odnoszące się do usług czynników, których podaż reaguje w długim czasie na zmiany cen usług nazywamy **quasi-rentami**. Renta ekonomiczna jest kategorią występującą zarówno w krótkim, jak i w długim czasie. Należy przy tym pamiętać, że jeśli zmiana renty nie wpływa w długim okresie na podaż usług czynnika, wówczas występuje renta ekonomiczna. Natomiast jeśli zmiana renty wpływa w długim okresie na podaż, wtedy pojawia się quasi-renta.

6.3. Renta gruntowa

Renta gruntowa jest specyficznym rodzajem renty ekonomicznej, stanowiącym przedmiot analizy wielu ekonomistów. Szczególną rolę w rozwoju teorii renty gruntowej odegrał D. Ricardo.

Rentę gruntową definiuje się jako część produktu ziemi, którą płaci się jej właścicielowi za użytkowanie pierwotnych i niezniszczalnych sił gleby. Definicja ta wskazuje na zasadnicze różnice między czynszem dzierżawnym, tj. kategorią prawną, a rentą gruntową, tj. kategorią ekonomiczną.

Ziemia jest decydującym czynnikiem podstawowych rodzajów działalności gospodarczej, zwłaszcza dla rolnictwa, przemysłu, budownictwa, transportu. Jej właściciele otrzymują, bez względu na jej przeznaczenie, rentę, która jest ceną za wynajęcie (wyzwolenie) ziemi. W teorii ekonomii jest nazywana **rentą absolutną**. Powstaje ona wówczas, gdy dzierżawa ziemi osiąga nadwyżkę ponad czynsz dzierżawny. Wysokość tej renty jest uzależniona od wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr wytworzonych w wyniku dzierżawy ziemi, jak również od umowy dzierżawnej. Na warunki umowy wpływają stopień konkurencji pomiędzy właścicielami ziemi oraz przeciętna stopa zysku w pozostałych działach gospodarki.

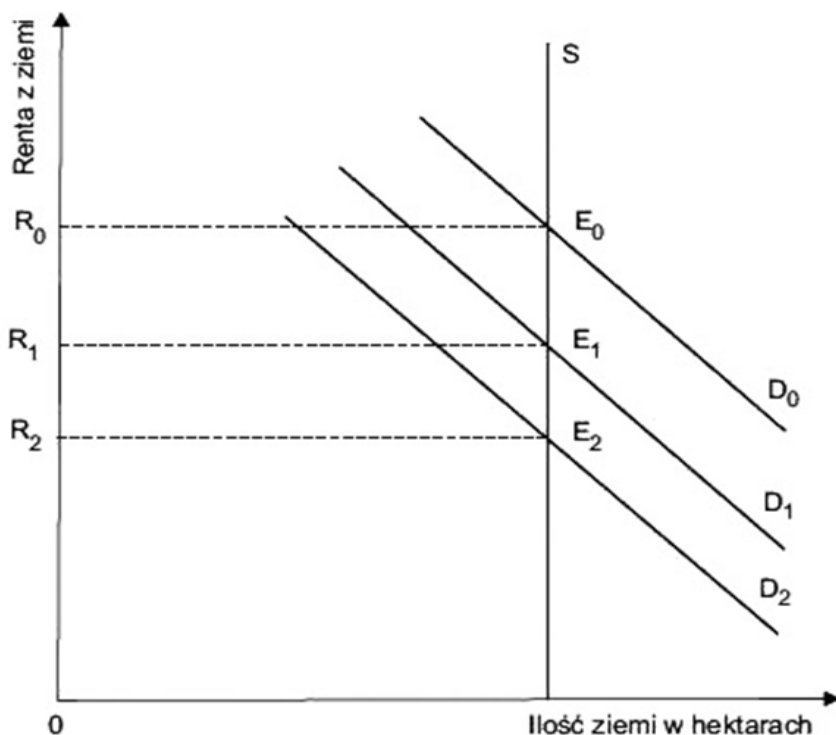
Ekonomiści źródło renty absolutnej upatrują albo w sprzedaży produktów rolnych wytworzonych dzięki użytkowaniu ziemi po cenie wyższej od społecznej ceny produkcji i wartości, albo w formie przejmowania wartości dodatkowej powstałej poza rolnictwem.

Mniej wątpliwości budzi zagadnienie renty różniczkowej. Renta różniczkowa powstaje w działalności rolniczej, a jej źródłem są korzystniejsze, naturalne warunki gospodarowania, w porównaniu z krańcowymi, tzn. najgorszymi. Ograniczoność ziemi i wysoki popyt na płody rolne powodują, że krańcowe koszty produkcji rolnej są akceptowane społecznie. Dlatego też producenci rolni działający w lepszych warunkach uzyskują – przy cenach wyznaczonych przez koszty krańcowe – premię, która przyjmuje postać dodatkowej renty, określanej jako **renta różniczkowa**.

Renta różniczkowa powstaje także w wyniku różnych nakładów na produkcję rolniczą na podobnych działkach. Wzrost nakładów powoduje lepsze wyposażenie techniczne rolnika, a to z kolei prowadzi do wzrostu produkcji, której wartość przekracza poniesione nakłady. Rezultaty produkcyjne i dochodowe są więc korzystniejsze niż w przypadku działki, na której nie dokonuje się postęp agrotechniczny (nawożenie, maszyny, melioracja itp.). W konsekwencji użytkownik działki rolnej lepiej wyposażonej technicznie osiąga premię przybierającą postać renty różniczkowej.

Przyrost renty związanej z rozszerzeniem uprawy na coraz mniej urodzajnej ziemi ma charakter ekstensywny. Natomiast przyrost renty w wyniku zwiększenia nakładów na produkcję rolniczą ma charakter intensywny.

Ziemia jest szczególnym rodzajem zasobów (czynników), tzn. że jej ilość jest bezwzględnie ograniczona. Na rysunku 108 ilustruje to krzywa S, która oznacza podaż ziemi w ogóle. Podaż ta jest sztywna, tzn. nie można jej zwiększyć. Ograniczone zasoby (podaż) ziemi należy jednak odróżnić od jej wykorzystania (trzeba pamiętać, że ziemia jest zawsze czyjąś własnością).



S – krzywa podaży ziemi,
 D_0, D_1, D_2 – krzywa popytu na ziemię,
 R_0, R_1, R_2 – wysokość renty,
 E_0, E_1, E_2 – punkty równowagi pomiędzy popytem na ziemię a wysokością renty

Rys. 108 Kształtowanie się renty ziemi
 Źródło: opracowanie własne

W związku z tym ziemia podlega działaniu praw rynkowych, chociaż jej specyficzne znaczenie dla zaspokojenia potrzeb elementarnych powoduje, że niekiedy może być wykorzystana jako czynnik produkcji, nawet gdy wiąże się to z wysokimi nakładami. W przypadku wzrostu potrzeb żywnościowych rolnicy są zmuszeni do uprawy działek mniej żyznych, co z kolei wymaga zwiększenia nakładów kapitału. Zwiększone nakłady znajdują wyraz w krańcowych kosztach produkcji oraz prowadzą do wzrostu cen płodów rolnych. W konsekwencji następuje wzrost renty gruntowej, a producenci działający na żyzniejszych działkach uzyskują, co już podkreślono, rentę różniczkową.

Kształtowanie cen ziemi nie zawsze odbywa się wyłącznie na podstawie ścisłych przesłanek ekonomicznych. Ziemia jest nie tylko atrakcyjnym przedmiotem lokat kapitału finansowego, ale też przedmiotem spekulacji. Dotyczy to w szczególności nieruchomości przeznaczonych do celów mieszkaniowych i przemysłowych. Czynnikiem decydującym o nierolniczym wykorzystaniu ziemi oraz jej cenie jest lokalizacja danej działki.

Znaczenie rynku kapitałowego w gospodarce

1. Zakres rynku kapitałowego

W poprzednim rozdziale wyróżniliśmy w modelu gospodarki rynkowej dwa podstawowe rynki: rynek dóbr i rynek czynników produkcji, które ujmują się w trzy zasadnicze grupy: ziemia, praca i kapitał. Pojęcie kapitału utożsamiliśmy z kapitałem rzeczowym tj. m. in. ze środkami produkcji obejmującymi: budynki i budowle, maszyny, surowce, półprodukty i paliwa itp. Jednakże pojęcie to jest znacznie szersze bowiem zawiera nie tylko zasoby rzeczowe (łącznie z pracą), ale także zasoby finansowe²⁷.

A zatem gospodarka rynkowa składa się z wielu powiązanych ze sobą i ściśle od siebie uzależnionych rynków: rynku dóbr, rynku usług, rynku pracy i rynku kapitałowego. Każdy z tych rynków wykształcił pewne specyficzne formy instytucjonalne i organizacyjne, które ułatwiają i określają zasady dokonywania transakcji kupna - sprzedaży na danym rynku i tworzą jeden integralny mechanizm rynkowy. Ten mechanizm odgrywa decydującą rolę w gospodarce narodowej każdego kraju, zwłaszcza jego zasadniczy element jakim jest rynek kapitałowy. Rynek kapitałowy jest jedną z najważniejszych części gospodarki rynkowej. Jest to jednocześnie bardzo ważny segment rynku finansowego, na którym dokonuje się transakcje instrumentami finansowymi

Rynek kapitałowy wpływa w najistotniejszy sposób na sprawność ekonomiczną gospodarki. O poziomie racjonalności gospodarowania zarówno w skali całej gospodarki, jak i w skali poszczególnych podmiotów gospodarczych decydują mechanizmy funkcjonowania segmentów rynku kapitałowego. Segmentami tego rynku są: rynek czynników produkcji, rynek papierów wartościowych, rynek kredytowy, rynek nieruchomości, rynek walutowy oraz rynek towarów i kruszców.

Najwyżej rozwiniętą formą rynku kapitałowego, jego podstawowym elementem jest giełda. Giełda jest swoistym "barometrem ekonomicznym" życia gospodarczego kraju o gospodarce rynkowej. Informacje z niej płynące, wykorzystują nie tylko inwestorzy instytucjonalni i indywidualni, lecz także organy państwowej administracji gospodarczej. Jest ona najbardziej wyrafinowanym i doskonałym instrumentem rozwiniętej gospodarki rynkowej.

²⁷ H. Ch. Binswanger, *Spirala wzrostu, pieniądz, energia i kreatywność w dynamice procesów rynkowych*, Wyd. ZYSK i S-KA, Poznań 2011, s. 39

2. Rodzaje giełd i ich znaczenie

Giełda jest integralnym elementem współczesnej gospodarki, odzwierciedla zachodzące w niej procesy, wpływając jednocześnie na:

- efektywność - poprzez zwiększenie płynności obrotów i podniesienie dynamiki przepływów kapitałowych wewnątrz gospodarki oraz kierowanie środkami przede wszystkim tam, gdzie przewaga korzyści nad nakładami jest największa,
- elastyczność - poprzez zmniejszenie inercji przestawień procesów inwestowania i wytwarzania,
- ciągłość - poprzez umożliwienie zasilania użytecznych przedsięwzięć bez względu na ich rozmiary, charakter i moment czasu (np. małych i dużych, ryzykownych, przejściowych).

Zadania te rynek kapitałowy realizuje pod warunkiem, że cechuje go:

- wysoka częstotliwość obrotu walorami rynku kapitałowego,
- znaczna liczebność uczestników tego rynku, zarówno po stronie popytu, jak i podaży,
- konkurencja pośrednictwa,
- zaufanie do właściwych mu instytucji.

Znaczenie giełdy wynika nie tylko z rozmiarów dokonywanych na niej obrotów, ale przede wszystkim z podstawowej roli w dwóch sferach:

- zasilania podmiotów gospodarczych w środki,
- wyceny majątku produkcyjnego uczestników rynku kapitałowego.

W pierwszym przypadku, giełda pochłaniając kolejne emisje walorów (akcji, obligacji), kieruje środki inwestorów na nowe przedsięwzięcia sfery rzeczowej. O wielkości zainwestowanych środków decyduje pozycja na rynku danej firmy, jej dynamika rozwoju, atrakcyjność i realność założeń jej strategii rozwojowej. W tej sferze giełda konkuruje z systemem kredytowym i zjawisko to należy ocenić pozytywnie. Jednak, co warto podkreślić, system kredytowy, odmiennie niż rynek papierów wartościowych (zwłaszcza akcji i obligacji), kształtuje się nie tylko pod wpływem czynników obiektywnych, ale także wywierają nań wpływ racje polityczne oraz poglądy ekspertów i doradców centralnych organów administracji państwowej. Niestety nie jest to konkurencja pełna, gdyż warunki kredytowania i przyjmowania depozytów silnie oddziałują na obroty i kursy papierów wartościowych. A zatem można mówić co najwyżej o działaniu korekcyjnym.

Podobnie wiele zarzutów można postawić prawidłowości i realności wyceny majątku produkcyjnego, dokonywanej poprzez mechanizm giełdowy. Wątpliwości wypływają głównie z bardzo silnych, zarówno krótko-, jak i długoterminowych fluktuacji kursów. Nie sposób więc w danym momencie

określić, ile warta jest firma i dopiero dłuższa obserwacja i uśrednienie wyników daje szansę prawidłowej oceny.

Gięldy występujące w obrocie ekonomicznym można klasyfikować w oparciu o różnorodne kryteria. Najczęściej stosowanym kryterium jest przedmiot obrotu gięldy. Towarem zbywanym na gięldzie mogą być produkty pracy ludzkiej, usługi o charakterze materialnym lub niematerialnym oraz wartości pieniężne wśród których istotną rolę odgrywają papiery wartościowe.

A więc ze względu na podmiot obrotów, gięldy dzieli się na:

- towarowe,
- pieniężne,
- usług tj. przede wszystkim frachtowe i ubezpieczeniowe.

Na gięldach towarowych koncentruje się handel towarami masowymi, dla których można ustalić cechy typowe, tzn. nadać im określony standard, ustalając w ten sposób walory zamienności. Gięldy te specjalizują się w określonych grupach towarowych prowadząc handel jednym lub kilkoma jednolitymi asortymentami towarowymi np. węglem, metalami, zbożem, artykułami spożywczymi (cukrem, kawą, pieprzem i innymi), tytoniem, surowcami włókienniczymi (bawełną, czesanką wełnianą, jedwabiem naturalnym, sizalem, przędzą itp.). W grupie gięld towarowych można wyróżnić gięldy wyspecjalizowane i uniwersalne.

Gięldy towarowe spełniają szereg funkcji, m. in.:

- ułatwiają zawieranie transakcji kupna - sprzedaży przez działania ukierunkowane na koncentrację popytu i podaży w określonych dniach,
- gwarantują standardową jakość towaru, transakcji i jej powtarzalność w kolejno zawieranych umowach kontraktowych,
- zapewniają pełny serwis informacji cenowych i towarowych po każdej sesji gięldowej.

Gięldy odgrywają doniosłą rolę na rynku poprzez fakt kształtowania się tam cen w wyniku i na skutek zderzenia się popytu i podaży na dany towar. Gięlda jest więc instytucją cenotwórczą, a sposób stanowienia cen na niej ma charakter rynkowy, popytowo - podażyowy.

Gięldy usługowe w praktyce mogłyby objąć swym zakresem bardzo różnorodne usługi o charakterze materialnym i niematerialnym. Jednak wśród gięld usług dominującą rolę mają gięldy frachtowe, na których zawierane są kontrakty przewozowe oraz w dalszej kolejności gięldy ubezpieczeniowe, na których zawierane są kontrakty dotyczące premii ubezpieczeniowych.

Pojęcie **gięld pieniężnych** jest niejednoznaczne. Tradycyjnie uważa się je za rodzaj rynku formalnego, na którym styka się podaż i popyt na kruszce szlachetne, monety, dewizy i walutę zagraniczną oraz papiery wartościowe.

Ze względu na skalę i znaczenie wyróżnia się gięldy:

- o zasięgu międzynarodowym,
- o zasięgu wewnątrz krajowym lub nawet tylko lokalnym.

- biorąc pod uwagę formę prawną wyróżniamy²⁸:
- giełdy organizowane przez państwo i otrzymujące statut w drodze ustawowej, prowadzące swą działalność w granicach ściśle określonych przez państwo i podlegające nadzorowi państwowemu,
- giełdy korporacyjne tworzone przez organizacje gospodarcze, które są zrzeszeniami prawnymi i samorządowymi, posiadającymi osobowość prawną.

3. Pojęcie, cechy i funkcje giełdy papierów wartościowych

Najczęściej giełdę papierów wartościowych określa się jako "instytucjonalną formę rynku kapitałowego" lub szczególny rodzaj rynku, na którym przedmiotem obrotu są papiery wartościowe. Określenia takie są jednak zbyt lapidarne i nie dość dokładnie definiują istotę giełdy.

Przed podaniem definicji przyjrzyjmy się cechom giełdy:

- istnienie wewnętrznej organizacji opierającej się na odpowiednich normach prawnych i zarządzeniach jej organów,
- oparcie handlu giełdowego na stałych zasadach i zawieranie transakcji bez konieczności okazywania jej przedmiotu,
- dopuszczenie do handlu giełdowego ściśle określonego kręgu osób,
- jednorodność, a co za tym idzie, zamienności przedmiotu transakcji, czyli papierów wartościowych;
- stałe miejsce i czas spotkań osób dopuszczonych do handlu giełdowego.

Uwzględniając ww. cechy możemy podać następującą definicję giełdy:

Giełdą papierów wartościowych są regularne, odbywające się w określonym czasie i miejscu, podporządkowane określonym normom i zasadom spotkania osób pragnących zawrzeć umowę kupna-sprzedaży oraz osób pośredniczących w zawieraniu transakcji, których przedmiot stanowią zamienne, papiery wartościowe, przy czym ceny owych transakcji ustalane są na podstawie układu podaży i popytu, a następnie podawane do wiadomości publicznej.

Handel na giełdzie polega na tym, że zawierane są na niej transakcje i podpisywane umowy. Realizacja transakcji nie następuje na giełdzie lecz poza nią między partnerami umowy. Giełda nie jest więc stroną umowy, a jedynie pośrednikiem transakcji. Stronami są nabywca i sprzedawca papierów, w istocie są to klienci banków, którzy przez te banki są reprezentowani. Z roli pośrednika, jaką pełni giełda i jej neutralnej pozycji wobec nabywców i sprzedawców papierów wartościowych wynikają jej istotne funkcje.

Giełda w gospodarce rynkowej spełnia co najmniej sześć funkcji:

²⁸ W Polsce zasady i organizacje giełdy reguluje ustawa "Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych" (Dz. U. z 1991r. nr 35, poz. 155)

Po pierwsze giełda ułatwia mobilizację kapitału w przypadku sprzedaży papierów wartościowych na giełdzie. Ułatwia ona przesunięcie oszczędności od pierwotnych dysponentów do ostatecznych użytkowników. W procesach tych dochodzi do przepływu środków finansowych od osób i firm, które je posiadają do instytucji, które są zainteresowane ich wykorzystaniem w celach inwestycyjnych.

Po drugie, dzięki notowaniom danych walorów osiągnięte wartości ułatwiają ocenę emitenta, a także pozwalają na dokonanie wyceny danego przedsiębiorstwa.

Po trzecie na giełdzie następuje transformacja kapitału, czyli natychmiastowa zamiana pieniężnej formy kapitału na papiery wartościowe i odwrotnie. Jest to główna domena giełdy papierów wartościowych. Jednak sprawność rynku pod względem możliwości przemieszczania kapitału bądź szybkiej zamiany zależy od płynności i przejrzystości rynku. Płynność rynku w tym przypadku oznacza stopień, w jakim giełda koncentruje popyt i podaż na dany papier wartościowy, natomiast przejrzystość oznacza możliwość dostępu do informacji o papierach i podmiotach je emitujących. Duża płynność i przejrzystość rynku wpływa nie tylko na powiększenie obrotów giełdy, ale także działa regulująco na rynek.

Po czwarte, giełda dostarcza istotnych wskazówek niezbędnych do oceny powodzenia dalszych emisji i ustalania jej warunków.

Po piąte, giełda ułatwia ocenę papierów wartościowych notowanych w obrocie pozagiełdowym i giełdowym. Powierzenie mechanizmom giełdowym funkcji oceny wartości kapitału pochodzącego ze środków uzyskanych z emisji akcji i obligacji jest korzystne zarówno dla właścicieli tych papierów, ponieważ poszukują oni tylko pewnych lokat o wysokiej dywidendzie bądź wysokim oprocentowaniu, jak też i dla firm emitujących te papiery, ponieważ zwiększony popyt pozwala na powiększenie emisji, a tym samym pozyskanie nowych środków na dalszy rozwój. Ma to również niebagatelne znaczenie dla gospodarki państwa, gdyż pozwala eliminować firmy produkujące nienowocześnie, nieracjonalnie oraz drogo.

Po szóste giełda jest doskonałym barometrem sytuacji gospodarczej. Obserwując giełdy można ocenić stan ekonomiczny danego regionu, państwa czy też grupy państw.

Handel giełdowy różni się od zwykłego handlu szczególną szybkością stykania się podaży i popytu, szczególną solidnością kontrahentów, stosunkowo dużą pewnością papierów wartościowych będących przedmiotem obrotu, dużą przeciętną wielkością poszczególnych transakcji oraz obrotów globalnych realizowanych w krótkim czasie pracy giełdy.

4. Rynek pierwotny i wtórny papierów wartościowych

Rynek pierwotny - rynek nowych emisji jest tą częścią rynku kapitałowego, która dostarcza nowego kapitału długoterminowego. Transakcja na rynku pierwotnym czyli zakup papieru bezpośrednio u jego pierwotnego wystawcy (emitenta) oznacza udzielenie mu kredytu, bądź też wniesienie udziału kapitałowego do przedsiębiorstwa (zakup akcji). Pożyczkobiorcy - instytucje poszukujące kapitału (przemysłowe, handlowe, organizacje finansowe i władze publiczne) oferują na sprzedaż akcje i inne papiery wartościowe, które są nabywane przez inwestorów. Pożyczkobiorcy na rynku pierwotnym pozyskują w ten sposób kapitał na nowe inwestycje w majątek trwały, natomiast inwestorzy lokują oszczędności własne lub powierzone.

Rynek wtórny - jest częścią rynku kapitałowego, na którym odsprzedawane i nabywane są papiery wartościowe czym różni się od rynku pierwotnego, na którym sprzedawane są one po raz pierwszy. Rynek wtórny papierów wartościowych może mieć charakter zinstytucjonalizowany (w formie giełdy) lub wolny (pozagiełdowy).

Wolny rynek papierów wartościowych nie ma sformalizowanego przepisanego charakteru. Uczestnicy tego rynku, porozumiewają się między sobą i zawierają transakcje w sposób dowolny. Muszą się jednak stosować do przepisów prawa i zwyczajów handlowych. Przedmiotem obrotu na tym rynku, są głównie papiery małych, nowo otwartych firm, poszukujących funduszy inwestycyjnych. Tutaj dokonuje się także obrotu walorami niedopuszczonymi do urzędowego obrotu giełdowego. Pośrednikami na tym rynku, są głównie firmy maklerskie i banki posiadające zezwolenie maklerskie. Rynek ten określa się często mianem, trzeciego rynku lub, za przykładem Stanów Zjednoczonych – "over the counter market" (OTC - Market).

Przedmiotem obrotu na giełdzie mogą być wyłącznie papiery wartościowe oraz inne instrumenty finansowe dopuszczone do obrotu na giełdzie. O dopuszczeniu do obrotu giełdowego decyduje Rada Giełdy, która jest organem nadzorującym jej działalność. Rada Giełdy określa w szczególności rynek, na który mają być one dopuszczone, może to być **rynek podstawowy** lub **rynek równoległy**. O tym na jaki rynek zostaną dopuszczone papiery wartościowe decydują określone kryteria, np. w Polsce wartość papierów wartościowych dopuszczonych, nie może być mniejsza niż równowartość 1 mln. ECU, na rynek podstawowy, a na rynek równoległy nie mniejsza niż równowartość 250 tys. ECU oraz 20% papierów wartościowych emitenta winno być przedmiotem publicznej oferty na rynku podstawowym, a 10% na rynku równoległym.

Biorąc pod uwagę przedmiot obrotu na giełdzie możemy wyróżnić m. in. rynek obligacji i rynek akcji. Warto dodać, że giełda prowadzi obrót obligacjami w dwóch systemach:

- na rynku powszechnym,
- na rynku blokowym.

Na rynku powszechnym transakcje prowadzone są na zasadach analogicznych jak obrót akcjami. Ta forma notowań prowadzona jest od następnego dnia po zakończeniu sprzedaży publicznej danej serii.

Obrót dużymi pakietami obligacji jest prowadzony na rynku blokowym. Jednostką transakcyjną jest pakiet 100 szt. obligacji. Obrót jest prowadzony w systemie notowań ciągłych. Działają na nim więksi inwestorzy instytucjonalni, zwłaszcza banki.

Na rynku powszechnym i blokowym występują obligacje jednoroczne i trzyletnie o oprocentowaniu zmiennym i stałym.

Rynek obligacji jest znacznie mniejszy i skromniejszy jeżeli chodzi o obroty i ilość dokonywanych transakcji, aniżeli rynek akcji. Nie eliminuje to jednak jego znaczącej roli w gospodarce, a także w tworzeniu rodzimego rynku kapitałowego.

5. Papiery wartościowe jako przedmiot obrotu rynkowego

5.1 Pojęcie i klasyfikacja papierów wartościowych

W gospodarce rynkowej ważną funkcję pełni przepływ kapitałów na rynku finansowym. Przepływ ten dokonuje się za pośrednictwem odpowiednich sposobów właściwych dla tego rynku. Jednym z tych sposobów są papiery wartościowe.

Papiery wartościowe są dokumentami stwierdzającymi określone prawa majątkowe, których realizacja jest możliwa jedynie na podstawie okazania lub zwrotu tych dokumentów. Są nimi najczęściej spotykane obligacje, akcje, weksle i czekii mające finansowy charakter. W szerszym tego słowa znaczeniu papierami wartościowymi mogą być także niektóre dokumenty o handlowym charakterze, stanowiące podstawę do dysponowania rzeczowymi składnikami majątkowymi oraz do przenoszenia tego uprawnienia na inne osoby (np. listy przewozowe, warianty, niektóre dokumenty ubezpieczeniowe), tzn. gdy wejście w posiadanie takich dokumentów jest wystarczającym warunkiem otrzymania towaru.

W literaturze konkurują między sobą różnorodne teorie wyjaśniające istotę papierów wartościowych. Według tzw. teorii kontraktowej papier wartościowy powstaje poprzez wystawienie i wręczenie drugiej stronie odpowiedniego dokumentu. Natomiast teoria kreacyjna przyjmuje, że papier wartościowy powstaje z chwilą świadomego i celowego podpisania dokumentu przez osobę, która go wystawia. Pewną modyfikacją powyższych koncepcji jest teoria emisyjna oraz teoria dobrej wiary.

Według pierwszej z nich papier wartościowy powstaje z chwilą jego wydania, z kolei teoria dobrej wiary mówi, że do powstania zobowiązania z papierów wartościowych niezbędne jest, obok podpisania nabyć dokumentu. Zasadniczą cechą papierów wartościowych jest to, że od ich posiadania zależy zrealizowa-

nie określonego prawa majątkowego, a także możliwość przeniesienia tego prawa na inną osobę. Dlatego zniszczenie lub utrata waloru może utrudnić, a niekiedy uniemożliwić udowodnienie istnienia prawa majątkowego. W porównaniu z innymi dobrami stanowiącymi także samodzielne przedmioty obrotu, papiery wartościowe charakteryzują się zdecydowanie najłatwiejszym i najszybszym sposobem sprzedaży, ale pod warunkiem istnienia rynku kapitałowo - pieniężnego.

Papiery wartościowe stanowią przedmiot zainteresowania zarówno dla podmiotów szukających kapitału, jak i dla podmiotów pragnących korzystnie ulokować własne środki.

Dla potencjalnych nabywców papiery wartościowe stanowią dogodną formę lokowania kapitału, gdyż zarówno akcje, jak i obligacje przynoszą korzyści materialne z tym, że nabywca obligacji może liczyć na stały, zagwarantowany i z góry określony dochód, natomiast akcjonariusz (posiadacz akcji) uzyskuje dochód z dywidendy oraz ze zwwyżki kursu danej akcji. Jak widać korzyści te nie są absolutnie trwałe (brak zysku, spadek wartości akcji na giełdzie), co odróżnia je od korzyści wynikających z prawa do uczestnictwa w zarządzaniu spółką, realizujących się przez głosowanie na walnym zgromadzeniu.

Z kolei emitenci poprzez sprzedaż papierów wartościowych zapewniają sobie dogodne źródło finansowania działalności. Papiery wartościowe dostarczają bowiem emitentowi stosunkowo tanich, o długim okresie spłaty funduszy, będących dużą konkurencją dla środków uzyskanych w formie kredytu bankowego.

Walory te mogą być emitowane przez podmiot gospodarczy (np. skarb państwa, bank, przedsiębiorstwo zorganizowane w formie spółki akcyjnej) zgodnie z prawem obowiązującym w danym kraju, uwzględniając przy tym międzynarodowe porozumienia i konwencje.

Papiery te muszą więc mieć określoną formę graficzną. Typowy papier wartościowy - akcja czy obligacja, składa się z dwóch części:

- płaszcza,
- bloku kuponów.

Płaszcz jest dowodem posiadania udziału, dokumentem uprawniającym do współzarządzania i pobierania części zysku (akcja). Wskazuje nazwę emitenta, rodzaj papieru wartościowego i jego nazwę, zawiera minimalny zakres informacji dotyczących wartości nominalnych papieru, wielkości, zasad wykupu itp.

Druga część, czyli zestaw kuponów, w przypadku obligacji jest zazwyczaj wydawana do okresu jej obowiązkowego wykupu. Dla akcji, z konieczności, musi być wydawana sukcesywnie. Każdy kupon ma, poza numerem waloru swój odrębny numer. Za zwrotem odpowiedniego kuponu następuje wypłata odsetek lub dywidend.

Papiery wartościowe mają już długoletnią, niekiedy wielowiekową tradycję. Jednak upowszechniły się i rozwinęły w gospodarce kapitalistycznej, w której pełnią szereg ważnych funkcji, wśród których możemy wyróżnić:

- funkcję kredytową, polegającą na tym; że wystawiając walor i wydając go wystawca uzyskuje u nabywcy bądź określoną sumę pieniężną, bądź prolongatę zadłużenia z tytułu dokonanej transakcji,
- funkcję płatniczą, polegającą na tym, że z mocy prawa określone papiery wartościowe stanowią legalnie dopuszczalny instrument zapłaty, tj. stają się w danych stosunkach surogatem pieniądza,
- funkcję obiegową, wynikającą z możliwości łatwego przenoszenia praw z papierów wartościowych. Dotyczy to papierów przenoszonych na zlecenia oraz papierów na okaziciela, przenoszonych przez wydanie dokumentu,
- funkcję gwarancyjną, która dotyczy głównie weksli. Polega ona na tym, że zobowiązany dla zabezpieczenia roszczeń mogących powstać z określonego stosunku prawnego wystawia odpowiedni weksel, istotnie ułatwiający ich dochodzenie,
- funkcję legitymacyjną, polegającą na ułatwieniu identyfikacji podmiotów praw znajdujących się w papierach, która to identyfikacja sprawdza się przy papierach na okaziciela do przedstawienia dokumentu.

Przyjmując za podstawę wyżej wymienione funkcje papiery wartościowe można podzielić na kilka grup:

- papiery, które reprezentują ściśle określone wierzytelności pieniężne. Zaliczamy do nich obligacje, czeki, listy zastawne, weksle;
- papiery, reprezentujące wierzytelności pieniężne uwarunkowane od zdarzeń losowych. Są to losy loteryjne, polisy ubezpieczeniowe w ubezpieczeniach ładunków morskich,
- papiery dokumentujące prawo udziałowe w spółkach. Wśród nich wyróżniamy akcje w spółce akcyjnej, dokumenty udziałowe w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością,
- papiery reprezentujące prawo do rozporządzania towarami znajdującymi się pod pieczę wystawcy papieru. Są to konosamenty, dowody składowe. Papiery te noszą nazwę papierów towarowych.

Z punktu widzenia sposobu określenia wysokości dochodów uzyskanych przez ich posiadaczy, papiery wartościowe dzielą się na dwie grupy:

- papiery wartościowe o zmiennych dochodach, zwane też dywidendowymi, gdyż dochody z nich mają charakter udziału w zysku z konkretnej działalności gospodarczej. Najbardziej typowym przedstawicielem tej grupy są akcje.
- papiery wartościowe o stałych dochodach, będące świadectwem oprocentowanego długu, którego wynagrodzenie i zwrot nie jest powiązane z wynikami finansowymi firmy. Spośród nich największe znaczenie mają obligacje i bony skarbowe.

Następny podział papierów przyjmujący za kryterium podziału sposób przenoszenia i reprezentowania uprawnień z nimi związanymi wyodrębnia:

- papiery imienne - przenoszone tylko na podstawie cesji, tj. pisemnego zrzeczenia się uprawnień wynikających z dokumentu na rzecz innej osoby. Prowadzi to do znacznego ograniczenia obrotu walorami.
- papiery na zlecenie, wskazujące określoną osobę jako właściciela przewidujące jednak możliwość, przeniesienia praw wierzycielskich na inną osobę, w drodze indosu,
- papiery na okaziciela - legitymujące każdego, kto jest w posiadaniu takiego dokumentu. Prawa z takiego dokumentu przenosi się przez zwykłe wręczenie.

W zależności od korzyści, jakie przynosi posługiwanie się papierami wartościowymi, można wyodrębnić dokumenty:

- służące głównie celom rozliczeniowym, ułatwiające obieg pieniężny np. czek, a często spełniające funkcje kredytowe np. weksel,
- przynoszące określony dochód od wartości kapitału reprezentowanego przez dokument (np. akcje, bony skarbowe, obligacje).

5.2 Podstawowe rodzaje papierów wartościowych

Obecna różnorodność papierów wartościowych jest na tyle duża, że nie sposób omówić wszystkich rodzajów tych walorów. Z tego też względu bliższa charakterystyka obejmuje najczęściej występujące papiery, czyli akcje, obligacje, weksle i чеки.

Akcja (od łac. actio - działanie, działalność, przedsięwzięcie) jest papierem wartościowym stwierdzającym uczestnictwo jej właściciela w kapitale spółki akcyjnej, uprawniającym do partycypacji w jej zyskach w formie tzw. dywidendy (od łac. dividio - dzielić, podzielić) oraz do majątku spółki w razie jej likwidacji.

Akcja jako dokument oznaczający udział w majątku przedsiębiorstwa daje jej właścicielowi następujące prawa:

- prawo do uczestnictwa w podziale zysków spółki;
- prawo do uczestnictwa kierowania spółką;
- prawo do uczestnictwa w podziale majątku spółki w przypadku jej likwidacji;
- prawo pierwszeństwa do udziału w nowych emisjach (prawo poboru).

Akcja jest walorem o zmiennym dochodzie. Wprawdzie akcjonariusz ma prawo do udziału w zyskach firmy, jednak musi osiągnąć zyski, aby było co dzielić. Dochody akcjonariusza są więc różne, tak jak różne są wyniki firmy.

Akcja nie podlega spłacie, a więc jest ryzykiem gospodarczym co jednocześnie oznacza, że nie daje gwarancji nominalnego oprocentowania. Akcjonariusz nie jest zobowiązany do osobistej pracy na rzecz spółki, a jej zarządzanie może być powierzone osobom spoza kręgu akcjonariuszy. Spółka jest bowiem odrębnym podmiotem praw i obowiązków. Dysponuje ona własnym majątkiem i tym majątkiem odpowiada za zobowiązania. Z kolei odpowiedzialność akcjonariusza

szy ogranicza się do kwoty, na jaką opiewają posiadane przez niego akcje. Z punktu widzenia spółki akcja jest odpowiednikiem części kapitału, stanowiącego finansową podstawę jej działalności.

Treść wydawanych akcji powinna uwzględniać określone w przepisach minimum danych, potwierdzających uczestnictwo w kapitale spółki tj.:

- firmę i siedzibę spółki;
- sąd w którym jest zarejestrowana i numer spółki;
- datę zarejestrowania spółki i rodzaj akcji;
- wartość nominalną, liczbę, serię i rodzaj akcji;
- wysokość dokonywanych wpłat przy akcjach imiennych;
- pieczęć i podpisy zarządu spółki.

Akcja jest niepodzielna, jednak istnieje pewien wyjątek od tej reguły, tzw. split. "Split" to podział akcji na równe części, najczęściej dwie. Operacja przeprowadzona jest w celu obniżenia ceny akcji i tym samym zwiększenia grona nabywców. Dotychczasowi posiadacze akcji posiadają od tego momentu odpowiednią ich wielokrotność. Stan majątkowy nie ulega przy tym zmianie.

Akcje mogą być przedmiotem najróżniejszych podziałów w zależności od formy, sposobu objęcia, praw i obowiązków.

Z uwagi na sposób objęcia akcji wyróżniamy:

- **akcje gotówkowe**, wydawane za wkłady pieniężne,
- **akcje aportowe**, wydawane za wkłady rzeczowe, głównie nieruchomości lub rzeczy ruchome.

Innym kryterium podziału jest forma dokumentu. Z tego punktu widzenia należy odróżnić:

- akcje imienne,
- akcje na okaziciela,

Akcja imienna zawiera w tekście nazwisko akcjonariusza. Jest ona ewidencjonowana w księdze akcji imiennych, jaką spółka ma obowiązek prowadzić. W księdze odnotowuje się również zmiany właściciela akcji. W stosunku do tych akcji mogą obowiązywać pewne ograniczenia przy przenoszeniu prawa ich własności, przewidziane w prawie lub statucie. Ograniczenia takie nie występują przy **akcji na okaziciela**, gdyż jej zbycie może polegać jedynie na przekazaniu dokumentu nabywcy. Taki sposób przenoszenia własności sprawia, że ten rodzaj akcji jest najłatwiejszym w obrocie. Możliwe jest także, posługiwanie się akcjami częściowo imiennymi, częściowo na okaziciela.

Szczególnie istotny jest podział akcji, w zależności od uprawnień jakie przysługują akcjonariuszowi.

Możemy tu wyróżnić:

- akcje zwykłe,
- akcje uprzywilejowane,

Akcje zwykłe są podstawową pozycją obrotów giełdowych. Z reguły nie ma ograniczeń w ich obrocie, zarówno w sensie przedmiotowym (niedopuszczal-

ność niektórych operacji), jak i podmiotowym (licencjonowanie brokerów). Akcje te nie są uprzywilejowane pod żadnym względem i przynoszą ich właścicielom zestaw podstawowych praw.

Z kolei **akcje uprzywilejowane** korzystają, ze specjalnych, dodatkowych uprawnień w stosunku do akcji zwykłych. Stanowią one pośrednią formę między obligacjami, a zwykłymi akcjami.

Ich właściciele mają pierwszeństwo w wypłacie dywidendy przed innymi akcjonariuszami. Mogą również otrzymywać dywidendy bez względu na to, czy został osiągnięty zysk (tzw. dywidendy kumulacyjne). Z reguły ich posiadacze mają ograniczone prawo głosu w zgromadzeniu wspólników, tzn. uzyskują praktycznie tylko wpływ na ewentualne następne emisje akcji preferowanych. Mają także pierwszeństwo przed resztą akcjonariuszy w podziale masy upadłościowej w przypadku bankructwa firmy.

W przeciwieństwie do akcji, obligacja jest klasycznym instrumentem lokacyjnym i pożyczkowym.

Obligacja jest papierem wartościowym, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem wobec właściciela obligacji (wierzyciela) i zapłaci kwotę pieniężną oraz ustalone oprocentowanie w sposób i w terminach określonych w obligacji.

Obligacje są podstawowym poza bankowym źródłem pozyskiwania środków pieniężnych na finansowanie inwestycji nie tylko podmiotów gospodarczych, ale również państwa i organizacji związanych z państwem.

Obligacja jest zatem dla wystawcy formą, przy pomocy której może zaciągać pożyczkę równocześnie u wielu wierzycieli, często na bardzo długi okres przekraczający nawet okres, na jaki skłonne są udzielać kredytu banki. Niekiedy bowiem termin wykupu obligacji sięga kilkunastu lat. W wielu krajach bardzo chętnie korzystają z tej formy organy państwowe dla pokrywania deficytu budżetowego, czyli do zaciągania długu publicznego.

Obligacja, jako dokument powinna zawierać pewien zakres danych dotyczących treści umowy, w szczególności niezbędne jest podanie podstawy prawnej emisji, nazwy emitenta, nazwy obligacji i cel jej emisji wartości nominalnej, numeru i serii obligacji, wysokości oprocentowania, warunków oprocentowania oraz informacji o ewentualnej gwarancji. Na obligacji trzeba podać miejsce i datę wystawienia, datę jej zakupu oraz zamieścić podpisy osób upoważnionych. W obligacjach należy zamieścić także harmonogram spłaty obligacji ze wskazaniem terminu płatności i wysokości wypłat, a ponadto powinien być dołączony arkusz kuponowy oprocentowania i wykupu obligacji.

Instytucje emitujące obligacje, nadają im specyficzną pozycję kredytową, polegającą na zabezpieczeniu lub nie zabezpieczeniu zobowiązania, stąd też wyróżniamy:

- **obligacje zabezpieczone**, emitowane przez mało znane firmy, starające się zainteresować inwestorów przez zabezpieczenie realności spłaty obligacji. Walory te mogą być zabezpieczone majątkiem firmy lub mogą posiadać gwarancje znanych firm lub instytucji rządowych.

- **obligacje niezabezpieczone**, niemające żadnych gwarancji i oparte wyłącznie na dobrej reputacji emitenta. Najczęściej mogą pozwolić sobie na to znane firmy i agencje rządowe. Zwykle większość obligacji emitowanych przez określony podmiot są kuponowymi, czyli na okaziciela, gdzie podstawą wypłacania oprocentowania są kupony. Wiele podmiotów emituje również obligacje rejestrowane (imienne), na których znajduje się nazwisko posiadacza, a należne oprocentowanie przesyłane jest w formie czeków imiennych.

Wyróżnia się także obligacje zamienne i niezienne. **Obligacje zamienne** są wtedy, gdy wierzyciel po upływie określonego czasu otrzymuje prawo zamiany obligacji na akcje spółki emitującej te obligacje. Z kolei **niezienne obligacje** to takie, które wykupywane są tylko za gotówkę.

Przyjmując, za kryterium wyróżnienia rodzaj podmiotu emitującego obligacje można mówić o następujących typach obligacji:

- **obligacje skarbu państwa**²⁹, których celem jest zaciąganie pożyczek od obywateli na pokrycie czasowej luki w budżecie państwa: są one z reguły długoterminowe (od 10 do 30 lat) lub średnioterminowe (5 do 10 lat). Obligacje takie mają gwarantowane stałe oprocentowanie.
- **obligacje komunalne** (municipalne), emitentem tych obligacji są najczęściej władze miast. Wydawane są zazwyczaj na długie terminy i służą wdrażaniu poszczególnych inwestycji miejskich, lokalnych (telefonizacja, oczyszczalnia ścieków itp.)
- **obligacje przedsiębiorstw**, stanowią z kolei ważny element funduszy przedsiębiorstwa. Stanowią one, dla emitującej firmy alternatywne źródło finansowania długoterminowych inwestycji, pozwalających na realizację zamówienia po relatywnie niższym koszcie, również z uwagi na korzystne regulacje podatkowe.

Na początku lat osiemdziesiątych pojawiły się na światowych rynkach papierów wartościowych nowe rodzaje obligacji, wśród których można wyróżnić:

- **obligacje o kuponie zerowym**, które w ogóle nie dają dochodu, jakim są na bieżąco wypłacane odsetki. Zysk pożyczkodawcy wynika wyłącznie z różnicy między ceną emisji, a ceną spłaty obligacji, która ma miejsce dopiero za kilka lat.
- **obligacje o zmiennym oprocentowaniu**, których oprocentowanie może być zmienne co kilka miesięcy. Stosowana stopa procentowa jest równa określonej stawce bazowej powiększonej o pewną marżę. Na rynku zachodnim stosuje się z reguły określoną międzybankową stopę procentową.

²⁹ P. Karpuś, J. Węclawski (red.), Rynek finansowy. Szanse i Zagrożenia rozwoju. Instrumenty i strategię rynku finansowego, t. 1, Wyd. UMCS w Lublinie, Lublin 2005, s. 271

- **obligacje z kuponem okresowym**, posiadające zobowiązanie emitenta do okresowego wykupywania pewnych części obligacji, przed terminem ostatecznego dyskonta. Realizacja wykupu następuje poprzez wykupywanie obligacji wg. aktualnej ceny rynkowej.
- **obligacje tandetne**, charakteryzujące się tym, że osiągają cenę rynkową poniżej wartości nominalnej już w chwili ich emisji. Należą one do papierów o znacznym ryzyku i z racji trudno przewidywanych zmian kursów, są częstym przedmiotem spekulacji.

Wśród instrumentów wykorzystanych w celu pozyskania kapitałów krótko-terminowych wyróżnić można także takie papiery wartościowe, jak weksle.

Historia weksla sięga czasów średniowiecza. W dwunastym wieku w północnych Włoszech. Pojawił się jako środek płatniczy weksel własny. W trzynastym wieku weksel trasowany, a w końcu szesnastego wieku zaczął funkcjonować weksel in. blanco. Istotny przełom w stosowaniu weksla stanowiło wprowadzenie indosu.

Weksel (od niem. Wechsel - wymiana) jest dokumentem sporządzonym w formie przewidzianej przez prawo, zawierającym bezwarunkowe zobowiązanie do zapłaty określonej osobie w ustalonym terminie i miejscu przez wystawcę lub osobę przez niego wskazaną określonej sumy pieniężnej, której egzekucja jest wyposażona w specjalny rygor.

Prawo wekslowe wyróżnia dwa podstawowe typy weksli:

- **weksle własne**, stanowiące bezwarunkowe przyrzeczenie wystawcy zapłacenia określonej sumy pieniężnej, w oznaczonym miejscu i czasie i stwarza bezwarunkową odpowiedzialność, osób na nim podpisanych,
- **weksle trasowane**, zawierające od osoby trzeciej, bezwarunkowe polecenie zapłaty określonej sumy pieniężnej, w oznaczonym miejscu i czasie, i stwarza bezwarunkową odpowiedzialność osób na nim podpisanych.

Podstawowa różnica, pomiędzy tymi rodzajami weksli polega na tym, że przez weksel własny wystawca sam zobowiązuje się do zapłacenia sumy wekslowej, a wekslem trasowanym poleca zapłacenie tej sumy osobie trzeciej.

Omawiając najważniejsze rodzaje papierów wartościowych należy również zwrócić uwagę na czek, którego znaczenie w gospodarce rynkowej wzrasta.

Czek jest dokumentem, w którym wystawca poleca bankowi wypłacenie określonej sumy pieniężnej okazicielowi lub oznaczonej osobie. Wypłata następuje ze środków zgromadzonych przez wystawcę w banku (z rachunku wystawcy).

Tak, więc w stosunku czekowym zasadniczo biorą udział trzy osoby: wystawca, który jest prawnym posiadaczem rachunku bankowego, trasat - bank, który prowadzi rachunek wystawcy oraz osoba na rzecz której został wystawiony czek. Podobnie jak inne papiery wartościowe чеки mogą być imienne i na okaziciela

Z kolei uwzględniając różne formy obrotu czekowego mamy czynienia z następującymi czekami:

- **czeki zwykle**, upoważniające do podjęcia gotówki lub dokonania za jego pomocą zapłaty kolejnemu wierzycielowi,
- **czek zakreślony**, na którym zostały umieszczone dwie równoległe linie ukośne lub poprzeczne na frontowej stronie, ma ograniczony obieg. Może być wypłacany wyłącznie określonej osobie, którą jest bank lub stały klient,
- **czek rozrachunkowy**, czyli taki z którego trasat nie może dokonać wypłaty w gotówce, lecz tylko w drodze przelewu z rachunku bankowego wystawcy na rachunek bankowy czeku,
- **czek potwierdzony**, czyli zawierający oświadczenie trasata, że czek ma pokrycie na rachunku bankowym,

Pewną odmianą czeku, jest czek bankierski. Jest on wystawiony przez bank i zawiera polecenie wypłaty, skierowane do innego banku na rzecz posiadacza czeku. Charakteryzuje się on wysokim stopniem zaufania i jest wykorzystywany przez osoby podróżujące za granicę.

Czek jest w całym szeregu punktów podobny do weksla od którego różni się głównie funkcją, jaką pełni w życiu gospodarczym, gdy weksel jest narzędziem kredytu pośredniego, czek jest narzędziem zapłaty. Ponadto pomiędzy oboma walorami istnieje szereg różnic mających swe źródło w odmiennym, a wiążącym się z różną funkcją gospodarczą weksla i czeku, uregulowaniem poszczególnych kwestii związanych z wystawieniem, obrotem i realizacją obu tych papierów.

I tak:

- przy wekslu transowanym, trasatem może być każda osoba fizyczna lub prawna, podczas gdy przy czeku trasatem może być tylko bank;
- w przeciwieństwie do weksla trasowanego czek nie ulega przyjęciu;
- weksel musi obowiązkowo wskazać osobę na rzecz której lub na której zlecenie ma być dokonana zapłata. Natomiast czek, może być również wystawiany na okaziciela;
- weksel może być płatny za okazaniem, w pewien czas po dacie lub w dniu oznaczonym. Z kolei w stosunku do czeku obowiązuje zasada, że jest on płatny wyłącznie za okazaniem;
- weksel raz wystawiony nie podlega odwołaniu, natomiast czek w pewnych okolicznościach może być odwołany;
- terminy przedstawienia weksla do zapłaty, są zasadniczo odmienne od terminu przedstawienia do zapłaty czeku;
- protest weksla może być dokonany przez notariusza lub przez pocztę, natomiast protest czeku może być stwierdzony oświadczeniem trasata na czeku.

5.3 Emisja papierów wartościowych

Emisja papierów wartościowych, to wprowadzenie nowych walorów do obrotu, czyli na rynek, co jest równoznaczne ze sprzedażą tych papierów na-bywcom. W wyniku sprzedaży podmiot gospodarczy (emitent), który wyemito-wał papier wartościowy, uzyskuje kapitał potrzebny mu do działalności.

Emisja obligacji oznacza zaciągnięcie długu przez emitenta, z kolei emisja akcji powoduje zwiększenie kapitału akcyjnego spółki. Zakup nowego papieru wartościowego oznacza pierwszy przepływ kapitałów od inwestora do emitenta. Te pierwsze transakcje zakupu mają miejsce na rynku pierwotnym; pierwszym segmencie rynku kapitałowego.

Niezależnie od sposobu emisji czynności z nią związane można uszeregować w następujący sposób:

- przygotowanie emisji;
- ustalenie ceny emisji;
- dystrybucja walorów.

Emisja może odbywać się dwoma sposobami:

- emisja własna, gdzie emitent sam sprzedaje walory,
- emisja obca, prowadzona przez instytucję zewnętrzną.

Na **emisję własną** decyduje się emitent, których pozycja na rynku jest dobra, znana i budzi zaufanie. Ponadto emitent taki powinien dysponować doświad-czeniem w zakresie dokonywania emisji. Najczęściej emisja własna jest stoso-wana przez instytucje finansowe, banki. Emitują one w ten sposób własne pa-piery wartościowe. Na ogół podmioty te, pełnią kluczową rolę przy emisjach obcych w stosunku do innych firm, dlatego też mają doświadczenie, które po-zwala im nie korzystać z pośrednictwa przy własnych walorach.

Emisja własna może występować w formie:

- subskrypcji, czyli uprzedniego ogłoszenia na rynku zamiaru emisji i zebrania zgłoszeń chętnych do zakupu papierów wartościowych. Zgłoszenie takie wiąże się z dokonaniem całości lub części wpłaty od-powiadającej wartości przewidywanych do nabycia walorów,
- sprzedaży z wolnej ręki, czyli z pominięciem zbierania zgłoszeń. For-ma ta jest stosowana w przypadku sprzedaży nowych akcji akcjonariu-szom, którzy już posiadają akcje, danego emitenta i dysponują prawami poboru nowych akcji.

Emisja obca, jest stosowana wówczas, gdy emitent ani nie ma doświadcz-e-nia w zakresie emisji, ani też dobrej i uznanej pozycji na rynku. Emisja obca oznacza, że trud zorganizowania emisji bierze na siebie wyspecjalizowana w tym zakresie firma lub kilka firm tworzących tzw. konsorcjum emisyjne.

Usługa związana z czynnościami emisyjnymi dla obcego podmiotu określa-na jest jako **underwriting**. Underwriting jest formą usługi bankowej. Może ona przybierać dwie podstawowe formy, ze względu na ryzyko związane z dystry-bucją papierów wartościowych:

- **best-efforts-contract** (tzw. najlepsze starania). Pośrednik zobowiązuje się, dołożyć wszelkich starań, aby uplasować na rynku wyemitowane walory, jednak ryzyko niesprzedania ponosi emitent. Niesprzedany wolumen nie obciąża pośrednika.
- **firm-commitment-contract** (pośrednik, ponosi pełne ryzyko dystrybucji). Pośrednik gwarantuje, że w przypadku nierozprzedania całości papierów, resztę zakupi na własny rachunek. Forma ta jest bardzo wygodna dla emitenta, ale luksus pozbycia się ryzyka, o ile pośrednik na to przystanie, kosztuje emitenta. Opłata za taką usługę jest wysoka.

W procesie emisyjnym (underwriting) pośrednik w celu dywersyfikacji ryzyka dobiera sobie innych pośredników, jest to tzw. **subunderwriting**. W ten sposób powstają konsorcja emisyjne. Najczęściej pośrednikiem w emisji jest bank albo firma maklerska. Konsorcja mogą obejmować różny zakres świadczonych usług emisyjnych i dystrybucyjnych. Za to pośrednictwo, firmy pobierają opłatę od emitenta, która jest tym wyższa, im większy jest zakres świadczonych usług.

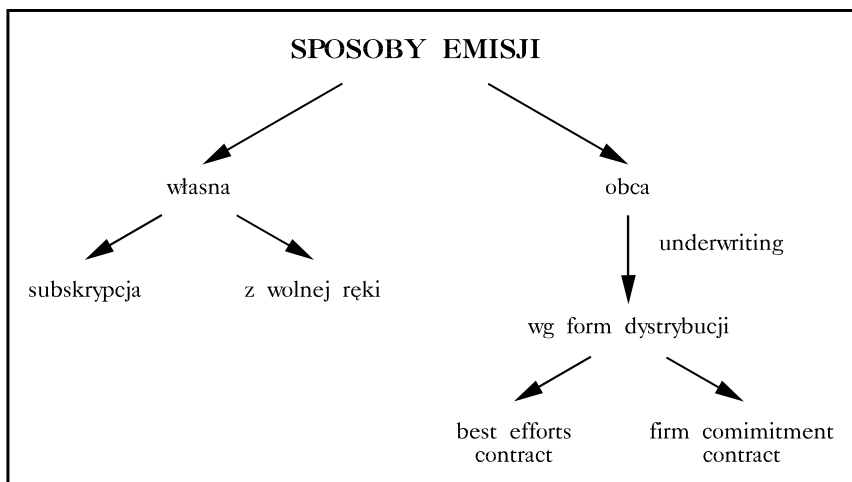
Sposoby emisji papierów wartościowych ilustruje schemat pokazany na rysunku nr 109.

Sprzedaż nowych walorów na rynku pierwotnym odbywa się w jednej z trzech form:

- **forma oferty zamkniętej** - oferta sprzedaży kierowana jest do zamkniętego grona nabywców, np. fundusze inwestycyjne, zarządy firm, banki. Fakt sprzedaży jest podawany do wiadomości publicznej, ale nie każdy może wziąć w niej udział.
- **forma oferty publicznej** - oferta sprzedaży kierowana jest w zasadzie do każdego, kto ma środki i wyraża chęć zakupu.
- **forma mieszana** - część walorów jest przedstawiana do sprzedaży w formie oferty zamkniętej, a część w formie oferty publicznej. Przykładem formy mieszanej w Polsce może być sprzedaż akcji "Wólczański" S.A. Wyemitowano ogółem 1500000 akcji, z czego 960000, tj. 64% zostało rozprowadzone w formie oferty publicznej dla dużych i małych inwestorów. Pozostałą część akcji, czyli 540000 (36%), sprzedano w formie oferty zamkniętej dla załogi, kadry kierowniczej i banków.

Bardzo ważnym elementem emisji jest prospekt emisyjny. Prospekt ten jest dokumentem bezwzględnie wymaganym w procesie emisji. Jest to dokument określający bliżej firmę emitenta, a informacje w nim zawarte muszą być rzeczowe i oparte na faktach. Prospekt zawiera między innymi dane emitenta, pozycję finansową emitenta (tzw. standing finansowy), określa perspektywy rozwoju firmy oraz dane oferowanych walorów. Idea prospektu jest taka, aby zaznaczyć inwestora z emitentem i w ten sposób, chociażby częściowo zmniejszyć w jego oczach ryzyko lokaty. Prospekt i papier wartościowy są dokładnie

kontrolowane przez organ dopuszczający do obrotu papierami wartościowymi, co ma służyć rzetelności rynku kapitałowego.



Rys. 109 Sposoby emisji papierów wartościowych
Źródło: opracowanie własne

Cena emitowanych walorów może być określona w różnej formie. Można jednak wyróżnić dwa podstawowe sposoby określania tych cen:

- określana z góry, tzw. fixed price;
- poprzez przetarg pomiędzy nabywcami w trakcie sprzedaży, tzw. tender.

6. Pochodne instrumenty finansowe

6.1. Istota i cele instrumentów pochodnych

Instrumenty pochodne to najdynamiczniej rozwijająca się grupa instrumentów finansowych. Instrument pochodny to taki instrument finansowy, którego wartość zależy od wartości innego instrumentu finansowego, zwanego instrumentem bazowym. Instrumentem bazowym jest akcja, czy waluta.³⁰ Często jednak instrument bazowy fizycznie nie istnieje, zamiast tego mamy do czynienia z instrumentem bazowym pochodzącym z rynku finansowego. Takim instrumentem bazowym może być na przykład indeks giełdowy, taki jak WIG20.

³⁰ K. Jajuga, Podstawy inwestowania na Giełdzie Papierów Wartościowych, Wyd. Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A, Warszawa 2006, s.37

Współczesne instrumenty pochodne stosowane są przez różne podmioty na rynku, również cele stosowania tych instrumentów są różne.

Są trzy podstawowe zastosowania instrumentów pochodnych:

- zabezpieczenie się przed ryzykiem (inaczej: hedging).
- spekulacja,
- arbitraż.³¹

Zabezpieczenie się przed ryzykiem występuje wtedy, gdy podmiot narażony jest na ryzyko rynkowe, zaś zastosowanie instrumentu pochodnego (inaczej: zajęcie pozycji w tym instrumentcie) pozwala na zmniejszenie lub całkowite wyeliminowanie tego ryzyka.

Spekulacja z wykorzystaniem instrumentów pochodnych występuje wtedy, gdy jedna transakcja podmiotu to zajęcie pozycji z zastosowaniem instrumentu pochodnego. W ten sposób podmiot podejmuje ryzyko wynikające ze wzrostu lub ze spadku wartości instrumentu pochodnego, a pośrednio ze wzrostu lub spadku wartości instrumentu bazowego. Wykorzystanie instrumentów pochodnych w spekulacji może dać w efekcie znacznie większe lub znacznie mniejsze dochody niż spekulacja za pomocą akcji lub innych tradycyjnych instrumentów pochodnych.

Arbitraż z wykorzystaniem instrumentów pochodnych występuje wtedy, gdy podmiot zajmuje dwie (lub więcej) pozycje jednocześnie z zastosowaniem instrumentu pochodnego i instrumentu bazowego w celu uzyskania dochodu bez ponoszenia ryzyka i bez dodatkowych nakładów.

6.2. Rodzaje instrumentów pochodnych

Instrumenty pochodne dzielimy na dwie podstawowe grupy:

- kontrakty terminowe
- opcje.³²

Ze względu na sposób realizacji kontraktu wyróżniamy:

- instrumenty pochodne z fizyczną dostawą,
- instrumenty pochodne z rozliczeniem pieniężnym.

Instrumenty pochodne **z fizyczną dostawą** mogą występować wtedy, gdy instrument bazowy jest konkretnie istniejący instrument finansowy, np. akcja czy waluta. Realizacja kontraktu polega wtedy na dostarczeniu instrumentu bazowego przez jedną stronę kontraktu drugiej stronie.

Instrumenty pochodne **z rozliczeniem pieniężnym** to takie kontrakty, których realizacja oznacza zapłacenie pewnej sumy pieniężnej przez jedną stronę kontraktu drugiej stronie. Występują one zawsze, gdy instrument bazowy nie jest konkretnym instrumentem finansowym, ale również wtedy, gdy pomimo

³¹ Tamże, s. 37

³² Tamże, s. 38

możliwości fizycznej dostawy przedmiotu kontraktu regulacje obrotu danym instrumentem pochodnym nakazują rozliczenie pieniężne.

Ze względu na instrument bazowy można wyróżnić wiele grup instrumentów pochodnych:

- instrumenty pochodne na akcje (akcyjne instrumenty pochodne) – tutaj instrumentem bazowym jest akcja spółki
- instrumenty pochodne na indeksy giełdowe (indeksowe instrumenty pochodne) – tutaj instrumentem bazowym jest indeks giełdowy,
- instrumenty pochodne na waluty (walutowe instrumenty pochodne) – tutaj instrumentem bazowym jest waluta,
- instrumenty pochodne na stopę procentową – tutaj instrumentem bazowym jest stopa procentowa z rynku finansowego bądź instrument dłużny, np. obligacja lub bon skarbowy.³³

Kontrakt terminowy

W kontrakcie terminowym występują dwie strony:

- kupujący kontrakt, inaczej: zajmujący pozycję długą;
- sprzedający kontrakt, inaczej: zajmujący pozycję krótką.

Terminy „kupujący” i „sprzedający” kontrakt mogą nieco mylić, gdyż tak naprawdę nie chodzi tu o tradycyjny zakup lub sprzedaż kontraktu terminowego, lecz jedynie zajęcie pozycji, zaś sam zakup i sprzedaż instrumentu bazowego może mieć miejsce w określonym terminie w przyszłości, w którym dochodzi do „właściwej” transakcji.

Stwierdzenie „cena kontraktu terminowego” dotyczy ceny, która została ustalona w momencie zawarcia kontraktu i po której dojdzie do transakcji w przyszłości. Cena kontraktu jest ustalona wcześniej i jest znana, a zatem może istotnie różnić się od ceny rynkowej instrumentu bazowego w dniu realizacji³⁴.

Dla kontraktów terminowych występujących na giełdzie stosowana jest również nazwa kontrakty terminowe typu *futures* (dla odróżnienia od występujących poza giełdą kontraktów terminowych typu *forward*).

Rozważmy kontrakt terminowy na 100 akcji spółki X w dniu 15 maja. Cena kontraktu w tym dniu wynosi 53 zł, zaś termin wygaśnięcia to 18 września tego samego roku. Zawierając ten kontrakt strona krótka (sprzedający kontrakt) zobowiązuje się do dostawy w dniu 18 września stronie długiej (kupującemu kontrakt) 100 akcji spółki X, zaś strona długa (kupujący kontrakt) zobowiązuje się do zapłacenia za te akcje sumy 5300 zł.

³³ Tamże, s. 38

³⁴ M. Frendzel. Rachunkowość instrumentów finansowych w świetle regulacji krajowych i międzynarodowych, Wyd. stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2010, s.7 i dalsze

Możliwe są trzy sytuacje:

- 18 września cena akcji spółki X na rynku jest niższa niż 53 zł. Oznacza to, że strona krótka otrzymuje za akcje więcej niż wynosi ich cena rynkowa, czyli zyskuje sumę zależną od różnicy między ceną kontraktu a ceną akcji na rynku. Jeśli na przykład cena akcji na rynku wynosi 49 zł, wówczas strona krótka zyskuje 400 zł. Sumę tę traci strona długa.
- 18 września cena akcji spółki X na rynku jest wyższa niż 53 zł. Oznacza to, że strona długa płaci za akcje mniej niż wynosi ich cena rynkowa, czyli zyskuje sumę zależną od różnicy między ceną akcji na rynku a ceną kontraktu. Jeśli na przykład cena akcji na rynku wynosi 56 zł, wówczas strona długa zyskuje 300 zł. Sumę tę traci strona krótka.
- 18 września cena akcji spółki X na rynku wynosi 53 zł. Oznacza to, że obie strony dokonują transakcji określonej warunkami kontraktu terminowego po cenie równej cenie rynkowej, czyli żadna strona nie zyskuje ani nie traci.

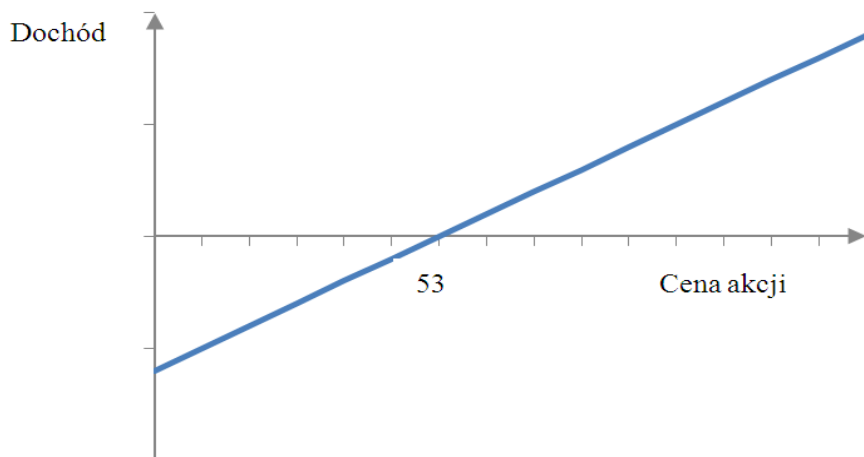
Rysunek 110 ilustruje dochód kupującego kontrakt terminowy, zaś rysunek 111 dochód sprzedającego kontrakt terminowy. Oba rysunki przedstawiają sytuację w dniu 18 września.

Tak więc, gdy cena akcji (czyli instrumentu bazowego) jest równa cenie kontraktu, dochód obu stron wynosi zero. W innych sytuacjach dochód jest różny od zera – jedna strona uzyskuje dochód, druga zaś traci.

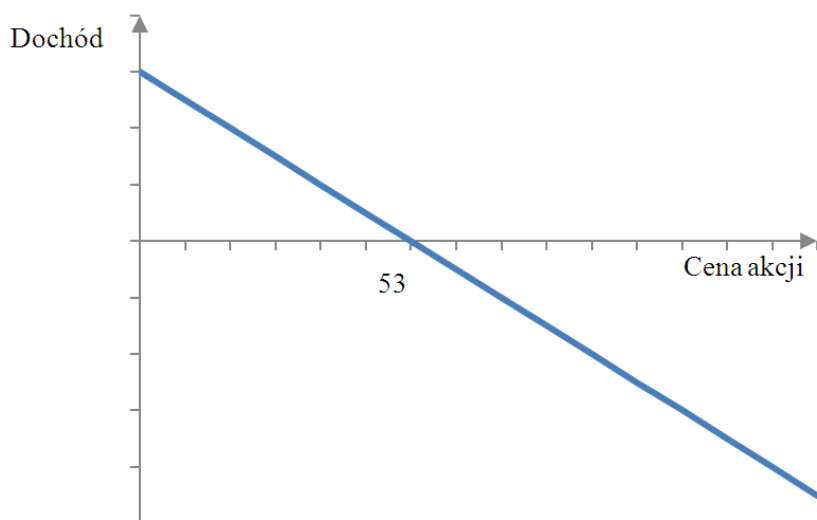
Przedstawiony przykład dotyczył kontraktu terminowego na akcje. Przedstawione rozważania pozostają w przeważającej części prawdziwe również w przypadku innych kontraktów terminowych, np. na waluty, czy też na indeksy giełdowe. Zmienia się w zasadzie jedynie instrument bazowy, którym w przedstawionym przykładzie była cena akcji.

Warto również dodać, iż obie strony kontraktu terminowego (kupujący i sprzedający) mają w zasadzie dwie możliwości:

- czekać do terminu wygaśnięcia;
- zamknąć pozycję przed terminem wygaśnięcia.



Rys. 110 Dochód kupującego kontrakt terminowy
Źródło: opracowanie własne



Rys. 111 Dochód sprzedającego kontrakt terminowy
Źródło: opracowanie własne

W pierwszym przypadku następuje dostawa instrumentu bazowego i zapłata za ten instrument ceny kontraktu (ustalonej w momencie zawarcia kontraktu).

W drugim przypadku zamknięcie pozycji polega na dokonaniu przez stronę kontraktu transakcji odwrotnej. W odniesieniu do strony długiej oznacza to

sprzedanie tego kontraktu (poprzez złożenie zlecenia sprzedaży). W odniesieniu do strony krótkiej oznacza to zakup tego kontraktu (poprzez złożenie zlecenia zakupu).

Należy dodać, że zamknięcie pozycji następuje po cenie danego dnia, a zatem każda ze stron może zyskać lub stracić zamykając pozycję przed terminem wygaśnięcia. Warto również zwrócić uwagę, że strony, które zawarły kontrakt, mogą w nim pozostać przez okresy o różnej długości.

Rozważmy kontrakt terminowy na 100 akcji spółki X w dniu 13 marca. Jest to kontrakt trzymiesięczny (3 miesiące do terminu wygaśnięcia). W dniu 13 marca o 9,50 strona A zajęła długą pozycję (kupiła kontrakt), zaś strona B zajęła krótką pozycję (sprzedała kontrakt). Cena kontraktu w tym momencie wynosiła 53,60 zł (w odniesieniu do jednej akcji).

W tym samym dniu o 13,45 cena kontraktu wynosiła 53,95 zł. Strona A zamknęła pozycję, czyli sprzedała kontrakt po tej cenie, składając zlecenie sprzedaży. Przeciwestawne zlecenie (kupna) złożyła strona C, zajmując długą pozycję w tym kontrakcie. Oznacza to, że dochód strony A wyniósł 35 zł, czyli $(53,95 - 53,60) \times 100$.

W następnym dniu o 10,56 cena kontraktu wynosiła 53,32 zł. Strona B zamknęła, czyli kupiła kontrakt po tej cenie, składając zlecenie kupna. Przeciwestawne zlecenie (sprzedaży) złożyła strona D, zajmując krótką stronę w tym kontrakcie. Oznacza to, że dochód strony B wyniósł 28 zł, czyli $(53,60 - 53,32) \times 100$.

Znaczna część kontraktów terminowych występujących na giełdach, są to kontrakty z rozliczeniem pieniężnym. Podobnie jest na GPW w Warszawie, gdzie za wyjątkiem kontraktu terminowego na obligacje, wszystkie pozostałe kontrakty terminowe są to kontrakty z rozliczeniem pieniężnym.

Właśnie w przypadku kontraktu z rozliczeniem pieniężnym zachodzi potrzeba przedstawienia bardziej ogólnego określenia kontraktu terminowego. Jest ono następujące:

Kontrakt terminowy jest to zobowiązanie dwóch stron do rozliczenia pieniężnego w ustalonym okresie różnicy między ceną kontraktu a wartością instrumentu bazowego.

Powyższe określenia są zwłaszcza trafne w przypadku kontraktu terminowego na indeks giełdowy, który można określić w sposób następujący:

Kontrakt terminowy na indeks giełdowy jest to zobowiązanie dwóch stron do rozliczenia pieniężnego kontraktu, według następujących zasad:

- Jeśli w momencie rozliczenia wartość indeksu giełdowego jest niższa niż cena w momencie zawarcia kontraktu, wówczas kupujący kontrakt (strona długa) płaci sprzedającemu kontrakt (stronie krótkiej) sumę określoną jako: $(\text{kurs kontraktu} - \text{wartość indeksu giełdowego}) \times \text{mnożnik}$;
- Jeśli w momencie rozliczenia wartość indeksu giełdowego jest wyższa niż cena w momencie zawarcia kontraktu, wówczas sprzedający kon-

trakt (strona krótka) płaci kupującemu kontrakt (stronie długiej) sumę określoną jako (wartość indeksu giełdowego i kurs kontraktu) x mnożnik;

- Jeśli w momencie rozliczenia wartość indeksu giełdowego jest równa cenie w momencie zawarcia kontraktu, wówczas żadna strona nie dokonuje płatności.

Mnożnik występujący we wzorach wskazuje jak na jednostki pieniężne przeliczany jest jeden punkt indeksu giełdowego. W przypadku występujących na GPW kontraktów terminowych na indeksy WIG20, MIDWIG mnożnik ten wynosi 10 zł na jeden punkt.

Przykład kontraktu terminowego na indeks giełdowy (WIG):

Rozważany jest kontrakt na indeks WIG20. W momencie otwarcia pozycji przez dwie strony kurs kontraktu wynosił 2080 punktów. Termin wygaśnięcia kontraktu to 16 marca. Mnożnik kontraktu wynosi 10 zł za jeden punkt indeksu giełdowego. Przeanalizujemy trzy scenariusze kształtowania się wartości indeksu giełdowego WIG20 w dniu 16 marca, czyli w terminie wygaśnięcia kontraktu:

- WIG20 wynosi 2115 punktów, a zatem jest to wartość wyższa niż cena kontraktu w momencie otwarcia pozycji. Kupujący kontrakt otrzymuje od sprzedającego kontrakt 350 zł, czyli $(2115 - 2080) \times 10$.
- WIG20 wynosi 1995 punktów, a zatem jest to wartość niższa niż cena kontraktu w momencie otwarcia pozycji. Sprzedający kontrakt otrzymuje od kupującego kontrakt 850 zł, czyli $(2080 - 1995) \times 10$.
- WIG20 wynosi 2080 punktów, a zatem jest to wartość równa cenie kontraktu w momencie otwarcia pozycji. Żadna strona nie dokonuje na rzecz drugiej płatności.

Ważne zasady, o których powinien pamiętać uczestnik kontraktów terminowych:

- Zakup kontraktu terminowego zabezpiecza przed wzrostem ceny instrumentu bazowego, na który jest wystawiony;
- Sprzedaż kontraktu terminowego zabezpiecza przed spadkiem ceny instrumentu bazowego, na który kontrakt jest wystawiony;
- Zakup kontraktu terminowego dokonuje się w oczekiwaniu wzrostu ceny instrumentu bazowego, na który kontrakt jest wystawiony;
- Sprzedaż kontraktu terminowego dokonuje się w oczekiwaniu spadku ceny instrumentu bazowego, na który kontrakt jest wystawiony.

Strony, które zawierają kontrakt terminowy, muszą wpłacić na swoje rachunki w domach maklerskich pewien depozyt, określony jako pewien procent wartości kontraktu terminowego. Jeśli np. kontrakt terminowy wystawiony na WIG20, kurs kontraktu wynosi 2000 punktów, zaś depozyt stanowi 5% wartości kontraktu, wówczas każda ze stron musi wpłacić: $2000 \text{ punktów} \times 10 \text{ zł} \times 5\% = 1000 \text{ zł}$

Rozważany kontrakt terminowy wystawiony na WIG20. Kurs kontraktu, po której zawarły go strony, sprzedający – strona A (krótka pozycja) i kupujący – strona B (długa pozycja, wynosi 2000 pkt. Termin rozliczenia kontraktu jest za miesiąc. Depozyt początkowy wynosi 5%, a zatem na początku każda strona wpłaca 1000 zł na swój rachunek w odpowiednim domu maklerskim. W kolejnych dniach roboczych kurs rozliczeniowy tego kontraktu (w punktach) kształtował się następująco: 2040, 1985, 1920, 2060 pkt.

W piątym dniu sprzedający kontrakt (strona A) kupił kontrakt, zaś kupujący kontrakt (strona B) sprzedał kontrakt. W ten sposób, poprzez zajęcie tzw. odwrotnych (do zajmowanych) pozycji, kontrakt został rozliczony po pięciu dniach, mimo że termin wygaśnięcia przypadł dopiero za miesiąc.

Tabela 18. Rozliczanie „marking to marked” saldo rachunków dwóch stron kontraktu terminowego

Dzień	Kurs zamknięcia	Strona A (sprzedający)	Strona B (kupujący)
1	2000	1000	1000
2	2040	600	1400
3	1985	1150	850
4	1920	1800	200+800=1000
5	2060	400	2400

Źródło: K. Jajuga, Podstawy inwestowania na giełdzie papierów wartościowych, wyd. GPW w Warszawie, 2006, s. 43.

W pierwszym dniu obie strony wpłaciły depozyt. W drugim dniu kurs kontraktu terminowego wzrósł o 40 pkt. Wzrost ceny kontraktu można interpretować jako dochód kupującego kontrakt (ma on zagwarantowaną niższą cenę, gdyż kupił kontrakt poprzedniego dnia). Dochód ten wynosi 400 zł (10 zł za każdy punkt). Jest to oczywiście jednocześnie strata sprzedającego kontrakt. Tabela 18 oznacza to „transfer” pieniądza z rachunku strony A na rachunek strony B.

W kolejnych dwóch dniach cena kontraktu terminowego spada, co oznacza odpowiedni dochód strony A i stratę strony B (odpowiednio o 550 zł i 650 zł). Zauważmy również, że w czwartym dniu saldo strony B zostało zwiększone do poziomu depozytu początkowego o dodatkową sumę 800 zł. Wynika to z faktu, że saldo rachunku powinno być utrzymane na pewnym minimalnym poziomie. W tym przykładzie poziom ten został ustalony na 400 zł. Jeśli saldo rachunku spadnie poniżej tej wartości (a tak się stało, gdyż saldo wyniosło 200 zł), strona zobowiązana jest do zwiększenia rachunku do poziomu z reguły do równego wielkości depozytu początkowego.

W momencie zamknięcia pozycji kurs kontraktu terminowego wynosił 2060 punktów, co oznacza wzrost o 60 pkt. W stosunku do dnia zawarcia kontraktu. Wynika z tego, że kupujący kontrakt zyskał 600 zł – saldo jego rachunku wynosi 2400 zł, a wpłaty wynosiły 1800 zł (1000 zł to depozyt początkowy, zaś dodatkowe 800 zł to wpłata wymagana dla utrzymania poziomu rachunku). Z kolei sprzedający kontrakt stracił 600 zł - saldo jego rachunku wynosi 400 zł, a wpłacił na początku 1000 zł.

Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowane są następujące kontrakty terminowe:

- kontrakt terminowy na indeks giełdowy WIG20 (FW20kr);
- kontrakt terminowy na indeks giełdowy MIDWIG (FMIDkr);
- kontrakt terminowy na indeks giełdowy TechWIG (FTECKr);
- kontrakt terminowy na kurs USD (FUSDkr);
- kontrakt terminowy na kurs EUR (FEURkr);
- kontrakt terminowy na akcje spółek;
- kontrakt terminowy na obligacje skarbowe (FPS5kr).³⁵

W powyższych skrótach w miejscu litery „r” wstawia się ostatnią cyfrę roku, w którym następuje wykonanie kontraktu, zaś w miejscu litery „k” wstawia się literę oznaczającą kod miesiąca, w którym następuje wykonanie kontraktu.

Opcje

Drugim podstawowym instrumentem pochodnym są opcje. Są dwa podstawowe rodzaje opcji:

- opcja kupna (nazywana również opcją *call*);
- opcja sprzedaży (nazywana również opcją *put*).³⁶

Opcja kupna to prawo zakupu określonej ilości instrumentu bazowego po ustalonej cenie w określonym terminie. **Opcja sprzedaży** jest to prawo sprzedaży określonej ilości instrumentu bazowego po ustalonej cenie w określonym terminie. Różnią się one jedynie tym, że jedna opcja jest prawem zakupu, zaś druga prawem sprzedaży.

W przypadku obu rodzajów opcji muszą być określone trzy parametry:

- ilość instrumentu bazowego podlegającego transakcji kupna lub sprzedaży;
- ustalona cena, po jakiej ma prawo być dokonana transakcja, cena ta zwana jest ceną wykonania, lub ceną realizacji;

³⁵ K. Ciejsza-Znamirowski, Rynek kapitałowy w Polsce, Wyd. Filia KUL w Stalowej Woli, Stalowa Wola 2005, s. 84

³⁶ G. Golec, Opcje na rynku finansowym. Wycena, strategie, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin 2002, s. 15

- termin, w którym można kupić lub sprzedać instrument bazowy, tzn. wykonać opcję, określony jako tzw. termin wygaśnięcia, po upływie tego terminu opcja wygasa, tzn. prawo traci ważność.³⁷

Tabela 19. Oznaczenia kodowe poszczególnych miesięcy

Miesiąc	Kod	Miesiąc	Kod
Styczeń	F	Lipiec	N
Luty	G	Sierpień	Q
Marzec	H	Wrzesień	U
Kwiecień	J	Październik	V
Maj	K	Listopad	X
Czerwiec	M	Grudzień	Z

Źródło: K. Jajuga, Podstawy inwestowania na giełdzie papierów wartościowych, wyd. GPW w Warszawie, 2006, s. 43.

Jeśli chodzi o termin, w którym można wykonać opcję, to należy dodać, że można tu jeszcze wyróżnić dwa typy opcji (podział ten dotyczy opcji kupna i opcji sprzedaży):

- opcja amerykańska (typu amerykańskiego), może być dokonana w dowolnym dniu aż do dnia będącego terminem wygaśnięcia opcji;
- opcja europejska (typu europejskiego), daje mniejsze możliwości, gdyż może być wykonana tylko w dniu wygaśnięcia.

W kontrakcie opcji występują dwie strony:

- posiadacz opcji – nabywa prawo do kupna lub prawo do sprzedaży;
- wystawca opcji – zobowiązuje się do zrealizowania kontraktu, czyli sprzedaży lub zakupu.

Często w odniesieniu do dwóch stron kontraktu stosowane są również inne zwroty, mianowicie posiadacz opcji ma długą pozycję (long), zaś wystawca opcji ma krótką pozycję (short). Z uwagi na to, że posiadacz opcji ma prawo, zaś wystawca opcji przyjmuje zobowiązanie, za opcję posiadacz musi zapłacić wystawcy. Cena opcji nazywana jest często premią.

Opcja jest prawem, a zatem może (jednak nie musi) być wykonana. Po upływie terminu wygaśnięcia opcja traci ważność i nie może już być wykonana. Zauważmy, że w wypadku wykonania opcji dochodzi do następującej transakcji:

- w przypadku opcji kupna posiadacz opcji kupuje instrument bazowy (ma prawo), zaś wystawca sprzedaje instrument bazowy (do tego się zobowiązał);

³⁷ K. Jajuga, Podstawy..., op.cit., s.47

- w przypadku opcji sprzedaży posiadacz opcji sprzedaje instrument bazowy (ma prawo), zaś wystawca kupuje instrument bazowy (do tego się zobowiązał).

W przypadku znacznej części opcji, którymi się obraca na rynku, do transakcji kupna-sprzedaży (jak w przypadku kontraktów terminowych) nie dochodzi, natomiast występuje jedynie rozliczenie pieniężne. W tej sytuacji zachodzi potrzeba przedstawienia bardziej ogólnych określeń opcji kupna i opcji sprzedaży. Określenia te są następujące:

- opcja jest to prawo do uzyskania w określonym terminie sumy pieniężnej zależnej od różnicy między wartością instrumentu bazowego a ceną wykonania.
- opcja sprzedaży jest to prawo do uzyskania w określonym terminie sumy pieniężnej zależnej od różnicy między ceną wykonania a wartością instrumentu bazowego.

Przykład funkcjonowania opcji w której instrumentem bazowym jest akcja spółki (jest to opcja na akcję), najpierw opcję kupna, a potem opcję sprzedaży.

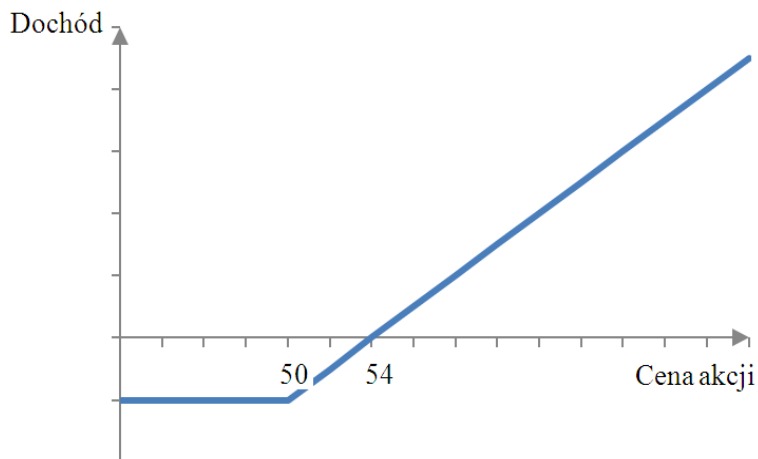
Przykład opcji zakupu

Rozważmy europejską opcję kupna 100 akcji spółki X w dniu 15 maja. Cena wykonania tej opcji wynosi 50 zł, zaś termin wygaśnięcia to 20 czerwca tego samego roku. Cena opcji w dniu 15 maja wynosi 4 zł w przeliczeniu na jedną akcję, a zatem posiadacz opcji musi za nią zapłacić wystawcy 400 zł. W ten sposób nabywa prawo do zakupu 100 akcji spółki X po cenie 50 zł (łącznie cena 5 tys. zł) w dniu 20 czerwca. Z kolei wystawca zobowiązuje się do sprzedaży 100 akcji po cenie 50 zł, jeśli posiadacz opcji zdecyduje się skorzystać z tego prawa.

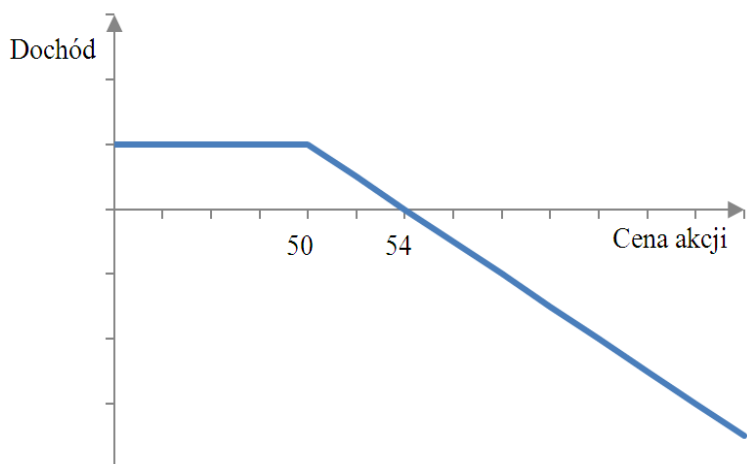
Możliwe są trzy sytuacje:

- 20 czerwca cena akcji spółki X jest wyższa niż 50 zł. Opcja jest wykonana, wystawca sprzedaje akcje posiadaczowi. W ten sposób posiadacz płaci 50 zł za akcję spółki, która na rynku jest warta więcej.
- 20 czerwca cena akcji spółki X jest niższa niż 50 zł. Opcja nie jest wykonana i wygasa.

20 czerwca cena akcji spółki X na rynku jest równa 50 zł, czyli równa cenie wykonania. Nie ma znaczenia, czy opcja zostanie wykonana czy nie, gdyż posiadacz opcji i tak zapłaci za akcję cenę rynkową.



Rys. 112 Dochód posiadacza opcji kupna
Źródło: opracowanie własne



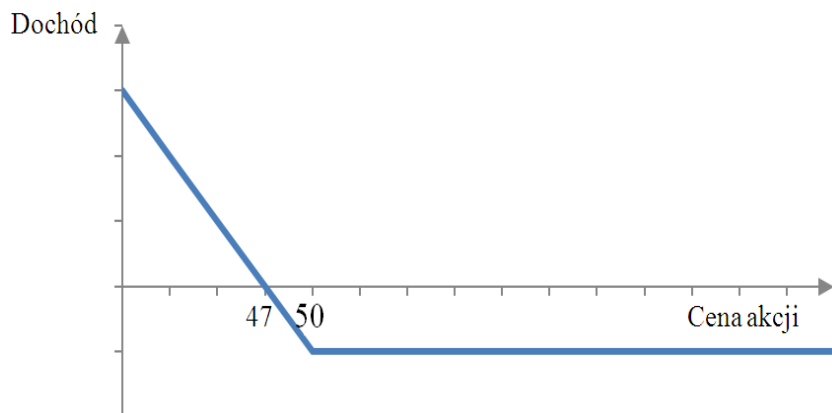
Rys. 113 Dochód wystawcy opcji kupna
Źródło: opracowanie własne

Rozważmy europejską opcję sprzedaży 100 akcji spółki X w dniu 15 maja. Cena wykonania tej opcji wynosi 50 zł, zaś termin wygaśnięcia to 20 czerwca tego samego roku. Cena opcji w dniu 15 maja wynosi 3 zł w przeliczeniu na

jedną akcję, a zatem posiadacz opcji musi za nią zapłacić wystawcy 300 zł. W ten sposób nabywa prawo do sprzedaży 100 akcji spółki X po cenie 50 zł (łącznie 5 tys. zł) w dniu 20 czerwca. Z kolei wystawca zobowiązuje się do zakupu 100 akcji po cenie 50 zł, jeśli posiadacz opcji zdecyduje się skorzystać z tego prawa.

Możliwe są trzy sytuacje:

- 20 czerwca cena akcji spółki X jest niższa niż 50 zł. Opcja jest wykonana, wystawca kupuje akcje od posiadacza. W ten sposób posiadacz otrzymuje 50 zł za akcję spółki, która na rynku jest warta mniej.
- 20 czerwca cena akcji spółki X na rynku jest wyższa niż 50 zł. Opcja nie jest wykonana i wygasa.
- 20 czerwca a cena akcji spółki X na rynku jest równa 50 zł, czyli równa cenie wykonania. Nie ma tutaj znaczenia, czy opcja zostanie wykonana czy nie, gdyż posiadacz opcji i tak otrzyma za akcję cenę rynkową.

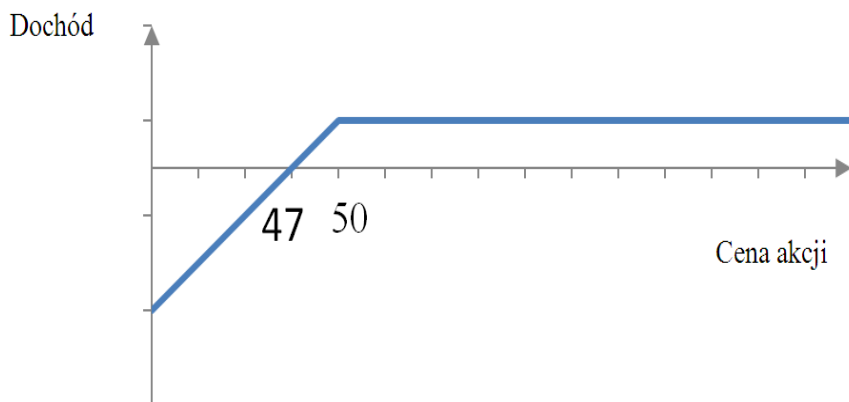


Rys. 114 Dochód posiadacza opcji sprzedaży
Źródło: opracowanie własne

Ważne zasady, o których powinien pamiętać nabywający opcje:

- Opcja kupna jest wykonywana, gdy cena instrumentu bazowego, na który opcja jest wystawiona, jest wyższa niż cena wykonania.
- Opcja sprzedaży jest wykonywana, gdy cena instrumentu bazowego na który opcja jest wystawiona, jest niższa niż cena wykonania.
- Zakup opcji kupna zabezpiecza przed wzrostem ceny instrumentu bazowego, na który opcja jest wystawiona.
- Zakup opcji sprzedaży zabezpiecza przed spadkiem ceny instrumentu bazowego, na który opcja jest wystawiona.

- Zakup opcji kupna dokonuje się w oczekiwaniu wzrostu ceny instrumentu bazowego, na który opcja jest wystawiona.
- Zakup opcji sprzedaży dokonuje się w oczekiwaniu spadku ceny instrumentu bazowego, na który opcja jest wystawiona.³⁸



Rys. 115 Dochód wystawcy opcji sprzedaży
Źródło: opracowanie własne

Opcja kupna na indeks giełdowy

Opcja kupna na indeks giełdowy jest to prawo do uzyskania w określonym terminie sumy pieniężnej określonej następująco: (wartość indeksu giełdowego – kurs wykonania) x mnożnik. O ile ta suma jest dodatnia.

Opcja sprzedaży na indeks giełdowy jest to prawo do uzyskania w określonym terminie sumy pieniężnej określonej następująco: (kurs wykonania – wartość indeksu giełdowego) x mnożnik. O ile ta suma jest dodatnia.

Mnożnik tu występujący wskazuje, jak przeliczany jest na jednostki pieniężne jeden punkt indeksu giełdowego. W przypadku istniejącej na giełdzie w Warszawie opcji na indeks WIG20 mnożnik ten wynosi 10 zł za jeden punkt. Rozważane są dwie europejskie opcje na indeks WIG20, opcja kupna i opcja sprzedaży. Cena wykonania każdej opcji wynosi 2100 punktów, zaś termin wygaśnięcia to 16 marca. Mnożnik tej opcji to 10 zł za 1 punkt indeksu giełdowego. Przeanalizujemy 3 scenariusze kształtowania się wartości kursu rozliczeniowego wyznaczonego na podstawie wartości indeksu giełdowego WIG20 w dniu 16 marca, czyli w terminie wygaśnięcia opcji:

- kurs ten wynosi 2175 punktów, a zatem jest to wartość wyższa niż cena

³⁸ Tamże, s. 50-51

wykonania. Opcja sprzedaży nie jest wykonana i wygasa, natomiast opcja kupna jest wykonana i jej posiadacz otrzymuje (od wystawcy) 750 zł (2175 – 2100) razy 10);

- kurs ten wynosi 1985 punktów, a zatem jest to wartość niższa niż cena wykonania. Opcja kupna nie jest wykonana i wygasa, natomiast opcja sprzedaży jest wykonana i jej posiadacz otrzymuje (od wystawcy) 1150 zł (2100 – 1985) razy 10;
- kurs ten wynosi 2100 punktów, a zatem jest to wartość równa cenie wykonania. Obie opcje nie są wykonane, a posiadacz nic nie zyskuje.

Warrant

Warrant jest to właściwie szczególny przypadek opcji. Wynika z tego, że prawie wszystkie rozważania dotyczące opcji, przedstawione do tej pory, odnoszą się również do warrantu. Jest jednak pewna specyfika tego instrumentu, którą przedstawimy.

Wyróżnia się dwa rodzaje warrantów:

- warrant subskrypcyjny;
- warrant opcyjny (krótko: warrant).³⁹

Oznacza to, iż podanie terminu „warrant” bez przymiotnika oznacza, iż chodzi o warrant opcyjny. Warto jeszcze dodać, iż te dwa rodzaje warrantów są to zazwyczaj warrant na akcje lub (tylko w przypadku warrantu opcyjnego) warrant na indeksy giełdowe. W przypadku warrantu występują dwie strony: posiadacz oraz emitent (odpowiednik wystawcy).

Warrant subskrypcyjny

Warrant subskrypcyjny jest to opcja kupna na akcję spółki emitowana (wystawiona) przez spółkę, przy czym to prawo zakupu dotyczy akcji spółki, które będą wyemitowane w przyszłości. W ten sposób spółka emituje prawa zakupu akcji przyszłej emisji. Ten instrument z pozoru przypomina prawo poboru, jednak istnieją dwie podstawowe różnice:

- warrant subskrypcyjny może nabyć dowolny inwestor, zaś prawo poboru otrzymuje akcjonariusz;
- warrant subskrypcyjny ma raczej długi termin wygaśnięcia (kilka lat), zaś prawo poboru wygasa w krótkim okresie.

Warrant opcyjny

Warrant opcyjny jest to opcja, która jest emitowana przez pewien podmiot, z reguły instytucję finansową (np. bank), instrumentem podstawowym jest zazwyczaj akcja (czasem inny instrument) i emitent zobowiązuje się do wykonania zobowiązania określonego w warrancie. Z uwagi na dość duże podobieństwo określenia opcji oraz warrantu opcyjnego pojawia się naturalne pytanie o powód

³⁹ Tamże, s. 53

stosowania różnych terminów. Jednym z najbardziej istotnych powodów jest sposób wprowadzania i obrotu tymi instrumentami na giełdzie. Wyjaśnimy to na prostym przykładzie, w którym opcja (w węższym rozumieniu) i warrant opcyjny wystawione są na akcję spółki X.

- W przypadku opcji na akcję X, instrument ten wprowadzany jest do obrotu przez giełdę, zaś inwestorzy składają zlecenia nabycia (pozycja długa) lub wystawienia (pozycja krótka). Każdy inwestor może być posiadaczem lub wystawcą, w zależności od złożonego zlecenia. Oczywiście po zakupieniu warrantu można go sprzedać, zaś po wystawieniu można go kupić. W obu przypadkach podmiot, który to uczynił, zamyka pozycję na rynku.
- W przypadku warrantu opcyjnego na akcję X, instrument ten emitowany i wprowadzany jest do obrotu przez pewien znany podmiot, np. bank B, zaś inwestorzy mogą złożyć jedynie zlecenie nabycia warrantu. Z kolei po sprzedaniu tego warrantu innemu inwestorowi, emitentem (wystawcą) pozostaje bank B, zaś zmienia się tylko posiadacz.

7. Inwestorzy rynku kapitałowego

Z punktu widzenia kryterium zachowań, które mimo iż często dotyczą tych samych ludzi, wyróżniamy: **konsumentów** i **inwestorów**, którzy angażując posiadany kapitał dążą do jego pomnożenia. Mogą to czynić w dwojaki sposób:

- kupując czynniki produkcji do prowadzenia własnej działalności produkcyjnej lub usługowej, czym zajmują się przedsiębiorcy,
- dokonując korzystnych transakcji kupna - sprzedaży już istniejącymi dobrami lub finansowymi avoirami (bez świadczenia dodatkowych usług), czym zajmują się gracze rynkowi.

Inwestorami rynku kapitałowego nazywa się ludzi zajmujących się drugim typem wymienionej działalności. Na rynku kapitałowym można wyróżnić dwie zasadnicze grupy uczestników: ci, którzy kupują lub sprzedają walory kapitałowe oraz ci, którzy tylko pośredniczą w transakcjach. Pierwsza grupa to w terminologii anglosaskiej inwestorzy, druga - brokerzy. Obecnie w większości krajów nie jest to podział całkowicie rozłączony. Istnieje bowiem jeszcze duża grupa zajmująca się i jednym, i drugim.

O sukcesie na rynku kapitałowym decydują przede wszystkim wiedza, kwalifikacje i szybkość działania. Na powodzenie ma wpływ antycypacja tendencji zmian cen (kursów) i czas podejmowania decyzji oraz sposób ich realizacji. O szansach powodzenia wg T. Kotarbińskiego decyduje poprawność metodologiczna decyzji, a szczególnie aktualne i kompletne informacje, sprawne procedury przetwarzania, zbiór doświadczeń i zasób wiedzy. Ponadto o sposobie i jakości podejmowanych decyzji na rynku kapitałowym rozstrzyga poziom rozwoju telekomunikacji i przetwarzania danych. A zatem współczesny rynek kapitałowy staje się domeną specjalistów, dla których pracują całe zespoły ludzi

i komputerów. Podnosi to oczywiście koszt uczestnictwa na tym rynku i jednocześnie powoduje oddalanie się giełdy od drobnego posiadania akcji czy obligacji.

Jednak mimo to uczestnikami rynku kapitałowego obok inwestorów instytucjonalnych są także inwestorzy nieprofesjonalni. Inwestorów instytucjonalnych można podzielić na trzy grupy: banki, firmy ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne oraz fundusze wspólne. Obecnie do najbardziej dynamicznie rozwijającej się instytucji rynku kapitałowego należą fundusze wspólne.

Fundusz wspólny jest zasobem, który wykorzystywany jest przez zawodowych menedżerów, specjalistów od gry giełdowej. Pojedynczy inwestor powierza więc im swoje środki, ufając że gospodarować będą oni nimi lepiej niż on sam by potrafił. Nie musi więc prowadzić analizy tabel giełdowych i wyników ekonomicznych spółek akcyjnych oraz tendencji przebiegu zjawisk i procesów o charakterze makroekonomicznym. To wykonują specjaliści, a jemu pozostaje tylko wybrać tylko odpowiedni fundusz. Fundusze wspólne mają rozmaite zakresy specjalizacji tj. kierunki inwestowania. Inwestują one w obligacje rządowe, akcje firm ubezpieczeniowych, w małe przedsiębiorstwa wysokiej technologii. Specjalizują się one w opcjach, w obrocie walutami itp.

Fundusze wspólne funkcjonują w zasadzie w dwóch formach. Pierwszą jest zwykła spółka akcyjna. Środki tego funduszu gromadzone są przez sprzedaż akcji. Ich posiadacze otrzymują z tytułu własności akcji określone dywidendy. Spółka ta ma typową strukturę organizacyjną i w terminologii brytyjskiej określa się takie instytucje - **investment trusts**.

Drugą formą jest instytucja zwana **unit trust**, w którym inwestuje się w dane przedsięwzięcie jedynie określoną kwotę, bez formalności związanych z wejściem w posiadanie akcji. Instytucja ta działa tak, jak bank przyjmujący depozyty i wypłacający określone oprocentowanie, z tą jednak różnicą, że bank oferuje stałą stopę oprocentowania a **unit trust** ma z zasady zmienną stopę oprocentowania, której wielkość jest funkcją zmian dokonywanych na giełdzie.

Specyficzną formą funduszu wspólnego jest **menaged funds**. W menaged funds każdy inwestor jest traktowany odrębnie wnosząc określoną sumę pieniędzy lub papierów wartościowych zleca dokonywanie nimi jak najkorzystniejszych inwestycji. Menedżerowie podejmują decyzje dotyczące operacji portfelem inwestora i ponoszą za nie odpowiedzialność. Są oni zobowiązani do systematycznego informowania go o wynikach dokonywanych operacji i aktualnym stanie posiadania. A zatem inwestor indywidualny jest bezpośrednim właścicielem, biorącym udział w operacjach walorów kapitałowych, natomiast w dwóch omawianych wyżej formach właścicielem jest fundusz wspólny jako odrębny podmiot rynku kapitałowego.

Fundusze inwestycyjne i emerytalne

Fundusze inwestycyjne są bardzo istotnym uczestnikiem rynku kapitałowego w wielu krajach. Również w Polsce ich rola w ostatnich latach bardzo wzrosła.⁴⁰ Fundusz inwestycyjny jest **to instytucja zbiorowego inwestowania**. Oznacza to, że indywidualny inwestor może stać się uczestnikiem tego funduszu poprzez wniesienie do niego swego kapitału. Zadaniem funduszu inwestycyjnego jest inwestowanie powierzonych mu środków.

Są **dwie zalety** funduszu inwestycyjnego, które nie występują w przypadku indywidualnego inwestowania:

- **efekt skali** (ma możliwość inwestowania w instrumenty finansowe o dużej wartości np. w bony skarbowe, gdyż wartość bonu skarbowego wynosi blisko 10 tys. PLN. Drobny inwestor może stać się posiadaczem „częstki” tego instrumentu);
- **efekt profesjonalizmu** (zarządzający tymi funduszami są to osoby zajmujące się zawodowo tą działalnością).

Z prawnego punktu widzenia fundusze inwestycyjne można podzielić na:

- **otwarte fundusze inwestycyjne** (oraz specjalistyczne otwarte fundusze inwestycyjne); (jest ponad 130, część z nich inwestuje w zagraniczne instrumenty finansowe);
- **zamknięte fundusze inwestycyjne**. (jest ponad 20, w tym fundusze inwestujące w nieruchomości).⁴¹

Ten pierwszy to fundusz inwestycyjny, którego uczestnikami są **inwestorzy, którzy nabyli tzw. jednostki uczestnictwa**. Jednostki te są sprzedawane przez fundusz i w dowolnym momencie na życzenie inwestora mogą być przez fundusz odkupione (są następnie umarzone) – w ten sposób inwestor przestaje być uczestnikiem funduszu.

Z kolei podstawową **cechą specjalistycznych funduszy otwartych** jest to, iż może ograniczyć formalnie krąg uczestników funduszu oraz wprowadzić warunki odkupienia jednostek uczestnictwa.

Jednostki uczestnictwa z prawnego punktu widzenia nie są papierami wartościowymi, nie są notowane na giełdzie. Są to oczywiście instrumenty finansowe zgodnie z ustawą. Dowolny inwestor może łatwo stać się uczestnikiem takiego funduszu, kupując jednostki uczestnictwa w domu maklerskim.

Zamknięty fundusz inwestycyjny to taki fundusz, którego uczestnikami są **inwestorzy posiadający certyfikaty inwestycyjne**. Certyfikaty te emituje fundusz, ich liczba w danym momencie jest stała. Może być zwiększona, gdy fundusz wyemituje nowe certyfikaty.

⁴⁰ K. Ciejpa-Znamirowski, Rynek..., op.cit., s.23

⁴¹ W myśl ustawy z 27.05.2004 r. zarządzaniem funduszami inwestycyjnymi zajmują się Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, których działalność nadzoruje Komisja Papierów Wartościowych i Giełd.

Certyfikaty inwestycyjne są z prawnego punktu widzenia papierami wartościowymi, mogą być również notowane na giełdzie. Fundusze inwestycyjne zajmują się inwestowaniem w różne instrumenty finansowe. Dla inwestora istotne jest, czy inwestycje są efektywne. Jeśli nie, może on zrezygnować z uczestnictwa w funduszu, sprzedając certyfikat inwestycyjny (fundusz zamknięty), bądź doprowadzając do odkupienia (i umorzenia) jednostki uczestnictwa (fundusz otwarty). W przypadku otwartego funduszu inwestycyjnego o efektywności inwestycji świadczy wartość jednostki uczestnictwa. O jakości inwestowania świadczy wartość portfela funduszu, czyli wartość aktywów netto funduszu przypadająca na jedną jednostkę. Jeśli rosną ceny instrumentów finansowych, w które zainwestował fundusz, wówczas rośnie wartość jednostki uczestnictwa.

W przypadku **zamkniętego funduszu inwestycyjnego o efektywności inwestycji świadczy wartość certyfikatu inwestycyjnego.**

Fundusze inwestycyjne można również podzielić ze względu na rodzaje instrumentów, w które głównie inwestują. Jest wiele różnych rodzajów funduszy. Wśród otwartych funduszy inwestycyjnych wyróżniamy m.in.:

- **fundusze zrównoważone** - inwestują w różne instrumenty starając się, aby udział głównych instrumentów, np. akcji i obligacji, był w portfelu funduszu znaczący;
- **fundusze papierów dłużnych** – inwestują głównie w dłużne skarbowe instrumenty finansowe, takie jak bony skarbowe i obligacje skarbowe;
- **fundusze akcji** – inwestują przede wszystkim w akcje, mają za cel najwyższy wzrost zainwestowanego kapitału;
- **fundusze indeksowe** – inwestują w portfel zbliżony składem do składu indeksu giełdowego;
- **fundusze rynku pieniężnego** – inwestują przede wszystkim w krótkoterminowe płynne instrumenty finansowe

Nazwa „fundusz inwestycyjny” występuje również w Narodowych Funduszach Inwestycyjnych (**NFI**). Co prawda te fundusze też zajmują się inwestowaniem, jednak nie są to fundusze inwestycyjne rozumiane tak, jak to przedstawiliśmy. NFI są to spółki akcyjne, a emitowane przez nie instrumenty to akcje.

Specyficznym inwestorem instytucjonalnym są **Otwarte Fundusze Emerytalne** (OFE). Stanowią one istotną część systemu emerytalnego, tzw. II filar. Aktywa OFE mogą być lokowane m.in. w:

- **obligacje, bony** i inne papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa lub NBP oraz pożyczki i kredyty udzielane tym podmiotom,
- **depozyty bankowe** i bankowe papiery wartościowe,
- **akcje spółek** notowanych na giełdzie,
- **jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.**

Część II MAKROEKONOMIA

Rozdział XI

Procesy tworzenia wartości i produkcji w gospodarce

1. Podstawowe kategorie makroekonomii w postaci zasobów i strumieni.

*Makroekonomia zajmuje się zjawiskami i procesami zachodzącymi w skali całej gospodarki. Bada ich wzajemne związki i zależności w skali makro. Podstawowymi makrowielkościami są m.in.: produkcja, konsumpcję, popyt, ogólny poziom cen, eksport i import, inwestycje, zatrudnienie i bezrobocie. Są one wynikiem agregacji ich wielkości w skali mikro.*⁴²

Makrowielkości mogą występować w postaci zasobów albo w postaci strumieni. Zasób jest to stan danej wielkości w określonym momencie, natomiast strumień jest zmianą w określonym przedziale czasowym.

Typowymi przykładami wielkości występującymi w postaci zasobów są: majątek produkcyjny, zatrudnieni i bezrobocie. Natomiast w postaci strumieni występują: dochód, sprzedaż, wydatki, inwestycje i produkcja.

Rozróżnianie obu rodzajów wielkości ekonomicznych nie jest sprawą prostą. Między zasobami a strumieniami zachodzą ściśle związki co może komplikować czasem czytelność badań. Przykładem może tu być to iż rozmiary produkcji (zasób) będą się zmieniać w określonym kierunku w zależności od relacji między stanem zapasów a wielkością sprzedaży.

Agregacji dokonujemy w jednostkach naturalnych (rozmiary bezrobocia, zatrudnienia i w jednostkach pieniężnych. Zdecydowana większość agregatów w obszarze gospodarki wyrażana jest w jednostkach pieniężnych.

Nominalna wartość produkcji to suma wartości wszystkich dóbr wytworzonych w danym okresie wyrażona w cenach bieżących.

Dla badania zmian w **realnej wartości produkcji** wykorzystuje się ceny stałe, które korygują wielkości produkcji o inflację.

Aby otrzymać wielkości realne musimy uprzednio ilość produkcji za każdy rok pomnożyć wg ceny, którą przyjmujemy za stałą, tj. ceny z okresu, który przyjmujemy jako wyjściowy dla naszych obliczeń.

Innym sposobem otrzymania wielkości realnych jest metoda zwana deflowaniem. Deflowanie polega na podzieleniu nominalnej produkcji w cenach bieżących, wytworzonej w danym okresie, przez indeks ogólnego poziomu cen, wyrażający wzrost cen w okresie badanym (indeks ten pełni rolę deflatora).

⁴² R. Milewski (red.), Podstawy ekonomii, PWN, Warszawa 1998, s. 331

2. Modelowe ujęcie gospodarki

2.1. Ruch okrężny w gospodarce

Model ekonomiczny jest to odwzorowanie (opisanie) zjawisk i prawidłowości procesu gospodarczego, a także przy globalnym opisie prawidłowości funkcjonowania całej gospodarki.⁴³ Odwzorowanie (opisanie) zjawisk i prawidłowości procesu gospodarczego jest podstawowym zadaniem teorii ekonomicznej. W najbardziej ogólnym sensie model ekonomiczny jest synonimem teorii ekonomicznej.

Przedstawienie syntetycznego obrazu procesu gospodarczego jest nie możliwe bez zastosowania abstrakcji, bez wyodrębnienia najistotniejszych jego elementów oraz pominięcia zbędnych szczegółów. Takie wyszczególnienie warunków zawarte w teorii ekonomicznej nazywa się założeniami. Takim modelowym ujęciem gospodarki jest ruch okrężny, który ujmuje przepływ strumieni produktów i czynników wytwórczych między pomiotami gospodarującymi, w zamian za dokonywane za nie płatności.⁴⁴

Model 1 – najprostszy

Przedstawiając najprostszy model okrężnego obiegu produktu i dochodu przyjęto następujące założenia:

- gospodarka jest zamknięta, co oznacza, że nie ma powiązań z resztą świata,
- w gospodarce funkcjonują tylko gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa,
- występują tylko dwa rynki: rynek zasobów i rynek dóbr i usług,
- wszystkie dochody zostają wydatkowane,
- wszystkie dobra i usługi zostają sprzedane.

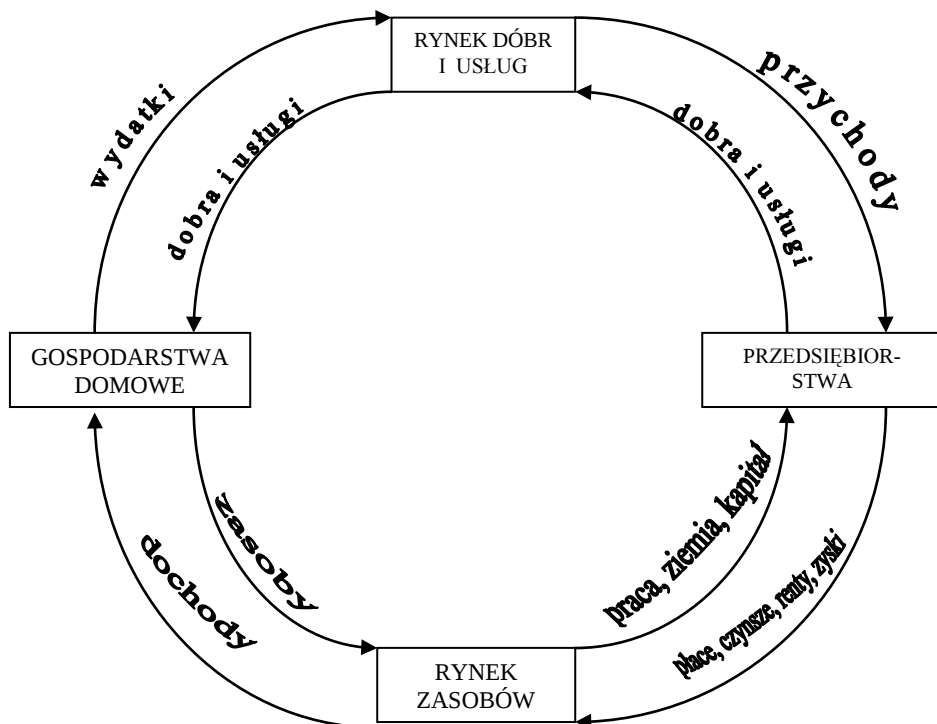
Rysunek 116 jest ilustracją obiegu okrężnego produktu i dochodu na rynku dóbr i usług i rysunku zasobów.

Obieg okrężny produktu (krąg wewnętrzny):

- gospodarstwa domowe na rynku zasobów oferują przedsiębiorstwom podaż usług czynników wytwórczych,
- przedsiębiorstwa wykorzystują te czynniki do produkcji dóbr i usług, produkty i usługi trafiają na rynek dóbr i usług, a w ostateczności do gospodarstw domowych - tak zamyka się krąg wewnętrzny, który przedstawia strumień produktu w gospodarce.

⁴³ K. Secomski (red), Mała Encyklopedia Ekonomiczna, PWE, Warszawa 1974, s. 467

⁴⁴ A. Jarosz, Podstawy makroekonomii, Oficyna Wydawnicza Fundacji Uniwersyteckiej KUL – Filia w Stalowej Woli, Drukarnia Kolor-Druk w Jarosławiu, Jarosław 2004, s. 14



Rys. 116 Obieg okrężny produktu (krąg wewnętrzny) i dochodu (krąg zewnętrzny)

Źródło: opracowanie własne

Ruch okrężny dochodów w gospodarce (krąg zewnętrzny):

- gospodarstwa domowe otrzymują – na rynku zasobów – dochody z tytułu świadczonych usług (płace, czynsze dzierżawne – renty, zyski), wypłacane przez przedsiębiorstwa za dostarczone i wykorzystane czynniki wytwórcze.
- gospodarstwa domowe wydają – na rynku dóbr i usług – swoje dochody na zakup od przedsiębiorstw dóbr i usług,
- przedsiębiorstwa za sprzedane produkty i usługi otrzymują pieniądze, potrzebne do zapłacenia za usługi czynników wytwórczych wykorzystanych w produkcji.

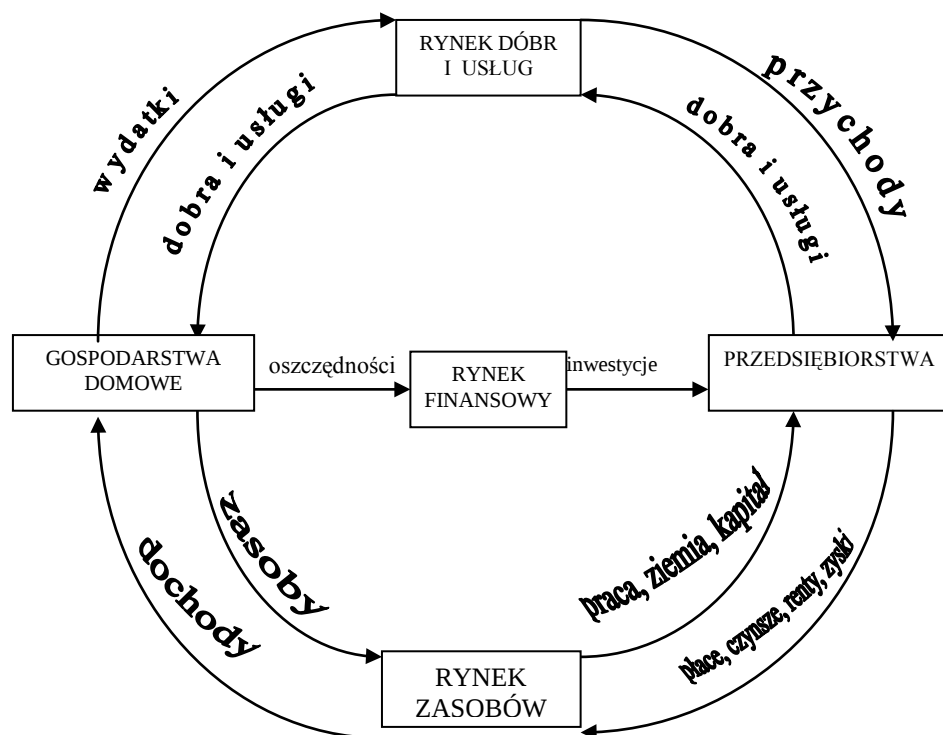
Model 2 – uwzględniający występowanie oszczędności i inwestycji

W modelu tym przyjmuje się, iż gospodarstwa domowe nie wydają całych swoich dochodów na zakup dóbr i usług. Część odprowadzają w postaci oszczędności. Banki pożyczają wolne środki finansowe przedsiębiorstwom, które przeznaczają je na inwestycje. Inwestycje są zakupem dóbr kapitałowych

– zakładów produkcyjnych, wyposażenia oraz zmian w zapasach, które mogą być używane do produkcji innych dóbr i usług.

Strumień oszczędności i inwestycji tworzy rynek finansowy, który pośredniczy w przepływie oszczędności z gospodarstw domowych do przedsiębiorstw. Na rynku finansowym pożyczkobiorcy pozyskują fundusze od pożyczkodawców za pośrednictwem instytucji finansowych, takich jak banki, czy giełdy.

Ilustracją modelu 2 jest rysunek 117.



Rys. 117 Obieg okrężny produktu i dochodu oraz inwestycji i oszczędności
Źródło: opracowanie własne

Przedstawione modele nie zmieniają swego charakteru, jeśli uwzględnimy w nich również przepływy pomiędzy przedsiębiorstwami. Również między gospodarstwami domowymi istnieją wzajemne przepływy rzeczowe i finansowe (np. sprzedaż dóbr konsumpcyjnych na rynku dóbr, sprzedaż ziemi pod budowę domów czy też usługi pracy w gospodarstwie domowym na rynku zasobów itp.).

Model 3 uwzględniający udział państwa

Model 2 ulega dalszemu skomplikowaniu, jeśli uwzględni się w nim udział państwa.

Rząd powiązany jest ze wszystkimi rodzajami rynków i podmiotów gospodarczych, za pośrednictwem pobieranych podatków, ponoszonych wydatków i zaciąganych pożyczek.

Z uzyskanych dochodów państwo dokonuje zakupu dóbr i usług, które są niezbędne do jego funkcjonowania (strefa budżetowa, nakłady inwestycyjne) oraz ponosi wydatki przeznaczone na finansowanie płatności transferowych. Transfery i wydatki rządowe powiększają możliwości nabywcze przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, natomiast podatki je ograniczają.

Model 4 uwzględniający występowanie powiązania gospodarki z zagranicą

W modelu tym import zwiększa podaż dóbr i usług, ale jednocześnie powoduje odpływ pieniędzy z gospodarki. Odwrotnie wygląda sytuacja przy eksporcie, gdzie sprzedaż produktów za granicę powoduje napływ pieniędzy do gospodarki.

Jeżeli wielkość eksportu jest wyższa od importu, wówczas zwiększa się strumień dochodu w gospodarce, i odwrotnie.⁴⁵ (zob. rys.118)

Wielkość eksportu pomniejszona o wielkość importu nazywana jest eksportem netto. Dodatni eksport netto stwarza możliwości wzrostu wydatków w gospodarce, natomiast ujemny eksport ogranicza te wydatki.

2.2. Przepływy międzygałęziowe W. Leontiefa⁴⁶

W. Leontief w swojej metodzie operuje się nie strukturą działową, lecz strukturą gałęziową. Uogólniając realne procesy zachodzące w gospodarce narodowej opisuje w jaki sposób przedsiębiorcy kupują i sprzedają między sobą wytworzone produkty, przy czym zbyt jednej produkcji (zwany output) stanowi podstawowy nakład (input) dla drugiej produkcji. Przedstawiając te wymiany międzygałęziowe za pomocą tablicy o podwójnym wejściu (input – output) Leontief stworzył prawdziwą makietę nowoczesnej gospodarki.

Metodologiczna strona koncepcji.

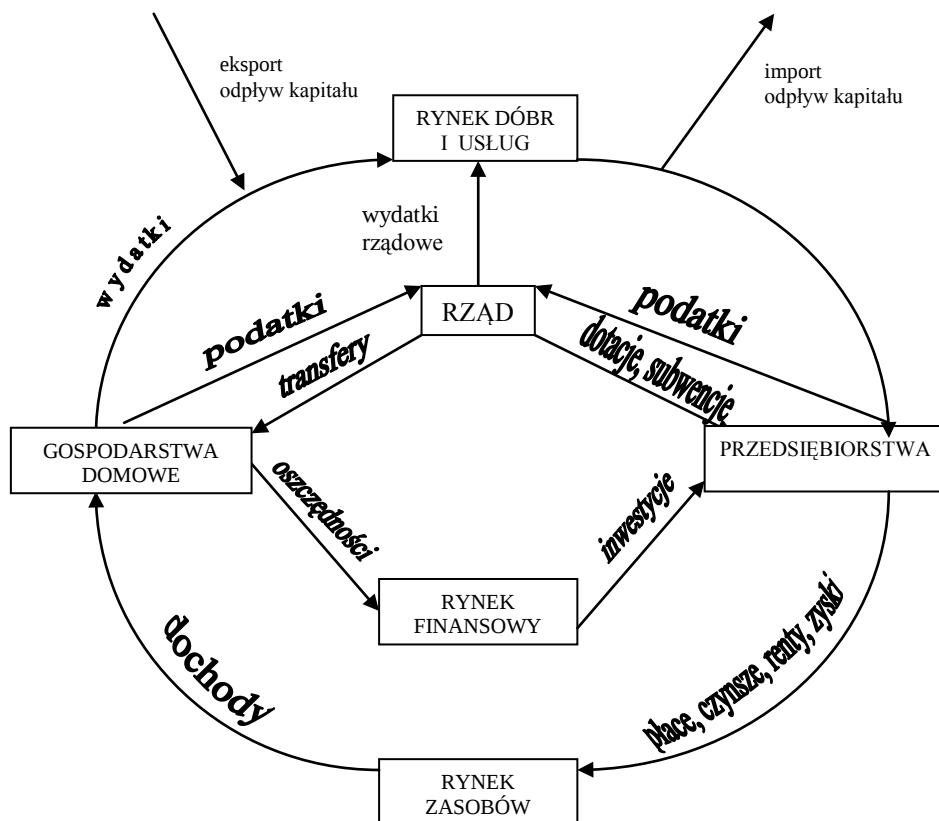
Załóżmy dla uproszczenia, że gospodarka narodowa składa się 4 gałęzi. Produkcję globalną każdej gałęzi oznaczamy: x_1, x_2, x_3, x_4 . Produkcja globalna każdej gałęzi przeznaczona jest:

- na użytek wewnętrzny gałęzi,

⁴⁵ W. Caban (red.), Podstawy makroekonomii, Wyd. POL-DRUK, Łódź 1993, s. 25

⁴⁶ W. Leontief urodził się w Petersburgu w 1905 r., tyt. Doktora uzyskał na uniwersytecie w Berlinie. W 1946 został profesorem Uniwersytetu Harvarda, w 1941 opublikował książkę pt. Struktura gospodarki amerykańskiej, w której przedstawił swoją słynną na cały świat metodę analizy przepływów międzygałęziowych.

- na potrzeby innych gałęzi,
- a to, co przeznaczone jest na spożycie indywidualne lub zbiorowe oraz na inwestycje i przyrost zapasów i rezerw – stanowi tzw. produkcję finalną.



Rys. 118 Ruch okrężny w gospodarce z uwzględnieniem eksportu i importu
Źródło: opracowanie własne

Pierwsza liczba przy x odpowiada wierszom i reprezentuje pochodzenie danego dobra z gałęzi oznaczonej odpowiednim numerem. Druga liczba przy x odpowiada kolumnom i reprezentuje przeznaczenie tego dobra dla innej gałęzi. Np. x_{32} oznacza, że dana a wielkość produkcji x pochodzi z gałęzi 3 (skąd) i przeznaczona jest dla gałęzi 2 (dokąd)

Wielkości na przekątnej: x_{11} , x_{22} , x_{33} , x_{44} wyrażają zużycie części produkcji globalnej gałęzi na wewnętrzne produkcyjne potrzeby tej gałęzi. Jeżeli gałąź nie zużywa własnej produkcji, wówczas w tym miejscu stawiamy 0.

Tabela 20. Schemat tablicy W. Leontiefa

Produkcja globalna gałęzi	Przepływy między gałęziami	Produkcja finalna
X_1	$X_{11}+X_{12}+X_{13}+X_{14}$	$+X_1$
X_2	$X_{21}+X_{22}+X_{23}+X_{24}$	$+X_2$
X_3	$X_{31}+X_{32}+X_{33}+X_{34}$	$+X_3$
X_4	$X_{41}+X_{42}+X_{43}+X_{44}$	$+X_4$

Źródło: opracowanie własne

Produkcja finalna

Produkcja finalna jako nadwyżka produkcji globalnej danej gałęzi nad potrzebami produkcyjnymi innych gałęzi oznaczona jest jedną liczbą odpowiadającą numerowi danej gałęzi. Oczywiście, produkcja finalna może być podzielona na różne części w zależności od przeznaczenia (konsumpcja, inwestycje, bądź przyrost zapasów i rezerw.

Import

Import może tu występować jako odrębna gałąź i jest on rozdysponowany zarówno między poszczególne gałęzie korzystające z importu, jak i między określone cele finalne.

Eksport

Eksport może występować w każdej gałęzi, a w tych gałęziach, które, które nie importują i nie eksportują, pojawi się w odpowiednim miejscu wartość zerowa. Składniki kolumny wyrażają koszty materiałowe poszczególnych gałęzi. Np. kolumna, w której na drugim miejscu zawsze występuje jedynka lub dwójka itd., informuje skąd, czyli z jakiej gałęzi i jakiej wielkości pochodzą koszty zużycia materiałowego.

Dorobek naukowy Leontiefa nie ogranicza się bynajmniej do przedstawienia struktury rozdysponowania produkcji globalnej i pokazania struktury kosztów materiałowych. Leontief pragnął, aby jego metoda mogła być praktycznie użyteczna dla planowania bądź w skali gospodarki narodowej, bądź nawet skali większych korporacji przemysłowych. W tym celu wprowadził on do swej tablicy niezwykle ważne pojęcie współczynników nakładów techniczno-ekonomicznych.

Informują one o tym, ile trzeba wydatkować danego surowca na jednostkę produktu, np. ile zużywa się węgla na wytworzenie 1 kWh energii elektrycznej.

Oznaczamy je symbolem a . Będzie ich tyle, ile jest wierszy i kolumn, czyli a^2 . W celu uproszczenia i skrócenia prezentacji pełnej analizy tablicy współ-

czynników, ograniczymy się do kilku przykładów, które łatwo uogólnić i uporządkować w pełnej tablicy:

$$a_{11} = x_{11}/X_1 = 50/300 = 0,17$$

czyli gałąź 1 musi dostarczyć na własne potrzeby 50 jednostek danej produkcji, aby za ich pomocą wytworzyć produkcję globalną wynoszącą 300 jednostek, lub

$$a_{21} = x_{21}/X_1 = 110/300 = 0,37,$$

lub

$$a_{23} = x_{23}/X_3 = 420/1000 = 0,42.$$

Gałąź 2 musi dostarczyć 110 jednostek produkcji gałęzi 1, aby wytworzyć 300 jednostek produkcji globalnej, lub gałąź 2 musi dostarczyć 420 jednostek produkcji gałęzi 3, aby wytworzyć 1000 jednostek produkcji globalnej gałęzi 3.

W ten sposób, znając wielkość przepływów i wartości produkcji globalnych, można obliczyć wszystkie współczynniki nakładów na jednostkę produkcji.

Na podstawie równania określającego wartość współczynnika nakładów można wykazać, że wartość dóbr z gałęzi 1 przeznaczonych do gałęzi 1, 2, 3, ..., n, równa się iloczynowi produktu globalnego gałęzi 1 i współczynnika nakładów, czyli:

$$x_{11} = a_{11} \cdot X_1$$

$$x_{21} = a_{21} \cdot X_1$$

$$x_{n1} = a_{n1} \cdot X_1$$

Leontief mógł więc rozwinąć swój wyjściowy schemat tablicy wg wzoru gałęzi 1:

$$x_1 = a_{11} \cdot X_1 + a_{12} \cdot X_2 + a_{13} \cdot X_3 + a_{14} \cdot X_4 + \dots + a_{1n} \cdot X_n + x_{1f}$$

Na podstawie danej liczby równań, odpowiadającej liczbie gałęzi występujących w gospodarce narodowej, można łatwo obliczyć jedną z trzech niewiadomych, tzn. bądź produkcję globalną, bądź współczynniki nakładów, bądź produkcję finalną w poszczególnych gałęziach.

2.3. Bilans gospodarki Oskara Langego

W schemacie bilansu gospodarki narodowej Oskara Langego w układzie wierszy uzyskujemy informację, ile dana gałąź świadczy na rzecz innych gałęzi i w jakim stopniu dostarcza wytworzone przez siebie dobra finalne na cele kon-

sumpcyjne i inwestycyjne. W układzie kolumn uzyskujemy informację, jak kształtuje się struktura kosztów materiałowych C , kosztów osobowych V oraz jak dużą daną gałąź wytworzyła nadwyżkę ekonomiczną M .

Cechą charakterystyczną bilansu gospodarki narodowej jest to, że suma produkcji globalnych poszczególnych gałęzi w układzie wierszy równa się sumie produkcji globalnych gałęzi w układzie kolumn.

Tabela 21. Schemat bilansu gospodarki narodowej

	Numer kolejny gałęzi	Przepływy międzygałęziowe dla n gałęzi	Odbiorcy produkcji finalnej			Produkt globalny
			x	w tym		
				konsumenci K	inwestorzy A	
ćwiartka II	1	$X_{11}+X_{12}+X_{13}+X_{14}...X_{1n}$	X_1	K_1	A_1	X_1
	2	$X_{21}+X_{22}+X_{23}+X_{24}...X_{2n}$	X_2	K_2	A_2	X_2
	3	$X_{31}+X_{32}+X_{33}+X_{34}...X_{3n}$	X_3	K_3	A_3	X_3
	·	·	·	·	·	·
	·	·	·	·	·	·
	·	·	·	·	·	·
	n	·	X_n	K_n	A_n	X_n
	·	·				
	·	·				
	·	$X_{21}+X_{22}+X_{23}+X_{24}...X_{2n}$				
	Razem koszty materiałowe	$C_1+C_2+C_3+C_4...C_n$	x	K	A	X
ćwiartka III	Koszty osobowe	$V_1+V_2+V_3+V_4...V_n$	ćwiartka II =X			
	Nadwyżka brutto	$M_1+M_2+M_3+M_4...M_n$				
	Produkt globalny	$X_1+X_2+X_3+X_4...X_n$				

Źródło: Opracowanie własne

Ujęcia Leontieffa i O. Langego, wzajemnie się uzupełniają i w sposób bardziej pogłębiony umożliwiają analizę bilansu gospodarki narodowej. Mamy tu bowiem równocześnie uwzględnioną zarówno strukturę substancji rzeczowej, jak i strukturę wartościową. Można np. łatwo obliczyć, czego będzie potrzebo-

wał przyrost produkcji samochodów od przemysłu stalowego, hutnictwa, przemysłu chemicznego itp.

3. Podstawowe kategorie produktu i dochodu narodowego

Produkcja globalna w przedsiębiorstwie

Wartość wytworzonej produkcji dóbr i usług w ciągu roku w przedsiębiorstwie nazywa się produkcją globalną.

Wartość dodana

Wartość dodana jest sumą nowo wytworzonej wartości w przedsiębiorstwie.

Produkcja finalna

Produkcja finalna występuje wtedy, kiedy zakończony został proces produkcji i dane dobro nie podlega już dalszemu przetwarzaniu w kraju.

Tabela 22. Obliczanie wartości dodanej

Kolejne etapy produkcji	Wpływy ze sprzedaży	Koszty materiałów lub dóbr pośrednich	Wartość dodana
	1	2	$3 = 1 - 2$
Drewno	20	0	20
Deski	30	20	10
Produkcja mebli	60	30	30
Meble w sklepie	65	60	5
	175	110	65

Źródło: opracowanie własne

Meble trafiają do handlowca, który sprzedaje klientowi produkt finalny (meble) za 65 jednostek. Tyle samo wynosi suma wartości dodanej ze wszystkich odrębnych, kolejnych etapów produkcji.

Suma wpływów ze sprzedaży na poszczególnych etapach wynosi 175 jednostek. Jest to suma produkcji globalnej wszystkich uczestników wytwarzających meble. Przy produkcji globalnej występuje problem „podwójnego liczenia”. Dlatego też produkcja globalna nie jest właściwą miarą wzrostu gospodarczego.

Wartość dodana nie pokrywa się z produkcją finalną w poszczególnych działach, ale łączna suma wartości dodanej w gospodarce narodowej będzie zawsze równać się łącznej wartości produkcji finalnej.

Oznacza to, że proces tworzenia wartości dodanej i proces tworzenia substancji rzeczowej dochodu narodowego nie pokrywają się ze sobą w poszczególnych przedsiębiorstwach, gałęziach i działach, ale dają ten sam wynik w całej gospodarce narodowej.

Każde przedsiębiorstwo, każda działalność produkcyjna lub usługowa, bez względu na jej charakter, przyczynia się do tworzenia nowych wartości tworzących dochód narodowy, ale nie każda ludzka działalność tworzy dobra i usługi finalne.

Produkt Krajowy Brutto (PKB)

Jedną z podstawowych kategorii makroekonomicznych jest produkt krajowy brutto. Jest on miarą wytworzonej produkcji na terytorium danego kraju w danym okresie (zazwyczaj w ciągu roku), bez względu na to czy została ona wytworzona przez podmiot krajowy czy zagraniczny.⁴⁷

Metody liczenia PKB

PKB można obliczyć jedną z trzech metod:

- metodą sumowania produktów,
- metodą sumowania dochodów,
- metodą sumowania wydatków.

Metoda sumowania produktów

Metoda sumowania produktów polega na dodawaniu wartości produktów i usług wytworzonych w danej gospodarce w ciągu roku.

Przy posługiwaniu się tą metodą istnieje niebezpieczeństwo wielokrotnego sumowania tych samych elementów. I tak, w przypadku takich produktów, jak: zboże, mąka i chleb - jeśli dodano by do siebie wartość zboża, mąki i chleba, to trzykrotnie policzono by wartość zboża i dwukrotnie wartość mąki, bowiem w cenie mąki mieści się wartość zboża, a w cenie chleba mieści się wartość zużytej mąki. Natomiast obliczając PKB liczy się wyprodukowane produkty i usługi tylko jeden raz. Dlatego sumuje się tzw. wartość dodaną lub dodaje się tylko tzw. dobra finalne.

Wartość dodana, jak sama nazwa wskazuje, dotyczy tylko wartości dodatkowej, nowo wytworzonej w danym stadium produkcyjnym. Licząc PKB dodaje się do siebie tylko nową wartość w poszczególnych fazach procesu produkcji.

Dobra finalne są to dobra nabywane przez ostatecznego użytkownika, zarówno konsumpcyjne jak i inwestycyjne. Cechą charakterystyczną tych ostatnich jest to, iż nie zużywają się one całkowicie w jednym cyklu produkcyjnym.

Natomiast te dobra, które zostają całkowicie zużyte w jednym cyklu produkcyjnym nazywa się dobrami pośrednimi. W omawianym przykładzie zboże i mąka są dobrami pośrednimi, a chleb jest dobrem finalnym.

⁴⁷ A. Jarosz, Podstawy..., op.cit., s. 24

Warto jednak zwrócić uwagę na to, że takie samo dobro, np. mąka, może być albo dobrem finalnym, gdy jest zużywane przez ostatecznego użytkownika (w gospodarstwie domowym), albo dobrem pośrednim, gdy jest zużywane w procesie produkcji innych dóbr (np. przy wypieku chleba).

Aby uniknąć wielokrotnego liczenia tych samych elementów, przy obliczaniu PKB dodaje się wartość wyprodukowanych w danym roku dóbr finalnych.

Metoda sumowania dochodów

Metoda sumowania dochodów polega na dodawaniu dochodów, powstałych przy wytwarzaniu produktów i usług w ciągu roku.

suma dochodów z procesu produkcji = sumie wartości dodanej = PKB

Oczywiście uwzględnia się tylko te dochody, które są właściwe dla procesu produkcji. Są to różnego rodzaju płace, procenty i zyski. Natomiast wszystkie inne nie związane z produkcją nie są uwzględniane w rachunku PKB (np. płatności budżetowe czyli transfery w postaci rent, emerytur, różnych zasiłków, stypendiów i innych, za które nie są pobierane jakiekolwiek świadczenia).

Metoda sumowania wydatków

Metoda sumowania wydatków polega na dodawaniu wydatków na dobra finalne wytworzone przez przedsiębiorstwa krajowe, które obejmują: wydatki na dobra konsumpcyjne (C), wydatki na krajowe dobra inwestycyjne (I), wydatki rządowe na wytwarzane w kraju finalne produkty i usługi, z wyłączeniem płatności transferowych (G), a także wydatki zagraniczne na krajowe dobra eksportowane (E_x). Bierze się tutaj pod uwagę tylko wydatki na dobra krajowe, pomijając wydatki stanowiące łączny import.

$$PKB = C + I + G + E_x - I_m$$

Różnicę między eksportem a importem możemy zapisać jako tzw. Eksport netto (X) i wówczas wzór na PKB przyjmie postać:

$$PKB = C + I + G + X$$

Aby zapewnić identyczność wyników rachunku danego metodą sumowania wydatków z rachunkiem PKB sumowania produktów, dokonuje się pewnych korekt związanych z podatkami pośrednimi i subsydiami. Przedsiębiorstwa muszą przeznaczać część swoich przychodów ze sprzedaży na zapłacenie podatków pośrednich, np. podatku VAT. Podatki te obniżają kwotę, jaką przedsiębiorstwa mogą przeznaczyć na zakup czynników produkcji.

Dlatego należy odjąć wielkość podatków pośrednich od PKB. Z kolei subsydia otrzymywane przez przedsiębiorstwa z budżetu państwa oznaczają zwięks-

szenie przychodów przedsiębiorstw i przekładają się na wzrost wydatków na czynniki produkcji. Stąd też subsydia muszą włączać się do rachunku PKB.

PKB w cenach czynników produkcji i w cenach rynkowych.

PKB w cenach czynników produkcji jest miarą produkcji krajowej z pominięciem podatków pośrednich i uwzględnieniem subsydiów. Taki rachunek będzie odpowiadał obliczaniu PKB metodami sumowania produktów i sumowania dochodów.⁴⁸

PKB w cenach rynkowych jest miarą produkcji krajowej z uwzględnieniem podatków pośrednich. Ta kategoria zakłada cenę płaconą przez ostatecznych odbiorców.

4. Produkt narodowy brutto i dochód narodowy

PKB pokazuje wartość produkcji wytworzonej na terytorium danego kraju bez względu na to kto jest jej właścicielem. Natomiast produkt narodowy brutto (PNB) uwzględnia odpływ dochodów za granicę w wyniku pracy cudzoziemców i obcych przedsiębiorstw, a także napływ dochodów do kraju z tytułu znajdujących się za granicą przedsiębiorstw i pracujących tam obywateli. Korekta PKB uwzględniająca wynik tych przepływów dochodu stanowić będzie produkt narodowy brutto (PNB). Jeżeli napływ dochodów z zagranicy jest większy od odpływów dochodu mamy do czynienia z dochodami netto i wówczas PNB będzie równy PKB powiększonemu o tę wartość.

Przez dochody netto z zagranicy rozumie się nadwyżkę wpływów z zagranicy z tytułu świadczonych usług przez krajowe czynniki produkcji nad odpływem dochodów powstałych w kraju w wyniku świadczenia usług przez cudzoziemców. Oczywiście prowadzony pomiar będzie się odnosił tylko do dochodów, a nie na przykład do bogactwa rozumianego jako zasób majątku gromadzony przez dłuższy czas. Produkt narodowy brutto (PNB) jest więc miarą łącznych dochodów osiąganych przez obywateli danego kraju w jakimś okresie (zazwyczaj w ciągu roku), niezależnie od miejsca świadczenia usług przez czynniki produkcji.⁴⁹

Produkt narodowy netto (PNN tj. DN) jest to produkt narodowy brutto pomniejszony o wartość amortyzacji.

$$\text{PNN (DN)} = \text{PNB} - \text{amortyzacja}$$

Amortyzacja w ekonomii jest odzwierciedleniem zużycia wyposażenia kapitałowego w procesie produkcji w danym okresie. Zużywanie się zasobu kapitału fizycznego jest równoznaczne z tym, że część dóbr wytwarzanych w gospodarce (tj. dóbr inwestycyjnych) trzeba przeznaczyć na jego odtworzenie.

⁴⁸ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 34

⁴⁹ M. Burda, C. Wypłosz, Makroekonomia. Podręcznik europejski, PWE, Warszawa 1995, s. 38

Produkt Narodowy Netto (PNN). W potocznym rozumieniu posługujemy się nie kategorią PNN lecz kategorią dochodu narodowego (DN), którego wartość dokładnie odpowiada PNN w cenach czynników produkcji:

$DN = PNN \text{ w cenach czynników produkcji} = PNB \text{ w cenie czynników produkcji} - \text{amortyzacja}$

Ponieważ w praktyce występują duże trudności z dokładnym oszacowaniem amortyzacji dlatego też najczęściej posługujemy się kategorią produktu narodowego brutto.

Dochody osobiste (DO)

Odnosząc się do wysokości dochodów ludności należy dodać jeszcze dwie kategorie dochodu, a mianowicie: dochody osobiste i rozporządzalne dochody osobiste.

DO - są to dochody jakie gospodarstwa domowe w zamian za świadczoną pracę uzyskują od przedsiębiorstw. Jest to dochód od którego wcześniej przedsiębiorstwa odjęły wartość amortyzacji, podatki bezpośrednie na rzecz państwa oraz tzw. zyski nie podzielone przeznaczone na rozwój przedsiębiorstwa.

PG	Zużycie pośrednie					
	PNB w cenach rynkowych	Dochód z zagranicy	Dochód z zagranicy	Amortyzacja		
		G.-wydatki państwa	PKB w cenach rynkowych			
		I - inwestycje			Podatki pośrednie	Dochód z czynszów
		NX-export n			Dochód Narodowy DN=PNN W cenach Czynników produkcji	Zyski
		C-Konsumpcja		Dochody z pracy na własny rachunek		
				Wynagrodzenia i płace		

Rys. 119 Zależności kategorii rachunków narodowych
Źródło: D. Begg, S. Fische, R. Dornbusch, Warszawa 2003, s. 36

Rozporządzalne dochody osobiste (RDO)

RDO – są to dochody osobiste pomniejszone o podatki bezpośrednie płacone przez gospodarstwa domowe i powiększone o ewentualne płatności transferowe w postaci rent, emerytur czy innych zasiłków. Informują one o tym, jaką kwotę środków pieniężnych gospodarstwa domowe mogą przeznaczyć na konsumpcję i oszczędności.

5. Mierniki dobrobytu ekonomicznego

Aby móc dokładnie określić wysokość dochodu narodowego lub PNB w zależności od liczby mieszkańców stosujemy wskaźnik tzw. per capita, czyli w przeliczeniu na głowę.

Przez długi okres w teorii ekonomii utożsamiano dobrobyt społeczny z dobrami ekonomicznymi, mierzonymi wielkością dochodu narodowego. Prowadziło to do stawiania znaku równości między wsk. DNB czy DNN i wskaźnikiem dobrobytu.

Mierzenia dobrobytu nie możemy jednak ograniczać tylko do miar ekonomicznych.⁵⁰ Zadowolenie nie zależy jedynie od ilości dostarczanych dóbr i usług. Z tych samych dóbr można bowiem różne zadowolenie. Dlatego też należy sięgnąć do dorobku takich nauk jak psychologia, socjologia czy biologia, które są w stanie wzbogacić relacje między produkcją a konsumpcją.

Tocząca się dyskusja na temat mierzenia dobrobytu społecznego ma jednak na celu nie tylko znalezienie dla niego adekwatnych miar. Chodzi również o tworzenie pożądanego wzorca takiego dobrobytu, do którego należy dążyć. Często pojawia się tu termin „jakość życia”, różnie definiowany przez autorów. Definiuje się go np. jako miarę fizycznego, duchowego i społecznego zadowolenia. Tak rozumianą jakość życia coraz trudniej mierzyć wsk. DNB, stąd różne jego modyfikacje. Takim miernikiem jest „dobrobyt ekonomiczny netto”. Jest miarą, wywodzącą się z DNB, ale uwzględniającą pewne, istotne zmiany.

Zostaje on z jednej strony pomniejszony o pewne elementy, które stanowią zagrożenie dla tego dobrobytu, z drugiej zaś powiększony o te elementy dobrobytu społecznego, które zostały pominięte w DNB. Najważniejsze uwzględnione modyfikacje obejmują: wartość czasu wolnego, podziemną gospodarkę oraz niszczenie środowiska naturalnego.

Najważniejsze uwzględnione modyfikacje obejmują: wartość czasu wolnego, podziemną gospodarkę oraz niszczenie środowiska naturalnego.

Wartość czasu wolnego

Po przekroczeniu pewnego poziomu konsumpcji dóbr i usług coraz większego znaczenia nabiera czas wolny. Należy zauważyć, że czas wolny to nie tylko bierny wypoczynek, ale także różne formy działalności ekonomicznej społec-

⁵⁰ W. Caban, Podstawy..., op.cit., s.28-29

czeństwa takie m.in. jak: przygotowanie posiłków, sprzątanie, malowanie okien itp. Wartość tych prac nie jest liczona do DNB, a które w istotny sposób przyczyniają się do powiększenia dobrobytu społecznego.

Najważniejsze uwzględnione modyfikacje obejmują: wartość czasu wolnego, podziemną gospodarkę oraz niszczenie środowiska naturalnego.

Tabela 23. Wskaźnik PKB per capita w wybranych krajach

Państwo	Waluta	PKB per capita			
		2006	2007	2008	2009
Afganistan	USD	281	345	405	486
Argentyna	USD	5474	6604	8189	7626
Austria	USD	38919	44850	49739	45562
Belgia	USD	37838	43161	47194	43671
Chiny	USD	2069	2651	3414	3744
Estonia	USD	12359	15938	17541	14238
Finlandia	USD	39458	46505	50905	44581
Francja	USD	35848	40644	44471	41051
Grecja	USD	23682	27689	31174	29240
Indie	USD	857	1105	1067	1192
Japonia	USD	34148	34264	38268	39738
Kanada	USD	39162	43185	45003	39599
Kuwejt	USD	39070	43087	54260	-
Luksemburg	USD	90643	106831	117955	105044
Niemcy	USD	35429	40468	44264	40670
Polska	USD	8958	11157	13857	11273
Portugalia	USD	18996	21770	23708	21903
Republika Czeska	USD	13887	16858	20729	18139
Rosja	USD	6947	9146	11743	8684
Szwecja	USD	43949	50558	52884	43654
Ukraina	USD	2302	3069	3899	2468
USA	USD	44663	46627	47209	45989
Węgry	USD	11220	13799	15408	12868
Wielka Brytania	USD	40251	45901	43361	35989
Włochy	USD	31614	35641	38385	35084

Zródło: www.worldbank.org

Wartość czasu wolnego

Po przekroczeniu pewnego poziomu konsumpcji dóbr i usług coraz większego znaczenia nabiera czas wolny. Należy zauważyć, że czas wolny to nie tylko bierny wypoczynek, ale także różne formy działalności ekonomicznej społeczeństwa takie m.in. jak: przygotowanie posiłków, sprzątanie, malowanie okien itp. Wartość tych prac nie jest liczona do DNB, a które w istotny sposób przyczyniają się do powiększenia dobrobytu społecznego.

Podziemna gospodarka

Obserwujemy duże rozmiary podziemnej gospodarki i szybki jej wzrost. Dochody z takiej działalności nie są uwzględniane w DNB. Szacuje się, że przynosi ona 5, 10, 15 a nawet więcej procent łącznej produkcji. To właśnie wysokie podatki stanowią istotną przyczynę takiej działalności.

Niszczenie środowiska naturalnego⁵¹

Jeśli dwa poprzednie elementy powiększały wskaźnik dobrobytu, to niszczenie środowiska naturalnego wskaźnik ten pomniejsza. W bardzo wielu przypadkach produkcji dóbr towarzyszy produkcja zanieczyszczeń, które zatrują ziemię, wodę oraz powietrze. Stanowią one dodatkowe koszty związane z produkcją dóbr, które obciążają całe społeczeństwo.

Powinno się zatem dodać do tradycyjnie liczonego PNB (DNB) szacunkową wartość produkcji z szarej strefy, infrastruktury publicznej (chodniki, drogi, parki) oraz równowartość czasu wolnego. Natomiast odjąć szacunkowe wartości związane z zanieczyszczeniem środowiska i wydatkami na obronę narodową.

⁵¹ H. Rogall, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Wyd. ZYSK I S-ka, Poznań 2010, s. 31

Mechanizm równowagi w gospodarce

1. Pojęcie mechanizmu równowagi

Zrównanie agregatowego popytu i agregatowej podaży, a więc w warunkach równowagi na rynku towarów można mówić o poziomie faktycznego dochodu narodowego.

Agregatowy popyt to łączną ilość towarów, jaką nabywcy decydują się zakupić w danych warunkach. Warunki agregatowego popytu będą przede wszystkim zależeć od ogólnego poziomu cen i wysokości dochodów ludzi.

W znaczeniu funkcjonalnym agregatowy popyt będzie malejącą funkcją ogólnego poziomu cen i rosnącą funkcją dochodów ludności.

Natomiast przez **agregatową podaż** rozumiemy łączną ilość towarów, jaką producenci decydują się w danych warunkach wytworzyć i dostarczyć na rynek.

Na agregatową podaż mają wpływ następujące czynniki: zasoby czynników produkcji i efektywność ich wykorzystania, ogólny poziom cen, a także koszty produkcji.

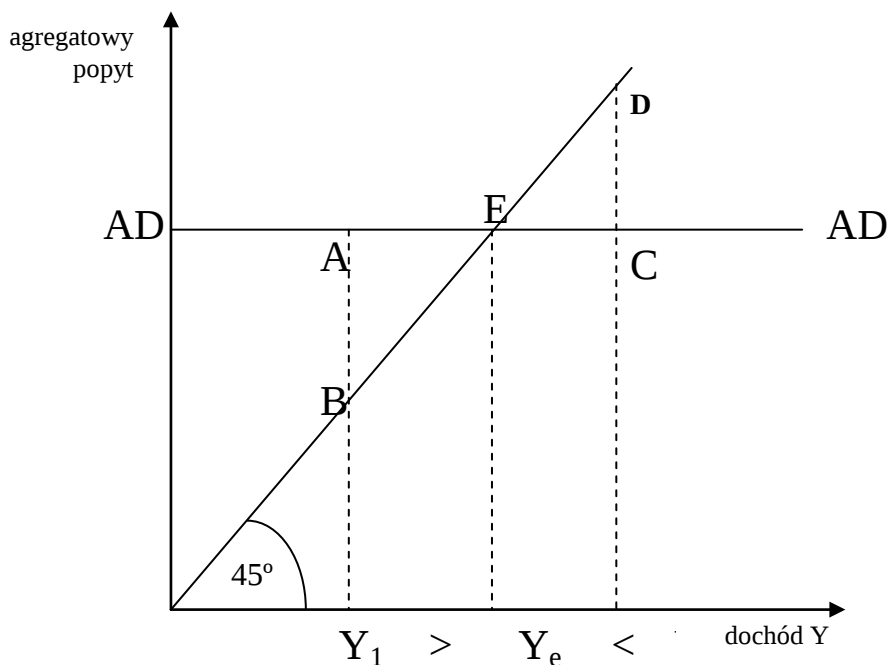
Przyjmując równowagę jako stan w którym łączne zamierzone (planowane) wydatki na towary są równe wielkości produkcji tych towarów. Oznacza to sytuację, w której kupujący będą nabywać tyle towarów ile jest dostępnych na rynku przy czym istotne jest, aby wielkość produkcji towarów była dokładnie równa ilości towarów, jaką nabywcy zamierzają kupić. Natomiast **nierównowaga** oznacza, że zamierzone (planowane) wydatki na towary nie są równe wielkości produkcji tych towarów.

Rysunek 120 przedstawia stan równowagi przy stałym poziomie agregatowego popytu.

Linia 45 pokazuje więc, jakie powinny być rozmiary dochodu narodowego i agregatowego popytu, aby na rynku towarów była zachowana równowaga.

Autonomiczny charakter agregatowego popytu na towary – czyli nie zależnego od poziomu dochodu – odzwierciedla przebieg prostej AD (na wykresie jest to pozioma, pogrubiona linia).

Równowagę wskazuje punkt równowagi E oznaczający miejsce przecięcia poziomu agregatowego popytu oraz wielkości dochodu z linią 45°. Jest to punkt, w którym wielkość agregatowego popytu na poziomie AD jest równa wielkości dochodu narodowego w ilości Y_e .



Y – poziom dochodu, AD – poziom agregatowego popytu, E – punkt równowagi, 45° – linia 45° dzieląca wykres na dwie równe części

Rys. 120 Sytuacja równowagi przy stałym poziomie agregatowego popytu

Źródło: opracowanie własne

Jeżeli wytworzony dochód narodowy jest wyższy od poziomu zapewniającego równowagę, tj. przy poziomie Y_2 to na rynku towarów powstałaby nadwyżka podaży o rozmiarach CD . Ta nadwyżka nie sprzedanych towarów spowodowałaby ograniczenie produkcji do poziomu Y_e . Tę tendencję wskazuje strzałka skierowana w lewo. Natomiast gdy wytworzony dochód narodowy był niższy od istniejącego popytu na towary i ukształtował się np. na poziomie Y_1 , to wystąpiłaby nadwyżka popytu o wielkości AB . Taka sytuacja zachęcałaby producentów do zwiększenia produkcji (wzrost produkcji jest możliwy dzięki pełniejszemu wykorzystaniu czynników produkcji, które dotychczas nie były w pełni wykorzystane) do poziomu Y_e . Tendencje wzrostu produkcji oznaczono strzałką skierowaną w prawo.

Wnioski:

- Jeżeli mamy do czynienia z nierównowagą to na rynku towarów wystąpi tendencja do ustalenia się dochodu narodowego na poziomie wyznaczonym, przez agregatowy popyt na towary. Będzie to jednocześnie

wpływać na ustalanie się dochodu narodowego na poziomie zapewniającym równowagę.

- Natomiast równowaga wystąpi wówczas, gdy dochód narodowy będzie równy agregatowemu popytowi na towary. Najważniejsze jest tutaj to, że poziom faktycznego dochodu narodowego wytwarzanego w gospodarce będzie wyznaczony przez poziom agregatowego popytu na towary.

Warunek równowagi możemy określić w sposób następujący:

$$Y = AD$$

gdzie:

Y – dochód narodowy wytworzony w gospodarce w pewnym okresie,

AD – planowany agregatowy popyt na towary w tym samym okresie.

2. Funkcja konsumpcji

Równowaga uzyskana w punkcie *E* na rysunku 120 uzmysławia nam jej sam mechanizm, jednakże w praktyce może okazać się niewystarczające z racji wysokiego stopnia agregacji kategorii popytu. Dlatego koniecznym jest dokonanie dezagregacji, czyli podzielenia łącznego popytu na mniejsze elementy składowe. W rezultacie otrzymamy cztery elementy stanowiące wydatki na dobra konsumpcyjne, wydatki na dobra inwestycyjne, wydatki rządowe, a także eksport netto.

Szersze (bliższe) zrozumienie warunków równowagi wymaga dezagregacji łącznego popytu na następujące elementy składowe: wydatki na dobra konsumpcyjne, wydatki na dobra inwestycyjne, wydatki rządowe, a także eksport netto. Przedstawia to poniższy wzór

$$AD = C + I + G + X$$

gdzie:

AD – agregatowy popyt,

C – wydatki na dobra konsumpcyjne,

G – wydatki rządowe,

X – eksport netto

W dalszych rozważaniach skoncentrujemy się przede wszystkim na dwóch czynnikach, jakimi są konsumpcja i inwestycje, co odpowiada podstawowemu modelowi ruchu okrężnego odbywającego się między gospodarstwem domowym i przedsiębiorstwem.

$$AD = C + I$$

Na podstawie powyższej formuły możemy określić funkcję konsumpcji. Wiemy, że gospodarstwa mogą wydawać środki, określone jako rozporządzalne dochody osobiste. Są to zatem pieniądze, które mogą być wykorzystane na różnego rodzaju zakupy. Oczywiście pamiętamy, że w rzeczywistości nie wydaje się całości dochodów na bieżącą konsumpcję, lecz część z tej sumy odkłada się w formie oszczędności.

Dlatego można założyć, że dochody będą sumą wydatków konsumpcyjnych i oszczędności, co możemy zapisać w następującej formule:

$$Y = C + S$$

gdzie:

Y – poziom dochodu narodowego,

C - wydatki na dobra konsumpcyjne,

S - poziom oszczędności.

Ze wzoru wynika, iż przy danym poziomie dochodów, im większe będą wydatki konsumpcyjne, tym mniejsza część dochodów przypadnie na oszczędności i odwrotnie. Tak więc decyzje gospodarstw domowych w sprawie wysokości wydatków konsumpcyjnych są zarazem decyzjami w sprawie oszczędzania. Decyzje te będą zależeć od szeregu czynników ekonomicznych, z których podstawową rolę odgrywają: wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz wielkość nagromadzonego majątku, inaczej bogactwa.

Z punktu widzenia funkcji konsumpcji kluczowe znaczenie będzie miała tu wysokość dochodów.

Funkcja konsumpcji oznacza zależność między wydatkami konsumpcyjnymi, a bieżącymi dochodami. W skali makroekonomicznej funkcja pokazuje poziom zamierzonych łącznych wydatków konsumpcyjnych przy różnych poziomach dochodu narodowego.

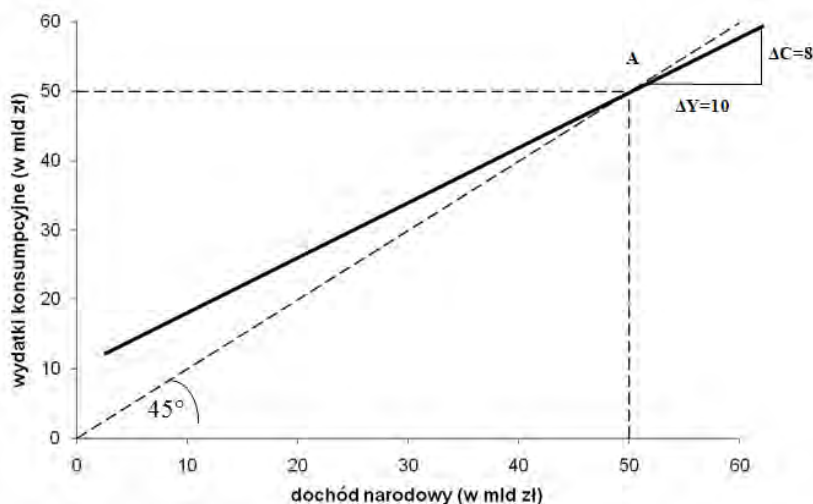
Cztery cechy zależności między wydatkami konsumpcyjnymi a dochodem narodowym:

- Przy relatywnie niskim poziomie dochodu wydatki konsumpcyjne będą wyższe od dochodu. Ludzie biedni często chcąc przeżyć, muszą na swoje podstawowe potrzeby wydawać więcej aniżeli zarabiają. Oczywiście finansowanie tych wydatków odbywa się najczęściej przy pomocy zaciąganych pożyczek. W skali globalnej sytuacja taka może oznaczać finansowanie bieżącej konsumpcji z długu zagranicznego;
- Przy przekroczeniu pewnego poziomu dochodu wydatki konsumpcyjne będą niższe od dochodu, co wskazuje, że część dochodu będzie przeznaczana na oszczędności;
- Przy wyższych poziomach dochodu wydatki konsumpcyjne są wyższe, ale ich udział w dochodzie będzie coraz niższy. Ten stosunek wydat-

ków konsumpcyjnych do dochodu (C/Y) będziemy określać tzw. **przebiegłą skłonnością do konsumpcji**, informującą jaka część dochodu jest przeznaczana na konsumpcję;

- Wraz z przyrostem dochodu będą także wzrastać wydatki konsumpcyjne. Stosunek przyrostu wydatków konsumpcyjnych do przyrostu dochodu nazywamy **krańcową skłonnością do konsumpcji**.

($k_{sk} = \Delta C / \Delta Y$).⁵²



Rys. 121 Funkcja konsumpcji

Źródło: R. Milewski (red.), Podstawy..., op.cit., s. 360

Na osi pionowej zaznaczono wielkość wydatków konsumpcyjnych, a na osi poziomej wysokość dochodu narodowego. Dla dokładnego uchwycenia obu wielkości posłużono się linią 45° dzieląc wykres na wie równe części. Natomiast pogrubioną linią oznaczono rozmiary funkcji konsumpcji. Obydwie linie przecinają się w punkcie A przy dochodzie równym 50 mld zł, co oznacza, że przy tym poziomie dochodu wydatki konsumpcyjne są równe dochodowi narodowemu.

Liniowy charakter funkcji wynika z przyjętego założenia, że zmiana dochodu narodowego o pewną wielkość (w naszym przypadku o 10 mld zł) pociąga za sobą jednakowe zmiany wydatków konsumpcyjnych (czyli o 8 mld zł) w całym obszarze zmian dochodu. Jest to funkcja rosnąca, ponieważ przyrost dochodu powoduje wzrost wydatków konsumpcyjnych.

⁵² R. Milewski, Podstawy, op.cit., s. 359-360

Każdy człowiek w przypadku bardzo niskich dochodów bądź również w przypadku ich braku musi konsumować. Widać to na rysunku, gdzie zerowemu dochodowi odpowiadają wydatki konsumpcyjne w wysokości 10 mld zł. Ten typ wydatków nazywa się wydatkami autonomicznymi.

Kiedy zaczynamy osiągać dochody zaczynamy równocześnie oddawać pożyczony dług co zostało zaznaczone w zmniejszającej się różnicy odległości między linią funkcji konsumpcji, a linią 45° . Początkowa różnica w wysokości 10 mld zł będzie systematycznie obniżana, aż do osiągnięcia pełnej równowagi przy poziomie 50 mld zł. Przyjmuje się bowiem, że z każdej zarobionej jednostki dochodu równej 10 mld zł, na konsumpcję przeznaczają się 8 mld zł. Widzimy na rysunku w jego górnej części, że linia oznaczająca funkcję konsumpcji jest równocześnie podstawą trójkąta, którego jeden z boków (poziomy) o wysokości 10 mld zł oznacza jednostkę dochodu. Natomiast drugi bok (pionowy) o wysokości 8 mld zł wskazuje na wielkość konsumpcji. Zatem na konsumpcję nie wydają się całego dochodu, tylko znaczną jego część, a resztę stanowiącą 2 mld zł przeznaczają się na oszczędności. Wobec takiego założenia wiadomo, że po każdym roku oszczędza się 2 mld zł, które przeznaczają się na spłatę długu, a to oznacza, że z każdym rokiem kwota zadłużenia spada. Malejąca różnica między liniami 45° i funkcją konsumpcji wskazuje właśnie na mniejsze zobowiązanie dłużnika. Osiągnięcie sumy 10 mld zł nastąpi po pięciu latach. Wtedy to nasza pożyczka zostanie całkowicie spłacona, czyli dojdzie do równowagi oznaczonej w punkcie A.

Nachylenie funkcji konsumpcji zależy od stosunku przyrostu zmiennej odłożonej na osi pionowej do odpowiadającego mu przyrostu zmiennej odłożonej na osi poziomej, czyli od przyrostu konsumpcji do przyrostu dochodu ($\Delta C/\Delta Y$), co wskazuje na krańcową skłonność do konsumpcji. Tak więc nachylenie prostej ilustrującej funkcję konsumpcji zależy od wysokości krańcowej skłonności do konsumpcji. Przy wysokiej skłonności do konsumpcji prosta będzie bardziej pionowa, zaś przy niższej – bardziej płaska.

Funkcję konsumpcji możemy wyrazić algebraicznie. Przyjęty charakter liniowości funkcji konsumpcji sprawi, że będzie ona miała następującą postać

$$C = C_a + k_{sk} \times Y$$

gdzie: C – wydatki konsumpcyjne ogółem, C_a – autonomiczna część wydatków konsumpcyjnych k_{sk} – krańcowa skłonność do konsumpcji, Y – wielkość dochodu.

Pierwszy składnik wskazuje na wielkość autonomicznych wydatków konsumpcyjnych (wynoszą one 10 mld zł), a współczynnik stojący przed zmienną Y określa nachylenie prostej ilustrującej funkcję konsumpcji, czyli krańcową skłonność do konsumpcji.

Tak więc:

$$C = 10 + 0,8 \times Y$$

3. Funkcja oszczędności

Oszczędności stanowią nie skonsumowaną część dochodu narodowego. Funkcja oszczędności określa poziom zamierzonych oszczędności przy różnych poziomach dochodu narodowego. W ujęciu globalnym funkcja ta pokaże wielkość łącznych oszczędności przy danym poziomie dochodu narodowego.

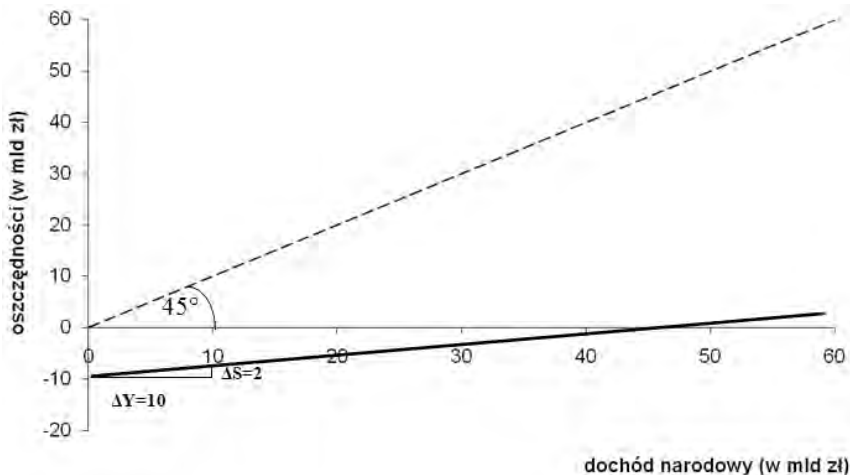
Dokładniejsze zrozumienie tych zależności nie będzie możliwym – jak i przy omawianiu funkcji konsumpcji – bez wcześniejszego poznania czynników determinujących to zjawisko.

Zależności między poziomem oszczędności a dochodem narodowym:

- Przy bardzo niskich dochodach oszczędności będą ujemne;
- Osiągnięcie odpowiedniego poziomu dochodu, zapewnia nam odkładanie pewnej części dochodów na oszczędności, przy niewątpliwej przewadze wydatków konsumpcyjnych;
- Przy wyższym dochodzie będzie wzrastał poziom oszczędności, a obniżyć się będą wydatki konsumpcyjne. Obrazować to będzie stosunek oszczędności do dochodu (S/Y). Będziemy go określać jako tzw. przeciętną skłonnością do oszczędzania, mówiąc jaka część dochodu będzie przeznaczona na oszczędności;
- Wraz z przyrostem dochodu wzrastają oszczędności. Ten fakt jest domeną tzw. krańcową skłonnością do oszczędzania, czyli stosunku przyrostu oszczędności do przyrostu dochodu. Można to przedstawić: ($k_{so} = \Delta S / \Delta Y$).

Przebieg funkcji oszczędności rozpoczyna się od poziomu wielkości autonomicznych ($S_a = -10$). Ponieważ jest to funkcja rosnąca, przyrost dochodu będzie powodował przyrost oszczędności. Ten przyrost możemy zauważyć w formie niewielkiego trójkąta, którego podstawę stanowi funkcja oszczędności, a poziomy bok oznacza jednostkę dochodu o wysokości 10 mld zł. Bok pionowy o wysokości 2 mld zł, wskazuje na jednostkowy wymiar oszczędności. Przyjęto, że z każdej zarobionej jednostki dochodu równej 10 mld zł, odkładane są oszczędności w wysokości 2 mld zł.

Oszczędzając 2 mld zł rocznie, każdy rok przyniesie niższą stawkę zobowiązania, a całość długu zostanie spłacona po pięciu latach.



Rys. 122 Funkcja oszczędności
Źródło: R. Milewski, Podstawy..., op.cit., s. 360

Nachylenie funkcji oszczędności zależy od krańcowej skłonności do oszczędzania, czyli stosunku przyrostu zmiennej położonej na osi pionowej (ΔS), do odpowiadającego mu przyrostu zmiennej położonej na osi poziomej (ΔS).

Wysoki poziom skłonności do oszczędzania będzie rysował wychylony bardziej pionowo przebieg funkcji, natomiast niższych wartości będą ją poziomo- wać.

Algebraiczną postać funkcji oszczędności zapisujemy wzorem:

$$S = S_a + k_{s_0} \times Y$$

gdzie: S – oszczędności ogółem, S_a – oszczędności autonomicznej, k_{s_0} – krań- cowa skłonność do oszczędzania, Y – wielkość dochodu.

Podstawiając do tego wzoru konkretne dane funkcja oszczędności przyjmie wielkości:

$$S = 2 \text{ mld zł} + 0,2 Y$$

Wiedząc, że oszczędności stanowią odwrotność konsumpcji $S = - C$, równa- nie funkcji oszczędności możemy zapisać w zmienionej formie:

$S = - C + (1 - k_{s_k}) \times Y$ Powyższy wzór znajdzie zastosowanie wtedy, gdy wielkość oszczędności autonomicznych S_0 lub krańcowej skłonności do oszczę- dzania k_{s_0} nie jest znana.

Należy zauważyć, że suma krańcowej skłonności do konsumpcji i krańcowej skłonności do oszczędzania zawsze jest równa 1, ponieważ przyrost dochodu jest przeznaczony albo na dodatkowe wydatki konsumpcyjne, albo na dodatkowe oszczędności. Można to zapisać w postaci następującego równania:

$$k_{sk} + k_{so} = 1$$

lub inaczej

$$\Delta C/\Delta Y + \Delta S/\Delta Y = 1$$

4. Równowaga inwestycji i oszczędności

W państwach rozwiniętych inwestycje są uważane za główne źródło wzrostu i innowacji, a co za tym idzie dobrobytu społecznego.

Inwestycje można podzielić na dwie grupy:

- **Inwestycje pionowe** – będące prowadzić do rozbudowy zdolności produkcyjnej, czyli tworzą nową działalność,
- **Inwestycje poziome** – odnoszą się do zdolności produkcyjnej już istniejących.

Poziom inwestycji zależy od szeregu czynników, z których najważniejszymi są:

- Stopa procentowa – wpływa ona na koszty finansowania inwestycji. Inwestycje będą traktowane jako malejąca funkcja stopy procentowej;
- Wielkość popytu konsumpcyjnego. Im większy będzie wzrost popytu konsumpcyjnego, tym większe będą inwestycje niezbędne do jego zaspokojenia i na odwrót;
- Efektywność i koszty wyposażenia kapitałowego. W przypadku zwiększenia efektywności maszyn i urządzeń, lub obniżenia kosztów wyposażenia kapitałowego (np. spadną ceny zakupu) nastąpi zwiększenie uzyskiwanych przychodów. To rzecz jasna podwyższy działalność innowacyjną. Natomiast, gdy koszty wyposażenia kapitałowego rosną, a efektywność spada nastąpi zmniejszenie rozmiarów inwestycji;
- Oczekiwania. Pod tym pojęciem będziemy rozumieć kształtowanie się w przyszłości, szeregu wielkości ekonomicznych, jak np. popyt i koszty produkcji. Jeżeli oczekujemy, że te zmiany będą w przyszłości układać się pomyślnie to decydujemy się podjąć inwestycje. W przeciwnym przypadku byłoby błędem je rozpoczynać. Dlatego przyjmujemy, że optymistyczne oczekiwania zwiększają rozmiary bieżących inwestycji, zaś przy oczekiwaniach pesymistycznych rozmiary inwestycji są mniejsze.

W dalszych rozważaniach przyjmujemy upraszczające założenie, że powyższe cztery zmienne nie wpływają na wielkość inwestycji. Dlatego wydatki inwestycyjne traktujemy jako inwestycje autonomiczne, co można zapisać:

$$I = I_a$$

gdzie:

I – wielkość inwestycji,

I_a – inwestycje autonomiczne

Zakładamy również, że całość oszczędności zostaje przeznaczona na inwestycje. To oznacza ich równość, którą można zapisać:

$$I = S$$

gdzie:

I – wielkość inwestycji,

S – poziom oszczędności

Warto zauważyć, iż warunek równowagi można także wyprowadzić z poziomu dochodu narodowego w stanie równowagi, co wynika z następujących okoliczności:

Po pierwsze dochód narodowy jest równy planowanej konsumpcji (C) i oszczędności (S), co sprawia, że wielkość oszczędności będzie różnicą między dochodem, a konsumpcją. W postaci równania przyjmuje to następującą formę:

$$Y = C + S$$

dlatego

$$S = Y - C$$

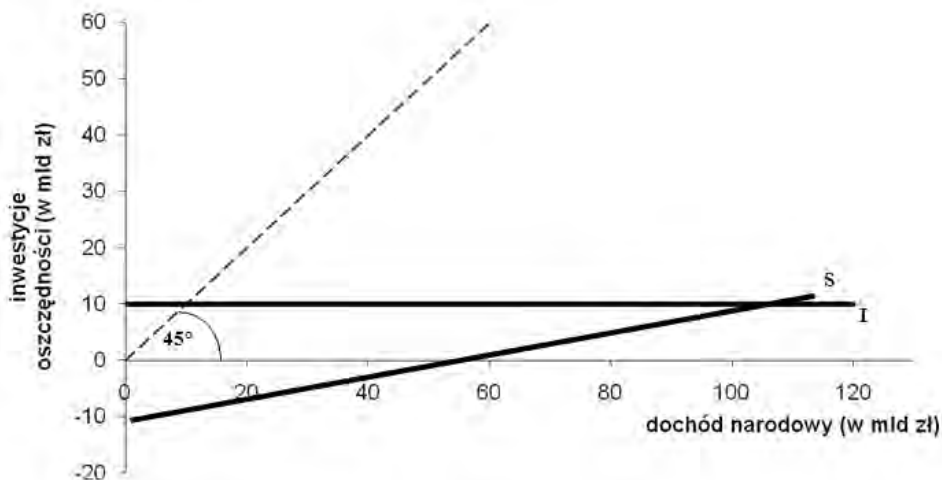
Po drugie dochód narodowy stanowi jednocześnie sumę zamierzonych wydatków konsumpcyjnych (C) i inwestycyjnych (I), dlatego też inwestycje będą równe różnicy między dochodem, a konsumpcją. Tę zależność ukazuje równanie:

$$Y = C + I$$

dlatego

$$I = Y - C$$

Jeżeli przyjmuje się iż zarówno inwestycje jak i oszczędności stanowią taką samą część dochodu to obie wielkości muszą być sobie równe ($I = S$), co dowodzi prawdziwości założenia równowagi inwestycji i oszczędności. Równowagę inwestycji i oszczędności przedstawia rysunek 123.



Rys. 123 Równowaga inwestycji i oszczędności
Źródło: R. Milewski, Podstawy..., op.cit., s. 370

Powyższy rysunek wykazuje wiele cech wspólnych z wykresem poprzednim. Dlatego wartości takich zmiennych jak: oszczędności autonomiczne i nachylenie funkcji oszczędności będą miały taki sam wymiar. W układzie współrzędnych na osi pionowej przedstawiono poziom inwestycji i oszczędności, a na osi poziomej wysokość dochodu narodowego.

Linia 45° , dzieląca wykres na dwie równe części, zapewniła, jak we wcześniejszych wykresach, utrzymanie poziomu równowagi.

Funkcję oszczędności zaznaczono linią pogrubioną, wychodzącą z poziomu oszczędności autonomicznych wynoszących – 10 mld zł.. Funkcja leży poniżej linii 45° , wskazując tym samym, że dla każdego poziomu dochodu narodowego oszczędności będą niższe.

Ponieważ jest to funkcja rosnąca, przyrost dochodu równy 10 mld zł, będzie powodował przyrost 2 mld zł oszczędności.

Przy takiej relacji przyrostu oszczędności (ΔS) do przyrostu dochodu (ΔY), czyli krańcowej skłonności do oszczędzania wpływającej na nachylenie funkcji oszczędności wyjście z zadłużenia zostanie osiągnięte po pięciu latach, przy dochodzie równym 50 mld zł.

Przyjęto, że poziom inwestycji oznaczonych pogrubioną poziomą linią wynosi 10 mld zł. Poziomy charakter linii wskazuje na to, że mamy tutaj do czynienia z inwestycjami autonomicznymi, a to znaczy, że przy każdym poziomie dochodu przyjmą one taki sam wymiar. Inaczej mówiąc, czy osiągniemy dochód o wielkości np. 30, 40 czy 100 mld zł, bądź też zupełnie go nie osiągniemy to i tak inwestycje będą miały wartość 10 mld zł.

Dlatego uwzględniając z jednej strony poziom inwestycji, a z drugiej nachylenie i punkt wyjścia funkcji oszczędności równowaga inwestycji i oszczędności nastąpi przy poziomie 100 mld zł, odpowiadającemu miejscu przycięcia w punkcie *E* obu pogrubionych linii.

Jeżeli osiągnięty dochód byłby położony na niższym poziomie (80 mld zł) znaczyłoby to, że np. łączne planowane wydatki inwestycyjne i konsumpcyjne są większe od wytworzonej produkcji i powstałaby przez to nadwyżka popytu. Dlatego, trzeba by było wypracować wtedy wyższy, konieczny do zrównoważenia inwestycji i oszczędności, co zostało zobrazowane wektorem skierowanym w prawo na osi poziomej oznaczającej dochód.

Natomiast, gdy wypracowany dochód kształtowałby się na poziomie 120 mld zł, tzn. powyżej poziomu równowagi, to powstała nadwyżka podaży towarów wymusiłaby zmniejszenie produkcji i dochodu. Wskazuje na to wektor skierowany w lewą stronę na osi dochodu.

5. Funkcja agregatowego popytu

Z wcześniejszych rozważań wiadomo, że dochód narodowy (*Y*) jest równy agregatowemu popytowi (*AD*). Wiadomo również, że w uproszczonym modelu gospodarki dochód stanowi sumę konsumpcji i inwestycji lub konsumpcji i oszczędności.

Funkcja agregatowego popytu, ujmując zależności między wydatkami konsumpcyjnymi i wydatkami inwestycyjnymi będzie określała poziom zamierzonych łącznych wydatków na towary przy różnych poziomach dochodu narodowego.

Chcąc bliżej określić zależności zmiennych wyznaczających tę funkcję należy przypomnieć o założeniu, że wielkość konsumpcji jest równa wartości konsumpcji autonomicznej (C_a) i krańcowej skłonności do konsumpcji z danej jednostki dochodu ($k_{sk} \times Y$), zaś wielkość inwestycji jest równa wielkości inwestycji autonomicznych (I_a).

W formie algebraicznej można to przedstawić następującymi wzorami:

$$C = C_a + k_{sk} \times Y$$

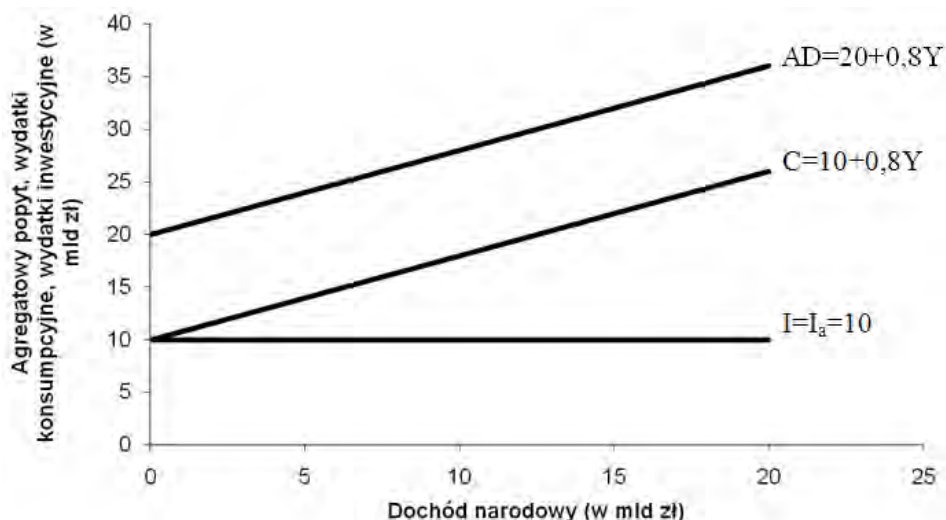
$$I = I_a$$

Dlatego łączny popyt przyjmie postać:

$$AD = C_a + I_a + k_{sk} \times Y$$

Funkcję agregatowego popytu przedstawia rys. 124. Na osi pionowej mamy wielkość agregatowego popytu jako sumę wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych, a na osi poziomej wysokość dochodu narodowego. Pogrubioną linią oznaczono funkcję konsumpcji, funkcję agregatowego popytu i inwestycji autonomicznych.

Wartość funkcji konsumpcji została wyznaczona przez poziom konsumpcji autonomicznej wynoszącej 10 mld zł i krańcowej skłonności do konsumpcji stanowiącej ósmą część każdej jednostki dochodu.



Rys. 124 Funkcja agregatowego popytu
Źródło: R. Milewski, Podstawy..., op. cit., s. 366

Dodając do siebie wielkości autonomiczne, krańcową skłonność do konsumpcji uzyskamy wartość $AD = 20 + 0,8Y$.

Tak więc łączne wydatki autonomiczne (20 mld zł), będą wyznaczone w miejscu przecięcia się z osią pionową funkcji agregatowego popytu, zaś nachylenie funkcji jak wiemy określi krańcowa skłonność do konsumpcji, ponieważ każda dodatkowa jednostka dochodu zwiększa wydatki konsumpcyjne o 0,8 jednostki nie zwiększając wydatków inwestycyjnych.

Funkcja agregatowego popytu, będzie zatem przesunięta w górę w stosunku do funkcji konsumpcji o wartość inwestycji autonomicznych I_a , tj. o 10 mld zł),

przy identycznym nachyleniu jak funkcja konsumpcji. Dlatego obie funkcje będą do siebie równoległe.

Należy tutaj dodać, że agregatowy popyt o stałej krańcowej skłonności do konsumpcji, może ulec zmianie pod wpływem dwóch okoliczności. Albo się zmieni wysokość dochodu przy danym poziomie wydatków autonomicznych, co uwidoczni się w ruchach wzdłuż danej prostej agregatowego popytu. Albo zauważymy zmiany w samych wydatkach autonomicznych, co przełoży się na równoległe przesunięcia funkcji agregatowego popytu (w górę przy wzroście wydatków autonomicznych, a w dół przy spadku tych wydatków).

Stan równowagi można zapisać następująco:

$$Y = AD = C + I$$

gdzie:

Y – poziom dochodu narodowego,

AD – agregatowy popyt,

C – wydatki na dobra konsumpcyjne,

I – poziom inwestycji

Funkcję agregatowego popytu (zob. rys. 124) oznaczono pogrubioną prostą wychodzącą z poziomu łącznych wydatków autonomicznych sięgających 20 mld zł, o nachyleniu 0,8 jednostki wyznaczonym przez krańcową skłonność do konsumpcji.

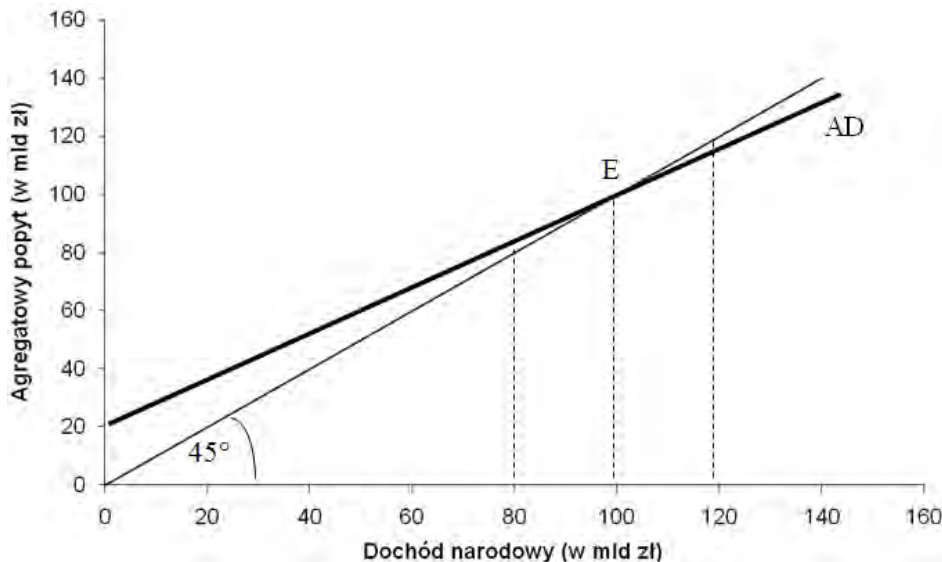
Posłużono się linią 45° , dzielącą układ współrzędnych na dwie równe części. Osi pionowej przyporządkowano agregatowy popyt, a osi poziomej wielkość dochodu narodowego.

6. Mnożnik

Przyjmujemy, że zmieni się wielkość wydatków autonomicznych pod wpływem przyrostu inwestycji. Przełoży się to oczywiście na wzrost funkcji agregatowego popytu i zmianę poziomu równowagi.

Na wykresie oś pionowa ukazuje wartość agregatowego popytu, a oś pozioma wielkość dochodu narodowego. Cały układ współrzędnych opisujący poziom równowagi został przedzielony linią 45° . Funkcję agregatowego popytu oznaczono prostą wychodzącą z poziomu łącznych wydatków autonomicznych sięgających 20 mld zł, o nachyleniu równym wartości krańcowej skłonności do konsumpcji.

Takie nachylenie funkcji agregatowego popytu sprawia, iż osiągnięcie stanu równowagi nastąpi w punkcie E , tj. miejscu przecięcia funkcji z linią 45° , przy równowadze dochodu równego 100 mld zł.



Rys. 125 Poziom dochodu narodowego dla agregowanego popytu w stanie równowagi

Źródło: R. Milewski, Podstawy..., op. cit., s. 368

Zwiększenie wydatków inwestycyjnych o kolejne 6 mld zł, spowoduje przesunięcie funkcji agregowanego popytu (AD) o wielkość inwestycji, tj. o 6 jednostek.

Łączy przyrost dochodu narodowego będący wynikiem pierwotnego wzrostu wydatków inwestycyjnych przedstawia wzór:

$$\Delta Y = 1/1 - k_{sk} \times \Delta I$$

ΔY – przyrost dochodu narodowego,

ΔI – przyrost autonomicznych wydatków inwestycyjnych,

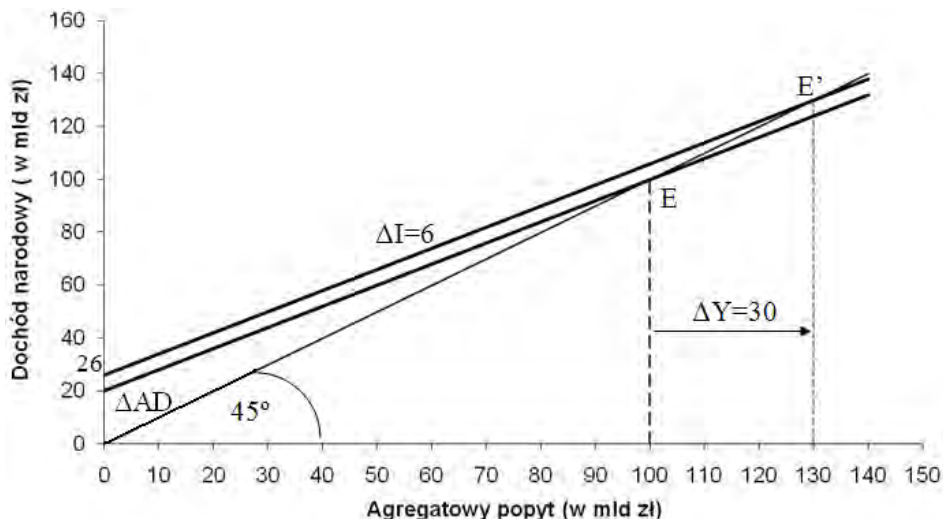
k_{sk} – krańcowa skłonność do konsumpcji

Podstawiając w miejsce $(1/1 - k_{sk})$ oznaczenie (m.), wzór przyjmie teraz zapis:

$$\Delta Y = m \times \Delta I$$

Oznacza to, że przyrost dochodu narodowego jest równy pierwotnemu przyrostowi inwestycji pomnożonemu przez pewną wielkość (m). Wielkość tę nazywamy mnożnikiem. Będzie on informował, jak zmienia się dochód narodowy pod wpływem zmiany w autonomicznych wydatkach inwestycyjnych.

Rys. 126 Mnożnik. Zwiększenie dochodu pod wpływem przyrostu inwestycji



Źródło: R. Milewski, Podstawy..., op. cit., s.371

Warto zauważyć, że mnożnik zawsze jest większy od 1, bowiem każda zmiana w wydatkach inwestycyjnych uruchamia łańcuch zmian w wydatkach konsumpcyjnych.

Mnożnik stanowi odwrotność krańcowej skłonności do oszczędzania:

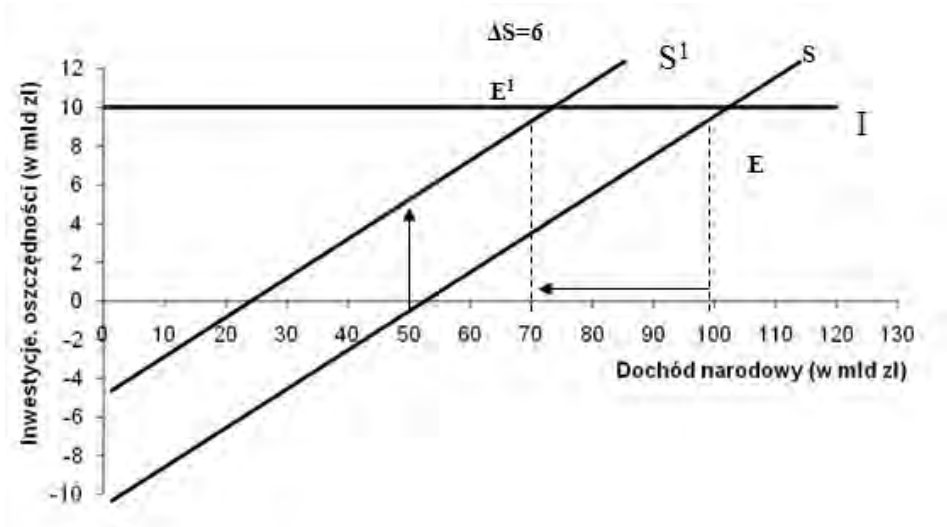
$$m = 1/(1 - k_{sk})$$

Wysokość mnożnika zależy od krańcowej skłonności do konsumpcji ($k_{so} = 1 - k_{sk}$). Im ta skłonność jest wyższa, tym mnożnik jest wyższy i na odwrót. Dlatego chcąc zyskiwać wyższe przyrosty produkcji i przez to przyrosty dochodu narodowego winniśmy większą część naszych dochodów przeznaczać na konsumpcję, a mniej na oszczędności.

Oznacza to, iż zgodnie z poglądami keynsitów wzrostowi oszczędności będzie prowadził do wielokrotnionego spadku produkcji i dochodu narodowego (mnożnik działa także w drugą stronę, do dołu). W ten sposób podważone jest stanowisko ekonomii klasycznej (A. Smith, D. Ricardo i inni), gdzie przyjmuje się że „oszczędzanie jest cnotą”, ponieważ jest ono korzystne nie tylko dla oszczędzających jednostek, które dzięki zwiększonym oszczędnościom mogą powiększyć swoje przyszłe wydatki konsumpcyjne, lecz także dla gospodarki jako całości, gdyż zwiększone oszczędności umożliwiają wyższe inwestycje i szybszy wzrost dochodu narodowego. Keynsiści przyjmują jedynie, że oszczędzanie może być cnotą tylko z punktu widzenia poszczególnych jednostek, ale nigdy w odniesieniu do całej gospodarki.

7. Paradoks zapobiegliwości

W ekonomii zjawisko polegające na spadku dochodu narodowego pod wpływem wzrostu oszczędności nazywane jest paradoksem zapobiegliwości.



Rys. 127 Paradoks zapobiegliwości
Źródło: R. Milewski, Podstawy..., op.cit., s. 376

Paradoks zapobiegliwości informuje o tym, że zmiana rozmiarów oszczędności przy każdym poziomie dochodu prowadzi do zmiany wielkości dochodu zapewniającego równowagę. Nie następuje natomiast zmiana oszczędności w punkcie równowagi, które nadal muszą być równe zaplanowanym inwestycjom.⁵³

Na osi pionowej rysunku 127 mamy wielkość inwestycji i oszczędności, a na osi poziomej - wysokość dochodu narodowego. Pogrubiona linia pozioma wyznacza poziom planowanych inwestycji (I) w wysokości 10 mld zł. Natomiast pogrubione przekątne (S i S^1) wskazały funkcje oszczędności.

Samo pojęcie paradoksu zapobiegliwości można tłumaczyć w ten sposób, iż jest na pozór paradoksalne, aby fluktuacje dochodu nie wywołały zmiany w równowadze inwestycji i oszczędności. Będzie to zatem pewnego rodzaju zapobiegliwość.

⁵³ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Ekonomia..., op.cit., s. 62

Rozdział XIII

Pieniądz i system bankowy

1. Pieniądz i jego funkcje

Pieniądz to ogólny ekwiwalent powszechnie i trwale wyrażający wartość wszystkich towarów i bezpośrednio na nie wymienialny.

Pieniądz pełni pięć następujących funkcji:

- miernika wartości (wyraża wartość wszystkich towarów),
- środka cyrkulacji (pośredniczy w wymianie),
- środka płatniczego (przy spłacie zobowiązań),
- środka tezauryzacji (bogacenia się),
- środka pieniądza światowego (w rozliczeniach na rynku światowym).

Początkowo istniał system pieniężny **dwukruszcowy, tj. bimetalizm**. Posługiwano się monetami srebrnymi i złotymi. Oszczędności były gromadzone w złocie. Taka sytuacja mogła doprowadzić do zupełnego wycofania złota z obiegu pieniężnego. Zjawisko to zaobserwował i opisał M. Kopernik jako prawo mówiące, że **pieniądz gorszy wypiera pieniądz lepszy**. Podobne prawo sformułował ekonomista T. Gresham (XVI w.)

Jako pierwsza od bimetalizmu odeszła Anglia w 1816 r. **wprowadzając monometalizm – pieniądz złoty**. **Pieniądz złoty występował na rynku równolegle jako pieniądz i jako towar.**

Z chwilą jednak, gdy złoto pod postacią monet znalazło się na rynku jako pieniądz, ludzie traktowali je nie jako złoto- towar, ale jako złoto pieniądz.

System waluty złotej istniał przez niemal cały XIX wiek i początek XX wieku. Po wybuchu I wojny światowej złote monety zostały wycofane z obiegu i system ten załamał się. Tylko Stany Zjednoczone w 1919 r. przywróciły wymienialność banknotów na złoto. Obecnie żadna waluta nie jest wymieniana na złoto

Pieniądz papierowy

Pieniądz papierowy jest to znak wartości niewymienialny na złoto i nie mający wartości substancjonalnej. Jest on symbolem wartości, któremu państwo nadało kurs przymusowy, właściwość środka cyrkulacji i środka płatniczego oraz przywilej płacenia nim podatków i świadczeń na rzecz skarbu państwa przez obywateli.⁵⁴

Zarówno monety jak banknoty tworzą pieniądz symboliczny (gotówkowy) – jest to środek płatniczy, którego wartość, czy też siła nabywcza, znacznie przewyższa koszt jego wytworzenia.

⁵⁴ A. Jarosz, Podstwy ..., op.cit., s.102

Pieniądz bezgotówkowy

Następnym etapem rozwoju systemu pieniężnego w rozwiniętej gospodarce rynkowej było wprowadzenie nowych form płatniczych o charakterze bezgotówkowym, takich jak weksle i czeki, oraz upowszechnienie się rozliczeń bezgotówkowych.⁵⁵

Pieniądz bezgotówkowy występuje w formie zapisów na rachunkach depozytowych w bankach. Depozyty uruchamia się przeważnie za pomocą czeków, które są technicznym narzędziem przenoszenia pieniędzy jednej osobie na korzyść drugiej.

Agregaty pieniężne: M_1 i M_2

W każdym kraju oprócz pieniądza w „wąskim” znaczeniu funkcjonują szersze definicje obejmujące różne składniki aktywów finansowych.

W Polsce, wg zasad NBP, wyodrębnia się dwa agregaty pieniężne: M_1 i M_2 .

Agregat M_1 obejmuje pieniądz gotówkowy w obiegu (tj. poza kasami banków), depozyty złotowe (na żądanie i oszczędnościowe) gospodarstw domowych oraz depozyty złotowe przedsiębiorstw na żądanie.

Z kolei **M_2** poza pozycjami wchodzącymi w skład M_1 obejmuje również depozyty terminowe gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Obydwa agregaty nie obejmują rachunków walutowych.

Oprócz różnic w określaniu zasobów pieniądza w różnych krajach można zaobserwować też pewne podobieństwa. Wszędzie M_1 dotyczy pieniądza ujmowanego w charakterze środka wymiany, M_2 odzwierciedla zasób pieniądza reprezentujący siłę nabywczą społeczeństwa, a szersze agregaty zasobów pieniądza obejmują w coraz większym stopniu salda nietransakcyjne.

Pieniądz gotówkowy jest tylko niewielką częścią ogólnych zasobów pieniężnych w gospodarce.

2. Podaż pieniądza i popyt na pieniądz

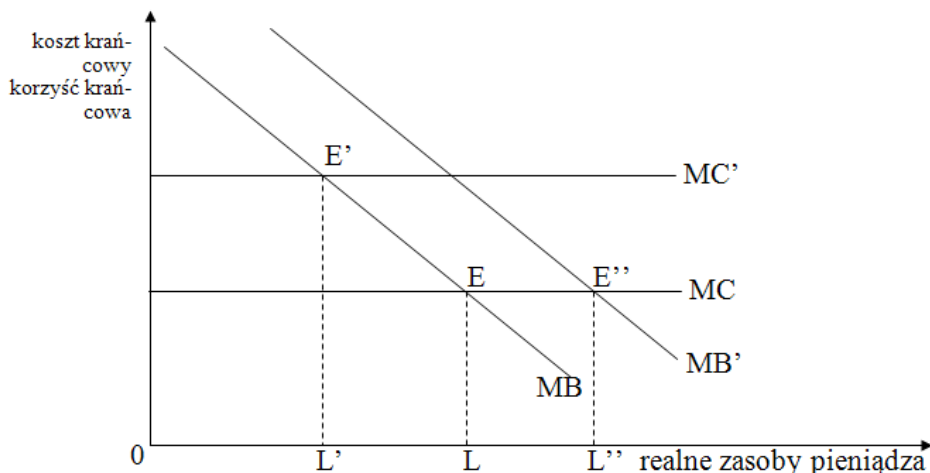
Keynes wyodrębnił trzy rodzaje motywów zgłaszania popytu na pieniądz: motyw transakcyjny, przezornościowy i spekulacyjny. Analogicznie do tych motywów Keynes poddał analizie trzy kategorie popytu na pieniądz: popyt transakcyjny, popyt przezornościowy i popyt spekulacyjny.⁵⁶

Występowanie motywów transakcyjnego, przezornościowego i spekulacyjnego (portfelowego) sugeruje, że muszą istnieć korzyści z utrzymywania pieniądza, a mianowicie odsetki utracone z powodu nie ulokowania pieniędzy w oprocentowane aktywa.

⁵⁵ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 108

⁵⁶ A. Jarosz, Podstawy..., op.cit., s. 105

Ludzie będą utrzymywać pieniądź aż do momentu, w którym korzyść krańcowa z utrzymania dodatkowego złotego zrówna się z jego kosztem krańcowym.



Rys. 128 Planowane zasoby pieniądza

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 139

Na osi odciętych oznaczono zasoby pieniądza w ujęciu realnym, albo inaczej – siłę nabywczą pieniądza w stosunku do dóbr.

Krzywa MC (koszty krańcowe) obrazuje sumę odsetek, jaką poświęcamy trzymając dodatkowego złotego w postaci gotówki zamiast obligacji.

Krzywa MB (korzyści krańcowe) została wyprowadzona dla danej wielkości dochodu realnego i obrazuje korzyść krańcową z dodatkowego złotego trzymanego w gotówce.

Przy niewielkich realnych zasobach pieniądza korzyść krańcowa osiągana dzięki ich przyrostowi jest duża. Posiadane zasoby pieniądza pozwalają zaoszczędzić mnóstwo wysiłku związanego z ewentualną koniecznością zamiany obligacji na gotówkę i są cenną rezerwą wynikającą z przezorności.

Korzyść krańcowa zmniejsza się w miarę wzrostu zasobów pieniądza. Optimum jest wyznaczone w punkcie *E*, w którym koszt krańcowy zrównuje się z korzyścią krańcową.

Wzrost stopy procentowej, pokazany jako przesunięcie do góry krzywej kosztów utraconych możliwości z *MC* do *MC'*, powoduje zmniejszenie zamierzonych zasobów z *L* do *L'*.

Wzrost dochodu realnego prowadzi do zwiększenia korzyści krańcowej ze wzrostu realnych zasobów pieniądza. W efekcie linia MB przesuwana się do położenia MB' .

Przy dowolnym, danym poziomie stopy procentowej zamierzone realne zasoby pieniężne wzrastają. Przy krzywej kosztów krańcowych przebiegającej na poziomie MC , przesunięcie wykresu funkcji korzyści krańcowej z MB do MB' powoduje wzrost realnych zasobów pieniądza do L .

3. System bankowy i funkcje banków

Banki handlowe, zwane też często komercyjnymi, zaczęły łączyć dwie funkcje, które wcześniej były traktowane oddzielnie, tj. udzielanie pożyczek i przyjmowanie depozytów.

Banki komercyjne zajmują się różnymi czynnościami bankowymi.

- prowadzą rachunki bieżące (czekowe) dla przedsiębiorstw i różnych instytucji publicznych, a więc organizują niemal cały obrót gotówkowy za pomocą czeków i przelewów.
- przyjmują wkłady terminowe, które mogą być wycofane po upływie czasu, na jaki zostały złożone, lub za uprzednim wypowiedzeniem
- oprócz przyznawania kredytów, banki komercyjne lokują część swoich pieniędzy w papierach wartościowych oraz zajmują się dyskontowaniem weksli.

Weksel jest dokumentem prawnym, w którym wystawca zobowiązuje się do bezwzględnego uregulowania należności w ściśle określonym terminie. Dyskontowanie polega na sprzedaży weksla bankowi przed terminem jego płatności i pobieraniu z tego tytułu należności, zwanej dyskontem.

Za pomocą stopy dyskontowej można obliczyć, jaką wartość ma weksel dzisiaj w stosunku do jego nominalnej wartości figurującej na wekslu i płatnej w ustalonym terminie.⁵⁷

Tę różnicę między wartością zdyskontowaną na dzień zakupu a wartością nominalną weksla pobiera bank komercyjny

Banki komercyjne wykonują również inne czynności pośredniczące. Na zlecenie klientów kupują lub sprzedają akcje i obligacje, administrują kapitałami pieniężnymi należącymi do instytucji społecznych, fundacji, uniwersytetów itp. Kupują i sprzedają dewizy, prowadzą rozliczenia z zagranicą.

System clearingowy jest to ogół porozumień, na mocy których wzajemne zobowiązania i należności banków rozlicza się przez zestawienie wszystkich transakcji dokonywanych w danym okresie i dokonywanie spłaty tylko zobowiązań netto powstałych w rozliczeniach międzybankowych. System ten jest

⁵⁷ M. Nasiłowski, System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii, Warszawa 1998, s. 44

procesem czekowym, czyli wyrównywaniem sald między różnymi bankami za pośrednictwem banku centralnego.

Czekami można regulować należności w różnych regionach kraju i za granicą. W ten sposób чеки trafiają do różnych banków komercyjnych. Banki te mogą wzajemnie rozliczać się między sobą jedynie za pośrednictwem izb rozrachunkowych, istniejących w banku centralnym.

Załóżmy, że firma X posiada r-k rozliczeniowy w banku A. Przy zawarciu jakiejś transakcji płaci ona firmie Y czekiem, a nie gotówką. Firma Y po sprawdzeniu, czy czek znajduje pokrycie finansowe w banku A, przesyła go do swego banku B. Bank ten rejestruje sumę czeku po stronie pasywów, gdyż jest to zobowiązanie banku B wobec firmy Y (**operacja 1**). Po tej operacji czek zostaje wysłany do izby rozrachunkowej banku centralnego.

W banku centralnym mają swoje konta rozliczeniowe wszystkie banki komercyjne. Wobec tego bank centralny po stronie pasywów powiększa konto banku B o sumę figurującą na czeku (**operacja 2**) i jednocześnie pomniejsza o tę sumę konto banku A (**operacja 3**). Po tej operacji bank centralny wysyła zawiadomienie do banku B i na tej podstawie bank B rejestruje sumę czeku po stronie aktywów. Jest to bowiem wzrost aktywów banku B w banku centralnym (**operacja 4**). Następnie czek zostanie przesłany do banku A. W banku tym następuje wyksięgowanie po stronie pasywów sumy czeku, czyli zmniejszenie salda rachunku bieżącego firmy X (**operacja 5**). Jednocześnie następuje zaksięgowanie tej sumy po stronie aktywów, czyli zmniejszenie depozytów rezerwowych banku A w banku centralnym (**operacja 6**).

Mamy więc trzy operacje po stronie pasywów i trzy operacje po stronie aktywów. W wyniku tych operacji pieniądź przechodzi jedynie z jednego rachunku na inny, ale ogólna wielkość zasobów pieniężnych nie wzrasta z tego tytułu.

Weksel jest to pisemne zobowiązanie wystawcy dokumentu do bezwarunkowej zapłaty w oznaczonym terminie określonej sumy pieniężnej osobie wymienionej w tym dokumencie.

Jeżeli więc firma X zamiera nabyć od firmy Y towary o wartości 2000 zł, ale w chwili zawierania transakcji nie dysponuje gotówką, może otrzymać te towary na kredyt, wystawiając weksel handlowy płatny np. w ciągu 3 miesięcy na kwotę 2400 zł. W kwocie tej mieści się 200 zł – równowartość transakcji oraz 400 zł – odsetki za udzielenie kredytu handlowego.

Gdyby się okazało, że firma Y potrzebuje pieniędzy przed upływem terminu płatności weksla, może ten weksel sprzedać w banku komercyjnym. Bank nabywca (dyskontuje weksel za kwotę mniejszą niż 400 zł, np. 2100 zł. Jeżeli bank handlowy zamierza zaciągnąć pożyczkę w banku centralnym, to może to uczynić sprzedając bankowi centralnemu weksle handlowe wykupione wcześniej od klientów, m.in. od przedsiębiorstwa Y. Bank centralny skupuje weksle od banków komercyjnych (następuje redyskonto weksli) po określonej cenie, którą jest stopa redyskontowa. Jeżeli bank centralny kupi weksel za 2300 zł, to kwota 400 zł będąca rekompensatą za udzielenie kredytu handlowego firmie X

została wykorzystana w następujący sposób: 199 zł przypadło firmie Y jako oprocentowanie kredytu handlowego, 200 zł otrzymał bank komercyjny za zdyskontowanie weksła (**stopa dyskontowa**) i 100 zł otrzymał bank centralny za redyskonto weksła (**stopa redyskontowa**).

Oprócz banków na rynku finansowym występują tacy pośrednicy, jak: instytucje ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne i towarzystwa budowlane itd.

Funkcje banków:

- przyjmowanie zwrotnych wkładów pieniężnych (depozytów) w zamian z odsetki.
- świadczenie usług finansowych związanych z obiegiem pieniądza jako środka cyrkulacji i środka płatniczego.
- udzielanie kredytów dla przedsiębiorstw i osób fizycznych.
- kreacja pieniądza. Podaż pieniądza = mnożnik kreacji pieniądza x baza monetarna.

4. Baza monetarna i mnożnik kreacji pieniądza

Baza monetarna lub inaczej – zasób pieniądza wielkiej mocy – jest to łączna ilość banknotów i bilonu znajdująca się w obiegu pozabankowym i będących w posiadaniu systemu bankowego.⁵⁸ Gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa zawsze utrzymują pewną ilość gotówki, co jest podyktowane motywem transakcyjnym.

Mnożnik kreacji pieniądza obrazuje wielkość zmiany zasobu pieniądza wywołanej zmianą bazy monetarnej o jednostkę (np. o 1 zł).

Można więc zapisać:

$\text{Podaż pieniądza} = \text{mnożnik kreacji pieniądza} \times \text{baza monetarna}$

Wysokość mnożnika kreacji pieniądza skłonności banków komercyjnych i gospodarstw domowych do posługiwania się gotówką. Im niższa jest planowana przez banki relacja gotówki do wkładów (stopa rezerw), tym większy jest mnożnik kreacji pieniądza i tym większa podaż pieniądza.

Podobnie, im mniej gotówki utrzymują gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, tym większa będzie podaż pieniądza.

Baza monetarna występuje albo w postaci rezerw gotówkowych trzymanyh przez banki, albo gotówki w obiegu. Ponieważ suma wkładów w bankach jest wielokrotnością ich rezerw gotówkowych, mnożnik kreacji pieniądza jest większy od jedności.

Mnożnik kreacji pieniądza będzie tym większy, im:

- niższa jest planowana przez sektor pozabankowy stopa gotówkowa/wkłady na żądanie, co daje bankom więcej gotówki, umożliwiając zwielokrotnioną kreację kredytu,

⁵⁸ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 114

- niższa jest zamierzona przez banki stopa rezerw gotówkowych/wkłady, co umożliwia kreację większej ilości depozytów przy każdym poziomie rezerw gotówkowych.

Rodzaje banków:

- Bank centralny (w Polsce Narodowy Bank Polski),
- Banki handlowe (zwane clearingowymi, kredytowymi lub depozytowymi),
- Banki inwestycyjne i hipoteczne udzielające kredytu długoterminowego,
- Banki kredytujące handel zagraniczny,
- Banki spółdzielcze (kasy oszczędnościowo –pożyczkowe),
- Towarzystwa ubezpieczeniowe (kredytowe).

W krajach o gospodarce rynkowej, **system bankowy oparty jest na dwustopniowej strukturze**. Jej pierwszy poziom stanowi bank centralny, zwany też bankiem banków. Drugi stopień struktury systemu stanowi mniej lub bardziej rozbudowana sieć banków komercyjnych. Należy podkreślić, że banki te są w większości własnością prywatną.

W każdym kraju niezależnie od jego wielkości istnieje bank centralny zwany też bankiem emisyjnym lub bankiem banków. Ma on pozycję nadrzędną w stosunku do pozostałych banków, wpływa na ich działalność oraz jest odpowiedzialny za prowadzenie polityki pieniężnej państwa.

Według Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej centralnym bankiem państwa jest Narodowy Bank Polski. Organami NBP są: Prezes NBP, Rada Polityki Pieniężnej oraz Zarząd NBP.

Prezes powołany jest przez Sejm na wniosek Prezydenta, na okres 6 lat.

W skład Rady Polityki Pieniężnej wchodzi: Prezes NBP jako przewodniczący oraz osoby wyróżniające się wiedzą z zakresu finansów powoływane na okres 6 lat, w równej liczbie przez Prezydenta, Sejm i Senat.

Rada Polityki Pieniężnej ustala corocznie założenia polityki pieniężnej i przedkłada je do wiadomości Sejmowi równocześnie z przedłożeniem przez Radę Ministrów projektu budżetowego, składa Sejmowi sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej.

Organizację i zasady działania NBP oraz szczegółowe zasady powoływania jego organów określa ustawa.

Bank Centralny pełni zazwyczaj następujące funkcje⁵⁹:

- posiada monopol na emisję pieniądza gotówkowego,
- pełni funkcję banku banków, tzn. zaopatruje i udziela im pożyczek,

⁵⁹ E. S. Harris, FED Bena Bernanke Bank Rezerwy Federalnej po Greenspanie, Wyd. Studio EMKA, Warszawa 2009, s. 31 i dalsze

- pełni funkcję banku państwa, tzn. prowadzi rozliczenia z rządem, obsługuje budżet państwa, pokrywa zobowiązania zagraniczne, utrzymuje rezerwę państwową,
- stabilizuje rynki finansowe, tzn. występuje jako „kredytodawca ostatniej instancji” – wspomaga pożyczkami banki i inne instytucje finansowe w sytuacji, gdy panika finansowa mogłaby zagrozić stabilności całego systemu finansowego kraju,
- współuczestniczy w realizacji polityki pieniężnej państwa, kontroluje i reguluje podaż pieniądza i kredytów gospodarce.

5. Instrumenty banku centralnego

Bank Centralny może wpływać na podaż pieniądza w gospodarce za pomocą trzech najważniejszych instrumentów:

- zmiany stopy rezerw obowiązkowych,
- zmiany stopy redyskontowej,
- operacje otwartego rynku.

Stopa rezerw obowiązkowych

Stopa rezerw obowiązkowych jest to minimalna relacja rezerw gotówkowych do wkładów, jaką muszą utrzymywać banki komercyjne na mocy decyzji banku centralnego.

Jeżeli stosowany jest wymóg rezerw obowiązkowych, to banki komercyjne mogą utrzymywać większe od minimalnych rezerw gotówkowych, ale nie mogą utrzymywać większe od minimalnych rezerwy gotówkowe, ale nie mogą utrzymywać ich mniej. Jeżeli ich zasób gotówki spadnie poniżej wymaganego poziomu, to muszą one natychmiast pożyczyć gotówkę, zazwyczaj od banku centralnego, aby przywrócić wymaganą stopę rezerw obowiązkowych.⁶⁰

Określenie przez bank centralny stopy rezerw obowiązkowych polega na ustaleniu minimalnego stosunku rezerw w gotówce w kasie banku i rezerw w banku centralnym do ogólnej sumy wkładów zgromadzonych w banku.

Rezerwa obowiązkowa – ze względu na to, że z **reguły jest nieoprocentowana** – jest faktycznie formą podatku, który bankowi centralnemu muszą płacić banki komercyjne. W przypadku nieodprowadzenia rezerwy obowiązkowej banki komercyjne muszą płacić odsetki.

Podwyższenie stopy rezerw obowiązkowych zmusza banki komercyjne do utrzymania większej części aktywów w formie rezerw gotówkowych u siebie lub depozytów banku centralnym. Kreacja pieniądza zostaje więc osłabiona.

⁶⁰ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 125

Podwyższenie stopy rezerw obowiązkowych wywołuje następujące efekty w sektorze bankowym:

- ogranicza możliwości ekspansji kredytowej banków,
- obniża potencjalne zyski banków komercyjnych (ze względu na obniżenie rozmiarów kredytów),
- mobilizuje banki komercyjne do ściągania wierzytelności od dłużników,
- zachęca banki komercyjne do sprzedaży papierów wartościowych w celu uzupełnienia rezerw obowiązkowych.

Zahamowanie procesu kreacji pieniądza kredytowego ma reperkusje makroekonomiczne. Podwyższenie stopy rezerw obowiązkowych oznacza obniżenie mnożnika pieniężnego i zmniejszenie podaży pieniądza w gospodarce.

Zmniejszenie dopływu pieniądza do przedsiębiorstw i gospodarstw domowych powoduje ograniczenie wydatków inwestycyjnych i konsumpcyjnych oraz prowadzi do spadku aktywności gospodarczej.

Do innych skutków prowadzi zmniejszenie rezerw obowiązkowych przez bank centralny. Stwarza to możliwości większych kwot na kredyty przez banki komercyjne. Mnożnik kreacji pieniądza rośnie. Powstają nowe wkłady, tzw. wkłady pochodne. Podaż pieniądza w obiegu wzrasta. Dzięki uzyskanym kredytom rosną dochody oraz popyt przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, co prowadzi do wzrostu aktywności gospodarczej.

Zmiana stopy rezerw obowiązkowych wpływa nie tylko na rozmiary kredytu, lecz także na koszty kredytu. Podniesienie stopy rezerw obowiązkowych zmniejsza możliwości udzielenia kredytu, co przy danej wielkości wkładów bankowych obniża globalne zyski banku. Aby temu przeciwdziałać, banki będą skłonne do podnoszenia ceny kredytu.

I odwrotnie, obniżenie stopy rezerw obowiązkowych, zwiększając potencjalne możliwości udzielania kredytów, może skłaniać banki do obniżania ceny kredytu.

Oddziaływanie na podaż pieniądza przez zmianę stopy rezerw obowiązkowych jest instrumentem wpływającym na wszystkie banki komercyjne równocześnie i z jednakowym natężeniem. Jest to zarazem wada tego instrumentu. Oddziałuje on bowiem w jednakowym stopniu zarówno na banki o wysokim, jak i niskim stopniu płynności.

Słabością tego instrumentu jest także powolność jego oddziaływania. Zmiany takie nie mogą być przeprowadzane z dnia na dzień oraz nie mogą prowadzić do poważnych wahań stopy rezerw. Zazwyczaj o zmianach stopy rezerw obowiązkowych banki informowane są z dużym wyprzedzeniem, aby mogły się dostosować do nowego limitu.

Jest to więc instrument o charakterze długofalowym. Jego zaletą jest możliwość oddziaływania na banki bez konieczności wprowadzania zmian rynkowej stopy procentowej.

Stopa redyskontowa

Stopa redyskontowa jest stopą procentową pobieraną przez bank centralny od pożyczek udzielanych bankom komercyjnym pod zastaw poprzednio zdyskontowanych weksli lub innych papierów wartościowych.⁶¹ Błędne jest zamienne używanie pojęć stopa redyskontowa i stopa procentowa. Stopa dyskontowa jest stopą procentową, wg której banki komercyjne skupują weksle handlowe od swoich klientów przed terminem ich płatności.

Jeżeli bank handlowy zamierza zaciągnąć w banku centralnym, to może to uczynić sprzedając bankowi centralnemu weksle handlowe wykupione wcześniej od klientów, m.in. od przedsiębiorstwa y. Bank centralny skupuje weksle od banków komercyjnych (następuje redyskonto weksli) po określonej cenie, którą jest stopa redyskontowa. Jeżeli bank centralny kupi weksel za 2300 zł, to kwota 400 zł, będąca rekompensatą za udzielenie kredytu handlowego przedsiębiorstwu x, została wykorzystana w następujący sposób: 100 zł przypadło przedsiębiorstwu y jako oprocentowanie kredytu handlowego, 200 zł otrzymał bank komercyjny za zdyskontowanie weksla (stopa dyskontowa) i 100 zł otrzymał bank centralny za redyskontowanie weksla (stopa redyskontowa).

Wysokość stopy redyskontowej wpływa na wielkość pożyczek zaciągniętych przez banki komercyjne w banku centralnym. Wzrost stopy redyskontowej zmniejsza wartość redyskontowanych weksli i podnosi koszt kredytu. Prowadzi to do spadku rezerw komercyjnych i ogranicza ich działalność kredytową⁶². Zjawisko odwrotne obserwujemy wtedy, gdy stopa redyskontowa jest obniżana.

Spadek kosztu kredytu skłania banki komercyjne do sprzedawania większej liczby weksli bankowi centralnemu. Wzrastają rezerwy banków komercyjnych, co umożliwia rozszerzenie działalności kredytowej. Rośnie podaż pieniądza w gospodarce: kredyty docierają do gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, co prowadzi do wzrostu popytu i „nakręcenia” koniunktury gospodarczej.

Operacje otwartego rynku

Operacje otwartego rynku występują wtedy, kiedy bank centralny zmienia wielkość bazy monetarnej, kupując lub sprzedając papiery wartościowe na otwartym rynku.⁶³ Bank centralny za pomocą transakcji papierami wartościowymi na otwartym rynku wpływa na zmiany bazy monetarnej, rezerw gotówkowych banków, rozmiarów akcji kredytowej mającej oparcie w stanie wkładów oraz podaży pieniądza.

Sprzedaż papierów wartościowych przez bank centralny prowadzi do zmniejszenia ilości pieniądza w obiegu, czyli podaży pieniądza. Skupując zaś

⁶¹ R. Milewski, Podstawy..., op.cit., s. 474

⁶² B. Mucha -Leszko (red.), Gospodarka i polityka makroekonomiczna Strefy Euro w latach 2008-2010, Wyd. UMCS w Lublinie, Lublin 2011, s. 180

⁶³ D. Begg, S. Fische, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 128

papiery wartościowe bank centralny zwiększa podaż pieniądza na rynku (następuje powiększenie bazy monetarnej).

Rozmiary podaży pieniądza zależą od tego czy bank centralny przeprowadza transakcje z bankami handlowymi, czy bezpośrednio z przedsiębiorstwami i gospodarstwami domowymi, które nabywają weksle skarbowe i obligacje za gotówkę.

Jeżeli np. przedsiębiorstwa kupują obligacje za gotówkę, to następuje zmniejszenie podaży pieniądza tylko o kwotę równą cenie tego papieru wartościowego. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo płaci za obligacje czekami wystawionymi przez banki komercyjne, to następuje zmniejszenie rezerw banku komercyjnego i ograniczenie możliwości kreacji pieniądza bankowego.

Inne funkcje banku centralnego

BC pełni funkcję ostatniej instancji kredytowej. Jest to instytucja zdolna do udzielania pożyczek bankom i innym instytucjom finansowym w sytuacji, kiedy panika na rynkach finansowych zagraża całemu systemowi finansowemu.

Występując jako ostatnia instytucja kredytowa, bank centralny jest w stanie utrzymać zaufanie do całego systemu bankowego i tym samym relatywnie stabilną wartość planowanego współczynnika gotówki w sektorze pozabankowym do wkładów bankowych, a w związku z tym także mnożnika kreacji pieniądza.

Potrzeby pożyczkowe sektora publicznego (PPSP) lub inaczej – deficyt sektora publicznego

Potrzeby pożyczkowe sektora publicznego (PPSP) lub inaczej – deficyt sektora publicznego – jest to suma deficytu budżetu centralnego i budżetów terytorialnych oraz deficytu w gałęziach znacjonalizowanych. Bank centralny, jako bankier państwa, musi czuwać, aby państwo było zdolne do wywiązywania się ze swoich zobowiązań płatniczych w przypadku wystąpienia deficytu.⁶⁴

Dwa sposoby sfinansowania deficytu sektora publicznego

Jeżeli odrzucimy na chwilę możliwość zaciągnięcia przez państwo pożyczki za granicą, to istnieją dwa sposoby sfinansowania deficytu sektora publicznego.

Po pierwsze, państwo może pożyczyć niezbędne środki od własnego społeczeństwa. W tym celu sprzedaje obywatelom papiery wartościowe, w tym zwłaszcza bony skarbowe i obligacje państwowe.

Państwo sprzedaje swoje papiery wartościowe bankowi centralnemu w zamian za gotówkę potrzebną do sfinansowania deficytu budżetowego. Bank z kolei przeprowadza operacje otwartego rynku i sprzedaje owe papiery wartościowe w zamian za gotówkę.

⁶⁴ R. Milewski, Podstawy..., op.cit., s. 478

Po zakończeniu całego procesu w rękach krajowych podmiotów gospodarczych znajdują się przynoszące odsetki skarbowe papiery wartościowe, ale podaż pieniądza pozostaje nie zmieniona. Finansując swe wydatki z deficytu budżetowego, państwo wprowadziło ponownie do gospodarki dokładnie tę samą ilość pieniędzy, jaka została z niej uprzednio wycofana w wyniku sprzedaży papierów wartościowych za gotówkę. Bank centralny natomiast, sprzedając papiery wartościowe, uzupełnił zasób gotówki, którą początkowo pożyczył państwu.

Drugim sposobem finansowania deficytu budżetowego państwa jest drukowanie pieniędzy.

Zabieg ten polega na tym, że państwo sprzedaje papiery wartościowe bankowi centralnemu za gotówkę, którą następnie wykorzystuje do pokrycia nadwyżki wydatków budżetowych nad wpływami podatkowymi. W tym przypadku zasób skarbowych papierów wartościowych w posiadaniu banków komercyjnych i inwestorów indywidualnych nie ulega zmianie, zwiększa się natomiast baza monetarna. Podaż pieniądza wzrośnie jeszcze bardziej ze względu na działanie mnożnika kreacji pieniądza.

Bank centralny jest ponadto odpowiedzialny za zarządzanie długiem publicznym, tzn. za emisję nowych papierów skarbowych w celu wykupu wcześniej wyemitowanych. Zarządzanie długiem wymaga też decyzji co do długości okresu wykupu i oprocentowania nowych emisji.

6. Równowaga na rynkach finansowych

Zbierając wszystkie ustalenia dotyczące najważniejszych czynników determinujących podaż pieniądza można powiedzieć, że podaż pieniądza zależy:

- wprost proporcjonalnie od bazy monetarnej, przy czym na jej wielkość ma wpływ bank centralny,
- od stopy ubytku gotówki z systemu bankowego (u_m), która jest poza kontrolą banku centralnego i zależy przede wszystkim od zwyczajów ludności. Zwiększona skłonność ludzi do trzymania gotówki obniża wielkość podaży pieniądza, jednakże w stosunkowo krótkim okresie można założyć stabilność tej skłonności, a tym samym i stopy (u_m),
- Istotny wpływ na wielkość podaży pieniądza ma wysokość stopy rezerw obowiązkowych, która z kolei znajduje się pod kontrolą banku centralnego. Zwiększenie tej stopy ogranicza możliwości kreacji pieniądza i zmniejsza jego podaż.
- Podaż pieniądza zależy także od stopy procentowej. Im wyższa jest stopa, im wyższe są dla banków koszty utrzymywania rezerw dobrowolnych, a tym samym niższy jest poziom tych rezerw i większa podaż pieniądza.⁶⁵

⁶⁵ Tamże, s. 480

Podaż pieniądza w wyrażeniu realnym M/P – jest to podaż w ujęciu nominalnym M podzielona przez poziom cen (P).

Bank centralny kontroluje nominalną podaż pieniądza. Jeżeli przyjmiemy założenie upraszczające, że ceny dóbr są stałe, to możemy uznać, iż bank centralny kontroluje także realną podaż pieniądza. Jeżeli uchylimy to założenie zobaczymy, że zmiany ilości pieniądza w ujęciu nominalnym prowadzą zwykle do zmiany poziomu cen. Bankowi centralnemu jest wówczas znacznie trudniej kontrolować realną podaż pieniądza.

Bank centralny wykorzystując takie instrumenty kontroli podaży pieniądza jak stopa rezerw obowiązkowych, stopa redyskontowa i operacje otwartego rynku określa nominalną podaż pieniądza. O wysokości realnej podaży pieniądza decyduje poziom cen.

Omawiając równowagę na rynku pieniężnym przyjmujemy założenie o stałości poziomu cen. W tej sytuacji nominalna podaż pieniądza jest równa podaży realnej.

Zacznijmy od przedstawienia równowagi na rynku pieniężnym w sytuacji, gdy bank centralny kontrolujący podaż pieniądza utrzymuje realną podaż pieniądza na stałym poziomie. Rynek pieniądza znajduje się w równowadze gdy zapotrzebowanie na realne zasoby pieniądza jest równa wielkości zaoferowanej.

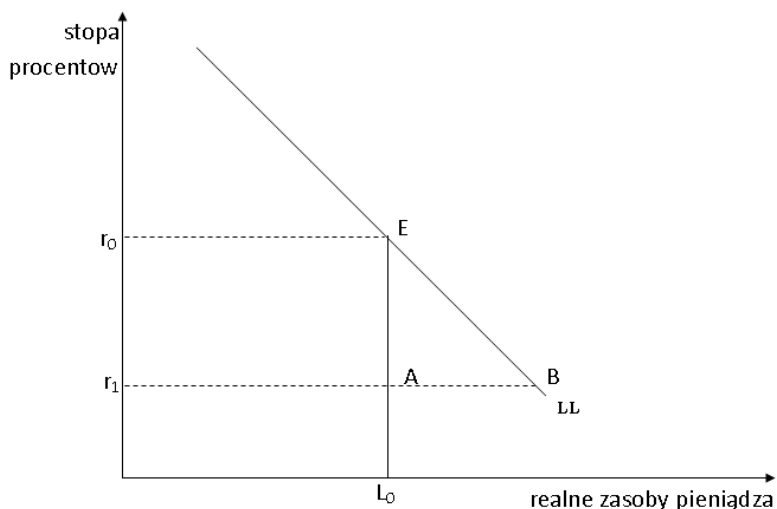
Przedstawiona na rysunku krzywa podaży jest pionowa, ponieważ wielkość podaży pieniądza cały czas utrzymuje się na tym samym poziomie L_0 , niezależnie od zmiany stopy procentowej r . Krzywa popytu na pieniądź LL ma nachylenie ujemne, co wynika z odwrotnej zależności między wysokością stopy procentowej a skłonnością do utrzymywania aktywów w gotówce..

Równowagę wyznacza punkt E , w którym następuje zrównanie popytu na pieniądź z podażą pieniądza.

Punktowi równowagi E odpowiada stopa procentowa r_0 . Gdyby stopa procentowa spadła do poziomu r_1 oznaczałoby to występowanie nadwyżki popytu na pieniądź AB .

Jeżeli założymy, że przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe przechowują swoje aktywa wyłącznie w gotówce i obligacjach, to nadwyżce popytu na pieniądź będzie towarzyszyła nadwyżka podaży obligacji, bowiem posiadanie obligacji stałoby się mniej korzystne.

Pojawienie się nadwyżki podaży obligacji doprowadzi do spadku cen. Ponadto, aby skłonić ludzi do nabywania obligacji, ich sprzedawcy muszą zaoferować wyższą stopę procentową. Niska cena obligacji i rosnąca stopa procentowa będą skłaniały gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa do zmiany struktury ich aktywów, tzn. do wyzbywania się pieniądza gotówkowego i nabywania obligacji. Stopa procentowa wróci do poziomu równowagi r_0 , przy którym będzie zrównoważony zarówno rynek pieniądza, jak i rynek obligacji. Ponieważ decyzje dotyczące rynku pieniężnego są ściśle powiązane ze zmianami na rynku obligacji, w tym kontekście często mówi się o równowadze na rynkach finansowych.



Rys. 129 Równowaga na rynku pieniądza

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 144

Ludzie decydują, w jaki sposób chcą podzielić swój całkowity majątek W między zamierzony realny zasób obligacji B^D i zamierzony realny zasób pieniądza L^D . Niezależnie od tego, jakie czynniki określają sposób tego podziału, prawdziwe musi być:

$$L_0 + B_0 = L^D - L_0$$

Wielkość majątku, który ma być podzielony między pieniądź i obligacje w ujęciu realnym, zależy od rozmiarów realnych aktywów. Ludzie nie mogą przecież planować podziału majątku, którego nie posiadają. Ponieważ lewa strona równania musi być równa prawej, wynika stąd:

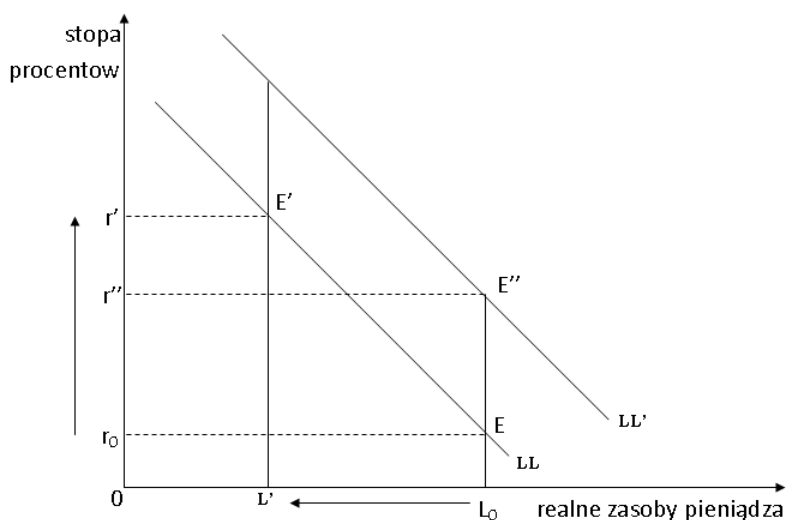
$$B_0 - B^D = L^D - L_0$$

Nadwyżka popytu na pieniądź musi zostać dokładnie zrównoważona przez nadwyżkę podaży obligacji. W przeciwnym wypadku ludzie planowaliby utrzymywanie większego majątku od tego jako faktycznie posiadają. Przesunięcie krzywej podaży pieniądza albo krzywej popytu na pieniądź wpłynie na zmianę stanu równowagi na rynku pieniądza (i na rynku obligacji).

Przy danym dochodzie realnym LL jest funkcją popytu na realne zasoby pieniądza. Ograniczenie realnej podaży pieniądza przez bank centralny z L_0 do L' powoduje wzrost stopy procentowej zapewniającej równowagę z r_0 do r' . Wzrost ten pozwala zmniejszyć popyt na pieniądź i dostosować go do zmniejszonej podaży. Tak więc ograniczenie realnej podaży pieniądza wywołuje

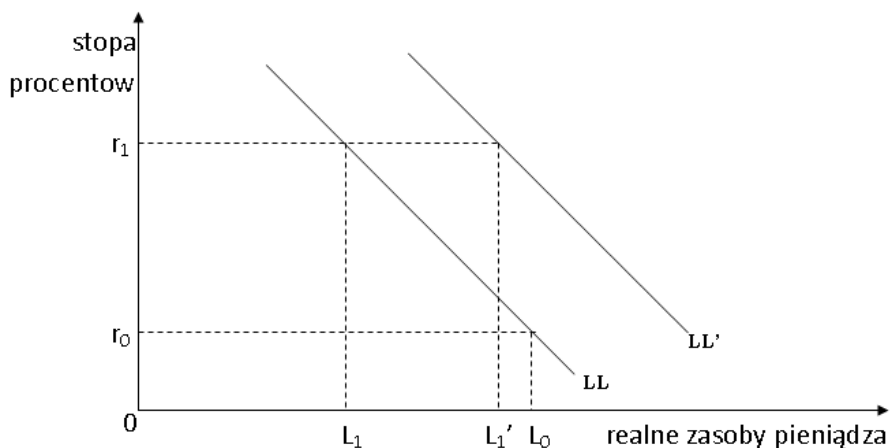
wzrost stopy procentowej odpowiadającej warunkom równowagi. I odwrotnie – wzrost realnej podaży pieniądza powoduje spadek stopy procentowej zapewniającej równowagę.

Ludzie chcą utrzymywać więcej zasobów pieniądza w ujęciu realnym przy każdej stopie procentowej. Stopa procentowa odpowiadająca warunkom równowagi musi zatem wzrosnąć z r_0 do r'' . Ponieważ wyższy dochód realny prowadzi do zwiększenia zapotrzebowania na realne zasoby pieniądza, wyższa stopa procentowa jest niezbędna, aby temu przeciwdziałać, tj. utrzymać popyt na pieniądź w ujęciu realnym na dotychczasowym poziomie wynikającym z niezmienionej podaży pieniądza. Funkcja popytu na pieniądź LL została wyprowadzona dla danego dochodu realnego. Jeśli bank centralny jest w stanie ustalić realną podaż pieniądza na poziomie L_0 , to stopa procentowa w punkcie równowagi wyniesie r_0 .



Rys. 130 Stopa procentowa zapewniająca równowagę
Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 144

Jeżeli np. bank centralny wyznaczy stopę procentową r_0 i dostarczy każdą ilość pieniądza na jaką istnieje zapotrzebowanie, to wielkość podaży pieniądza wyniesie ponownie L_0 . Aby móc kontrolować podaż pieniądza za pomocą stopy procentowej, bank centralny musi znać położenie krzywej popytu. Jeśli stopa procentowa zostanie ustalona na poziomie r_1 , to będąca jej konsekwencją podaż pieniądza wyniesie L_1 , przy położeniu krzywej popytu w LL , ale zwiększy się do L_1 , jeżeli wykres funkcji popytu przebiega w położeniu LL'



Rys. 131 Kontrola podaży pieniądza za pomocą stopy procentowej
 Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia...*, op. cit., s. s. 152

Bank centralny może ustalić wielkość podaży pieniądza i zaakceptować wysokość stopy procentowej odpowiadającej warunkom równowagi, wynikającą z równania popytu na pieniądz, albo też może ustalić wysokość stopy procentowej i zaakceptować rozmiary podaży pieniądza na poziomie równowagi, wynikające z równania popytu na pieniądz.

W 1980 r. Milton Friedman poddał krytyce próby kontrolowania podaży pieniądza w sposób pośredni, tj. poprzez dochód, stopę procentową, a w związku z tym – przez popyt na pieniądz, nie zaś bezpośrednio – przez politykę oddziaływania na bazę monetarną. Politycy gospodarczy, chcący kontrolować podaż pieniądza metodami sugerowanymi na powyższym rysunku, muszą umieć precyzyjnie określić położenie krzywej popytu na pieniądz LL , tylko wtedy są w stanie wywnioskować, jaka powinna być stopa procentowa, aby można było osiągnąć określony cel monetarny.

Pojawienie się nowych instrumentów finansowych, tj. zastosowanie oprocentowanych rachunków czekowych towarzystw budowlanych, obniża alternatywny koszt utrzymania pieniądza, dzięki zmniejszeniu różnicy w oprocentowaniu mniej płynnych aktywów finansowych, z jednej strony, i samego pieniądza, z drugiej. W rezultacie prowadzi to do wzrostu popytu na pieniądz w ujęciu realnym. Ze względu na coraz wyższe tempo wdrażania owych innowacji i towarzyszącą im znaczną niepewność przewidywania, władzom monetarnym coraz trudniej jest określić dokładne położenie krzywej LL na powyższym rysunku.

Rynek towarowy i pieniężny, popyt globalny

1. Konsumpcja a kształtowanie się dochodu w długim okresie

Wzrost realnej podaży pieniądza powiększa bezpośrednio majątek gospodarstw domowych wywołując wzrost wydatków na konsumpcję i wzrost popytu globalnego. Na wielkość wydatków konsumpcyjnych mają też wpływ możliwości i warunki uzyskania przez kredytobiorców kredytu konsumpcyjnego. A zatem jego dostępność i cena tj. wielkość stopy procentowej, jaką sobie życzą banki.

Dochody ludzi są zmienne w czasie, dlatego na wielkość konsumpcji będą miały wpływ dochody przeciętne uzyskane w długim okresie. Milton Friedman wprowadził kategorię dochodu permanentnego (tj. nieprzerwanie trwającego, ciągłego), na określenie dochodu ludzi w długim okresie czasu. Przyjął, iż poziom konsumpcji zależy nie od bieżącego dochodu rozporządzalnego, lecz od dochodu permanentnego.

Inną teorią, która objaśnia zjawisko konsumpcji w długim okresie jest teoria cyklu życia – sformułowana przez Franco Modiglianiego i Alberta Ando. W koncepcji tej autorzy przyjmują, że o wielkości całkowitego popytu konsumpcyjnego decyduje głównie przeciętny dochód uzyskiwany w długim okresie.⁶⁶

Wielkość dochód permanentnego gospodarstwa domowego, który determinuje poziom konsumpcji wynosi OB , a linia $ACDEFG$ pokazuje faktyczny dochód gospodarstwa domowego w ciągu całego okresu jego istnienia.

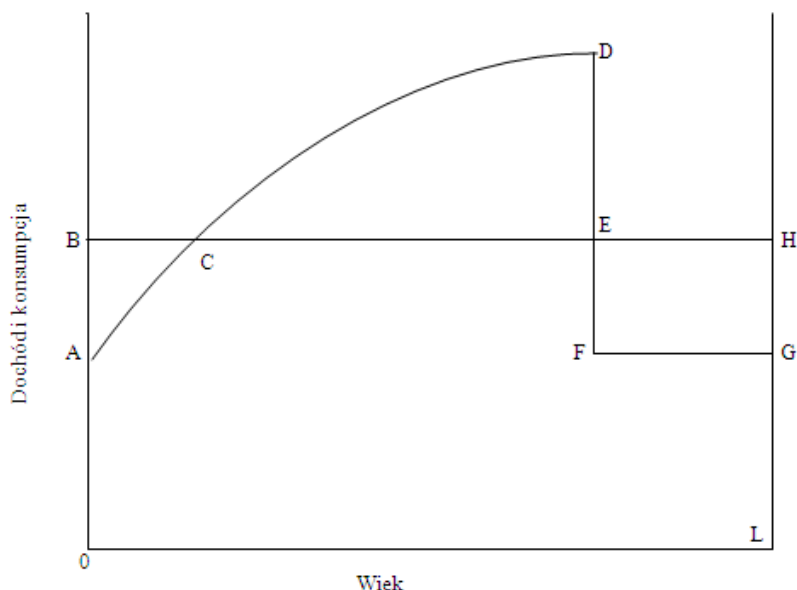
Płace ludzi młodych wchodzących na rynek pracy są zwykle niższe, dlatego aby zaspokoić swoje potrzeby zmuszeni są do zaciągania kredytów (*pole ABC*). Przekroczenie poziomu dochodu permanentnego (OB) oznacza, iż uzyskane zarobki pozwalają nie tylko na zaspokojenie potrzeb, ale również na odkładanie ich pewnej części w formie oszczędności (*pole CDE*).

Przejście na emeryturę oznacza spadek dochodów, co ilustruje pole $EFGH$. Tak więc pola ABC i $EFGH$ symbolizują okresy, w których wydatki gospodarstw domowych przekraczają ich bieżące dochody, natomiast obszar CDE obrazuje okres gromadzenia oszczędności.

Powierzchnia obszaru CDE wskazuje, ile gospodarstwo domowe musi zaoszczędzić, aby móc spłacić początkowe pożyczki wraz z odsetkami oraz ile zasobów musi zakumulować, aby wystarczyć im na schyłkowy okres życia, kiedy ponownie konieczne jest zmniejszanie stanu oszczędności.

⁶⁶ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia...*, op.cit., s. 160

Dysponując większymi początkowymi zasobami majątkowymi, gospodarstwo domowe może pozwolić sobie w każdym roku swego istnienia na większe wydatki. Możemy w takim przypadku przesunąć linię dochodu permanentnego w górę, co oznacza, że konsumpcja wzrośnie.



Rys. 132 Konsumpcja a cykl życia

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia...*, op. cit. s. 162

Pole *CDE* jest wprawdzie mniejsze, a powierzchnia obu obszarów *ABC* i *EFGH* większa, ale gospodarstwo domowe może wykorzystać swe dodatkowe zasoby majątkowe na pokrycie braku środków pochodzących z okresu gromadzenia oszczędności (pole *CDE*) w stosunku do potrzeb finansowania wydatków w latach obniżenia stanu oszczędności.

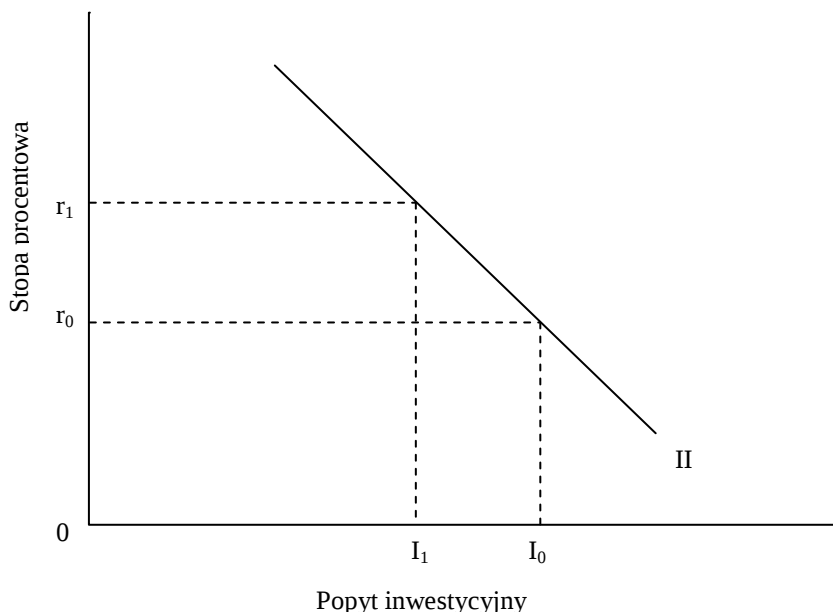
Zwiększenie oczekiwanych przyszłych dochodów spowoduje powstanie efektów bogactwa. Efekty te przejawiają się w przesunięciu w górę krzywej konsumpcji obrazującej zależność między konsumpcją bieżącą i bieżącymi dochodem rozporządzalnym

Jeżeli nastąpi wzrost stopy procentowej, wówczas sytuacja gospodarstw domowych ulegnie pogorszeniu. Będą one musiały powiększyć obszar *CDE*, aby móc udźwignąć dodatkowy ciężar finansowy wyższych odsetek od zaciągniętych kredytów w obszarze *ABC*. Linia dochodu permanentnego przesunie się w dół.

2. Popyt inwestycyjny

Funkcja popytu inwestycyjnego obrazuje zależność między planowanymi przez przedsiębiorstwa inwestycjami a poziomem stopy procentowej.

Jeżeli stopa procentowa wzrośnie z r_0 do r_1 , to zmniejszy się liczba przedsięwzięć inwestycyjnych. (zob. rys.133).



Rys. 133 Funkcja popytu inwestycyjnego

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 170

Położenie krzywej popytu inwestycyjnego zależy od:

- kosztu nowych maszyn,
- wielkości uzyskanych zysków.

Wzrost ceny zakupu nowych dóbr kapitałowych powodując obniżenie stopy zwrotu z funduszy zamrożonych w inwestycjach wpłynie na zmniejszenie rozmiarów zamierzonych inwestycji. Wzrost kosztów nowych dóbr kapitałowych spowoduje więc przesunięcie funkcji popytu inwestycyjnego w dół.

Podobnie, jeżeli przedsiębiorstwo zaczyna mniej optymistycznie oceniać perspektywy kształtowania się popytu na jego produkty, skoryguje w dół dotychczasowe szacunki wielkości strumieni zysków przewidywanych w każdym z możliwych projektów inwestycyjnych. Niższy poziom przyszłego oczekiwanego popytu oraz zysków spowoduje przesunięcie krzywej popytu w dół.

Im dłuższy jest okres życia ekonomicznego danego dobra kapitałowego, tym większy będzie wpływ nawet niewielkiej zmiany stopy procentowej na opłacalność projektu inwestycyjnego. Krzywa popytu inwestycyjnego będzie nachylna bardziej płasko w przypadku fabryk o długim okresie użytkowania niż w przypadku szybko zużywających się maszyn i urządzeń.

Krzywa popytu inwestycyjnego może być przydatna w analizie inwestycji w kapitał obrotowy (zapasy surowców, produkcji w toku i wyrobów gotowych).

3. Równowaga na rynku towarowym – krzywa IS

Krzywa *IS* jest zbiorem różnych kombinacji dochodu i stopy procentowej, przy których rynek dóbr znajduje się w równowadze.

Równowaga na rynku dóbr (towarowym) zachodzi, gdy zagregowany popyt na towary (*AD*) jest równy ich agregatowej podaży.

Agregatowy popyt obejmuje: popyt konsumpcyjny, inwestycyjny oraz rządowy (zgłaszany przez centralne i lokalne agendy państwa, dotyczy dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych).

$$AD = C + I + G$$

gdzie: *AD* – agregatowy popyt, *C* – popyt konsumpcyjny, *I* – popyt inwestycyjny, *G* – popyt rządowy (zgłaszany przez centralne i lokalne agendy państwa, dotyczy dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych).

Popyt konsumpcyjny *C* jest liniową funkcją dochodu dyspozycyjnego (Y_d) o postaci:

$$C = C_a + k_{sk} Y_d$$

gdzie:

C – popyt konsumpcyjny, C_a – autonomiczny poziom konsumpcji, k_{sk} – wskaźnik krańcowej skłonności do konsumpcji, Y_d – dochód dyspozycyjny, tj. dochód ogólny *Y* pomniejszony o zapłacone podatki

$Y_d = Y(1 - t)$, gdzie: *t* – stopa podatkowa.

Zakładamy, że popyt inwestycyjny jest sumą inwestycji autonomicznych I_a i inwestycji pozostałych reagujących na poziom stopy procentowej. Im wyższa stopa procentowa, tym droższy kredyt inwestycyjny, a więc mniejszy popyt inwestycyjny.

Wzrost stopy procentowej ogranicza też pozostałe składniki popytu inwestycyjnego (jak budownictwo mieszkaniowe czy poziom zapasów).

Ogólnie – popyt inwestycyjny maleje wraz ze wzrostem stopy procentowej i rośnie wraz z jej spadkiem.

Funkcja popytu na dobra inwestycyjne przyjmuje następującą postać:

$$I = I_a - \alpha r$$

gdzie: α - stała oznaczająca wrażliwość inwestycji na zmiany stopy procentowej ($\alpha > 0$), r - stopa procentowa

Przyjmujemy, że popyt rządowy w całości uzależniony jest od decyzji odpowiednich władz, co można wyrazić zapisem:

$$G = G_a$$

gdzie:

G – popyt rządowy, G_a – autonomiczny popyt rządowy.

Możemy teraz zapisać:

$$AD = Y = C + I + G = C_a + k_{sk} Y + I_a - \alpha r + G_a$$

Sumę trzech rodzajów popytu autonomicznego oznaczmy $A_a = C_a + I_a + G_a$, a także dochód dyspozycyjny jako $Y_d = Y(1 - t)$:

$$Y = A_a + k_{sk} Y(1 - t) - \alpha r$$

Możemy więc wyliczyć wielkość dochodu (zagregowanego popytu) - Y

$$Y = 1/(1 - k_{sk}(1 - t)) \times (A_a - \alpha r)$$

wyrażenie $1/(1 - k_{sk}(1 - t))$ – mnożnik m

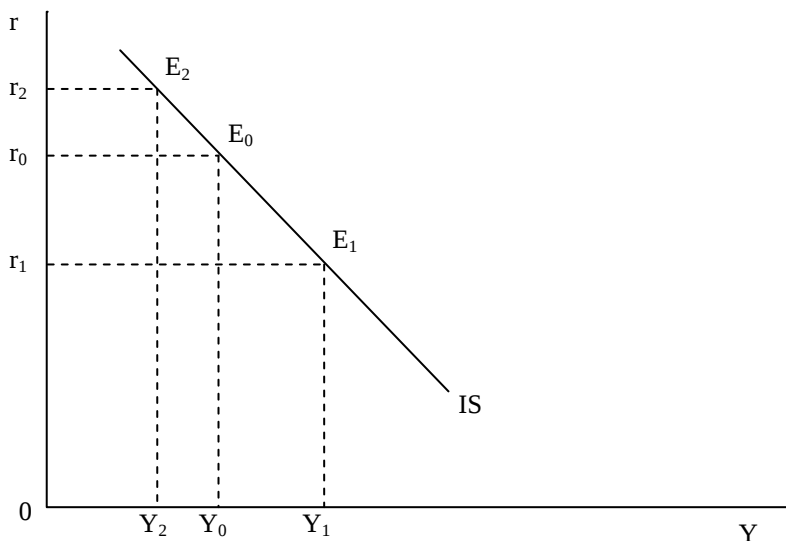
wstawiając go do poprzedniej formuły otrzymamy:

$$Y = m(A_a - \alpha r)$$

Również możemy wyliczyć stopę procentową – r , która zapewnia równowagę na rynku towarowym:

$$r = A_a / \alpha - 1/m \times Y$$

Rysunek 134 przedstawia wpływ stopy procentowej r na warunki równowagi.



Rys. 134 Ruch po krzywej IS
Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s.40

W rezultacie obniżenia stopy procentowej produkcja wzrasta z Y_0 do Y_1 , zaś punkt równowagi przesuwa się w dół po krzywej IS z E_0 do E_1 .

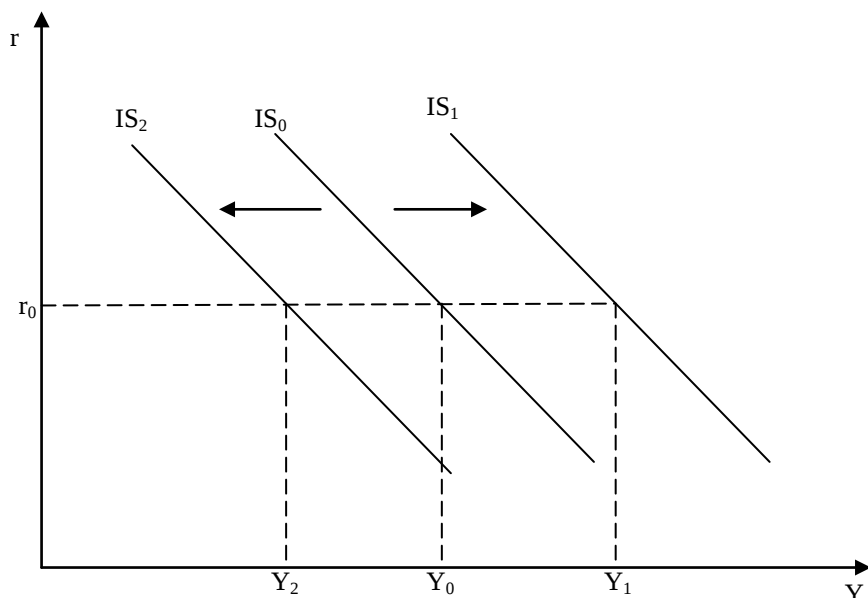
Podwyżka stopy procentowej r_0 do r_2 wywoła w gospodarce podobną, choć odwrotnie skierowaną serię skutków, w rezultacie której produkcja obniży się z Y_0 do Y_2 równowagi przesunie się w górę po krzywej IS z E_0 do E_2 .

Przy danej, niezmienniej stopie procentowej produkcja równoważąca rynek towarowy zmienia się stosownie do zmian wielkości popytu autonomicznego A_a . Jego składniki C_a i I_a nie poddają się bezpośredniej regulacji, przecież jest to ogólna suma indywidualnych decyzji konsumentów i inwestorów.

Natomiast składnik trzeci – popyt rządowy G_a może być regulowany decyzjami odpowiednich władz o zmianach wydatków budżetowych. W rezultacie krzywa IS zmienia się swoje położenie (przesuwa się) zależnie od G_a .

Gdy następuje wzrost wydatków rządowych oznacza to ekspansywną politykę fiskalną, a więc wzrost popytu. W ślad za nim wzrośnie też produkcja – zgodnie z założeniem o elastycznym dostosowaniu podaży do popytu. Przy niezminionej stopie procentowej ($r = \text{constans}$) nastąpi równoległe przesunięcie krzywej IS w prawo, co ilustruje rys. 135.

Natomiast gdy rząd stosuje restrykcyjną politykę fiskalną, która oznacza spadek popytu i stosowny spadek produkcji (z Y_0 do Y_2). Krzywa IS przesuwają się równoległe w lewo do położenia IS_2



Rys. 135 Przesunięcie krzywej IS

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia...*, op.cit., s. 41

4. Rynek pieniądza – krzywa LM

Krzywa LM jest zbiorem różnych kombinacji stopy procentowej i dochodu, przy których rynek pieniądza znajduje się w równowadze.

Dla uproszczenia analizy przyjmujemy założenie, że całość aktywów finansowych możemy podzielić na dwie części:

- Pierwsza to pieniądz (gotówka) o symbolu M ,
- Druga to pozostałe aktywa przynoszące procent (np. obligacje, lokaty oszczędnościowe) o symbolu B .

Składniki grupy B nie pełnią funkcji środka wymiany i płatności, mają znacznie mniejszą płynność niż M , są też obarczone ryzykiem obniżenia wartości obligacji (ryzyko kursowe), ryzykiem bankructwa emitenta obligacji czy upadku banku.

Utrzymywanie aktywów w formie B jest ryzykowne, lecz zyskowne, zaś w formie M jest bezpieczne, ale kosztowne – środki są nieruchome, nie przynoszą odsetek. Podaż pieniądza (M) jest regulowana przez państwo (przez bank centralny) za pośrednictwem operacji otwartego rynku i przez wpływ na banki komercyjne.

Przy zmianach poziomu cen (wskaźnik P) realna podaż pieniądza różni się od podaży nominalnej (M), co możemy zapisać:

$$M_r = M/P$$

Dopóki utrzymywać się będzie w mocy wstępne założenie dotyczące stałości cen, każda zmiana nominalnej podaży pieniądza jest równocześnie zmianą jego podaży realnej.

Popyt na pieniądz (L) jest złożony z dwóch składników:

- Pierwszy z nich to tzw. popyt transakcyjny (L_t). Jest on związany z finansowaniem zakupów: im wyższa jest produkcja i poziom dochodu (Y), tym więcej pieniędzy potrzeba do obsługi transakcji. Popyt L_t zależy od szybkości obiegu pieniądza (V), przy czym ta zależność jest odwrotna: im szybszy jest obieg, tym mniej potrzeba pieniądza. Wyrażamy to współczynnikiem k , definiowanym jako odwrotność szybkości obiegu ($k = 1/V$). W istocie rzeczy współczynnik k określa skłonność do utrzymywania dochodów w formie pieniężnej. Zapiszemy: $L_t = kY$
- Drugi składnik popytu na pieniądz wynika z motywu spekulacyjnego. Oznacza on ucieczkę od pieniądza w stronę aktywów innych (B), oczywistą w sytuacji wzrostu stopy procentowej: rosną wtedy zyski płynące z oprocentowania B , jak również – z drugiej strony – rosną koszty utrzymywania aktywów formie M , tj. traczone są możliwości zyskania odsetek. Zależność popytu spekulacyjnego od zmian stopy procentowej jest więc negatywna. Siła tej negatywnej reakcji zależy od korygującego parametru β , który nazwiemy wrażliwością tego rodzaju popytu na zmiany stopy procentowej r . Można to zapisać:

$$L_s = -\beta r$$

Cena pieniądza, jak każdego towaru, kształtuje się w wyniku gry podaży pieniądza i obu wskazanych rodzajów popytu na pieniądz.

Przy danej podaży pieniądza niektórzy uczestnicy rynku pieniężnego nie mają wystarczającej ilości pieniędzy wtedy muszą pożyczyć, płacąc za to pewną cenę, tj. stopę procentową.

Natomiast inni uczestnicy rynku pieniężnego mają nadmiar pieniędzy i jeśli ich nie ulokują w postaci B , też płacą pewną cenę, tj. tracą możliwe odsetki. **Mamy zatem zarówno cenę braku pieniądza, jak i cenę posiadania pieniądza.** Równowaga na rynku pieniężnym zachodzi, gdy popyt na pieniądz jest równy podaży pieniądza, tj. gdy $L = M$

Możemy zapisać:

$$L_t + L_s = M$$

Tak więc równowagę popytu na pieniądź z realną podażą możemy zapisać:

$$kY - \beta r = M/P$$

następnie ze wzoru tego możemy wyliczyć Y :

$$Y = \beta/k * r + 1/k * M/P \text{ (formuła 1)}$$

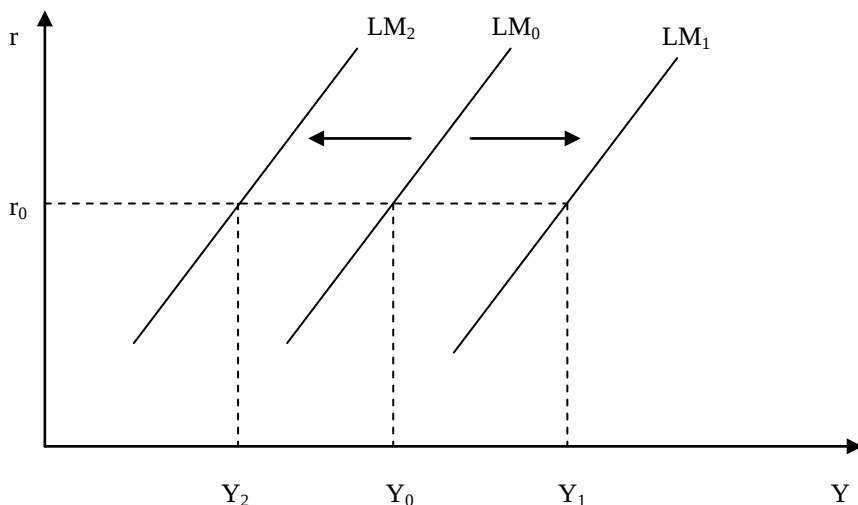
oraz możemy zapisać równanie stopy procentowej r :

$$r = k/\beta * Y - 1/\beta * M/P \text{ (formuła 2)}$$

Pierwsza formuła pozwala na obliczenie – przy danej podaży pieniądza i stopie procentowej – wielkość produkcji równoważającej rynek pieniężny.

Natomiast druga formuła pozwala obliczyć, przy danej podaży pieniądza i wielkości produkcji, jaka stopa procentowa zrównoważy rynek pieniężny – jest to równanie krzywej LM . Gdy rośnie produkcja Y , rośnie też transakcyjny popyt na pieniądź ponieważ większa jego ilość jest niezbędna do obsługi zwiększonej liczby transakcji.

Przy danej podaży pieniądza wzrost popytu powoduje, że uczestnicy rynku pieniężnego, poszukując dodatkowego pieniądza, sprzedają posiadane obligacje i wycofują oszczędności z banków. To daje podstawę do wzrostu stopy procentowej, dla zrównoważenia rynku trzeba bowiem zwiększyć atrakcyjność utrzymania aktywów w postaci B , a przy wyprzedaży obligacji ich kurs spada.



Rys. 136 Ruch na krzywej LM

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 46

Bardziej „żargonowo” można tę sytuację przedstawić następująco: gdy pojmujemy stopę procentową jak „cenę pieniądza”, to staje się jasne, że przy danej jego podaży zwiększenie popytu skutkuje wzrostem tej ceny.

Na rys. 136 widać, jak wzrost produkcji z Y_0 do Y_1 wywołał przyrost stopy procentowej z r_0 do r_1 – punkt równowagi przesunął się z E_0 do E_1 .

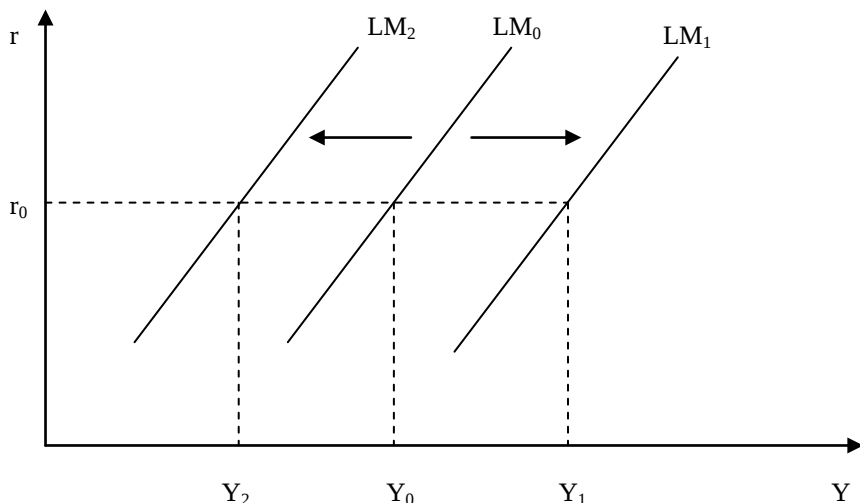
Po spadku produkcji z Y_0 do Y_2 nastąpią skutki przeciwne. Z ostatniej formuły wynika, że – przy niezmienionej stopie procentowej – zmiany realnej podaży pieniądza przyniosą przesunięcie krzywej LM . Dla uproszczenia analizy założmy też, że nie ulega zmianie β , czyli wrażliwość popytu spekulacyjnego na stopę procentową.

Wzrost realnej podaży pieniądza, czyli ekspansywna polityka monetarna, powoduje równoległe przesunięcie krzywej LM w prawo. Oznacza to wzrost produkcji z Y_0 do Y_1 . Większa ilość pieniądza może obsłużyć więcej transakcji.

Przypomnijmy też, że zgodnie ze wstępnym założeniem, w analizowanej gospodarce nie ma ruchów cen, wykluczamy więc dostosowanie inflacyjne.

Teraz prześledzimy skutki **spadku realnej podaży pieniądza, czyli restrykcyjną politykę monetarną**.

Przy danej stopie procentowej mniejsza ilość pieniądza jest zdolna do obsłużenia tylko mniejszej liczby transakcji, tylko mniejszej produkcji – krzywa LM przesunęła się równoległe w lewo. Prezentuje to rysunek 137.



Rys. 137 Przesunięcie krzywej LM

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 47

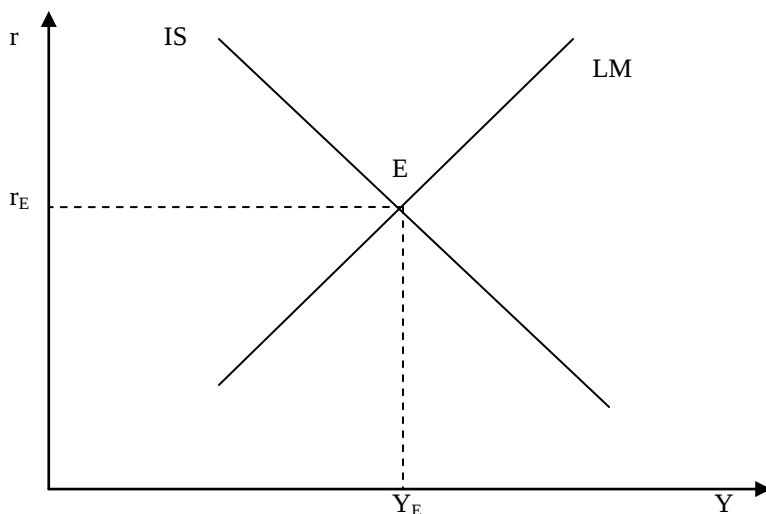
5. Fiskalna i monetarna polityka ekonomiczna państwa

Gdy gospodarka nie jest w stanie równowagi, to na rynku towarowym i pieniężnym zachodzą automatyczne procesy dostosowawcze doprowadzające do procesu równowagi. Punkt przecięcia krzywych IS i LM , czyli punkt E – obrazuje jedyny stan gospodarki, w którym równowaga na rynku towarowym i na rynku pieniężnym występują jednocześnie (zob. rys. 138). Teraz wykorzystamy model $IS - LM$ do analizy procesu automatycznego dochodzenia do równowagi na obu rynkach

Ekspansywna polityka fiskalna oznacza wzrost popytu rządowego, wzrost wydatków budżetowych. Wzrost wydatków rządowych to wzrost jednego z rodzajów popytu. Za wzrostem popytu nastąpi wzrost produkcji.

Przy zwiększonej produkcji trzeba więcej pieniędzy do obsługi zwiększonej liczby transakcji, dojdzie więc do wzrostu transakcyjnego popytu na pieniądź.

Przy danej, nie zmienionej podaży pieniądza wywoła to wzrost jego „ceny”, czyli stopy procentowej. Oznaczać to będzie podrożenie kredytów inwestycyjnych, czyli obniżenie popytu inwestycyjnego, a w konsekwencji spadek produkcji. Początkowe podniesienie produkcji zostanie więc zahamowane.



Rys. 138 Punkt przecięcia się krzywych IS i LM

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op.cit., s. 55

Ten drugi efekt oznacza, że na skutek wzrostu wydatków rządowych (i wywołanego w ten sposób podwyższenia stopy procentowej) ograniczone zostają

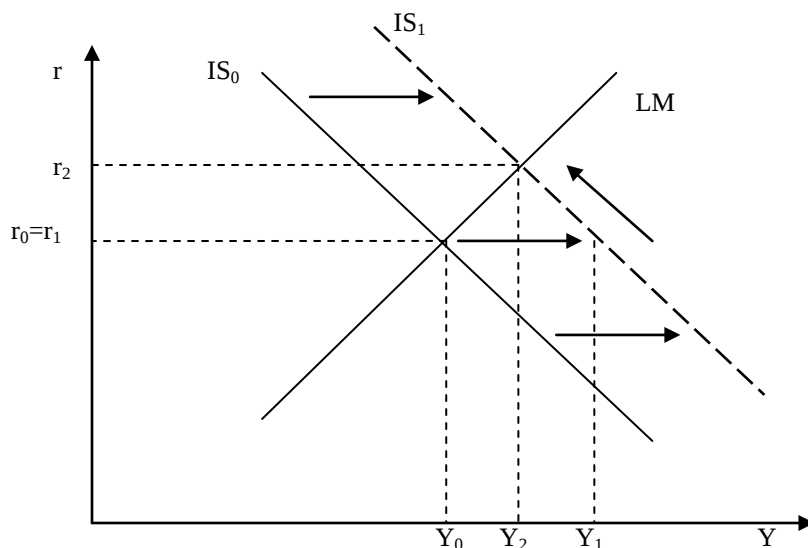
inwestycje prywatne. Jest to nazywane „**efektem wypychania**.” Wypchnięcie dotyczy najniżej opłacalnych inwestycji prywatnych, a jego skala zależy od wielkości a , czyli wrażliwości inwestycji na zmianę stopy procentowej.

Ostatecznym rezultatem ekspansywnej polityki fiskalnej jest podniesienie stopy procentowej i zwiększenie produkcji, przy czym skala tego wzrostu jest pomniejszona o skutki „efektu wypychania”.

Skutki ekspansywnej polityki fiskalnej przedstawia rys. 139

Widoczne na rysunku zmniejszenie produkcji z Y_1 do Y_2 to „efekt wypychania.” Skutki ostateczne ekspansywnej polityki fiskalnej to wzrost produkcji z Y_0 do Y_1 oraz wzrost stopy procentowej z r_0 do r_2 .

Polityka ta oznacza zmniejszenie wydatków budżetowych, czyli spadek popytu. Podąży za nim spadek popytu. Przy zmniejszonej produkcji ulegnie obniżeniu popyt transakcyjny na pieniądź, co przy danej podaży pieniądza doprowadzi do obniżenia stopy procentowej. W wyniku tej obniżki zwiększy się atrakcyjność inwestowania, wzrośnie popyt inwestycyjny i podniesie się produkcja, co zatrzyma jej poprzedni spadek.



Rys. 139 Skutki ekspansywnej polityki fiskalnej

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 61

Na rys. 140 widać, że ostatecznym efektem restrykcyjnej polityki fiskalnej jest obniżenie produkcji z Y_0 do Y_2 oraz spadek stopy procentowej z r_0 do r_2 .

Wzrost podaży pieniądza wywoła – przy danym, nie zmienionym popycie na pieniądź – spadek stopy procentowej.

To spowoduje ożywienie inwestycji i w konsekwencji wzrost produkcji.

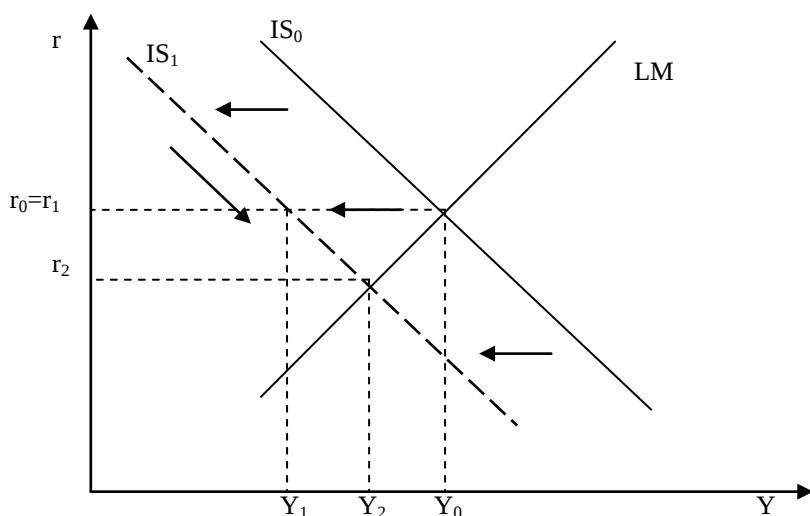
Rosnąca produkcja zwiększy zapotrzebowanie na pieniądź (popyt transakcyjny), a to z kolei zahamuje wywołaną uprzednio tendencję spadkową stopy procentowej.

Skutki ekspansywnej polityki monetarnej pokazuje rys. 141 wzrost produkcji z Y_0 do Y_2 oraz obniżenie stopy procentowej z r_0 do r_2

Obniżenie podaży pieniądza przy danym popycie na pieniądź spowoduje wzrost stopy procentowej. W rezultacie podrożeją kredyty inwestycyjne, zmniejszy się popyt inwestycyjny i w konsekwencji produkcja.

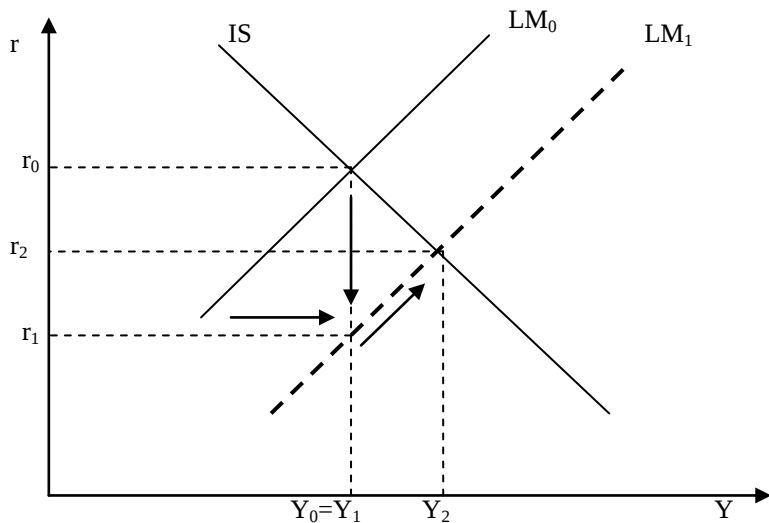
Spadek produkcji to zmniejszenie transakcyjnego popytu na pieniądź, co zahamuje uprzedni wzrost stopy procentowej.

Skutki ostateczne restrykcji monetarnej, tj. obniżenie produkcji Y_0 do Y_2 oraz wzrost stopy procentowej z r_0 do r_2 – ilustruje rys. 142

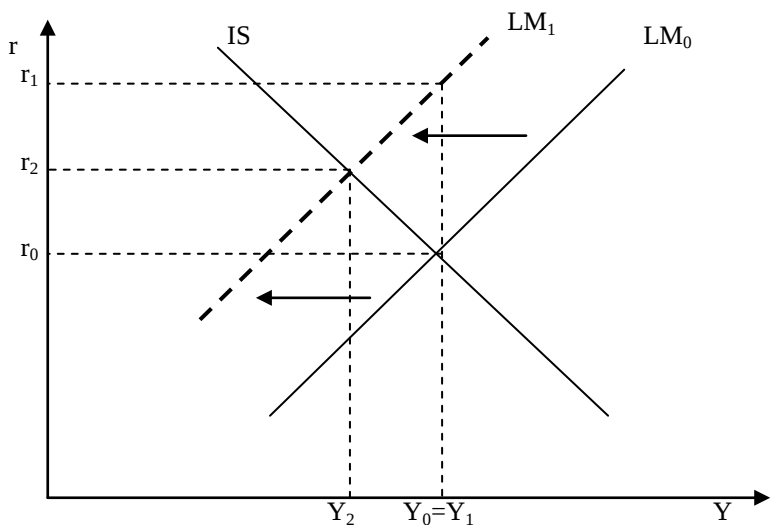


Rys. 140 Skutki restrykcyjnej polityki fiskalnej

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 61

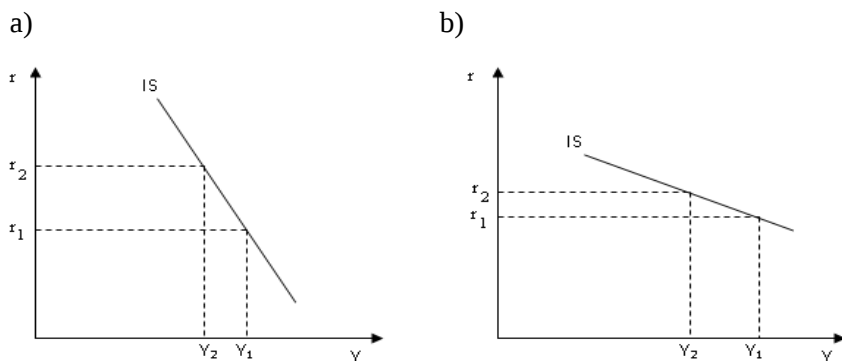


Rys. 141 Skutki ekspansywnej polityki monetarnej
 Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 62



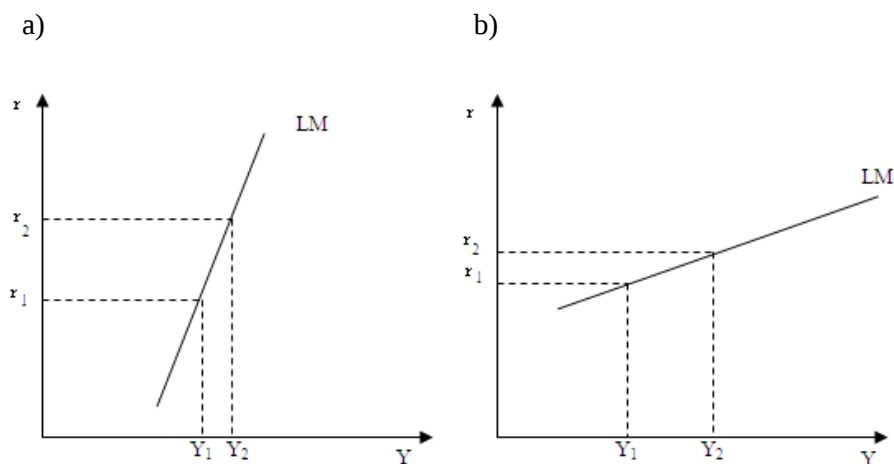
Rys. 142 Skutki restrykcyjnej polityki monetarnej
 Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 62

Przez skuteczną politykę ekonomiczną będziemy rozumieć taką, która przynosi wyniki oczekiwane przez jej autorów. Na przykład ekspansja fiskalna ma prowadzić do wzrostu produkcji. Dlatego właśnie wzrost produkcji wyrażać będzie skuteczność: **polityka ekspansji jest tym bardziej skuteczna, im większy przyniesie wzrost produkcji.**



Rys. 143 Nachylenie krzywej IS

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 66



Rys. 144 Nachylenie krzywej LM

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Makroekonomia..., op. cit., s. 66

Analizę rozpoczniemy od bardzo prostych obserwacji. Rysunek 143 ilustruje dwa położenia krzywej *IS*. Przy stromej krzywej *IS* wzrost stopy procentowej z r_1 do r_2 wywołał niewielkie zmniejszenie produkcji z Y_1 do Y_2 . Natomiast bardziej płaska krzywa *IS* przy tym samym wzroście stopy procentowej wywoła bardzo duże zmniejszenie produkcji. Im bardziej pozioma jest krzywa *IS*, tym silniejszą reakcję produkcji wywoła zmiana stopy procentowej.

Rys. 143 przedstawia dwa położenia krzywej *LM*. Przy bardziej pionowej krzywej *LM* – reakcja stopy procentowej jest większa (rys. 143 a). Natomiast im bardziej krzywa *LM* zbliżona jest do poziomu tym mniejsza jest reakcja stopy procentowej na zmianę produkcji (rys. 143 b).

Rozdział XV

Inflacja i bezrobocie

1. Istota i pomiar inflacji

Inflacją nazywa się proces wzrostu ogólnego poziomu cen, co oznacza, że nie każdy wzrost cen towarów będzie nazywany inflacją. Inflacja ma miejsce wówczas, gdy rosną ceny większości towarów.

Pomiar inflacji

Do pomiaru inflacji najczęściej wykorzystywany jest wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych, zwany także indeksem wzrostu kosztów utrzymania. Wskaźnik cen jest miarą procentowych zmian wydatków związanych z zakupem pewnego koszyka dóbr w jakimś okresie, który konstruuje się na podstawie danych dostarczanych urzędowi statystycznemu przez wybrane gospodarstwa domowe. Struktura tych gospodarstw powinna być typowa dla danego kraju, czyli powinna być reprezentatywna dla danego społeczeństwa.

Wskaźnik cen oblicza się przy przyjęciu systemu „wag”, czyli każdemu dobru, które znalazło się w „koszyku” przypisuje się odpowiednią wagę zgodnie z jego ekonomicznym znaczeniem. Jako „wagi” stosuje się udziały wydatków na poszczególne dobra w wydatkach ogółem

$$Wsk_c = \sum_{i=1}^n \frac{c_{i1}}{c_{i0}} \times u_{i0} \times 100$$

gdzie:

c_{i1} - cena dobra i w roku badanym

c_{i0} - cena dobra i w roku bazowym

u_{i0} - „waga” przypisana dobru i, określona najczęściej przez udział dobra i w ogólnych wydatkach w roku bazowym

n – to liczba dóbr

Wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych informuje o tym, jaki procent poziomu cen z roku bazowego stanowią ceny w roku badanym.

Zjawiskiem przeciwnym do inflacji jest deflacja i oznacza spadek ogólnego poziomu cen. Deflacja nie jest jednak zjawiskiem korzystnym ponieważ prowadzi do ograniczenia produkcji. Pracodawcy bowiem muszą ograniczać koszty produkcji, żeby towary sprzedawane po niższych cenach przynosiły zysk. Tak więc konsekwencją deflacji mogą być masowe zwolnienia, wzrost bezrobocia, a także spadek popytu globalnego. (klasycznym przykładem deflacji przytaczanym najczęściej w literaturze był spadek cen w czasie największego światowego kryzysu w latach 1929 – 1933).

Deflator jako miernik inflacji

Deflator jest bardziej ogólnym miernikiem inflacji ponieważ obejmuje zmiany cen wszystkich wytworzonych w danym okresie dóbr i usług, a nie tylko artykułów konsumpcyjnych. Jest to bowiem stosunek nominalnego PKB (w cenach bieżących) do PKB w ujęciu realnym (w cenach stałych), wyrażony w postaci wskaźnika.

Dla pomiaru inflacji bardzo ważna jest stopa inflacji.

Stopa inflacji określa procentowy wzrost ogólnego poziomu cen w ciągu roku, którą możemy obliczać poprzez:

- porównanie ogólnego poziomu cen w roku badanym z ogólnym poziomem cen w roku przyjętym za bazowy (bierze się tutaj pod uwagę wskaźniki przeciętne dla dwunastu miesięcy w roku) lub
- porównanie ogólnego poziomu cen z grudnia roku badanego z ogólnym poziomem cen z grudnia roku bazowego.

Wskaźniki stopy inflacji obliczane tymi dwoma sposobami mogą wykazywać różnice, co jest związane z niejednakową dynamiką wzrostu cen w poszczególnych miesiącach.

2. Rodzaje inflacji

Inflacja może przyjąć formę jawną (cenową) lub ukrytą (stłumioną).

Inflacja jawna

Inflacja jawna jest typową formą przejawiania się inflacji w krajach o gospodarce rynkowej. Występuje wtedy, gdy w danym kraju nie ma administracyjnych ograniczeń wzrostu cen tzn. wtedy, gdy rynek swobodnie kształtuje ceny i jeśli te ceny rosną to są powszechnie podawane do publicznej wiadomości.

Inflacja ukryta

Inflacja ta charakteryzuje się występowaniem luki inflacyjnej czyli nadwyżki globalnego popytu nad podażą. Występuje wtedy, gdy ceny są administracyjnie narzucone tzn. ogranicza się „ustawowo” wzrost cen.

Występowanie inflacji ukrytej prowadzi do reglamentacji towarów, kolejek, a także do powstawania „czarnego rynku”. Miernikiem tego typu inflacji może być np. kształtowanie się cen na „czarnym rynku” lub zmiany kursu waluty krajowej w stosunku do innych walut.

Procesy inflacyjne mierzone wskaźnikami mogą mieć różne nasilenie. Ze względu na nasilenie wyróżniamy inflację: pełzającą, umiarkowaną, galopującą i hiperinflację.

Inflacja pelzająca

Jest to inflacja o najniższym stopniu nasilenia. Występuje wtedy, gdy wskaźnik cen nie przekracza 5% rocznie, czyli wzrost cen w porównaniu z rokiem ubiegłym nie przekroczy tego progu.

Inflacja umiarkowana

Zwana także kroczącą charakteryzuje się również stosunkowo niskim wzrostem cen (od 5 do 10% rocznie)

Inflacja galopująca

Charakteryzuje się dwu-, a nawet trzycyfrowym wskaźnikiem wzrostu cen. Niektóre źródła podają, że wskaźnik ten waha się od 10 do 150%.

Ten rodzaj inflacji staje się już poważnym zagrożeniem dla gospodarki i przynosi wiele niekorzystnych skutków, jak choćby ucieczka od pieniądza.

Hiperinflacja

Występuje wtedy, gdy ceny rosną w tempie przekraczającym 150% rocznie. Drukarnie nie nadążały z drukiem „pustego pieniądza”.

W sytuacji hiperinflacji jedyną możliwością opanowania inflacji staje się reforma walutowa.

3. Przyczyny inflacji

Teoretycy ekonomii podają różne przyczyny inflacji.

Mamy więc:

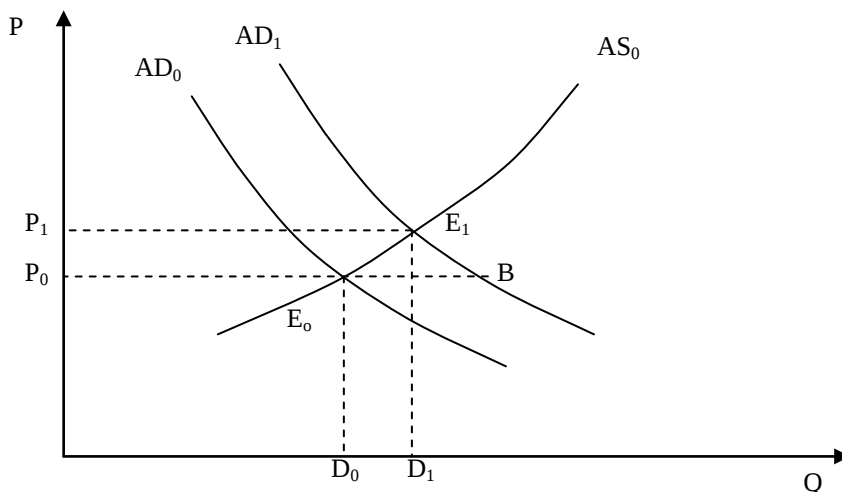
- popytową teorię inflacji,
- podażową teorię inflacji,
- monetarną teorię inflacji.

Popytowa teoria inflacji

Przedstawicielem popytowej teorii inflacji jest J.M. Keynes. Wg tej teorii przyczyną inflacji jest ustalenie się globalnego popytu na towary na poziomie przewyższającym możliwości jego zaspokojenia. Keynes twierdził, że dochód narodowy zależy od globalnego popytu na towary. Jeżeli popyt globalny rośnie w sytuacji niepełnego wykorzystania zdolności wytwórczych (jesteśmy w stanie więcej osób zatrudnić i więcej produkować), to wtedy zwiększa się dochód narodowy.

Jeżeli zaś popyt globalny rośnie, gdy czynniki wytwórcze są w pełni wykorzystane to muszą wtedy wzrosnąć ceny (nie możemy już więcej produkować, a ludzie chcą kupić pożądane towary i są w stanie więcej za nie zapłacić) i wcale nie zwiększy się dochód narodowy. Nadwyżka popytu nad podażą powoduje powstanie tzw. luki inflacyjnej, co właśnie daje impuls do wzrostu cen.

Zrównanie popytu z podażą możliwe jest dopiero przy wyższych cenach (zob. rys. 145). Oczywiście w dłuższym okresie ceny na dane dobra zaczną spadać, gdyż rynek będzie mógł przystosować się do zwiększonego popytu.



gdzie:

P – ceny, Q – ilość, AS_0 – krzywa podaży, AD_0 – krzywa popytu, E_0 – początek punktu równowagi gospodarki, AD_1 – wzrost globalnego popytu na dobra i usługi, E_0B – odcinek ten obrazuje wielkość luki inflacyjnej, E_1 – nowy punkt równowagi popytu i podaży po zastosowaniu procesów dostosowawczych przy nowej wyższej cenie.

Rys. 145 Inflacja popytowa

Źródło: opracowanie własne

Państwo może również wpływać na tworzenie procesów inflacyjnych choćby przez deficyt budżetowy, przez co zwiększy się popyt globalny zwłaszcza jeśli w państwie rozbudowane są świadczenia socjalne. Pamiętajmy jednak, iż deficyt budżetowy tylko wówczas zwiększy inflację, gdy państwo dodrukowuje pieniądze nie mające pokrycia w podaży dóbr. Natomiast jeżeli ma miejsce finansowanie deficytu budżetowego poprzez sprzedaż obligacji, to w takiej sytuacji procesy inflacyjne nie powinny się nasilić.

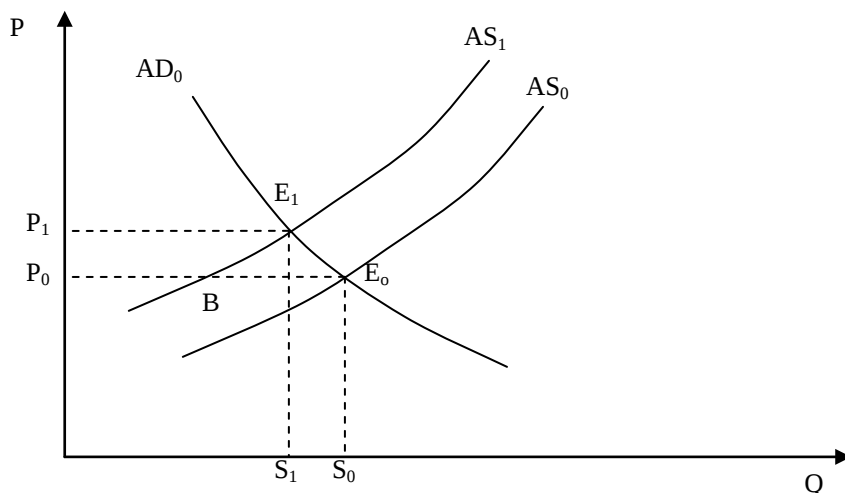
Zatem deficyt budżetowy jednoznacznie nie generuje inflacji. Zgodnie z popytową teorią inflacji polityka antyinflacyjna powinna polegać na ograniczaniu popytu globalnego. Takie zmniejszenie tendencji inflacyjnych może odbywać się za pomocą takich czynników, jak: ograniczanie wydatków budżetowych, podniesienie podatków, zmniejszenie podaży pieniądza przez sprzedaż papierów wartościowych czy choćby podniesienie stopy rezerw obowiązkowych. Polityka taka będzie jednak wpływać na powiększenie bezrobocia.

Podażowa teoria inflacji

Zwana jest również przez niektórych ekonomistów inflacją kosztową.

Według tej teorii przyczyną inflacji jest wzrost kosztów produkcji niezależny od globalnego popytu na towary. Rzeczą oczywistą wydaje się, że gdy rosną koszty produkcji to przedsiębiorcy podnoszą ceny wyrobów gotowych, żeby zrekompensować sobie poniesione nakłady.

W przypadku tej teorii impulsem do wzrostu cen może być np. wzrost płac, wzrost cen surowców i półproduktów, wzrost cen surowców pochodzenia zagranicznego, wzrost kosztów odsetek od zaciągniętych kredytów, wzrost kosztów dzierżawy itp. Również wzrost podatków może przyczynić się do tego, że ceny zaczną rosnąć, choć podatki nie są bezpośrednim składnikiem kosztów (zob. rys. 146).



gdzie: P – ceny, Q – ilość, AS_0 – krzywa podaży, AD_0 – krzywa popytu, E_0 – początkowy punkt równowagi gospodarki, AD_1 – wzrost globalnego popytu na dobra i usługi, E_0B – odcinek ten obrazuje wielkość luki inflacyjnej, E_1 – nowy punkt równowagi popytu i podaży po zastosowaniu procesów dostosowawczych przy nowej wyższej cenie.

Rys. 146 Inflacja podażowa

Źródło: opracowanie własne

W zależności od przyczyny wyróżnia się różne typy inflacji podażowej, mianowicie:

- **inflację płacową** – pojawia się wtedy, gdy pracownicy mają nadmierne żądania odnośnie swego wynagrodzenia, pracodawca spełniając te żądania zmuszony jest podnieść ceny gotowych towarów, aby pokryć koszty związane z wynagrodzeniem;

- **inflację importowaną** – z tym typem inflacji podaźowej mamy do czynienia, gdy sprowadzamy surowce z zagranicy. Wzrost tych cen powoduje wzrost kosztów produkcji czego konsekwencją będzie wzrost cen towarów krajowych. Tak zwany transfer inflacji z jednego kraju do innego występuje dość często we współczesnym świecie, gdzie znosi się wszelkiego rodzaju przeszkody w przepływie towarów;
- **inflacja pchana przez zyski** – jest szczególnym typem inflacji podaźowej, gdyż w tym przypadku ceny rosną dlatego, że przedsiębiorca chce osiągnąć, jak największy zysk kosztem swej konkurencji. Jest to możliwe tylko wtedy, gdy przedsiębiorstwo ma na rynku silną pozycję, najczęściej jest to pozycja monopolisty.

Jeden z teoretyków podaźowej teorii inflacji J.K. Galbraith przyjmuje, iż spiralę inflacyjną nakręcają związki zawodowe żądające podwyżki płac. Gdy ją otrzymają pracodawca, aby zrekompensować sobie taki wydatek podnosi ceny towarów, tu znowu pojawia się żądanie związków zawodowych o kolejną podwyżkę płac, gdyż ich stopa życiowa ulega obniżeniu ponieważ ceny towarów wzrosły. Taka spirala cenowo-płacowa potęguje procesy inflacyjne.

Istotny wpływ na zwiększenie inflacji mają również oczekiwania podmiotów gospodarczych. Jeśli przewidują one ogólny wzrost cen, to tym samym wpływają na to, że te ceny faktyczne wzrosną. Wynika to stąd, że przedsiębiorcy spodziewając się inflacji, czyli wzrostu kosztów produkcji podnoszą ceny swoich towarów, a pracownicy żądają wzrostu płac.

Jeżeli inflacja utrzymuje się przez dłuższy czas to nabywcy tracą zaufanie do pieniądza. Żeby maksymalizować zysk i uciec od ciągłych podwyżek, kupują więcej niż pierwotnie zakładano towarów. Takie zachowanie nabywców wpływa na zwiększenie popytu globalnego, co grozi przyspieszeniem inflacji.

W podaźowej teorii inflacji można zapobiegać wzrostowi cen przez ograniczanie wzrostu kosztów produkcji. Polityka antyinflacyjna powinna opierać się na kontroli płac i cen i na osłabianiu monopolistycznych pozycji przedsiębiorstw, jak również monopolistycznych pozycji związków zawodowych.

Monetarna teoria inflacji

Czołowym przedstawicielem tego kierunku jest M. Friedman, który uważa, że „inflacja zawsze i wszędzie jest zjawiskiem pieniężnym.”

Monetarna teoria pieniądza jest współczesną wersją teorii ilościowej. Teoria ilościowa podejmowała próby wyjaśnienia przyczyn inflacji już w XVIII w. Ekonomisci tego nurtu I. Fisher stworzyli równanie obiegu pieniądza:

$$M \times V = P \times Y$$

gdzie: M – ilość pieniądza w obiegu (zasoby pieniądza),

V – prędkość obiegu pieniądza,

P – ceny dóbr i usług,

Y – ilość wytworzonych dóbr i usług (wielkość produkcji)

Iloczyn zasobów pieniądza i prędkości jego obiegu musi się równać wartości wytworzonych dóbr i usług, czyli sumie ich cen. Według przedstawionego równania inflacja może wystąpić wówczas, gdy:

- zasoby pieniądza i prędkość jego obiegu lub obie te zmienne jednocześnie będą rosły szybciej niż wzrost produkcji;
- produkcja nie ulegnie zmianie, a wzrosną zasoby pieniądza przy nie zmienionej prędkości jego obiegu;
- wielkość produkcji i zasoby pieniądza nie ulegają zmianie, a wzrośnie prędkość jego obiegu;
- spadnie poziom produkcji przy nie zmienionych zasobach pieniądza i prędkości jego obiegu.

Monetaryści uważają, że zwiększony popyt globalny na dobra, prowadzący do inflacji jest wynikiem wzrostu podaży pieniądza w ujęciu nominalnym, czyli w tym przypadku wzrost cen spowodowany jest wzrostem ilości pieniądza w obiegu nie mającym pokrycia w towarze. Jest to sytuacja odwrotna niż u keynesistów, tam bowiem inflacja była wywołana nadmiernym popytem globalnym, a to dopiero w konsekwencji pociągało za sobą zmiany ilości pieniądza (podaży pieniądza).

Jeżeli inflacja wywoływana jest przez nadmierną podaż pieniądza, a za podaż odpowiada bank centralny, to przyczyną inflacji jest błędna polityka banku centralnego. Polityka antyinflacyjna przy tej teorii będzie wymagała od banku centralnego raczej restrykcyjnych działań choćby podniesienie stopy rezerw obowiązkowych, sprzedaż papierów wartościowych przez bank centralny. Tego typu działania wpłyną na zmniejszenie ilości pieniądza w obiegu.

4. Bezrobocie

4.1. Istota i pomiar bezrobocia

Zasoby siły roboczej (aktywni zawodowo) – obejmują wszystkich, którzy pracują (wykonują jakiś zawód) lub wyrażają chęć podjęcia pracy i są w stanie podjąć pracę. O pełnym zatrudnieniu mówimy wówczas, gdy każdy człowiek zdolny do pracy i chcący pracować, może znaleźć pracę w stosunkowo krótkim czasie i na warunkach ustalonych przez normy prawa pracy.

W Polsce ludność w wieku produkcyjnym obejmuje osoby w wieku od 18 do 60 roku życia – kobiety i od 18 do 65 – mężczyźni.

Do zasobów siły roboczej nie można zakwalifikować wszystkich mieszkańców danego kraju, gdyż nie wszyscy ludzie chcą pracować. Istnieje pewna grupa ludzi, którzy przez całe swoje życie nie pracowali i takie osoby nazywamy biernymi zawodowo.

Stopa aktywności zawodowej jest to odsetek ludności w wieku produkcyjnym, która podjęła decyzję o wejściu w skład siły roboczej. Stosunek liczby aktywnych zawodowo, a więc zasobów siły roboczej do liczby ludności w wieku produkcyjnym nazywamy współczynnikiem aktywności zawodowej. Im

wyższy ten współczynnik, tym większa część ludności w wieku produkcyjnym chce pracować zawodowo.

Stopa bezrobocia rejestrowanego jest wskaźnikiem procentowym (miernikiem) wyrażającym stosunek liczby bezrobotnych (zarejestrowanych w UP) do liczby ludności aktywnej zawodowo. Stopa ta obrazuje stopień natężenia zjawiska w różnych okresach w wymiarze globalnym i regionalnym

4.2. Rodzaje bezrobocia

W literaturze przedmiotu bezrobocie klasyfikuje się na podstawie różnych kryteriów. I tak, wymienia się bezrobocie: frykcyjne, sezonowe, koniunkturalne (cykliczne), strukturalne.

Bezrobocie frykcyjne występuje, kiedy wolne miejsca pracy i bezrobotni współlistnieją w tych samych zawodach, w tym samym regionie. Najczęściej do tej kategorii zalicza się osobę przejściowo bezrobotną, która zaprzestała pracy u poprzedniego pracodawcy (lub też pojawiła się na rynku pracy) i na skutek niepełnej informacji o wolnych miejscach pracy, oferowanych płacach, wolnej reakcji na sygnały rynkowe, a także ograniczonej mobilności potrzebuje pewnego czasu na znalezienie nowego pracodawcy.

Bezrobocie frykcyjne ma w zasadzie charakter dobrowolny tzn. decyzje o zmianie pracodawcy podejmują sami pracownicy, a czas oczekiwania przez nich innego zajęcia jest stosunkowo krótki.

Bezrobocie sezonowe (okresowe) ma charakter cykliczny i wynika z sezonowości produkcji bezpośrednio lub pośrednio uzależnionej od warunków klimatycznych w takich dziedzinach jak: rolnictwo, cukiernictwo i inne przemysły spożywcze, budownictwo, a także w niektórych obszarach – turystyka.

Bezrobocie koniunkturalne wyraża się brakiem popytu na siłę roboczą w warunkach zmniejszania się rozwoju gospodarczego (zła koniunktura gospodarcza). Określane jest też mianem bezrobocia **cyklicznego**.

Na ogół uznaje się, że ten rodzaj bezrobocia ma charakter przejściowy, ponieważ wraz z ożywieniem gospodarczym, któremu towarzyszy wzrost popytu na pracę, jego negatywne oddziaływanie na rynek pracy stopniowo ustępuje.

Bezrobocie strukturalne powstaje w warunkach niedopasowania podaży i popytu na rynku pracy. Jest związane ze zmianami w strukturze produkcji, wprowadzaniem nowych technologii, koniecznością przekwalifikowania pracowników zatrudnionych w dużych sektorach gospodarczych⁶⁷.

Bezrobocie ma zazwyczaj charakter masowy i długotrwały, jego zmniejszenie wymaga tworzenia nowych miejsc pracy przez inwestycje, lepsze wykorzystanie potencjału wytwórczego. Szczególne znaczenie ma podział bezrobocia na przymusowe i dobrowolne, a także klasyczne i keynesowskie.

⁶⁷ A. Horodecka, *Ewolucja...*, op. cit., s. 78

Bezrobocie dobrowolne występuje wtedy, gdy nie są skłonni podjąć pracy za oferowaną płacę. Bezrobocie przymusowe pojawia się natomiast, gdy przy danym poziomie płacy realnej pracownicy nie są w stanie znaleźć pracy pomimo gotowości jej podjęcia. Podział na bezrobocie przymusowe i dobrowolne ma raczej znaczenie ideologiczne. Samo określenie „dobrowolne” sugeruje, że ani państwo ani kapitalistyczne stosunki produkcji nie ponoszą za ten typ bezrobocia żadnej odpowiedzialności.

Drugi podział wywodzi się z głównych nurtów teorii ekonomii.

Bezrobocie klasyczne pojawia się wtedy gdy płaca jest rozmyślnie utrzymywana powyżej poziomu, przy którym krzywe podaży i popytu na nią nie przecinają się. Może to być spowodowane albo działaniem związków zawodowych albo ustawodawstwem określającym wysokość płac minimalnych, które powodują, iż płace utrzymywane są na poziomie wyższym od poziomu równowagi.

Bezrobocie keynesowskie wynika z niedostatku popytu. Powstaje ono wówczas, gdy popyt globalny zmniejszył się a płace i ceny nie zdążyły się dostosować i przywrócić stanu pełnego zatrudnienia.

Ze względu na sposób manifestowania wyróżnia się dwie główne formy bezrobocia: jawne i utajone.

Bezrobocie jawne ustalone zostało na podstawie ewidencji urzędów pracy i określone jako bezrobocie rejestrowane (statystyczne) lub ustalone na podstawie badania aktywności ekonomicznej ludności (BAEL) i określane jako bezrobocie rzeczywiste (faktyczne).

Bezrobocie utajone nigdzie nie zostało zewidencjonowane. Jego rozpoznanie wymaga specjalnych badań ankietowych lub zastosowania statystycznych metod szacunkowych. Bezrobocie to dotyczy głównie indywidualnych gospodarstw rolnych na wsi (bezrobocie agrarne lub „zbędni na wsi”), aczkolwiek w różnych postaciach występuje również w miastach. (tzw. „bezrobocie wśród zatrudnionych” – jest to nadmierne zatrudnienie ludzi w stosunku do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstw).

Z punktu widzenia przestrzennych zróżnicowań bezrobocia wyodrębnia się **bezrobocie powszechne** (ogólne), które oznacza występowanie nadwyżek zasobów siły roboczej na obszarze całego kraju oraz **bezrobocie lokalne** (rejonowe, terenowe) występujące tylko na niektórych obszarach kraju.

W zależności kryterium czasu poszukiwania pracy wyróżnia się **bezrobocie krótkookresowe** (do trzech miesięcy), **średniookresowe** (od 4 –6 m.), **długookresowe** (od 7 –12 m.), **długotrwale** (powyżej jednego roku) i **chroniczne** (powyżej dwóch lat).

Naturalna stopa bezrobocia jest to stopa bezrobocia występująca, gdy rynek pracy znajduje się w równowadze. Twórcą teorii naturalnej stopy bezrobocia jest M. Friedman. Zakłada się, że przy swobodnym działaniu mechanizmów rynkowych ustala się na rynku pracy równowaga popytu na pracę i podaży pracy, będąca następstwem ruchów płac realnych. Według tego toku myślowego

dopuszcza się w stanie równowagi istnienie bezrobocia, które właśnie określane jest mianem naturalnej stopy bezrobocia.

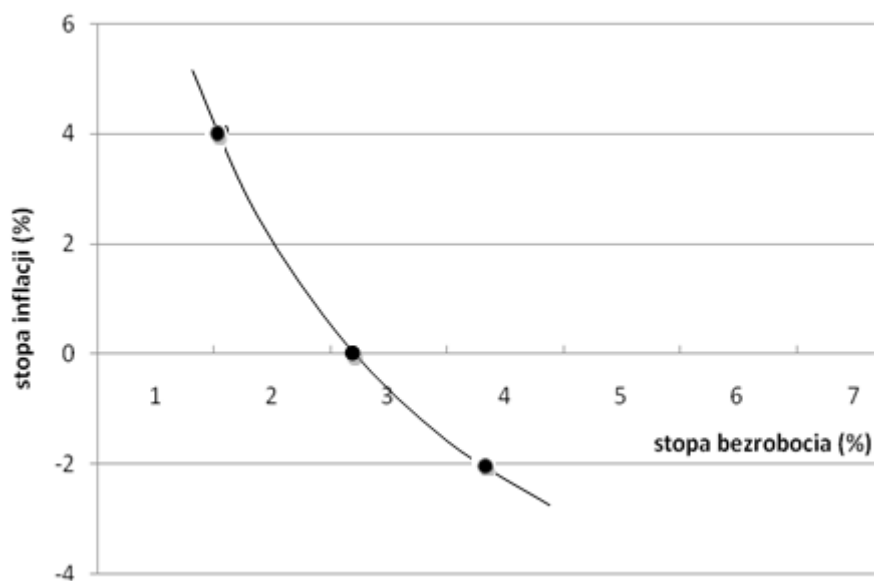
Naturalna stopa bezrobocia byłaby równa zero, gdyby rynki funkcjonowały zgodnie z założeniem konkurencji doskonałej. Ponieważ jednak występują „nie-doskonałości” w funkcjonowaniu rynków, więc to one są przyczyną bezrobocia.

5. Inflacja a bezrobocie

Zależność między inflacją a bezrobociem interesowała ekonomistów od bardzo dawna. Jeden z angielskich ekonomistów A.W. Philips na podstawie danych statystycznych z lat 1861 – 1957 zaobserwował istnienie odwrotnej zależności między stopą bezrobocia a stopą inflacji. Dowiódł, że wyższej stopie inflacji towarzyszy niższa inflacja.

Odkrycie tej zależności zbudziło wiele nadziei na to, że znaleziono rozwiązanie problemu wyboru właściwej polityki makroekonomicznej. Krzywa Philip-sa sugerowała, że można dokonać wyboru między niskim bezrobociem a wyższą inflacją i odwrotnie.

Przez wiele lat udawało się wielu krajom regulować wysokość inflacji i bezrobocia, aż do dońca lat sześćdziesiątych. Na początku lat 70-tych wystąpiło zjawisko stagflacji, czyli współwystępowania wysokiej inflacji i wysokiego bezrobocia.



Rys. 147 Krzywa Philipa

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia...*, op.cit. s. 150

Wystąpienie stagflacji podważyło teorię Philipsa. Wyjaśnieniem tego problemu zajął się M. Friedman, który udowodnił, że odpowiadające stanowi równowagi długookresowej wielkości pełnego zatrudnienia, produkcji potencjalnej, płac realnych i bezrobocia nie zależą od tempa inflacji. Stwierdzeniem tym częściowo obalili teorię Philipsa, ale tylko częściowo, ponieważ w krótkim okresie faktycznie wzrost popytu obniżający stopę bezrobocia do poziomu niższego od stopy naturalnej, spowoduje wzrost inflacji, czyli będzie istniał wybór między bezrobociem a inflacją (tylko w krótkim okresie). W długim natomiast zależność między bezrobociem a inflacją ma kształt pionowy, a więc w długim okresie nie istnieje wybór między inflacją a bezrobociem, które kształtuje się wokół naturalnej stopy.

6. Skutki inflacji

Inflacja jest jednym z największych problemów makroekonomicznych. Negatywny wpływ inflacji na gospodarkę zależy oczywiście od nasilenia (wysokości stopy inflacji) i czasu utrzymywania się tego zjawiska. Jeżeli mamy do czynienia z inflacją pełzającą to szczególnego zagrożenia dla gospodarki nie ma. Istnieje nawet grupa ekonomistów, którzy twierdzą, że taka inflacja jest czymś normalnym i świadczy o „zdrowym” rozwoju gospodarki. Jeżeli w kraju wzrost cen przekracza 5% rocznie zaczynamy mówić o kosztach społecznych i ekonomicznych.

Rzeczywiste koszty inflacji zależne są od tego:

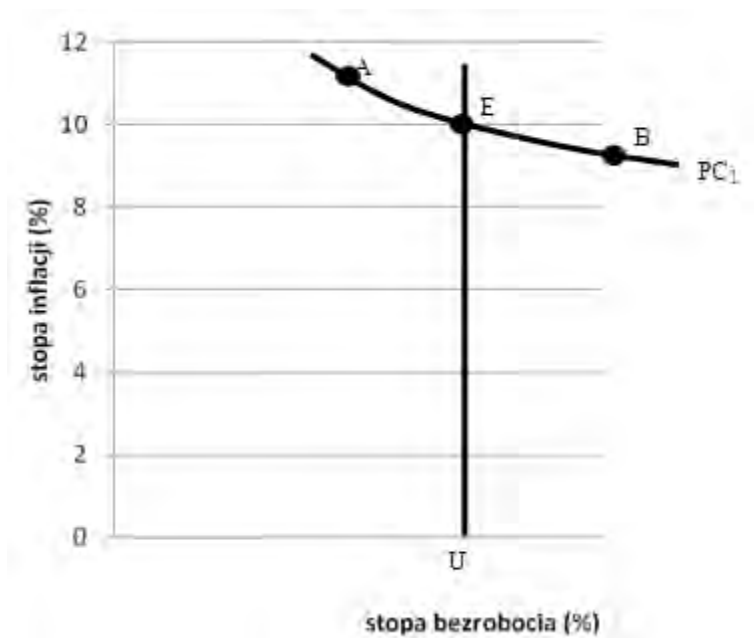
- czy spodziewamy się inflacji, czy też jest dla nas zaskoczeniem? (producenci, konsumenci i cały system gospodarczy są w stanie się przystosować),
- jakie ma zdolności rząd w stworzeniu reguł umożliwiających uczestnikom rynku dostosowanie się do inflacji?

Taką stopę inflacji, która jest oczekiwana i zostaje wbudowana w umowy i porozumienia nieformalne określa się jako stopę inflacji inercyjną.

W rzeczywistości niemożliwe jest absolutnie precyzyjne przewidzenie przyszłych rozmiarów inflacji, ani też dostosowanie się wszystkich uczestników rynku. Mimo to czynniki rządowe analizują sytuację gospodarczą i starają się by stopa inercyjna była jak najbliższa rzeczywistej stopie inflacji.

Mimo to, że inflacja jest spodziewana, to zwykle i tak dostosowania instytucjonalne odbywają się z pewnym opóźnieniem. Przykładem może być nienadążanie stawek opodatkowania za inflacją, czyli tzw. drenaż podatkowy. Skutkiem inflacji oczekiwanej, ale rosnącej dość gwałtownie będzie również to, że nominalne stopy procentowe nie nadążają za coraz wyższymi cenami (dotyczyć to może oprocentowania rachunków bankowych). W takiej sytuacji korzystają na tym osoby, które zaciągnęły kredyt. W sytuacji inflacji pokrzywdzeni mogą

zostać również emeryci, ponieważ waloryzacja emerytur często jest zdecydowanie wolniejsza niż wzrastające ceny.



gdzie: U – naturalna stopa bezrobocia, PC₁ – krótkookresowa krzywa Philipsa, E – punkt równowagi między bezrobociem a inflacją w długim okresie, A – punkt ten może zostać osiągnięty w krótkim okresie przy wzroście popytu globalnego, B – punkt ten zostanie osiągnięty przy spadku popytu globalnego.

Rys. 148 Długookresowa krzywa Philipsa

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia...*, op.cit. s. 155

W przypadku, gdy nie spodziewamy się inflacji lub gdy jej rozmiary niespodziewanie rosną, koszty wzrostu cen są zdecydowanie wyższe.

Należy wymienić następujące negatywne zjawiska związane z inflacją:

- inflacja powoduje redystrybucję zasobów pieniężnych między wierzycielami, a dłużnikami, może ona obniżyć ogólnoeconomiczną efektywność alokacji zasobów,
- inflacja oznacza, że przyszła wielkość dochodów może ulec poważnej zmianie,
- inflacja odstrasza potencjalnych inwestorów, co z kolei może prowadzić do zmniejszenia produkcji oraz zmniejszenia efektywności gospodarowania,

- skutkiem inflacji może być również „ucieczka od pieniądza”, czyli z obawy przed utratą siły nabywczej pieniądza zmniejsza się skłonność do oszczędzania, a zwiększają zakupy dóbr rzeczowych. Jest to zjawisko niekorzystne, gdyż w momencie wysokiej inflacji wzmożone zakupy dóbr napędzają jeszcze bardziej wzrost cen, ponieważ producenci widząc, że klienci kupują ich towary podnoszą ceny, żeby maksymalizować zyski,
- skutkiem inflacji często bywa także ucieczka kapitału za granicę,
- długotrwała inflacja oznacza też deprecjację pieniądza krajowego (spadek siły nabywczej pieniądza). Konsekwencją tego stanu rzeczy może być dewaluacja (obniżka kursu walut). Zabieg ten ma na celu urealnienie kursu wymiennego pieniądza krajowego oraz wzmocnienie konkurencyjności eksportu krajowego.

Rola państwa we współczesnej gospodarce rynkowej

Dylematy powstające wokół interwencjonizmu państwa na rynku, jego celów, zakresu, formy, instrumentów itd. zawsze wywoływały polaryzację poglądów i wiele kontrowersji oraz dyskusji. Ich efektem są teoretyczne koncepcje dotyczące udziału państwa jako podmiotu w procesach społeczno – gospodarczych, a także praktyczne konstrukcje polityki gospodarczej stanowiące podstawy celowego wyboru mniej lub bardziej rozwiniętych przedsięwzięć interwencyjnych państwa.

Najogólniej rzecz ujmując, linia dzieląca poglądy i uczestników dyskusji określających zakres udziału państwa jako podmiotu w gospodarce rynkowej przebiega między zwolennikami różnych odmian keynesizmu a propagatorami doktryn liberalnych lub neoliberalnych.

Przedstawiciele koncepcji liberalnych i neoliberalnych cechuje optymizm co do sprawności mechanizmów koordynacji rynkowej. Koncepcje te obejmują takie nurty teoretyczne i konstrukcje polityki gospodarczej, które przewidują i uzasadniają potrzebę ograniczenia interwencjonizmu państwa na rynku. Dominuje w nich przekonanie, że im w mniejszym stopniu jest rozwinięty (w sensie metod i narzędzi) interwencjonizm państwowy, tym korzystniejsze są warunki dla sprawnego funkcjonowania rynku oraz przebiegu całokształtu procesów gospodarczych⁶⁸.

1. Podstawowe koncepcje dotyczące interwencjonizmu państwa

Przekonanie to wynika z przyjętych w nich następujących założeń:

- po pierwsze, interwencjonizm państwa jest sprzeczny z logiką funkcjonowania rynku i powoduje ograniczenie wolności gospodarczej;
- po drugie, rynek z natury jest sprawnym mechanizmem regulującym, a więc interwencjonizm państwa może wpłynąć destrukcyjnie i obniżyć stopień jego sprawności;

⁶⁸ Przegląd głównych nurtów antyinterwencjonistycznych we współczesnej myśli ekonomicznej – monetaryzm, nowa klasyczna ekonomia, nowa szkoła austriacka, ekonomiczna teoria polityki (teoria public choice, koncepcja propertyrights, politycznego cyklu koniunkturalnego) oraz ekonomia podaży – zawiera praca A. Wojtyny „pt. Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka, PWN, Warszawa 1990 s. 53-105; a także m. in. prezentuje je M. Levinsen „Nie tylko wolny rynek”. Odrodzenie aktywnej polityki gospodarczej, PWE, Warszawa 1992, s. 17-49 i E. Domańska „Wokół interwencji państwa w gospodarkę”, PWN Warszawa 1992, s.154-189 oraz K. Markowski „Rola państwa w gospodarce rynkowej”, PWE Warszawa 1992, s. 23-30 i 214-220.

- po trzecie, interwencjonizm państwa osłabia motywację podmiotów rynku do aktywnego i efektywnego działania oraz obniża ich skłonność do podejmowania ryzyka w działalności gospodarczej;
- po czwarte, interwencjonizm państwa jest z reguły reakcją spóźnioną, gdyż dotyczy sytuacji na rynku, która zmieniła się w międzyczasie. Opóźnienia te wynikają z czasu niezbędnego do sformułowania (w tym zwłaszcza konstruowania narzędzi), akceptacji i wdrożenia polityki interwencyjnej⁶⁹;
- po piąte, nadmiernie rozwinięty interwencjonizm państwa może doprowadzić do eliminowania rynku, a szczególnie mechanizmów konkurencji z pewnych dziedzin działalności gospodarczej, wywołując spadek poziomu ich efektywności.

Zatem, czy można w pełni zgodzić się z poglądami liberałów i neoliberalów, ich argumentacją negującą potrzebę interwencji państwa w sferę gospodarki. Otóż nie, chociaż trudno dać w tej kwestii jednoznaczną odpowiedź. Wielu wybitnych ekonomistów zajmujących się tą problematyką podkreśla konieczność aktywnej roli państwa jako podmiotu.

Oto niektóre z nich F.A. von Hayek, czołowy przedstawiciel najbardziej konserwatywnego nurtu liberalizmu, pisze: „...tam, gdzie nie jest możliwe powstanie warunków niezbędnych do efektywnej konkurencji, musimy się odwoływać do innych (niż rynkowe) metod sterowania działalnością gospodarczą(...), skuteczne wykorzystanie konkurencji dopuszcza pewne typy wkraczania przymusu w życie gospodarcze, które mogą znacznie wzmocnić działanie konkurencji i wymagają podejmowania działań przez rząd”. Dalej stwierdza on, że „funkcjonowanie konkurencji wymaga odpowiedniej organizacji i instytucji- jak pieniądź, rynki; niektóre z nich nigdy nie mogą zostać efektywnie stworzone przez prywatną przedsiębiorczość(...). Tworzenie warunków, w których konkurencja jest najbardziej efektywna, wspomaganie jej, jeśli nie jest dość wydajna, to zadania, które stanowią niekwestionowaną dziedzinę dla aktywności państwa”⁷⁰.

Także twórca szkoły monetarnej M. Friedman dostrzega pewne kierunki oddziaływania państwa, dając temu wyraz w wypowiedzi udzielonej komisji senackiej RP. Otóż jego zdaniem rząd polski powinien ingerować w politykę płac ustalając zasady ich indeksacji i w proces prywatyzacji przedsiębiorstw pań-

⁶⁹ *Ekonomia*, t. II, Podstawy makroekonomii, praca zbiorowa pod red. W. Cabana, Łódź 1993, s. 69-70; R. Gordon szacuje, średnio rzecz biorąc, czas trwania poszczególnych rodzajów opóźnień w miesiącach następująco: zebranie danych statystycznych – 2,0; diagnoza – 2,0; proces legislacyjny – 0,5; wdrożenie – 1,0; efekt – 8,5. Zob. R. Gordon, *Macroeconomics*, Little Brown Boston 1979, s.471.

⁷⁰ Por. F. A. Von Hayek, *Droga do niewolnictwa*, „Wektor”, Wrocław 1989, s. 23.

stwowych, gdyż ich niekontrolowana wyprzedaż inwestorom zagranicznym może przynieść Polsce skutki negatywne⁷¹.

Oznacza to, że zacytowani dwaj wybitni przedstawiciele liberalizmu nie ignorują niesprawności mechanizmu rynkowego. Uznając ułomności rynku, dowodzą oni jednak, że ograniczenia, jakim podlegają ludzie w ośrodkach sterujących państwem mają charakter niezbywalny, co sprawia, że próby ingerencji w mechanizm rynkowy nie mogą być skutecznie, zwłaszcza jeśli rachunek korzyści i kosztów przeprowadzić dla perspektywy wieloletniej. Według F. A. Hayeka ingerencja państwa zakłóca funkcjonowanie mechanizmu rynkowego i narusza sferę życia prywatnego. Jednocześnie będąc zwolennikiem konkurencji dopuszcza pewne działania organów państwa mające na celu jej ochronę i skuteczność⁷². Podobnie uważa M. Friedman, że każdy akt rządowej interwencji ogranicza obszar wolności indywidualnej. Tym niemniej zadaniem rządu powinna być ochrona wolności, zachowanie ładu publicznego oraz czuwanie rządu nad przestrzeganiem zawartych umów i stymulowanie konkurencji - „...tym, czego koniecznie potrzebujemy dla wzrostu gospodarczego i stabilizacji gospodarczej, jest zmniejszenie, a nie zwiększenie interwencji rządu”⁷³.

Odmiennego zdania w tej kwestii jest K. Steinman, który pisze: „im bardziej wolny jest rynek i czym większa jest decentralizacja nasycenia towarami, tym bardziej nieodzowne jest silne państwo, umięjące stworzyć warunki dla funkcjonowania mechanizmu rynkowego, korygować niekorzystne dla społeczeństwa rezultaty lub uboczne skutki rynku”⁷⁴. Stanowisko K. Steinmana jest więc zbieżne z koncepcjami etatystycznymi, których autorami są zwolennicy różnych odmian keynesizmu. Koncepcje te odzwierciedlają nurty teoretyczne i konstrukcje polityki gospodarczej, które uzasadniają konieczność rozwoju oraz upowszechnienia interwencjonizmu państwa na rynku⁷⁵.

Interwencjonizm państwowy stanowi zmianę o kluczowym znaczeniu w historii gospodarki rynkowej i jest współcześnie nieodłączną jej cechą. Twierdzenie, że jest to czynnik działający z zewnątrz systemu gospodarczego, element obcy samemu systemowi, należy wreszcie do sfery mitów minionego okresu. A zatem państwo, podejmując przedsięwzięcia interwencyjne na rynku

⁷¹ M. Friedman przedstawił swe poglądy na tan temat na spotkaniu w komisji senackiej w dniu 15.09.1990r.

⁷² F. A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, cyt. za : “Prezentacje” 1981, nr 11.

⁷³ M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago 1962, s. 38.

⁷⁴ K. Steinman, *IndustriestructurundPolitik*, cyt. za : J. Kaleta, *Rola państwa w procesie urynkowienia gospodarki*, “Dziś – Przegląd społeczny” 1991, nr 10, s. 29.

⁷⁵ Interwencjonizm państwowy jest to aktywne, zmierzające do realizacji określonych celów, oddziaływanie państwa (rządu) na procesy gospodarcze i społeczne. Określenie to jest mało adekwatne w odniesieniu do współczesnego kapitalizmu. Bardziej trafne jest pojęcie; „ekonomiczna rola państwa”. Prof. A. Wojtyna, *Nowoczesne państwo...* op. cit., s. 16-26.

nie funkcjonuje poza nim ani nie jest podmiotem zewnętrznym w stosunku do rynku. Państwo może więc występować na rynku równocześnie jako:

- podmiot rynku;
- podmiot interwencjonizmu na rynku.

Na aktywną rolę państwa jako podmiotu, który może spowodować zmniejszenie wahań koniunkturalnych w gospodarce wskazują, zwolennicy różnych odmian keynesizmu. Przedstawiciele tych koncepcji są pesymistami mechanizmu rynkowego, tzn. podkreślają oni jego niesprawność, uważając jednocześnie, iż państwo jest w stanie, przynajmniej częściowo go usprawnić poprzez przyjęcie na siebie funkcji dostrajania regulatorów rynkowych⁷⁶. Zwracają oni przede wszystkim uwagę na następujące przyczyny tej aktywności:

- Efektywność działania mechanizmu rynkowego zdeterminowane jest przez zakres i formy koncentracji i centralizacji kapitału oraz produkcji, które generują określone struktury rynkowe ograniczające sprawne i prawidłowe funkcjonowanie mechanizmu konkurencji. Przejawem tego są zjawiska dysfunkcyjne w gospodarce, m.in. takie jak: inflacja, bezrobocie, niegospodarność i marnotrawstwo zasobów.
- Autonomicznie i swobodnie działający mechanizm rynkowy wywołuje różnego rodzaju zewnętrzne efekty działalności przedsiębiorstw⁷⁷ o charakterze negatywnym (np. prowadzi do polaryzacji, rozwarstwienia społeczeństwa i zanieczyszczenia środowiska naturalnego) i pozytywnym (tworzy silne bodźce postępu technicznego). Do wymuszenia internalizacji zewnętrznych kosztów i korzyści może się przyczynić polityka państwa.
- Niesprawność funkcjonowania rynku kapitału i informacji stanowi podstawę uruchamiania przez państwo określonych działań mających na celu zainicjowanie pożądanых, zgodnych z trendami w otoczeniu zewnętrznym (w krajach osiągających najwyższą dynamikę rozwojo-

⁷⁶ Na temat argumentów za i przeciw mechanizmowi rynkowemu, czy interwencjonizmowi państwowemu istnieje dość bogata literatura. M. in. zob. K. Markowski, *Rola państwa*, op. cit., s. 23-29, M. G. Woźniak, *Kierowanie, rynek, transformacja. Bariery stabilizacji*, Instytut badań rynkowych, Kraków, 1993, s. 104-120.

⁷⁷ W teorii neoklasycznej efekty zewnętrzne są formą niesprawności funkcjonowania rynku i wymagają interwencji państwa. Istnienie efektów zewnętrznych stanowi uzasadnienie dla odejścia od w pełni liberalnego ujęcia rozwoju tj. ujęcia rozumianego jako zaniechanie prowadzenia przez państwo polityki handlowej i przemysłowej. Nie będąc wyceniane poprzez rynek, bez interwencji państwa, nie są uwzględniane w rachunku kosztów i korzyści przez przedsiębiorstwa, a więc czynią alokacyjną sprawność rynku nieoptymalną. W polskiej literaturze kwestia efektów zewnętrznych została najpełniej omówiona przez W. Kamińskiego, „Współczesna teoria dobrobytu”, PWE, Warszawa 1980, rozdz. III. Zob. także A. Lipowski, „Mechanizm rynkowy w gospodarce rynkowej. Podstawy teoretyczne, perspektywy, dylematy”, PWN, Warszawa 1989, s. 186-188 i s. 208-210.

wą) przemian długofalowych technologiczno – strukturalnych. Tego rodzaju działania państwa nabierają ogromnego znaczenia zwłaszcza w krajach rozwijających się, o przestarzałej strukturze gospodarczej i niskim poziomie rozwoju infrastruktury rynkowej⁷⁸.

- Rynek nie zapewnia racjonalnego podziału zasobów i dochodów. Ta ułomność rynku dotyczy szczególnie dziedzin wytwarzających dobra publiczne. Dobra te ze względu na swoje specyficzne cechy albo mogłyby być w ogóle przez mechanizm rynkowy wyeliminowane z podaży, albo mogłyby być wytwarzane w niedostatecznych ilościach. Są to dobra publiczne, które mają dwie podstawowe cechy: koszt krańcowy dostarczenia ich dodatkowego użytkownikowi wynosi zero oraz nie jest możliwe, lub jest przynajmniej trudne, pozbawienie kogoś możliwości korzystania z tych dóbr. Ponadto ułomność tego mechanizmu jest widoczna w dziedzinie ubezpieczeń i kredytów, które w strukturze popytu społecznego odgrywają znaczną rolę. Mechanizm rynkowy także ze swej istoty nie zapewnia względnie równej dystrybucji dochodów, pozostawiając tym samym niektórych członków społeczności bez dostatecznych środków do życia. Z tego powodu jedną z najważniejszych funkcji ekonomicznych demokratycznego państwa musi być redystrybucja dochodów.
- Postępująca liberalizacja, globalizacja i internacjonalizacja stosunków gospodarczych powoduje, iż gospodarka rynkowa krajów nie tylko najbardziej rozwiniętych gospodarczo podlega interwencji własnych państw, ale także –interwencji różnych międzynarodowych organizacji gospodarczych⁷⁹.

2. Funkcje ekonomiczne państwa

Zarysowane wyżej przesłanki aktywności państwa w sferze gospodarczej pozwalają na sformułowanie następującej konstatacji, a mianowicie, państwo winno pełnić cztery funkcje ekonomiczne. Pierwsza polega na tworzeniu ładu (systemu) prawnego, druga to funkcja alokacyjna, trzecia funkcja stabilizacyjna i czwarta to funkcja redystrybucyjna. Oczywiście koncepcje etatystyczne, co należy podkreślić, nie zakładają ani zastępowania rynku przez państwo, ani tym bardziej zastępowania rynkowej alokacji zasobów innymi rodzajami alokacji.

⁷⁸ W tym kontekście na uwagę zasługują poglądy tzw. strukturalistów (np. L. Taylor, *Structural Macroeconomics, Applicable Models for the Third World*, New York 1983) oraz neostrukturalistów (np. O. Sunkel, -G. Zaleta, *Neo-structuralism Versus neo-liberalism in the 1990*, "CEPAL Review" 1991, nr. 42.) Zob. także A. Wojtyna, *Nowoczesne Państwo...* op. cit. s. 228-229.

⁷⁹ Zob. m.in. J. Kaleta. *Rola państwa w procesie ...* op. cit., s. 30, a także H. Giersch, *Der Markt als Integrator der EG Jahrbuch für Betriebswirte 1990* (Hrsg.), *Aktuelle Informationen für Führungskräfte*, Stuttgart, s. 19-25.

Zwracają one jedynie uwagę na konieczność przeciwdziałania przez państwo tym wszystkim negatywnym zjawiskom, które są lub mogą być konsekwencją funkcjonowania nieregulowanego rynku, a także na konieczność przejmowania lub uzupełniania przez państwo tych wszystkich funkcji, których rynek nie może skutecznie pełnić.

I tak współczesne państwa winno pełnić, o czym wyżej wspomniano:

- po pierwsze, funkcję tworzenia ładu (systemu) prawnego, która polega na kształtowaniu warunków regulujących zachowania się mikro podmiotów gospodarczych i instytucji. Przede wszystkim winno ono: chronić własność, precyzować przesłanki (kryteria) zakładania, funkcjonowania i likwidacji przedsiębiorstw, regulować stosunki między sprzedawcami i nabywcami, pracodawcami i pracownikami, określać zakres odpowiedzialności za skutki prowadzonej działalności gospodarczej. A więc system prawny ma zabezpieczać prawa i określać obowiązki stron uczestniczących w działalności gospodarczej;
- po drugie, funkcję alokacyjną, która wyraża się w tym, że państwo winno generować warunki sprzyjające możliwie jak najefektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji. Jednak podstawowym mechanizmem alokacji jest mechanizm rynkowy, który posiada wiele nie dających się przecenić zalet. Stąd też zadaniem państwa jest jego ochrona, która przejawiać się powinna w podejmowaniu przez państwo działań antymonopolowych i regulacji zakresu działań przedsiębiorstw zajmujących pozycje monopolistyczne. Mechanizm rynkowy odznacza się także pewnymi słabościami, o których była mowa wyżej. Przede wszystkim należy wskazać na ujemne efekty zewnętrzne przedsiębiorstw (np. zanieczyszczenie środowiska naturalnego), a także pewne kwestie, których mechanizm rynkowy w ogóle nie może rozwiązać (np. dotyczące produkcji i konsumpcji dóbr publicznych, niepodzielnych lub nie gwarantuje ich zadawalającego, z punktu interesów publicznych, rozwiązania i zaspokojenia (np. ochrony zdrowia, wysokiego poziomu oświaty). Zadaniem państwa jest przejęcie na siebie produkcji dóbr publicznych i współuczestniczenie w organizacji i finansowaniu sfery ochrony zdrowia, oświaty i nauki;
- po trzecie, funkcję stabilizacyjną, która zdeterminowana jest wahaniami poziomu produkcji, zatrudnienia, cen i dochodów. Są to wahania koniunkturalne charakterystyczne dla gospodarki rynkowej. Zbyt szybki wzrost produkcji przekraczający granice wyznaczone istniejącymi zdolnościami produkcyjnymi generuje groźbę inflacji. Spadek produkcji natomiast zwłaszcza poniżej poziomu istniejących zdolności produkcyjnych powoduje wzrost bezrobocia i innych zjawisk dysfunkcyjnych. Dlatego rolą państwa jest działanie mające na celu ograniczenie (zmniejszenie) amplitudy wahań koniunkturalnych;

- po czwarte, funkcję redystrybucyjną, gdyż mechanizm rynkowy ze swej istoty nie zapewnia równej dystrybucji dochodów. Bardziej aktywni przedsiębiorcy i wydajni uczestnicy działalności gospodarczej w znacznie szerszym zakresie partycypują w podziale dochodów tzn. osiągają wyższe dochody od pozostałych członków społeczeństwa. W związku z tym państwo winno, z jednej strony nie dopuszczać do zbyt dużej rozpiętości dochodów, zaś z drugiej zapewnić minimum dochodów tym, którzy z przyczyn od nich niezależnych znajdują się w trudnej sytuacji materialnej. Kwestie te są trudne do rozwiązania i zależą przede wszystkim od stanu zamożności społeczeństwa danego kraju i poziomu PKB *per capita*.

Państwo realizując funkcje ekonomiczne, nieomal każdą decyzją wywiera wpływ na alokację zasobów w gospodarce. Decyzje te mają swe uzasadnienie dopóty, dopóki krańcowa społeczna użyteczność alokacji zasobów przez państwo jest większa niż społeczna krańcowa użyteczność alokacji prywatnej. Rozwój oraz upowszechnienie interwencjonizmu na rynku bowiem musi zakładać minimalny próg sprawności państwa i jego organów podejmujących przedsięwzięcia interwencyjne. Jeśli państwo nie osiąga tego minimalnego progu sprawności, to ujemne konsekwencje podejmowanych przedsięwzięć interwencyjnych nie muszą być mniejsze niż konsekwencje wynikające z funkcjonowania niesprawnego rynku, który nie podlega regulowaniu. Przede wszystkim chodzi o to by koszty bezpośrednie (dodatkowe) ponoszone przez państwo były mniejsze od kosztów pośrednich (zewnętrznych) wynikających z faktu funkcjonowania nieregulowanego rynku. A jeśli ta zależność nie jest spełniona, oznacza to niski stopień sprawności państwa (lub jej brak), a podejmowane działania interwencyjne prowadzą do strat, a także mogą deformować zarówno funkcjonowanie rynku, jak również przebieg realnych procesów gospodarczych⁸⁰.

Teza, iż interwencjonizm, jako aktywność państwa w sferze gospodarki, jest nieodłączną cechą współczesnej gospodarki rynkowej nie budzi obecnie wątpliwości. Jednak jego cele, zakres i formy podlegają stałej ewolucji. Procesowi temu towarzyszą ciągle kontrowersje między zwolennikami poglądu, iż mechanizm rynkowy działa najsprawniej, gdy pozostawiony jest sam sobie a autorami opinii, że interwencja państwa może istotnie usprawnić funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Podejmowane są także próby tworzenia teorii „niedoskonałości rynkowych”. Niepowodzenia oddziaływania rządowego lub nierynkowego sta-

⁸⁰ R. Levacic, *Economic Policy- Making*, Sussex 1987, s. 133-137, J.E. Stiglitz, *Some Theoretical Aspekts of Agricultural Policies*, „The World Bank Research Observer”, January 1987, vol.2. N^o 1 s. 53 oraz A. Wziątek-Kubiak, *Orientacja proeksportowa a selektywna polityka przemysłowa*, „Studia Ekonomiczne”, nr 33, INE, PAN, Warszawa 1994, s.54-55.

nowią argumenty przeciwko czynnej ingerencji państwa w gospodarkę⁸¹. Natomiast dla zwolenników interwencjonizmu podstawą ingerencji państwa w gospodarkę są niedoskonałości mechanizmu rynkowego⁸².

Stosunek do zakresu aktywności i włączania się państwa w procesy gospodarcze podlega wahaniom cyklicznym. Cykliczność dyskusji nad ekonomiczną rolą państwa przejawia się w tym, że sformułowane w swej pierwotnej postaci argumenty za i przeciw powracają co pewien czas, przybierając nową formę lub są interpretowane z punktu widzenia zmieniających się pod względem jakościowym stosunków społeczno – politycznych. Bowiern jak pisze A. Wojtyna, „Granica między domeną rynku i państwa nie jest odzwierciedleniem dominującej teorii, lecz raczej skutkiem procesu historycznego obejmującego skomplikowane zjawisko społecznego uczenia się jednostek i grup oraz związane z nim konflikty społeczne i polityczne”⁸³.

3. Koncepcja socjalnej gospodarki rynkowej

Spółeczno – polityczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego stanowiły przesłanki powstania koncepcji „socjalnej gospodarki rynkowej”. Pojęcie, to wprowadził A. Müller-Armack⁸⁴ chcąc określić ustrój gospodarczy taki, który z jednej strony akceptuje zasady liberalizmu gospodarczego i gospodarki ryn-

⁸¹ J.E. Stiglitz, *Economics of the Public Sector*, W.W. Norton and Company New York – London 1986, s.7. Por. A.O. Krueger, *Government Failures in Development*, „Journal of Economic Perspectives”, Summer 1990, a także M. Levinson, *Nie tylko wolny rynek...* op. cit., s.9-10 i s.35-40 i C. Pitelis, *The Nature of the Capitalist State*, referat na 10 E GOS Colloquium, Wiedeń 1991, 15-17 lipiec.

⁸² Łączenie roli państwa tylko z niesprawnością rynku nie rozwiązuje jednak problemu ostatecznie, gdyż jak podkreśla C.Pitelis, już sama istota przedsiębiorstwa polega na obniżeniu kosztów transakcji, które są rezultatem internacjonalizacji efektów zewnętrznych. Ażeby koncepcja roli państwa w tradycji neoklasycznej była przekonująca, konieczne jest więc wystąpienie niesprawności sektora prywatnego, czyli zarówno rynku, jak i przedsiębiorstw. Nacisk położony na kategorię kosztów transakcji zbliża do siebie teorię public choice i teorię neoklasyczną, co niewątpliwie ma wpływ na konstruowanie uogólnionej teorii ekonomicznej roli państwa. (Zob. C. Pitelis, *The Nature...* op. cit.)

⁸³ A. Wojtyna, *Rola państwa we współczesnej ekonomii*, „*Ekonomista*” 1992, nr3, s. 354.

⁸⁴ A. Müller- Armack opracował swoją koncepcję w pierwotnym jej kształcie już w czasie wojny, a przedstawił ją w książce pt. *Zarządzanie a gospodarka rynkowa* z 1946 r. Także L. Erhard stworzył, przed zakończeniem II wojny światowej, zarys własnej koncepcji społecznie zorientowanej gospodarki rynkowej, który jako minister gospodarki zastosował swoją koncepcję w praktyce i dlatego jest uważany za ojca socjalnej gospodarki rynkowej. Natomiast A. Müller – Armack bez wątpienia jest jej współautorem. Zob. *Praca zbiorowa, Socjalna gospodarka rynkowa, Jak to robią Niemcy*, Warszawa 1992, s. 11-15.

kowej, z drugiej jednak nadaje rangę celom społecznym powiązanym z procesem gospodarczym, wprowadzając w tym celu odpowiednie regulatory przebiegu procesów gospodarczych. W swoim programie akcentował on więc powiązanie zasady swobody działania na rynku z zasadą wyrównywania społecznego.

A. Müller – Armack jest przedstawicielem „szkoły freiburskiej” w ekonomii politycznej, która zapoczątkowała prąd zwany ordoliberalizmem. Jednak program Müllera– Armacka socjalnej gospodarki rynkowej różni się od ordoliberalizmu silniejszym akcentowaniem celów społeczno-gospodarczych, jak i bardziej pragmatyczną postawą wobec interwencjonizmu państwowego. Ordoliberalizm jest określany mianem tzw. liberalizmu „uporządkowanego”, w przeciwieństwie do liberalizmu z XIX wieku, który miał charakter żywiołowy. Punktem wyjścia ordoliberalizmu były społeczne uwarunkowania życia gospodarczego i stąd rosnąca rola, jaką ten kierunek przypisuje państwu i prawu. Równocześnie jednak wyraźnie stawia kwestie zachowania przesłanek społecznej gospodarki rynkowej (np. poprzez preferowanie środków „zgodnych z rynkiem”, tj. takich, które nie zamierzają do likwidacji konkurencji)⁸⁵.

„Szkoła freiburska” sformułowała pierwowzór społecznej gospodarki rynkowej w wydaniu współczesnym. Różne warianty tego pierwowzoru dominują bowiem współcześnie w teorii i praktyce ustrojów gospodarczych w rozwiniętych państwach kapitalistycznych. Znajdują one wyraz w konstytucjach i ustawach tych państw, w których podstawą ładu jest połączenie „państwa prawa” z „państwem socjalnym”. Koncepcja społecznej gospodarki rynkowej jest modelem eliminującym ekstremalne rozwiązania: pełny liberalizm – totalna gospodarka planowa, tzn. jest modelem pośrednim stanowiącym symbiozę gospodarki rynkowej z silnym państwem. Według zwolenników tej szkoły, państwo ma sprawować nadzór nad mechanizmem rynkowym, którego celem jest eliminacja względnie ograniczenie, niedomagań i wynaturzeń będących skutkiem działania tego systemu poprzez wprowadzenie określonych norm i zasad regulujących zachowania uczestników procesów rynkowych.

A zatem przedstawiciele „szkoły freiburskiej”, a także kierunków nawiązujących do jej tradycji przełamali symplicystyczny schemat pojmowania polityki gospodarczej państwa na zasadzie ekstremów: pełny liberalizm – totalna gospodarka planowa. Wskazano na negatywne skutki liberalizmu gospodarczego,

⁸⁵Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa są wprawdzie współzależne (i zbieżne), ale nie tożsame. Ordoliberalizm jest bardziej kierunkiem teoretycznym, społeczna gospodarka rynkowa- pragmatycznym. Ordoliberalizm traktuje kwestie gospodarcze i społeczne łącznie, oznacza to, że w dobrze funkcjonującej gospodarce polityka socjalna traci jakby rację bytu lub ma znaczenie marginesowe. Natomiast społeczna gospodarka rynkowa zakłada, że środki polityki społecznej należy stosować, by łagodzić sprzeczności. Zob. T. G. Pszczółkowski, Ordoliberalizm, Społeczno- polityczna i gospodarcza doktryna neoliberalizmu w RFN, Warszawa – Kraków 1990, s. 59 i nast.

tj. na monopolizację gospodarki i powstające w jej wyniku przejawy (zjawiska) dysfunkcjonalne zagrażające społeczeństwu oraz wolności gospodarczej. Owa wolność może być ograniczona nie tylko przez planowanie i etatyzm, ale także i samoistnie, jeśli zostanie pozostawiona „sama sobie”. Wolność gospodarcza winna być chroniona nie tylko przed państwem, ale również przed samozagładą⁸⁶.

Zwalczanie ograniczeń konkurencji – zgodnie z tezami szkoły freiburskiej – stanowi integralną część ustroju rynkowego opartego na zasadzie wolności gospodarczej, a nie część składową gospodarki planowej. Także dla przedstawicieli kierunku neoliberalnego wolność konkurencji i efektywność ekonomiczna są dwoma stronami tego samego medalu. Na przykład dla E. Helpmana „...konkurencja jest tym samym ekonomicznym procesem koordynacji gospodarczej, który manifestuje się w wolności konkurencji”⁸⁷.

W związku z tym państwo winno:

- eliminować zagrożenia wolności gospodarczej ze strony karteli i związków przedsiębiorstw o charakterze monopolistycznym,
- samoograniczyć się i nie podejmować ingerencji niepotrzebnych.

Państwo może (i powinno) wpływać na formy i warunki, w których przebiegają procesy gospodarcze, lecz nie kierować tymi procesami bezpośrednio. Na przykład zadaniem współczesnego państwa jest nie tylko tworzenie warunków ułatwiających dostęp do danych rynków, ale i podejmowanie działań na rzecz powstawania konkurencyjnego otoczenia poszczególnych rynków.

Trudności jednak w określeniu granic ingerencji państwa w gospodarkę, nadmierne zaangażowanie się państwa i popadanie w etatyzm powodują ciągłą aktualność haseł neoliberalistów dotyczących: redukcji funkcji i narzędzi ingerencji państwa w gospodarkę, tzw. deregulacji, ograniczenia planowania, więcej rynku – mniej państwa, jak najwięcej konkurencji, mniej państwa – mniej biurokracji.

Dylematy ingerencji państwa w mechanizm rynkowy nadal zachowują swą aktualność. Potwierdza to m.in. raport przygotowany pod auspicjami sekretarza generalnego ONZ⁸⁸, w którym za jeden z głównych problemów ekonomicznych współczesności uważa się poszukiwanie drogi między koncepcją *laissez-faire*, czyli całkowitym liberalizmem gospodarczym a koncepcją ingerencji państwa w życie gospodarcze i społeczne. Podkreśla się przy tym, iż problemy ekonomiczne winny być rozpatrywane nie tylko z punktu widzenia jednego kraju, lecz

⁸⁶ Por. T.G. Pszczółkowski, *Ordoliberalizm...* op. cit., s.59 i nast.

⁸⁷ Cyt. za E. Kośmickim, *Teoria konkurencji ekonomicznej. Próba oceny stanu badań i koncepcji*, RPE i S 1988, nr 1, s. 162.

⁸⁸ Raport przygotowany na jesienną sesję Zgromadzenia Ogólnego Narodów Zjednoczonych – wrzesień 1994 r. (Zob. A. Zychowicz, *Wyzwanie naszych czasów*, „Życie gospodarcze”, 1994, nr 41).

także w skali globalnej ze względu na rosnące współzależności pomiędzy poszczególnymi gospodarkami w ramach ugrupowań integracyjnych.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat zwłaszcza po okresie, w którym dominował współczesny antyetytyzm zwany deregulacją⁸⁹, tj. w pierwszej połowie lat 80 – tych, znacznie wzrosło zrozumienie dotyczące konieczności przeprowadzenia wnikliwych badań nad czynnikami wyznaczającymi granicę między domeną rynku i państwa. Byś może dostarczą one bardziej przekonujących dowodów wyjaśniających trwającą od ponad 100 lat tendencję w kierunku wzrostu ekonomicznej roli państwa. Już od połowy lat osiemdziesiątych ulega zmniejszeniu fascynacja, często powierzchowna, mechanizmem rynkowym. Odnotowuje się powolny powrót nadal rygorystycznego, ale mniej ideologizującego sposobu przeprowadzenia rzetelnej analizy mikro- i makroekonomicznej, dokumentującej bądź poddającej w wątpliwość działanie „niewidzialnej ręki”. Rozbudowując zatem naukową metodologię teorii wolnego rynku i wzbogacając ją bardziej kompleksowym i realistycznym zestawem przesłanek gospodarczych, ekonomiści realizujący szeroki wachlarz zróżnicowanych dziedzin gospodarczych zaczęli wykazywać, iż kwestia pozostawienia decyzji ekonomicznych wolnemu rynkowi bez wątpienia nie może być jednoznacznie oceniana. Ich zdaniem, każda jednostka i firma, kierując się własnym interesem może realizować strategię, która w warunkach braku interwencji rządu nierzadko prowadzi w ostatecznym rozrachunku do efektywności poniżej optimum. Generuje to podstawy do odrodzenia się wiary politycznej w zdolności państwa (jego rządów) do zajmowania się problemami ekonomicznymi, a także do tworzenia nowej aktywnej polityki gospodarczej⁹⁰. Bowiern według M. Levinsona: „Trzymanie się z dala od spraw gospodarczych oznacza, że rząd nie będzie w stanie przeciwdziałać próbom manipulacji poziomem produkcji i wadom funkcjonowania mechanizmu rynkowego, a więc zjawiskom ograniczającym konkurencyjność w gospodarce...”, a więc jego zdaniem, „gospodarka kraju może wykorzystać swój potencjał efektywnie tylko wtedy, gdy rząd jest zaangażowany w przeciwdziałanie takim problemom”⁹¹.

4. Obszary i narzędzia aktywnej polityki gospodarczej państwa

Kierunki, zakres i instrumenty ingerencji państwa w gospodarkę są zróżnicowane w poszczególnych krajach. W rzeczywistości najczęściej mamy do czynienia z mieszanymi rozwiązaniami w zależności od tradycji (zwłaszcza tradycji etatystycznych), aktualnej sytuacji koniunkturalnej, poziomu i dynamiki rozwoju społeczno – gospodarczego, w tym szczególnie od założonych celów strate-

⁸⁹ Por. J.E. Stiglitz, *The Economic Role of the State*, Oxford 1989, s.20.

⁹⁰ M. Levinson, *Nie tylko wolny rynek...* op. cit., s.183-189.

⁹¹ *Ibidem*, s.182.

gicznych oraz występujących problemów zmian strukturalnych⁹². Zakres i formy oddziaływania państwa w procesy gospodarowania jest ponadto uzależniony od horyzontu czasowego, od uwarunkowań geograficzno– przestrzennych, integracyjnych, a także od panującej doktryny ekonomicznej.

We współczesnej gospodarce rynkowej aktywna rola państwa w procesach gospodarczych przejawia się trzech płaszczyznach⁹³:

- poprzez regulację zachowań jednostek organizacyjnych sfery realnej, organów samorządu terytorialnego i osób fizycznych w postaci ustalania norm prawnych wyznaczających ogólne ramy dla ich działalności (ustalanie „reguł gry” i zapewnienie ich przestrzegania w dłuższych okresach),
- poprzez redystrybucję dochodów,
- w wyniku bezpośredniego stosowania interwencjonizmu państwowego jako świadomej selektywnej ingerencji państwa w procesy gospodarcze.

Skuteczność polityki państwa, jej efekty zależą przede wszystkim od tego, czy opiera się ona (jej założenia i cele) na mocnych fundamentach rynkowego porządku systemowego oraz prawno-instytucjonalnych zasadach ustrojowych demokracji. Ponadto rezultaty ingerencji państwa zdeterminowane są wielostronnym (wieloaspektowym) ujmowaniem celów, zakresu i treści polityki państwowej, a więc wzajemnym spójnym kojarzeniem polityki makroekonomicznej, zatrudnienia, i dochodów oraz mikroekonomicznej (przemysłowej, rolnej, handlowej, energetycznej, ekologicznej itp.). Podstawowymi celami formułowanymi w ramach szeroko pojętej polityki gospodarczej przez większość krajów zarówno rozwiniętych, jak i rozwijających się są⁹⁴:

- stabilność ogólnogospodarcza,
- zapewnienie wzrostu gospodarczego,
- poprawa struktury sektorowej i regionalnej gospodarki,
- socjalne bezpieczeństwo i społeczna sprawiedliwość.

Pierwszym fundamentalnym warunkiem jest stabilność gospodarki, na którą składają się m.in.: obniżenie stopy inflacji, wzrost stopy zatrudnienia i zrównoważenie bilansu handlowego. Realizacja tego celu wymaga zastosowania wielu narzędzi z zakresu m.in. polityki fiskalnej, monetarnej i handlu zagranicznego. Polityka stabilizacyjna związana jest z tym, że gospodarka rynkowa charakteryzuje się wahaniami koniunkturalnymi, tj. wahaniami poziomu pro-

⁹² B. Ślusarczyk, Wpływ polityki państwa na kształtowanie się konkurencyjności gospodarki Polski, [W:] F. M. Panciszin (red.), Kształtowanie gospodarki rynkowej na Ukrainie, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Narodowego im. I. Franki w Lwowie nr 17, Lwów 2008, s.27-32.

⁹³ J. Wierzbowski, Interwencjonizm w sferze handlu zagranicznego – wyzwania dla eksporterów, „Handel Zagraniczny” 1991 nr 1-2-3, s.31.

⁹⁴ B. Winiarski (red.), Polityka gospodarcza, PWN, Warszawa 2002, s.65-68.

dukcji, zatrudnienia, cen i dochodów. Wahania te wywołują skutki ekonomiczno – społeczne o charakterze negatywnym. Zadaniem państwa realizującego politykę stabilizacyjną jest zatem dążenie do zmniejszenia amplitudy wahań koniunkturalnych i kształtowanie relacji makroekonomicznych. W zależności od stanu koniunktury, realizowanej strategii i jej uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych znajdują zastosowanie takie instrumenty, jak:

Po pierwsze, środki polityki fiskalnej stanowiące istotne narzędzia stabilizacji: dochody i wydatki państwa, które mogą być czynnikiem nakręcającym koniunkturę, wpływającym ograniczająco na stopę inflacji w okresach przegrzania koniunktury i promującym wzrost w długim okresie. Polityka fiskalna państwa znajduje odzwierciedlenie w jego programie fiskalnym zakładającym określoną stopę wzrostu: wydatków państwa oraz stawek podatkowych. Stawki te w kombinacji z antycypowanym wzrostem GNP powodują określony wzrost dochodów z podatków, będących głównym źródłem dochodów budżetowych. Ten sam zestaw stawek podatkowych może dać albo deficyt budżetowy – przy niskim tempie wzrostu GNP, albo nadwyżkę – przy wysokim tempie. Ekspansywny program fiskalny jest to program, który prowadzi do zwiększenia popytu. Zwiększenie popytu efektywne państwo może osiągnąć poprzez:

- zwiększenie wydatków i utrzymanie podatków na dotychczasowych poziomach,
- utrzymanie wydatków i zmniejszenie podatków,
- zwiększenie wydatków i podatków.

Tabela 24. Wydatki publiczne jako procent PKB

Kraje	Lata	1991	1992	1993	2007	2008	2009
1. Francja		50,6	51,9	54,9	52,3	52,8	56,0
2. Niemcy		46,3	47,2	48,2	43,6	43,8	47,5
3. Hiszpania		61,4	69,8	70,9	51,3	51,9	57,0
4. Szwecja		61,4	69,8	71,7	50,9	51,5	54,6
5. Wielka Brytania		42,7	45,0	45,0	43,9	47,5	51,7

Źródło: Economic Outlook No 62- December 1997; Eurostat

Na podkreślenie zasługuje wzrost udziału wydatków państwa w PKB w większości krajów od początku XX wieku i to niezależnie od poziomu ich rozwoju. W latach osiemdziesiątych udział całkowitych wydatków państwowych w produkcie krajowym brutto wynosił w krajach OECD, około 40%⁹⁵. W okresie lat 90-tych i w I dekadzie XXI wieku wydatki publiczne wykazywały także tendencję rosnącą, chociaż udział w poszczególnych krajach był zróżnicowany.

⁹⁵ Por. Międzynarodowe stosunki gospodarcze, praca zbiorowa pod red. A. Budnikowskiego i E. Kaweckiej- Wyrzykowskiej, PWE, Warszawa 1996, s.230-246.

W Polsce udział wydatków publicznych w PKB w II-iej w połowie lat 90-tych zmniejszył się z 51% w 1996r. do 41,1% w 2000r , a od 2001 roku ma miejsce jego wzrost do 44,4% w 2009roku.⁹⁶

Udział wydatków państwa w dochodzie narodowym jest najczęściej stosowanym miernikiem roli państwa w gospodarce. Określa on strukturę podziału produktu między sektor publiczny i prywatny, a przede wszystkim ma wpływ na tempo wzrostu gospodarczego.

Po drugie, środki polityki monetarnej, które wywierają wpływ na przebieg pieniężnych i realnych procesów w gospodarce narodowej, oraz ich dynamikę. Głównymi instrumentami tej polityki są: polityka redyskonta, określenia dolnych pułapów rezerw obowiązkowych w bankach i interwencje na rynku walutowym przybierające formę transakcji kupna i sprzedaży papierów wartościowych.

Po trzecie, środki zrównoważonego bilansu w obrotach z zagranicą, które należą do trzech kategorii:

pierwszej, obejmującej tradycyjne instrumenty polityki handlu zagranicznego, stosowane przez państwo dla wpływu na wielkość i kierunki obrotów handlu zagranicznego oraz na równowagę płatniczą. Do tej grupy zaliczane są: taryfy celne, kontyngentowanie obrotów z zagranicą, licencje importowe i eksportowe, zakazy importu lub eksportu;

drugiej, obejmującej instrumenty właściwe dla polityki: finansowej, skarbowej, walutowej i innych, których zaliczanie do instrumentów interwencyjnych w sferze handlu zagranicznego jest uprawnione wówczas, jeśli są one stosowane selektywnie i w sposób zróżnicowany w celu wpływania na stosunki gospodarcze z zagranicą.

Do nich należą m.in. :

- selektywnie stosowane ulgi podatkowe,
- dopłaty i subwencje eksportowe,
- manipulowanie kursem własnej waluty,
- gwarancje rządowe dla kredytów eksportowych,
- podatki i różne dodatkowe (poza celne) opłaty stosowane dla selektywnego ograniczenia importu ,
- zróżnicowanie taryf przewozowych jako element obniżki kosztów związanych z eksportem dla wzrostu konkurencyjności własnego eksportu,
- zwroty cel w przypadku eksportu towarów, do produkcji których wykorzystywane były surowce i podzespoły z importu,
- regulacje antydumpingowe, w tym ustalanie minimalnych cen dla towarów importowanych,
- przepisy fitosanitarne i weterynaryjne,

⁹⁶ Eurostat

- prowadzenie przez organizacje rządowe badań rynków na potrzeby przedsiębiorstw, organizowanie sieci informacji handlowej i in.

trzeciej, na którą składają się środki sprawdzające się do wykorzystania przewagi technologicznej jako metody odgradzania własnego rynku od wybranych segmentów rynku światowego. Są to przepisy dotyczące wymogów technicznych i jakościowych, wprowadzane w miarę upowszechnienia procesów normalizacyjnych w krajach OECD.

Arsenał stosowanych środków przez państwo i jego organy może być znacznie bogatszy i jest on w różnym stopniu wykorzystywany w poszczególnych państwach. Można je podzielić na duże grupy: środki oddziaływania pośredniego i bezpośredniego. Za pomocą środków należących do pierwszej grupy państwo kształtuje lub wpływa na kształtowanie się parametrów, elementów rachunku ekonomicznego. Natomiast środki bezpośredniego oddziaływania umożliwiają organom państwowym ingerencję w różnej formie bezpośrednio w sferę realnej działalności produkcyjnej przedsiębiorstw. Znajduje tu wyraz w ustalaniu np. norm emisji zanieczyszczeń przemysłowych, warunków bezpieczeństwa i higieny pracy, zasad lokalizacji zakładów produkcyjnych, udzielania koncesji na prowadzenie konkretnej działalności gospodarczej czy handlowej itd. Państwo posługując się metodą pośrednią działa w sferze regulacyjnej, a przy metodzie bezpośredniej działanie państwa odnosi się bezpośrednio do sfery realnej⁹⁷. Bardziej efektywną z ekonomicznego punktu widzenia jest metoda pośrednia, gdyż pozostawia ona przedsiębiorstwom możliwości samodzielnego wyboru i decyzji oraz nie ogranicza możliwości adaptowania się do zmiennych warunków gospodarowania.

Działalność ekonomiczna państwa ma zarówno wymiar mikro, jak i makroekonomiczny. Przedmiotem jej jest regulowanie działalności podmiotów gospodarczych : przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. W zależności od znaczenia – lokalnego lub globalnego – problemów, które mają być rozwiązywane, mogą one leżeć w kompetencji terenowej lub centralnej władzy państwowej. Regulacja działalności państwa ma też swój wymiar makroekonomiczny. Oddziaływanie bowiem na różne strony aktywności mikropodmiotów gospodarczych wywołuje skutki kumulacyjne, efekty w skali całej gospodarki narodowej – może dynamizować lub osłabiać popyt, produkcję, zatrudnienie, przyspieszać przemiany strukturalne, wpływać na przestrzenne zagospodarowanie kraju. Efekty regulacyjne działalności państwa w skali globalnej nie mogą być ubocznym skutkiem (choć nie jest to wykluczone), lecz skutkiem zamierzonym, celowym.

Działalność regulacyjna państwa ma także swój wymiar społeczno-polityczny w tym znaczeniu, że dotyczy ona interesów różnych grup społecznych. Dlatego grupy te starają się przez swoich reprezentantów wpływać na

⁹⁷ Por. A. Komański, Mikroekonomiczne aspekty roli współczesnego państwa, „Ekonomia” 1992 nr 5-6, s.779-790

kształt mechanizmów i narzędzi regulacyjnych tak, aby uwzględniały one w możliwie największym stopniu interesy danej grupy.

Zatem całość polityki państwowej jest kształtowana w większości krajów (również w Polsce być powinna) w myśl kryteriów i celów, które nie tylko koncentrują się na zwalczaniu inflacji i stabilizacji wartości krajowego pieniądza⁹⁸. W konstruowaniu tej polityki są uwzględniane także cele dotyczące :

- dynamiki wzrostu produkcji i dochodu,
- utrzymywania możliwie niskiego poziomu bezrobocia,
- poprawy pozycji danej gospodarki w stosunkach międzynarodowych,
- utrzymania społecznie dopuszczalnego stopnia zróżnicowania dochodu i zapewnienia minimum dochodów tym, którzy z przyczyn od siebie niezależnych znajdują się w trudnej sytuacji materialnej.

Na instrumentarium polityki gospodarczej składa się :

- polityka promocji konkurencji,
- polityka stabilizacji,
- polityka strukturalna,
- polityka wzrostu gospodarczego,
- polityka socjalna.

Nie sposób omówić jednak dokładnie i wyczerpująco wszystkich części składowych polityki gospodarczej. Uprzednio wskazano na formy i narzędzia polityki stabilizacyjnej. Natomiast polityka wzrostu polega przede wszystkim na uruchomieniu bodźców zwiększających zasoby kapitałowe, na inwestycjach w infrastrukturę, na wspomaganiu przez państwo badań, innowacji i projektów rozwojowych oraz na wspieraniu gałęziowych procesów dostosowawczych przez ulgi (krótkookresowe) i przejściową ich ochronę. Polityka strukturalna przy określonej stopie wzrostu ma zapewnić określone przekształtowania struktury gospodarczej. Jej podstawowe cele są najczęściej formułowane następująco:

- dostosowanie gałęzi gospodarki do zmieniających się warunków gospodarowania, aby zapewnić efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji,
- rozwijanie dziedzin produkcji ważnych dla przyszłości gospodarki.

Zmiany strukturalne jednak, co należy podkreślić, pociągają za sobą tarcia i napięcia społeczne. Dlatego też polityka strukturalna, jej cele winny być realizowane jednocześnie i przy uwzględnieniu zadań polityki socjalnej.

W wielu krajach, w tym zwłaszcza w Polsce, celem staje się wzmocnienie efektywności i konkurencyjności sektorów produkcji i poprawa międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki na rynku światowym.

⁹⁸ J.L. Bednarczyk, Bezrobocie i inflacja jako cele polityki gospodarczej w teorii monetarystycznej, [W:] J.L. Bednarczyk (red.), Współczesna polityka gospodarcza, wybrane zagadnienia, Wyd. Politechniki Radomskiej, 2008, s.18-19

Makroekonomia gospodarki otwartej

1. Podstawowe pojęcia

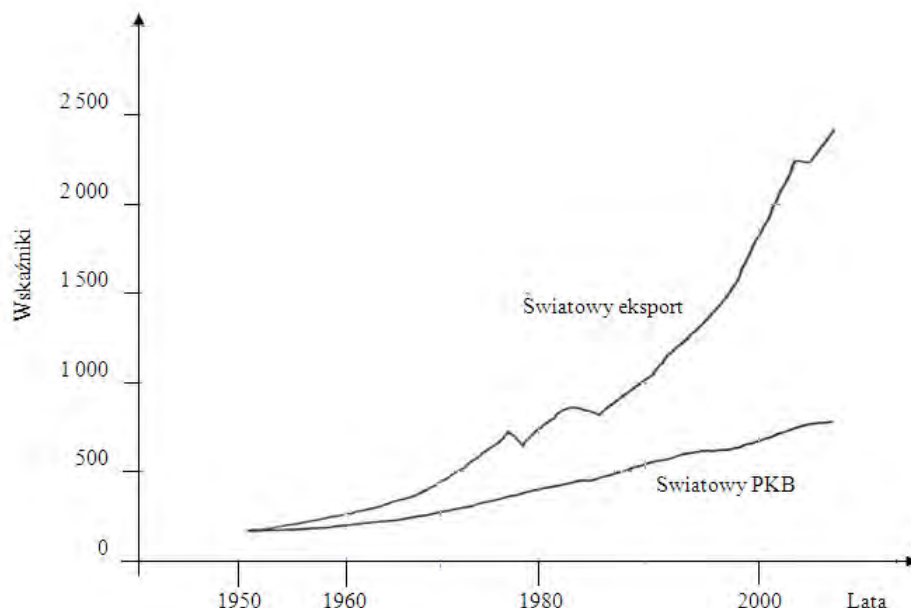
Zadaniem makroekonomii jest opis i analiza zjawisk rozwoju gospodarczego oraz funkcjonowania gospodarki jako całości, czyli sposobu jej działania z uwzględnieniem relacji rynku i państwa. Dotychczas w naszej analizie w dużym stopniu abstrahowaliśmy od związków danej gospodarki z innymi gospodarkami świata. Bowiem makroekonomiści, chcąc uprościć analizę i wyeksponować pewne zjawiska oraz ich uwarunkowania wewnętrzne, często zakładają, że gospodarka jest gospodarką zamkniętą (closed economy) czyli taką, która nie utrzymuje kontaktów z innymi gospodarkami. Jednak we współczesnej gospodarce światowej wszystkie kraje (poza nielicznymi przypadkami zdeterminowanymi względami politycznymi) realizują model gospodarki otwartej (open economy).

Gospodarka otwarta to taka gospodarka, która ściśle współpracuje z innymi gospodarkami tzn. wchodzi w związki i współzależności (więzi ekonomiczne), przy czym zakres i rodzaje tych więzi zależą od poziomu rozwoju danej gospodarki i realizowanej przez nią polityki gospodarczej oraz stopnia jej zintegrowania w ramach struktur organizacyjno-instytucjonalnych. Owe związki i współzależności mogą mieć charakter: handlowy, produkcyjny, techniczno-technologiczny, finansowy i instytucjonalny łączący gospodarki narodowe różnych krajów oraz włączający je w ogólnoświatowy proces produkcji i wymiany. Zarówno system powiązań ekonomicznych, jak i podmioty krajowe oraz międzynarodowe i transnarodowe uczestniczące w międzynarodowym podziale pracy są wysoce zróżnicowane i podlegają dynamicznym zmianom. Rezultatem tych przeobrażeń jest coraz większe umiędzynarodowienie (internacjonalizacja) procesów produkcji i wymiany oraz integracja gospodarek narodowych i postępująca globalizacja współczesnej gospodarki światowej.

Niewątpliwie największą zmianą w gospodarce światowej w ostatnich 50-ciu latach jest wzrost znaczenia handlu i finansów międzynarodowych. Możemy ją zilustrować na wykresie, na którym przedstawiamy tendencje kształtowania się wskaźnika realnej wartości wszystkich towarów i usług eksportowanych przez wszystkie kraje świata, a także wskaźnika światowego realnego PKB, przy czym w odniesieniu dla obu wskaźników rokiem bazowym jest rok 1950⁹⁹. Światowy realny PKB wzrastał w ciągu ostatnich 5 dekad w imponującym tempie. Przeciętny jego wzrost wynosił o około 3,8% rocznie. Natomiast wzrost

⁹⁹ Pokazujemy jedynie sumę światowego eksportu, ponieważ eksport jednego kraju musi być importem innego kraju, zatem kiedy bierzemy pod uwagę cały świat, całkowita wartość eksportu musi być równa całkowitej wartości importu.

handlu międzynarodowego mierzony eksportem był znacznie szybszy, gdyż wynosił o około 10,6% rocznie.



Rys. 149. Tempo wzrostu światowego eksportu i PKB w latach 1950-2007

Źródło: World Trade Organization

Z analizy wynika, że tempo wzrostu światowego eksportu było prawie trzykrotnie wyższe niż światowego realnego PKB.

Podstawą rozwoju wymiany zagranicznej jest międzynarodowy podział pracy (MPP), który jest szczególną rozwiniętą formą społecznego podziału pracy. Jego efektem są historycznie ukształtowane formy więzi ekonomicznych między poszczególnymi krajami. Określa on ich miejsce w produkcji światowej, a także decyduje o międzynarodowej specjalizacji produkcji¹⁰⁰. Międzynarodowy podział pracy ulega ciągłym przemianom. Zmienia się bowiem zakres, charakter i formy międzynarodowej specjalizacji produkcji oraz pozycja poszczególnych krajów w tej specjalizacji produkcji i wzajemne związki między nimi.

¹⁰⁰ Zobacz Ślusarczyk B.L., Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009, rozdział II

Specjalizacja międzynarodowa we wczesnych stadiach rozwoju międzynarodowego podziału pracy przybierała formę podziału działowego (rolnictwo, górnictwo, przemysł), później specjalizacji międzygałęziowej (tj. w produkcji określonych wyrobów finalnych np. mebli, telewizorów), a następnie coraz szerszy zakres ma specjalizacja wewnątrzgałęziowa i wewnątrzsortymentowa (polega ona na wytwarzaniu określonych elementów i podzespołów wyrobu finalnego np. samochodów osobowych i ciężarowych) i specjalizacji technologicznej (tj. specjalizacji w określonych technologiach np. elektronicznej, biotechnologicznej czy petrochemicznej).

Międzynarodowy podział pracy i specjalizacja generują możliwości efektywniejszego wykorzystania będących w dyspozycji zasobów bogactw naturalnych, siły roboczej i środków produkcji. Rozwój produkcji na wielką skalę stwarza możliwości obniżenia kosztów produkcji i przyspieszenia badań nad nowymi technikami oraz technologiami. Ponadto koncentracja środków w wybranych dziedzinach produkcji pozwala na szybsze wdrożenie postępu technicznego i rozwoju badań naukowych oraz osiągnięcie planowanych rezultatów.

Przepływy dóbr ekonomicznych między odrębnymi gospodarkami narodowymi określa się mianem wymiany międzynarodowej, która współcześnie obejmuje następujące grupy zjawisk i procesów gospodarczych:

- wymianę towarów i usług,
- przepływy kapitału,
- migrację siły roboczej,
- transfer myśli naukowo-technicznej.

Wyżej wymienione przepływy dóbr i kształtujące się pod ich wpływem więzi ekonomiczne wywierają istotny wpływ na zjawiska i procesy mające miejsce w ramach poszczególnych gospodarek narodowych.

2. Handel międzynarodowy a wzrost gospodarczy

Uczestnictwo danego kraju w międzynarodowej współpracy gospodarczej z zagranicą przynosi gospodarce narodowej istotne korzyści. Ich identyfikacja wymaga przeprowadzenia analizy wpływu wymiany międzynarodowej na:

- strukturę dochodu narodowego,
- podniesienie efektywności gospodarowania,
- wielkość i dynamikę dochodu narodowego:
 - za pośrednictwem salda bilansu handlowego,
 - przez oddziaływanie na wielkość całkowitego popytu.

Analizę wpływu handlu zagranicznego na zmianę struktury dochodu narodowego rozważmy przy założeniu gospodarki zamkniętej w krótkim okresie czasu. Otóż w tych warunkach struktura rzeczowa dochodu narodowego jest zdeterminowana przez poziom rozwoju gospodarczego danego kraju i wskaźnik elastyczności istniejącego aparatu wytwórczego tj. możliwość przedstawienia

jego mocy na produkcję środków spożycia lub środków produkcji w zależności od zgłaszanego zapotrzebowania. Ograniczenie możliwości zarówno w sferze konsumpcji jak i w sferze inwestycji stanowi nie tylko wielkość funduszy, którą można przeznaczyć na realizację tych celów, ale także struktura akumulacji jaką wytworzy dana gospodarka narodowa. Bowiern akumulacja osiągnięta w przemyśle wydobywczym czy w rolnictwie tylko w niewielkim zakresie może być wykorzystana na inwestycje w przemyśle przetwórczym lub w transporcie. A zatem możliwości zmiany struktury dochodu narodowego w gospodarce zamkniętej w krótkim okresie czasu są bardzo ograniczone.

Transformację struktury dochodu narodowego i jego dostosowanie do struktury zapotrzebowania społecznego umożliwia wymiana handlowa z zagranicą. Bowiern już nieznaczne otwarcie gospodarki ograniczone do tzw. importu niezbędnego generuje możliwości adekwatnych zmian w strukturze podzielonego dochodu narodowego, których nie można byłoby dokonać w warunkach gospodarki w pełni autarkicznej. Import niezbędny czyli przywóz z zagranicy surowców mineralnych i rolniczych niemożliwych do wytworzenia ze względu na warunki naturalne danego kraju wzbogaca czasami bardzo istotnie strukturę podzielonego dochodu narodowego.

Czynnikami umożliwiającymi transformację struktury rzeczowej dochodu narodowego danego kraju jest handel zagraniczny dzięki, któremu następuje:

- wzbogacenie zaopatrzenia bieżącej produkcji w zakresie materiałów, których własna krajowa produkcja surowcowa nie wytwarza albo wytwarza w niewystarczających ilościach i odpowiedniej jakości. Import niektórych surowców np. ropy naftowej, gazu i rud metali jest niejednokrotnie warunkiem rozwoju gospodarczego danego kraju (zwłaszcza ma to istotne znaczenie dla małych i średnich krajów);
- uzupełnienie i zróżnicowanie dostaw na rynek konsumpcyjny w zakresie artykułów, których krajowa produkcja nie wytwarza lub wytwarza w niewystarczających ilościach oraz wzbogacenie asortymentu tych dostaw i oddziaływanie na poprawę jakości i nowoczesności oraz wzornictwa produkcji krajowej;
- zwiększenie i wzbogacenie dostaw na rynek czynników produkcji zwłaszcza w zakresie maszyn i urządzeń, których produkcja krajowa nie może dostarczyć w wymaganym okresie lub nie może wytworzyć ich na odpowiednim poziomie pod względem nowoczesności konstrukcji i technologii. Handel zagraniczny oddziałując w tym zakresie wpływa na stopę i strukturę inwestycji, a pośrednio na tempo wzrostu gospodarczego.

A zatem import spełnia zarówno funkcję transformacji struktury podaży na strukturę odpowiadającą strukturze popytu, jak i funkcję zasobotwórczą i efektywnościową.

Natomiast eksport umożliwia realizację:

- funkcji dochodotwórczej (efekt dochodowy eksportu),
- pokrywania płatniczego importu tak, aby handel zagraniczny w sposób optymalny wypełniał swoją funkcję transformacji struktury podaży na strukturę popytu.

Efektywnościowa rola eksportu polega przede wszystkim na uzyskiwaniu korzyści z rozwijania produkcji o charakterze specjalizacyjnym i kooperacyjnym. Aktywne włączenie się danego kraju w proces wymiany międzynarodowej pozwala bowiem na:

- racjonalne wykorzystanie zasobów czynników produkcji jakimi dysponuje dana gospodarka;
- wykorzystanie przewagi danego kraju zarówno pod względem kosztów absolutnych jak i względnych, tym samym stwarza możliwości zwiększenia łącznej produkcji i w konsekwencji konsumpcji;
- zwiększenie skali (rozmiarów) produkcji, które wpływa na obniżenie jednostkowych kosztów produkcji i osiągnięcie optimum pod względem technicznym lub ekonomicznym;
- koncentrację środków na wybranych dziedzinach, które umożliwia rozwój badań naukowych (wzrost nakładów na B+R) i szybsze ich wdrożenie w sferze produkcji;
- produkcję wielkoseryjną polegającą na wydłużeniu serii produkcji, której następstwem jest osiągnięcie najniższych jednostkowych kosztów produkcji. Bowiem umożliwia ona rozłożenie kosztów stałych, a więc ponoszonych bez względu na rozmiary produkcji (podatki od nieruchomości, ogrzewanie, oświetlenie itp.), na większą liczbę wyrobów;
- rozszerzenie asortymentu towarów na rynku dóbr konsumpcyjnych;
- intensyfikację i zaostrzenie konkurencji dla krajowych producentów, która zmusza ich do obniżenia kosztów produkcji i cen oraz do wdrożenia postępu innowacyjnego (tj. innowacji technologicznych i produktowych). Ostatecznym efektem mechanizmów konkurencji jest zwiększenie rynków zbytu i skali produkcji pod warunkiem pozytywnej reakcji na nie przedsiębiorstw i aktywnej oraz wspierającej polityki gospodarczej państwa;
- uczestniczenie w procesach transferu techniki, technologii oraz organizacji z krajów wysoko rozwiniętych do rozwijających się. Funkcja ta jest związana z importem maszyn i urządzeń oraz dokumentacji technicznej – technologicznej, a także importowi know-how i licencji. Współcześnie łączy się ona w sposób istotny z przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹⁰¹. Import nowoczesnej technologii jest

¹⁰¹ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju osiedlenia inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej, w efekcie czego

przeważnie najtańszym, a niekiedy jedynym sposobem zlikwidowania luki technologicznej jaka dzieli kraje najwyżej rozwinięte i kraje słabo zaawansowane w rozwoju. Import technologii bowiem skraca czas, który byłby potrzebny dla uzyskania tych samych efektów przy wykorzystaniu rodzimego potencjału badawczo – rozwojowego. „Ubočnym” skutkiem zakupu przodującej techniki bywa często przyspieszenie własnych badań naukowych w tym zakresie, które niekiedy mogą się przyczynić do ulepszenia licencji lub urządzeń zakupionych za granicą.

Uczestniczenie danego kraju w wymianie międzynarodowej wpływa, co uprzednio podkreślaliśmy, na wielkość dochodu narodowego, które możemy rozpatrywać zarówno od strony podaży, jak i popytu.

W gospodarce autarkicznej (zamkniętej tj. nieutrzymującej żadnych więzi gospodarczych z zagranicą) dochód narodowy czyli ilość dóbr, jakimi dysponuje w danym okresie społeczeństwo określonego kraju jest równa rozmiarom jego produktu krajowego brutto (PKB) pomniejszonego o wielkość amortyzacji ($PKB - Am = PNN$ – produkt narodowy netto). Jego wielkość określa więc w sposób jednoznaczny rozmiary konsumpcji i inwestycji.

$$Y = k + I + G$$

gdzie:

Y – dochód narodowy

k – konsumpcja

I – inwestycje

G – wydatki państwa

Jednak taka sytuacja we współczesnej gospodarce światowej nie występuje (a jeśli tak, to wyjątkowych przypadkach). Każdy kraj bowiem w większym lub mniejszym stopniu bierze udział w wymianie handlowej z zagranicą, a rozmiary i struktura zarówno eksportu, jak i importu wpływają na dochód narodowy. Aby ocenić wielkość i kierunki tego oddziaływania należy do równania przedstawiającego dochód narodowy dodać eksport netto (NX), czyli różnicę między eksportem (E_x) i importem (I_m).

następuje transfer nie tylko środków finansowych, lecz także konkretnych dóbr inwestycyjnych, a charakter tych inwestycji wskazuje wyraźnie na nieodłączność towarzyszącym im motywów dochodowego i kontrolnego (współdziału w zarządzaniu), W. Kraszewski, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata, Don Organizator, Toruń 2004, s. 9

$$Y = k + J + G + NX$$

gdzie: $NX = E_x - I_m$

Z równań tych wynika, że w gospodarce możliwa jest sytuacja, kiedy wielkość dochodu narodowego wytworzonego (Y_w) w danym kraju nie będzie równa sumie dóbr przeznaczonych na konsumpcję (k) i inwestycje (I). Dla uproszczenia dalszych rozważań pomijamy wydatki rządowe (G). Z teoretycznego punktu widzenia możliwe są następujące relacje:

- Jeśli $E_x = I_m$ to $Y_w = Y_p$ (dochód narodowy podzielony)
- Jeśli $E_x > I_m$ to $Y_w = Y_p$
- Jeśli $E_x < I_m$ to $Y_w < Y_p$

A więc relacja między wielkością eksportu i importu określana jako eksport netto i równająca się także wielkości salda bilansu handlowego wpływa na dochód narodowy, a tym samym na wielkość funduszu, który dany kraj może przeznaczyć na konsumpcję i inwestycje. Co więcej, możliwość utrzymania przez pewien okres nadwyżki importu nad eksportem ($E_x < I_m$) stwarza warunki zwiększenia tempa wzrostu gospodarczego, ale jednocześnie następuje wzrost finansowych zobowiązań wobec zagranicy. Konieczność wywiązywania się z nich wymaga, aby w dłuższym okresie czasu dany kraj osiągał nadwyżki eksportu nad importem, które pozwolą na spłatę powstałych zobowiązań. Niemożność ich spłaty zmusza dany kraj do zaciągania kredytów przeznaczonych na spłatę zadłużenia lub do podjęcia rokowań o odroczenie spłaty zobowiązań płatniczych.

Jednakże ze względu na korzyści, jakie generuje gospodarce narodowej możliwość utrzymywania przez jakiś okres nadwyżki importu nad eksportem, jest ona często wykorzystywana przez wiele krajów, zwłaszcza przez kraje słabiej rozwinięte gospodarczo. Do grupy tych krajów należy także Polska, dla której charakterystyczna jest nadwyżka importu nad eksportem w całym okresie transformacji systemowo–ustrojowej.

Analizę wpływu handlu zagranicznego na wielkość dochodu narodowego od strony popytu należy rozpocząć od przypomnienia założenia modelu J.M. Keynesa, iż warunkach istnienia wolnych mocy wytwórczych (siły roboczej i aparatu wytwórczego) wielkość wytwarzanego dochodu narodowego jest określona przez wielkość popytu. Ta z kolei jest w gospodarce zamkniętej określona przez wielkość środków jaką społeczeństwo danego kraju jest w stanie przeznaczyć na inwestycję i konsumpcję. Natomiast w gospodarce otwartej wielkość popytu, a także dochodu narodowego zależy również od poziomu eksportu i importu.

Wyjaśnienie istoty i kierunków wzajemnego oddziaływania wymaga przedstawienia ogólnych zależności występujących między zmianami produktu krajowego z jednej strony, a importu i eksportu z drugiej strony.

Otóż występuje ścisła współzależność między zmianami importu i zmianami poziomu dochodu narodowego. Wzrost dochodu narodowego najczęściej powoduje wzrost zapotrzebowania na import. Bowiem powiększenie rozmiarów produkcji wymaga najczęściej również zwiększenia dostaw z zagranicy surowców, maszyn i urządzeń oraz części zamiennych niezbędnych w procesie produkcji, a także dóbr konsumpcyjnych. Wzrost zapotrzebowania na dobra konsumpcyjne jest rezultatem wzrostu zatrudnienia w sferze produkcji. Należy podkreślić, iż wzrost importu może kształtować w różnej proporcji do powodującego go przyrostu popytu. Relację określającą przyrost importu do przyrostu powodującego go dochodu nazywamy krańcową skłonnością do importu (k_{sim}).

$$k_{sim} = \frac{\Delta I_m}{\Delta Y}$$

Wielkość tego wskaźnika jest zależna od poziomu innych relacji, a mianowicie: dochodowej elastyczności importu (E_{yim}) oraz stopy importu tj. relacji importu do dochodu narodowego danego kraju (R_{im}). Wskaźniki te można zaprezentować według następujących formuł:

$$E_{yim} = \frac{\Delta I_m}{I_m} \div \frac{\Delta y}{y}$$

oraz

$$R_{im} = \frac{I_m}{y}$$

Należy podkreślić, iż krańcowa skłonność do importu jest iloczynem obu tych wskaźników. Natomiast zależność między przyrostem dochodu narodowego a eksportem nie ma charakteru jednokierunkowego jak w przypadku importu. Możliwe są trzy sytuacje, a mianowicie:

- Wzrost popytu krajowego wywołany np. wzrostem wydatków budżetowych powoduje przyrost dochodu narodowego i jednocześnie ograniczenie rozmiarów eksportu, gdyż pewna jego część musi być skierowana w celu zaspokojenia zapotrzebowania na rynek wewnętrzny;
- Wzrost popytu zagranicznego na dobra eksportowane przez dany kraj stymuluje wzrost produkcji globalnej, a więc i wzrost dochodu narodowego oraz powiększenie rozmiarów eksportu;
- Wzrost eksportu z którym jest związany wzrost dochodu narodowego może być spowodowany poprawą konkurencyjności wytwarzanych przez dany kraj towarów i usług. Jest możliwe wówczas, gdy procesów ilościowego powiększania dochodu narodowego towarzyszą procesy wzrostu poziomu jakości i nowoczesności wytwarzanych dóbr, które są rezultatem wdrażania szeroko rozumianego postępu innowacyjnego.

Dotychczas przedstawiliśmy związki i współzależności pomiędzy dochodem narodowym a importem i eksportem. W dalszych rozważaniach zajmiemy się analizą wpływu handlu zagranicznego na wielkość popytu całkowitego, a więc na poziom aktywności gospodarczej (dynamiki rozwoju) danego kraju. Analiza ta wymaga posłużenia się mechanizmem mnożnika.

3. Mnożnik inwestycyjny i eksportowy, supermnożnik

Mnożnik definiuje się jako współczynnik określający rozmiary krańcowego wpływu, jaki wywiera zmiana jednej wielkości ekonomicznej na drugą, której ta pierwsza jest składnikiem. Mechanizm mnożnikowy ma zastosowanie w ekonomii przede wszystkim dla wyjaśnienia ostatecznego wpływu na gospodarkę, znajdującą się w stanie niepełnego wykorzystania mocy wytwórczych, początkowego impulsu pobudzającego ją do wzrostu.

Gospodarkę rynkową charakteryzującą się nie wykorzystanymi możliwościami produkcyjnymi (tj. rezerwami aparatu wytwórczego i wolnymi zasobami pracy), które są rezultatem przewagi podaży nad popytem określa się mianem gospodarki „ograniczonej przez popyt”. W gospodarce tego typu istnieją możliwości wystąpienia następujących impulsów pobudzających wzrost gospodarczy:

- przyrost wydatków budżetowych,
- wzrost inwestycji,
- wzrost eksportu.

Należy podkreślić, iż dwa pierwsze impulsy mogą wystąpić w gospodarce zamkniętej, natomiast w gospodarce zamkniętej, natomiast w gospodarce otwartej akceleratorem wzrostu gospodarczego są wszystkie trzy rodzaje impulsów. Ich istota polega na tworzeniu dodatkowego popytu mogącego zaktywizować gospodarkę narodową. Mechanizm mnożnikowy uruchomiony w wyniku wystąpienia wyżej wymienionych impulsów może spowodować zwiększenie dochodu narodowego w skali wielokrotnie większej niż wynikałoby to bezpośrednio z wielkości tych impulsów. Na przykład wzrost wydatków budżetowych będących impulsem mnożnikowym wynoszący 1000 jednostek, może wywołać przyrost dochodu znacznie większy od 1000, a nawet dwu- lub wielokrotnie większy.

Wydatki budżetowe państwa w celu ożywienia gospodarki w warunkach dekonunktury mogą być przeznaczone na realizację określonych projektów np. budowy dróg i autostrad oraz innych robót publicznych, budownictwa mieszkaniowego, aktywizacji rolnictwa, zbrojenia itp. Wydatki te generują dodatkowy popyt i uruchamiają mechanizm mnożnikowy.

Istotnym źródłem dodatkowego popytu może być wzrost inwestycji autonomicznych tj. takich, które są podejmowane niezależnie od aktualnej sytuacji danej gospodarki charakteryzującej się niepełnym wykorzystaniem aparatu wytwórczego i zasobów pracy. Gospodarka ta nie emituje w krótkim okresie bodźców do inwestycji. Inwestycje autonomiczne są rezultatem decyzji przedsię-

biorstw realizujących długookresowe strategie rozwoju, których celem jest poprawa pozycji na dotychczasowych rynkach lub zdobycie nowych rynków zbytu. Niewątpliwie można to osiągnąć dzięki wdrożeniu szeroko rozumianego postępu innowacyjnego. A więc inwestycje autonomiczne kreują w gospodarce danego kraju dodatkowy popyt. Przypomnijmy jeszcze raz, iż istota teorii mnożnika polega na tym, że ostateczny wpływ każdego z wymienionych wyżej czynników na wielkość ostatecznego przyrostu dochodu narodowego przewyższa (nawet kilkakrotnie) wielkość dodatkowego popytu początkowego.

Z treści zaprezentowanej formuły wynika, że mnożnik jest równy relacji ostatecznego przyrostu dochodu do przyrostu popytu, który spowodował proces powiększania się tej pierwszej wielkości. Wzrost dodatkowego popytu, co podkreślaliśmy uprzednio, może być wywołany poprzez przyrost wydatków budżetowych lub (i) inwestycji autonomicznych, stąd też każdy z tych czynników może występować w mianowniku. Jednakże najczęściej miejsce to zajmują inwestycje autonomiczne i w związku z tym mnożnik ten określa się mianem mnożnika inwestycyjnego, który można zapisać następująco:

$$k_i = \frac{\Delta y}{\Delta I_A}$$

gdzie:

k_i – mnożnik inwestycyjny

ΔI_A – przyrost inwestycyjny autonomicznych a ponieważ $\Delta I_A = \Delta y - \Delta k$ to

$k_i = \frac{\Delta y}{\Delta y - \Delta k}$ dzieląc przez Δy

otrzymamy

$$k_i = \frac{1}{1 - \frac{\Delta k}{\Delta y}} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta o}{\Delta y}}$$

gdzie:

Δk – przyrost konsumpcji

$\frac{\Delta k}{\Delta y}$ – krańcowa skłonność do konsumpcji

$\frac{\Delta o}{\Delta y}$ – krańcowa skłonność do oszczędzania

A zatem wielkość mnożnika jest wprost proporcjonalna do krańcowej skłonności do konsumpcji lub odwrotnie proporcjonalna do krańcowej skłonności do oszczędzania. Jak wiadomo z wcześniejszych wykładów wielkość krańcowej skłonności do konsumpcji może wahać się w przedziale od 0 do 1, dlatego też można określić maksymalną i minimalną wielkość mnożnika. Łączny przyrost dochodu narodowego będący rezultatem wzrostu inwestycji wywołany przez działanie mnożnika zależy zarówno od wielkości tych inwestycji, jak i od proporcji, w jakich dochody otrzymywane przez pracowników zostaną podzielone

na oszczędności i konsumpcje. Im udział konsumpcji będzie większy tym efekty mnożnikowe i łączny przyrost dochodu narodowego będą większe. Jednakże pod warunkiem, że dochody będą skierowane na konsumpcje towarów i usług krajowych, a nie importowanych.

W gospodarce otwartej powstaje zarówno szansa uruchomienia mechanizmu mnożnikowego działającego pozytywnie w wyniku, którego następuje wzrost dochodu narodowego, jak i zagrożenie polegające na zmniejszeniu krańcowej skłonności do konsumpcji, a tym samym i mnożnika. Szansę uruchomienia dodatkowego impulsu mogącego zainicjować działanie mnożnika generuje możliwość wzrostu eksportu danego kraju. Jego wzrost może mieć miejsce w sytuacji poprawy koniunktury na rynkach zagranicznych partnerów handlowych, a także spadku możliwości produkcyjnych konkurentów wskutek strajków, klęsk żywiołowych. Należy jednak przypomnieć, że wzrost eksportu może uruchomić działanie tego mechanizmu jedynie w warunkach istnienia wolnej siły roboczej i niewykorzystanych mocy wytwórczych.

Natomiast zagrożenie może wystąpić w gospodarce współpracującej z partnerami handlowymi, wówczas gdy część popytu generowanego przez inwestycje autonomiczne, wzrost wydatków budżetowych czy przyrost eksportu jest skierowana na zakup dóbr zagranicznych, a nie krajowych. To powoduje osłabienie działania mechanizmu mnożnikowego, które można określić jako „wyciek” części popytu konsumpcyjnego za granicę. Wpływa ona na wzrost zatrudnienia i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego u partnerów handlowych, a nie działa stymulująco na gospodarkę danego kraju. Tym samym ogranicza możliwości wzrostu całkowitego popytu, a także dochodu narodowego.

Mnożnik w gospodarce otwartej można przedstawić za pomocą następującej formuły:

$$k_o = \frac{\Delta y}{\Delta y - \Delta k_k + \Delta k_z} + \frac{1}{1 - \frac{\Delta k_k}{\Delta y} + \frac{\Delta k_z}{\Delta y}}$$

gdzie:

$\frac{\Delta k_k}{\Delta y}$ - krańcowa skłonność do konsumpcji na dobra krajowe

$\frac{\Delta k_z}{\Delta y}$ - krańcowa skłonność do konsumpcji na dobra importowane

lub

$$\frac{1}{\frac{\Delta O}{\Delta y} + \frac{\Delta I_m}{\Delta y}}$$

ponieważ:

$1 - \frac{\Delta k_k}{\Delta y} - \frac{\Delta O}{\Delta y}$ - krańcowa skłonność do oszczędzania

$\frac{\Delta k_z}{\Delta y} - \frac{\Delta I_m}{\Delta y}$ - krańcowa skłonność do konsumpcji na dobra importowane.

A więc w gospodarce otwartej wielkość mnożnika jest odwrotnie proporcjonalna nie tylko do wielkości oszczędzania, ale również do rozmiarów importu. Im import jest większy, tym mnożnik jest mniejszy. W gospodarce otwartej mogą wystąpić dwa impulsy pierwotne tj. inwestycyjny i eksportowy, które w praktyce występują równolegle lub nakładają się na siebie. W związku z tym przyrost dochodu narodowego jest zdeterminowany przez wielkość inwestycji i eksportu, które inicjują wzrost gospodarczy oraz przez krańcową stopę oszczędzania i krańcową stopę importu lub także przez krańcową stopę konsumpcji i krańcową stopę importu. Dlatego też im krańcowa stopa oszczędzania i krańcowa stopa importu są mniejsze tym mnożnik w gospodarce otwartej jest większy. Jednocześnie im krańcowa stopa konsumpcji jest większa tym mnożnik jest większy.

Interpretacją zależności wynikających z formuły mnożnika skłania do sformułowania następującego wniosku, że powinno się jak najmniej importować towarów i usług konsumpcyjnych, a wygenerowany popyt przez działanie impulsów pierwotnych (przyrost wydatków budżetowych, inwestycji autonomicznych i eksportu) kierować wyłącznie na zakup towarów i usług krajowych. Takie zachowania konsumentów są pożądane zwłaszcza w okresie dekoniunktury gospodarczej.

Jeśli przyrost popytu na towary i usługi krajowe wykazuje tendencję długookresową wówczas wystąpi optymalne wykorzystanie zasobów siły roboczej i rezerw mocy produkcyjnej aparatu wytwórczego, ale jednocześnie może pojawić się presja inflacyjna. Ma to miejsce wraz ze stopniowym wyczerpywaniem się zasobów czynników produkcji i angażowaniem w sferze produkcji siły roboczej o niskich kwalifikacjach oraz aparatu wytwórczego o niskich parametrach techniczno-ekonomicznych. W tej sytuacji koniecznym staje się wzrost inwestycji, które określa się jako inwestycje pobudzone (indukowane) źródłem finansowania tych inwestycji są oszczędności krajowe lub (i) zagraniczne.

Wpływ inwestycji pobudzonych na dynamikę dochodu narodowego można określić przy pomocy formuły supermnożnika:

$$k_s = \frac{1}{\frac{\Delta c}{\Delta y} + \frac{\Delta I_m}{\Delta y} - \frac{\Delta I_p}{\Delta y}}$$

gdzie:

k_s – supermnożnik

I_p – inwestycje pobudzone

$\frac{\Delta I_p}{\Delta y}$ - krańcowa stopa inwestycji pobudzonych

Supermnożnik informuje więc o tym, ile razy (o jaką wielokrotność) wzrośnie dochód narodowy w rezultacie wystąpienia inwestycji pobudzonych, które powodują wzmocnienie działania impulsów pierwotnych (uprzednio omówionych), które łącznie uruchamiają funkcjonowanie mnożnika.

Wartość supermnożnika jest odwrotnie proporcjonalna do krańcowej stopy oszczędzania i krańcowej stopy importu oraz wprost proporcjonalna do krańcowej stopy inwestycji pobudzonych. Warto dodać, iż ujemne oddziaływanie stopy oszczędności na poziom dochodu narodowego występuje tylko w krótkim okresie czasu przy niepełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych gospodarki. W okresach dłuższych oszczędności bowiem stanowią źródło finansowania inwestycji. Umożliwiają one dokonanie przekształceń strukturalnych w gospodarce, modernizację aparatu wytwórczego, likwidację tzw. „wąskich gardeł”, co w ostatecznym rezultacie wpływa na wzrost zdolności konkurencyjnej danego kraju¹⁰².

Reasumując należy podkreślić, iż z funkcjonowaniem mechanizmu zwłaszcza w gospodarce otwartej wiąże się jeszcze jedno (oprócz wyżej omówionego) zagrożenie. Otóż mechanizm mnożnikowy polegający na zwielokrotnieniu początkowego przyrostu popytu może także działać w kierunku przeciwnym. Początkowy spadek popytu może wywołać znacznie większe obniżenie wielkości całkowitego popytu i spowodować stagnację lub recesję gospodarczą. Jego ujemne oddziaływanie w danej gospodarce może być spowodowane spadkiem koniunktury u partnerów handlowych. W wyniku recesji gospodarczej w tych krajach następuje spadek popytu na import, a w kraju eksportującym zmniejszenie rozmiarów wywozu. Stanowi to impuls do zapoczątkowania reakcji łańcuchowej, której skutkiem jest spadek rozmiarów produkcji, zatrudnienia, konsumpcji i dochodu narodowego. Takie sytuacje miały miejsce w najnowszej historii gospodarczej, których skutkiem był:

- kryzys gospodarczy w latach 1929-1933,
- kryzys w Azji Wschodniej w latach 1997-1999,
- kryzys w ostatnich latach tj. 2007-2009 i dalsze jego reperkusje.

Oto przykłady załamania koniunktury spowodowanej spadkiem popytu z granicy wzmocnionego przez działanie mechanizmu mnożnikowego, które dotyczyło wielu krajów w tym także gospodarki Polski.

¹⁰² B. L. Ślusarczyk, *Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009, s.44-48.

Bilans płatniczy. Równowaga zewnętrzna i wewnętrzna gospodarki otwartej

1. Pojęcie bilansu płatniczego

Bilans płatniczy to syntetyczne zestawienie wszelkich zobowiązań i należności, a więc wszystkich wpływów zagranicznych środków płatniczych uzyskanych oraz dokonanych na rzecz zagranicy w danym okresie czasu, zazwyczaj w jednym roku. Zarówno wpływy, jaki i wydatki dokonywane są przez rezydentów krajowych, a więc przez osoby fizyczne i osoby prawne zamieszkałe na stałe na terytorium danego kraju. Dokonując płatności mogą one przebywać czasowo za granicą (np. w celach turystycznych). Również firmy zagraniczne ulokowane na terytorium danego państwa (np. producenci towarów i/lub usług) dokonujące wpłat na rzecz zagranicy, bądź otrzymujące wpłaty z zagranicy, zaliczane są do rezydentów krajowych¹⁰³.

Bilans płatniczy jest zatem narzędziem, które przy zastosowaniu technik księgowych pozwala określić sytuację gospodarczą kraju z innymi państwami¹⁰⁴. Wszystkie transakcje z zagranicą zapisywane są podwójnie: raz po stronie „winien” (zapis debetowy), drugi raz po stronie „ma” (zapis kredytowy). Zapis debetowy oznacza zwiększenie finansowych bądź rzeczowych składników majątku (czyli aktywów) danego kraju. Następstwem tego zapisu są płatności wobec zagranicy dokonywane w imieniu rezydentów krajowych, np. z tytułu importu zagranicznej technologii lub spędzenia urlopu w innym kraju. Zapis kredytowy oznacza redukcję finansowych lub rzeczowych składników majątkowych (aktywów) danego kraju. Implikacją tego zapisu są płatności zagranicy na rzecz danego kraju dokonane w wyniku sprzedaży przez ten kraj towarów lub usług za granicę, np. spędzania urlopu przez rezydenta zagranicznego (czyli osobę na stałe zamieszkałą za granicą) na terytorium omawianego kraju. Inaczej mówiąc, każdej transakcji debetowej towarzyszy równoległa transakcja kredytowa. I odwrotnie- każdej transakcji kredytowej towarzyszy transakcja debetowa. Oznacza to, iż zakup technologii za granicą jest księgowany jako transakcja debetowa i równocześnie jako transakcja kredytowa zobowiązująca kraj do zapłaty na rzecz zagranicy równowartości zakupionej technologii w walucie obcej.

Bilans płatniczy przygotowuje się w walucie krajowej. Można go sporządzić dla każdej gospodarki niezależnie od tego, czy jej waluta jest wymienialna czy

¹⁰³ Bożyk P., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i praktyka., PWE, Warszawa 2008, s. 139.

¹⁰⁴ Misła J., Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa, SGH, Warszawa 2005, s.43.

nie, czy stosunki zagraniczne są intensywne, czy marginalne, czy kraj ma dostęp do międzynarodowych rynków finansowych, czy nie. Każdy kraj nawet gospodarujący na pograniczu autarkii (jak np. Korea Północna), musi bowiem ponosić jakieś dewizowe wydatki (jak choćby minimalne wydatki związane z importem brakujących surowców) i na ich pokrycie musi mieć dochody dewizowe¹⁰⁵.

Bilans płatniczy kraju należącego do Unii Europejskiej (UE), a więc i Polski, jest tworzony zgodnie ze standardem określonym przez Eurostat i Europejski Bank Centralny (EBC) na podstawie zasad przedstawionych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) w piątym wydaniu *IMF Balance of Payments Manual*¹⁰⁶.

Bilans płatniczy kraju jest zrównoważony, jeżeli zobowiązania i należności tego kraju wobec zagranicy są równe płatnościom dokonany na rzecz zagranicy. Natomiast gdy wpływy są większe od wydatków, wówczas bilans płatniczy jest dodatni, a w sytuacji odwrotnej, tzn. gdy wydatki przewyższają wpływy – bilans płatniczy jest ujemny¹⁰⁷.

2. Budowa bilansu płatniczego

Zazwyczaj wyróżnia się trzy podstawowe części składowe bilansu płatniczego:

- Bilans obrotów bieżących (BOB), zwany również rachunkiem bieżącym.
- Bilans obrotów kapitałowych (BOK).
- Bilans obrotów wyrównawczych (BOW).

Pod pojęciem bilansu **obrotów bieżących** rozumiemy wszelkie płatności danego kraju związane z międzynarodową wymianą towarów i usług (włącznie z usługami czynników, w tym koszty – ujemne lub dodatnie – obsługi kapitału zagranicznego) oraz tzw. transfery jednostronne. Bilans ten podzielić można na cztery podstawowe części:

- Bilans handlowy.
- Bilans obrotów usługami.
- Bilans procentów i dywidend.
- Bilans transferów jednostronnych nieuwzględnionych gdzie indziej.

Bilans handlowy, tzn. zestawienie płatności z tytułu importu i eksportu towarów dokonanych przez rezydentów danego kraju w stosunkach zagranicznych

¹⁰⁵ Płowiec U. i Orłowski W., Bilans płatniczy Polski. Wyzwania i zagrożenia, PTE, Warszawa 1999, s.19.

¹⁰⁶ Wejście Polski do Unii Europejskiej wymagało dostosowania statystyki bilansu płatniczego do zasad obowiązujących w krajach UE. W wyniku tych zmian, od 2004r. jedynym bilansem opracowywanym w NBP jest bilans płatniczy na bazie dwóch transakcji: transakcji rachunku bieżącego oraz transakcji rachunku kapitałowego i finansowego (tzw. bilans rozrachunkowy).

¹⁰⁷ Bożyk P., Międzynarodowe stosunki... op. cit., s.139-140.

z partnerami¹⁰⁸. Bilans handlowy zależy od dwóch wielkości: rozmiaru eksportu i importu oraz cen międzynarodowych towarów eksportowanych i importowanych. Jeżeli eksport jest większy od importu, wtedy przy identycznym poziomie cen bilans handlowy jest dodatni. I odwrotnie, import większy od eksportu powoduje ujemne saldo bilansu handlowego. Ceny międzynarodowe w eksporcie mogą być przy tym ustalone na zasadach fob (free on board – do cen wlicza się wyłącznie, poza wartością towarów, koszty przesyłki do granicy, czyli wyłącznie na terenie kraju eksportera) lub cif (cost, insurance, freight – do cen dolicza się również koszty przesyłki poniesione za granicą). Zarówno w pierwszym jak i w drugim przypadku, do kosztów przesyłki zalicza się koszty ubezpieczenia towarów i koszty transportu, ale w innym wymiarze. Przeważnie na zasadach fob ustalone są ceny towarów eksportowanych, a na zasadach cif – ceny towarów importowanych. W praktyce jednak nie zawsze tak bywa. Warto więc to brać pod uwagę, określając wpływ zmian cen na bilans handlowy. Gdy ceny towarów eksportowanych rosną szybciej niż ceny towarów importowanych, wtedy przy takim samym rozmiarze eksportu i importu bilans handlowy jest dodatni. Natomiast jeżeli ceny towarów importowanych rosną szybciej niż ceny towarów eksportowanych, wtedy bilans handlowy jest ujemny¹⁰⁹.

Bilans obrotów usługami, tzn. zestawienie płatności z tytułu obrotów usługami pomiędzy danym krajem a zagranicą, w tym z tytułu świadczenia usług ubezpieczeniowych, finansowych, transportowych, turystycznych, bankowych, telekomunikacyjnych itp.¹¹⁰. Bilans ten zależy od rozmiarów eksportowanych i importowanych usług, a także od ich cen międzynarodowych. Dodatni bilans usług występuje wtedy, gdy wolumen usług eksportowanych jest większy niż usług importowanych, natomiast bilans jest ujemny, gdy wolumen usług importowanych jest większy niż usług eksportowanych, przy stałych cenach międzynarodowych. Gdy wolumen usług eksportowanych jest równy wolumenowi usług importowanych, a ceny usług eksportowanych rosną szybciej niż importowanych, to występuje dodatni bilans usług. Natomiast, gdy ceny usług importowanych rosną szybciej niż eksportowanych, przy takim samym wolumenie usług, występuje ujemny bilans usług¹¹¹.

Bilans procentów i dywidend, tzn. zestawienie wpływów i wydatków z tytułu obsługi kapitału obcego, tj. kapitału krajowego ulokowanego za granicą, jak i kapitału zagranicznego ulokowanego w danym kraju. Chodzi tu o wpływy i wydatki z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich (dywidendy), jak również o wpływy i wydatki z tytułu udzielonych i uzyskanych pożyczek krótkoterminowych (procenty). Saldo procentów zależy przede wszystkim od wiel-

¹⁰⁸ Misala J., Wymiana międzynarodowa... op. cit., s.140-141.

¹⁰⁹ Bożyk P., Międzynarodowe stosunki... op. cit., s.140-141.

¹¹⁰ Misala J. (red.), Makroekonomia gospodarki otwartej, Politechnika Radomska, Radom 2006, s.126.

¹¹¹ Bożyk P., Międzynarodowe stosunki... op. cit., s.141.

kości tych kredytów oraz od wysokości oprocentowania i terminów spłat. Jeżeli kraj zaciąga mniej kredytów niż ich udziela, to wtedy saldo procentów jest ujemne. Podobny skutek przynosi wyższe oprocentowanie zaciąganych kredytów, niż kredytów udzielanych. Saldo dywidend zależy przede wszystkim od wielkości kapitałowych inwestycji bezpośrednich ulokowanych przez dany kraj za granicą, jak i inwestycji ulokowanych przez zagranicę w danym kraju¹¹².

W literaturze przedmiotu znaleźć można wiele definicji opisujących, czym są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Najczęściej używanymi są definicje przedstawione przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) oraz Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organization for Economic Cooperation and Development OECD). Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego przez bezpośrednią inwestycję zagraniczną należy rozumieć inwestycję podejmowaną w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju, przy czym należy zaznaczyć, że celem inwestora jest pozyskanie efektywnego wpływu na zarządzanie firmą. Natomiast zgodnie z definicją OECD za bezpośrednią inwestycję zagraniczną należy rozumieć inwestycję wywołującą długotrwały związek, przejawiającą trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora; wysokość minimalnego wkładu pochodzącego od inwestora zagranicznego to 10% akcji zwykłych lub praw głosu w przedsiębiorstwie. Bezpośrednim inwestorem zagranicznym jest przedsiębiorca: osoba fizyczna, prywatna, publiczna osoba prawna lub ich grupa, dokonująca bezpośredniej inwestycji w kraju przyjmujących.

Spotykanymi formami bezpośrednich inwestycji zagranicznych są:

- tworzone za granicą oddziały firmy, które nie są samodzielnymi jednostkami gospodarczymi, i które nie mogą być rejestrowane w kraju macierzystym, jako niezależne towarzystwa przemysłowe lub handlowe;
- tworzone przedsiębiorstwa siostrzane, stowarzyszone, gdzie udział firmy macierzystej nie musi wynosić 100%;
- udziały w firmie zagranicznej, tzw. joint venture;
- tworzone nowe lub przejmowane istniejące przedsiębiorstwa za granicą;
- porozumienia licencyjne oraz produkcyjne, jak również patenty w zamian za udziały własnościowe;
- pożyczki, kredyty, darowizny dla oddziałów, filii lub firm, w których udzielający posiada udziały¹¹³.

¹¹² Ibidem, s.141-142.

¹¹³ Frejtag-Mika E. (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce w dobie globalizacji*, Politechnika Radomska, Wydział Ekonomiczny, Radom 2006, s.47.

Bilans transferów jednostronnych nieuwzględnionych gdzie indziej; zaliczmy tutaj:

- *Transfery rządowe* (np. składki płacone różnym organizacjom i instytucjom oraz uzyskane od nich dotacje, nieodpłatne dostawy realizowane w ramach różnorodnej międzynarodowej pomocy gospodarczej, płatności za usługi na rzecz obcych wojsk stacjonujących w danym kraju lub własnych wojsk za granicą).
- *Transfery prywatne* (np. renty i emerytury; prywatne transfery emigrantów, pracowników sezonowych, itd., które nie powodują powstania zobowiązań w krajach partnerskich; dochody z nieruchomości; dary instytucji charytatywnych)¹¹⁴.

Drugą częścią bilansu płatniczego jest **bilans obrotów kapitałowych**. Zaliczane są tutaj przepływy kapitału we wszystkich jego formach, tj. kredytów międzynarodowych, zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz tzw. kapitału portfelowego. Wypływ tego kapitału oddziałuje negatywnie na bilans płatniczy kraju, który ten kapitał eksportuje; natomiast przyływ tego kapitału wpływa pozytywnie na bilans płatniczy kraju, który ten kapitał importuje. Bilans obrotów kapitałowych obejmuje:

- Bilans obrotów kapitałami krótkoterminowymi, tj. przepływ wszystkich pożyczek, kredytów i lokat kapitałowych (rocznych lub krótszych);
- Bilans obrotów kapitałami długoterminowymi i średnioterminowymi, tj. zagraniczne inwestycje bezpośrednie i pośrednie (prywatne lokaty w papierach wartościowych na okres dłuższy niż rok), kredyty prywatne, rządowe oraz instytucji i organizacji międzynarodowych (powyżej jednego roku)¹¹⁵.

Trzecią częścią bilansu płatniczego jest **bilans obrotów wyrównawczych**. Zwany jest on również bilansem obrotów dewizowych banku centralnego danego kraju lub pozycjami finansującymi. Bilans ten zawiera zmiany stanu rezerw dewizowych tego kraju, w tym napływ lub odpływ: złota, walut wymienialnych lub specjalnych praw ciągnięcia. Złoto może być ujęte w bilansie na dwa sposoby: po pierwsze, jako towar, gdy należy do osób prywatnych, po drugie, jako część rezerwy monetarnej tego kraju i może być wykorzystywane do równoważenia bilansu płatniczego. Natomiast dewizy, tj. waluty wymienialne, służą do wyrównywania bilansu płatniczego w formie należności na rachunkach w bankach zagranicznych lub w formie innych posiadanych przez bank centralny należności od cudzoziemców. Z kolei specjalne prawa ciągnięcia (SDR-y) mogą być wykorzystywane przez bank centralny do zakupu walut wymienialnych w celu zrównoważenia bilansu płatniczego w tych walutach. Zasoby złota, de-

¹¹⁴Misala J.(red.) Makroekonomia gospodarki... op. cit., s.126.

¹¹⁵Misala J., Wymiana międzynarodowa..., op. cit., s.45.

wiz i specjalnych praw ciągnięcia stanowią rezerwę walutową kraju i mogą być wykorzystane do wyrównania bilansu płatniczego, gdy jest on ujemny¹¹⁶.

3. Równowaga bilansu płatniczego

Z równowagą bilansu płatniczego mamy do czynienia wówczas, gdy nie występują transakcje wyrównawcze, tzw. transakcje, których celem jest równoważenie bilansu płatniczego (np. celowe zaciąganie kredytów w warunkach deficytu obrotów bieżących), występują natomiast tylko transakcje autonomiczne, czyli obroty towarowe i usługowe, bilans procentów i dywidend oraz pozostałe pozycje obrotów bieżących. Dodatkowo do transakcji autonomicznych zaliczyć należy przepływ kapitałów długoterminowych – pożyczek oraz lokat pośrednich i bezpośrednich. Tak zdefiniowana równowaga bilansu płatniczego nazywana jest równowagą ekonomiczną, którą podzielić można na równowagę:

- rzeczywistą – występuje wówczas, gdy należności i zobowiązania z tytułu rozwoju działalności gospodarczej są podejmowane bez ograniczeń i nie towarzyszą im utrzymujący się przez dłuższy czas nadwyżka ani deficyt zobowiązań i należności wobec zagranicy.
- pozorną – mamy z nią do czynienia wówczas, gdy równowaga transakcji autonomicznych jest osiągana wskutek restrykcyjnej polityki ekonomicznej (np. ograniczenie importu przez stosowanie ceł lub subwencjonowanie eksportu¹¹⁷).

W krótkich okresach czasu rzadko występuje zarówno równowaga rzeczywista, jak i pozorna. Nierównowaga krótkookresowa jest naturalną konsekwencją braku harmonizacji płatności po stronie „winien” i po stronie „ma”. Dopiero w długim okresie, gdy zobowiązania trwale przeważają nad należnościami nierównowaga nabiera charakteru ekonomicznego.

4. Przyczyny nierównowagi bilansu płatniczego w krótkim okresie. Mechanizmy automatycznego przywracania równowagi

Do najważniejszych przyczyn nierównowagi bilansu płatniczego w krótkim okresie zaliczamy zmiany:

- wielkości produktu krajowego brutto (PKB),
- terms of trade,
- kursu walutowego,
- stopy procentowej.

¹¹⁶ Bożyk P., Międzynarodowe stosunki... op. cit., s.143-144.

¹¹⁷ Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, wyd.2. PWE, Warszawa 2002, s.278-279.

Zmiany PKB oddziałują na kształtowanie się salda bilansu handlowego oraz salda bilansu obrotów bieżących, zwłaszcza salda obrotów usługami. Wzrost PKB powoduje z reguły pogorszenie się tych sald, natomiast jego obniżka – poprawę. W krótkim okresie wzrost ten oznacza zwiększenie popytu na zagraniczne towary i usługi, spadek zaś – sytuację odwrotną.

Krótko okresowe zmiany terms of trade również mogą prowadzić do poprawy lub pogorszenia wyżej wymienionych sald. Poprawa cenowych terms of trade sprzyja polepszeniu się tych sald, natomiast ich pogorszenie rodzi konsekwencje przeciwne.

Do poprawy bilansu handlowego, a więc i płatniczego przyczynia się dewaluacja waluty krajowej względem walut zagranicznych – sprzyja to wzrostowi eksport (przez jego potaniecie) i zmniejszeniu importu (przez jego podrożenie). Rewaluacja i/lub aprecjacja z kolei rodzą tendencje odwrotne.

Kapitał, zarówno w formie inwestycji bezpośrednich, jak i inwestycji portfelowych, napływa do kraju o wyższej stopie zysku, czyli wyższej stopie procentowej i odwrotnie. Stopa procentowa ma więc wpływ na bilans obrotów kapitałowych.

W gospodarce otwartej mogą działać następujące automatyczne mechanizmy przywracania równowagi bilansu płatniczego w krótkim okresie¹¹⁸:

- mechanizm cenowy (klasyczny) – funkcjonuje on przy założeniu konkurencji doskonałej i wolnego handlu, nie ma też różnic w cenowej elastyczności popytu i podaży oraz że – zgodnie z prawem Saya – „niewidzialna ręka rynku” samoczynnie umożliwia osiągnięcie równowagi. Pełne zastosowanie znalazł on w systemie waluty złotej. Przy deficycie (nadwyżce) bilansu płatniczego zmniejszenie (zwiększenie) wielkości podaży pieniądza prowadzi do spadku (wzrostu) cen krajowych, następnie do poprawy (obniżenia się) konkurencyjności cenowej, a to do zmniejszenia (zwiększenia) importu i zwiększenia (zmniejszenia) eksportu, a to ostatecznie do nadwyżki (deficytu) bilansu płatniczego.
- mechanizm dochodowy – obowiązują tu te same założenia, co w mechanizmie cenowym. Deficyt (nadwyżka) bilansu płatniczego prowadzi do spadku (wzrostu) wydatków globalnych, spadku (wzrostu) dochodu narodowego, następnie do zwiększenia (zmniejszenia) eksportu i podaży eksportowej oraz zmniejszenia (zwiększenia) importu i siły nabywczej społeczeństwa i ostatecznie zostaje osiągnięta nadwyżka (deficyt) bilansu płatniczego.
- mechanizm kursu walutowego w warunkach kursów stałych – automatyczny mechanizm kursu walutowego można połączyć z mechanizmem cenowym, gdyż kurs walutowy jest specyficzną ceną – ceną pieniądza i dominowanych w nim dewiz. Przy deficycie (nadwyżce) bilansu płat-

¹¹⁸Misala J., Wymiana międzynarodowa..., op. cit., s.312-313.

niczego następuje deprecjacja (aprecjacja) waluty, a to prowadzi wzrostu eksportu i poprawy konkurencyjności cenowej eksportu oraz zmniejszenia importu i pogorszenia konkurencyjności cenowej importu (zwiększenia importu i poprawy konkurencyjności cenowej importu oraz zmniejszenia eksportu i pogorszenia konkurencyjności cenowej eksportu, ostatecznie zostaje osiągnięta nadwyżka (deficyt) bilansu płatniczego.

- mechanizm stopy procentowej – mechanizm ten wiąże się z wyżej omówionym mechanizmem, tyle tylko, że dotyczy on bezpośrednio przede wszystkim międzynarodowych przepływów kapitału. Dotyczy on kształtowania się sytuacji w bilansie obrotów majątkowych i transferów. Przy deficycie (nadwyżce) bilansu płatniczego następuje zmniejszenie (zwiększenie) krajowej podaży pieniądza, następnie wzrost (spadek) stopy procentowej w kraju oraz spadek (wzrost) kursu pieniądza krajowego, napływ (odpływ) zagranicznego kapitału i otrzymujemy nadwyżkę (deficyt) bilansu płatniczego.

W mechanizmach tych zakłada się wyższość równowagi zewnętrznej nad równowagą wewnętrzną; powoduje to, że mają one zatem wiele mankamentów i w praktyce nie funkcjonują one w sposób idealny, nawet w krótkim okresie¹¹⁹.

5. Nierównowaga bilansu płatniczego w długim okresie

W długim okresie, a więc gdy o rozwoju gospodarki każdego kraju decydują zmiany o charakterze techniczno – technologicznym oraz strukturalnym, występują dwie grupy czynników determinujących kształtowanie się sytuacji w bilansie płatniczym.

Pierwszą grupę stanowią wewnętrzne czynniki popytowe i podażowe (zob. tabela 25), drugą natomiast, wewnętrzne i zewnętrzne czynniki determinujące zmiany warunków rozwoju gospodarczego (zob. tabela 25).

Zasadniczymi wewnętrznymi czynnikami wpływającymi na sytuację bilansu płatniczego w długim okresie od strony popytu są stopa wzrostu gospodarczego i stopa oszczędzania. Stopa wzrostu gospodarczego określa rozmiary i dynamikę wzrostu dochodów społeczeństwa, a pośrednio również zmiany struktury popytu globalnego (w tym popytu importowego). Natomiast stopa oszczędzania jest istotna, ponieważ:

- Determinuje dynamikę i wielkość popytu (w tym popytu importowego) oraz stopień absorpcji podaży eksportowej przez popyt wewnętrzny;
- Od jej wielkości zależy wartość inwestycji i efektów mnożnikowych, w tym supermnożnika.

Istotne znaczenie ma kształtowanie się trzech podstawowych czynników wzrostu, tj. inwestycji krajowych, eksportu i wydatków budżetowych, które

¹¹⁹ Ibidem, s.314-317

mogą dodatkowo wywołać efekty mnożnikowe. Ogólnie, od strony popytu, wzrost inwestycji i wydatków budżetowych wywołuje tendencję do pogorszenia się sytuacji w bilansie handlowym i bilansie płatniczym, z kolei ich spadek – tendencję do poprawy sytuacji w tych bilansach. Natomiast efekty wpływu zmian w eksporcie na tę sytuację mogą być zróżnicowane. Dużo zależy w tym przypadku od kształtowania się stopy wzrostu gospodarczego, stopy oszczędzania, stopy importu i stopnia absorpcji podaży eksportowej przez popyt wewnętrzny.

Tabela 25. Wewnętrzne czynniki popytowe i podażowe wpływające na sytuację w bilansie płatniczym w długim okresie

Czynniki po stronie popytu	Czynniki po stronie podaży
1. Stopa wzrostu gospodarczego określająca rozmiary i dynamikę wzrostu dochodów społeczeństwa 2. Stopa oszczędzania wpływająca na kształtowanie się dynamiki zmian popytu globalnego i importowego oraz na stopę inwestycji 3. Stopa importu oraz stopa absorpcji podaży eksportowej przez popyt wewnętrzny 4. Źródła wzrostu gospodarczego (inwestycje krajowe, eksport, wydatki budżetowe) 5. Sposoby i proporcje finansowania inwestycji krajowych: a) oszczędności wewnętrzne b) kapitał zagraniczny	1. Relacja między stopą wzrostu produkcji na eksport a stopą wzrostu produkcji na rynek wewnętrzny 2. Relacja między stopą wzrostu produkcji konkurencyjnej z importem a stopą wzrostu produkcji kierowanej na rynek wewnętrzny 3. Zmiany udziału importowanych surowców i półfabrykatów w produkcji globalnej

Źródło: Misala J., Wymiana międzynarodowa... op. cit., s.322

Od strony popytu ważne znaczenie mają również sposób finansowania inwestycji krajowych, jak również proporcje, w jakich te inwestycje są finansowane z oszczędności krajowych i oszczędności zagranicznych. Czynniki te oddziałują przede wszystkim na kształtowanie się sytuacji w bilansie obrotów kapitałowych¹²⁰. Prostsze zależności występują po stronie podaży, tzn. między wewnętrznymi czynnikami podażowymi a sytuacją w bilansie płatniczym, a szczególnie w bilansie handlowym. Z tego punktu widzenia podstawowe znaczenie ma kształtowanie się podażowej strony inwestycji.

¹²⁰ Ibidem, s. 322-323

W sprawnie funkcjonującej gospodarce rynkowej nie ma właściwie podstaw do odróżnienia produkcji eksportowej od pozostałej. Oczywiście jest jednak, że im więcej towarów i usług jest przedmiotem eksportu, tym lepsza jest sytuacja płatnicza danego kraju. Z tego punktu widzenia ważne jest, jak kształtują się przeciętne i krańcowe stopy eksportu i importu, jak również kształtowanie się struktury przywozu i wywozu. Jeżeli w imporcie dominują dobra inwestycyjne i zaopatrzeniowe, finansowane głównie z oszczędności krajowych, a przeciętne i krańcowe stopy importu kształtują się na niższym poziomie niż przeciętne i krańcowe stopy eksportu, to sytuacja płatnicza danego kraju ulega poprawie. Z jednej strony, dynamika eksportu towarów i usług jest wyższa niż dynamika ich importu, z drugiej zaś – finansowanie inwestycji i rozwoju z oszczędności wewnętrznych nie pociąga za sobą wydatków w postaci dywidend (przy zagranicznych inwestycjach bezpośrednich), czy też w postaci procentów (przy zaciąganiu kredytów). Z całkowicie inną sytuacją płatniczą danego kraju mamy do czynienia wtedy, gdy w jego imporcie dominują dobra konsumpcyjne, i do tego w dużym stopniu finansowane z oszczędności zagranicznych oraz gdy przeciętne i krańcowe stopy importu kształtują się na niższym poziomie niż odpowiednie wskaźniki po stronie eksportu. W praktyce występują zazwyczaj różne sytuacje pośrednie¹²¹.

W sprawnie funkcjonującej gospodarce rynkowej trudno jest również odróżnić produkcję konkurującą z importem od produkcji kierowanej na rynek wewnętrzny, i to zarazem w wymiarze ilościowym, jak i w ujęciu strukturalnym. Jeżeli się jednak odróżnia te dwa rodzaje produkcji, to przede wszystkim można zaobserwować, że :

- Rozwój produkcji antyimportowej jest szczególnie niebezpieczny wtedy, gdy próbuje się ją rozwijać niezgodnie ze statystycznie i dynamicznie ujmowaną zasadą kosztów względnych;
- Rozwój produkcji antyimportowej niemal zawsze powoduje w długim okresie trudności płatnicze, zwłaszcza gdy jest finansowany z oszczędności zagranicznych;
- Dla długookresowego kształtowania się sytuacji płatniczej kraju zawsze korzystny jest rozwój proeksportowy oparty na dynamicznie rozumianej zasadzie kosztów względnych, i to przy maksymalnym wykorzystaniu oszczędności wewnętrznych, kierowanych do odpowiednich działów, gałęzi itd., właśnie zgodnie z tą zasadą.

Na kształtowanie się sytuacji w bilansie płatniczym tylko na pozór nie oddziałują intensywność, struktura i źródła finansowania rozwoju dziedzin, gałęzi i działów niekonkurencyjnych w stosunku do importu. Przykładowo, szybki rozwój przemysłu motoryzacyjnego w danym kraju wpływa na rozwój importu zarówno bezpośrednio (np. przez wzrost importu odpowiednich elementów potrzebnych do jego rozwoju), jak również pośrednio (np. przez wzrost zarobków

¹²¹ Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki... op. cit., s.288.

pracowników sektora motoryzacyjnego). Również w tych przykładach można mówić o możliwościach występowania odpowiednich efektów mnożnikowych. Ważne jest przy tym kształtowanie się przeciętnych i krańcowych stóp skłonności do oszczędzania.

Na kształtowanie się sytuacji płatniczej danego kraju po stronie podaży istotny wpływ mają również zmiany udziału importowanych surowców w produkcji globalnej. Analizując długookresowy wpływ podażowej strony wzrostu gospodarczego (ściślej – jego struktury i rozmiarów), nie sposób bowiem nie uwzględniać zmian w technice produkcji, związanych z tym zmian w kształtowaniu się konkurencyjności o charakterze poza cenowym (tj. w zakresie jakości produkcji, terminowości dostaw, możliwości osiągnięcia tzw. korzyści ze skali itd.). Współcześnie coraz większe znaczenie ma właśnie konkurencja jakościowa. Przy tym zawsze istotna jest relatywizacja sytuacji w tym sensie, że w ujęciu długookresowym mamy do czynienia ze zmianami strukturalnymi i technicznymi nie tylko w danym kraju, ale również w jego otoczeniu. W tym miejscu pojawia się druga grupa czynników determinujących kształtowanie się sytuacji w bilansie płatniczym w długim okresie¹²². Przedstawia je tabela 26.

Obecnie w skali międzynarodowej konkuruje się- aczkolwiek w coraz mniejszym stopniu- pod względem cenowym, a więc w ujęciu długookresowym istotne znaczenie mają zmiany cenowych *terms of trade*. Ogólnie, jeżeli one zwyżkują (a zależy to od wielu czynników), to sytuacja w bilansie handlowym i płatniczym poprawia się, ze względu na wzrost konkurencyjności cenowej¹²³. Z punktu widzenia długookresowego dla bilansu płatniczego wzrost ten jest tym bardziej ważny, w im większym stopniu jest finansowany z oszczędności krajowych. Ważna jest też oczywiście struktura wykorzystania tych oszczędności.

Wzrost poziomu realnego kursu walutowego utrudnia rozwój eksportu towarów i usług, ale jednocześnie sprzyja napływowi zagranicznego kapitału. Wtedy istotne jest, czy chodzi o napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, czy też o napływ zagranicznego kapitału krótkoterminowego, w tym o charakterze spekulacyjnym. Najważniejsze jest jednak to, czy zagraniczne inwestycje bezpośrednie są lokowane w dziedzinach nowoczesnych i proeksportowych, czy też nie¹²⁴.

¹²² Misala J., Wymiana międzynarodowa... op. cit., s. 323-324.

¹²³ Ślusarczyk B.L., Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej... op. cit., s.47

¹²⁴ Ibidem, s.324-325

Tabela 26. Główne wewnętrzne i zewnętrzne czynniki determinujące zmiany warunków rozwoju gospodarczego i sytuację w bilansie płatniczym danego kraju w ujęciu długookresowym

Czynniki	Główne kierunki oddziaływania
1. Zmiany poziomu cen krajowych w stosunku do cen zagranicznych (zmiany cenowych <i>terms of trade</i>)	1. Niższe tempo wzrostu cen krajowych niż tempo wzrostu cen zagranicznych sprzyja poprawie konkurencyjności typu cenowego
2. Zmiany realnego poziomu realnego kursu walutowego w stosunku do tendencji inflacyjnych na świecie	2. Wzrost poziomu realnego kursu walutowego utrudnia rozwój eksportu towarów i usług, ale zarazem sprzyja napływowi kapitału zagranicznego, i odwrotnie
3. Zmiany poziomu i struktury konkurencyjności danego kraju w skali międzynarodowej przy uwzględnieniu skutków postępu technicznego i długookresowych tendencji rozwojowych popytu światowego.	3. Wzrost poziomu oraz struktury międzynarodowej konkurencyjności wpływa na poprawę sytuacji w bilansie płatniczym, i odwrotnie.

Zródło: Misala J., Wymiana międzynarodowa... op. cit., s.322

Z punktu widzenia rozwoju gospodarczego każdego kraju nie może być w ujęciu długookresowym obojętne, jak kształtują się cenowe *terms of trade*, które z kolei w dużym stopniu zależą od umiejętności dopasowania się eksporterów z danego kraju do zmian struktury popytu importowego krajów-partnerów oraz od sposobu finansowania tych dostosowań. Możliwości rozwiązań w tym zakresie jest bardzo dużo. Ogólnie biorąc, zmiany cenowych *terms of trade* zależą od międzynarodowej konkurencyjności danego kraju, na co ma wpływ przede wszystkim stopień uwzględnienia w nim na szczeblu mikro i makro długookresowych tendencji rozwojowych zagranicznych partnerów. Dla sytuacji płatniczej danego kraju branie pod uwagę tych tendencji jest bardzo ważne. W im większym stopniu są one uwzględniane, tym lepsza jest sytuacja płatnicza, i to szczególnie wtedy, kiedy unika się błędów związanych z napływem zagranicznego kapitału do danego kraju. Przeważnie dobrze dzieje się wówczas, gdy rozmiary i struktura napływu tego kapitału sprzyjają poprawie poziomu oraz struktury międzynarodowej konkurencyjności gospodarki danego kraju¹²⁵. Często jednak tak nie jest. Zagraniczny kapitał często wykorzystywany jest jako kapitał spekulacyjny. Jeżeli jest już to kapitał o charakterze produkcyjnym, to

¹²⁵ Ślusarczyk B., Kształtowanie się salda bilansu handlowego Polski z wybranymi krajami w latach 1993-2000 [W:] Misala J. (red.), *Ekonomika. Prace naukowe* 2/6 2002, wyd. Politechnika Radomska im. K. Pułaskiego

niejednokrotnie mamy do czynienia z jego napływem do dziedzin i gałęzi schyłkowych, ale bywają również sytuację odwrotne. Wszystko to wymaga ogromnej przezorności ze strony polityka gospodarczego na szczeblu centralnym. Na rzecz tej tezy przemawiają wieloletnie doświadczenia związane z rozwojem międzynarodowego podziału pracy i funkcjonowania gospodarki światowej.

Sposoby i instrumenty przywracania równowagi w świetle teorii¹²⁶:

Klasyki ekonomii politycznej wskazywali w swoich rozważaniach na omówione wcześniej tzw. automatyczne mechanizmy przywracania równowagi płatniczej, przy czym brali pod uwagę wyłącznie system waluty złotej. Neoklasycy, którzy rozpatrywali odpowiednie mechanizmy dostosowawcze w systemie waluty papierowej, szczególny nacisk kładli na mechanizm kursu walutowego. Nie uwzględniali natomiast zmian dochodu i zatrudnienia, towarzyszących tych zmianom efektów mnożnikowych, jak również długookresowych zmian strukturalnych i techniczno-technologicznych oraz roli państwa w tych procesach.

Pierwszym ekonomistą, który zwrócił uwagę na to, że w systemie waluty papierowej można sterować rozmiarami popytu i podaży, był J.M. Keynes. Wprowadził on do literatury fachowej tzw. dynamiczne ujęcie równowagi i nierównowagi bilansu płatniczego, w tym zwłaszcza mechanizmy mnożnikowe: mechanizm mnożnika inwestycyjnego, mechanizm mnożnika eksportowego i mechanizm wydatków budżetowych. Natomiast w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku na gruncie jego teorii rozwinęły się tzw. teoria absorpcji i przesunięcia w strukturze popytu, następnie zaś wywodząca się ze szkoły neoklasycznej tzw. teoria monetarna oraz tzw. teoria racjonalnych oczekiwań.

Autorzy **teorii absorpcji i przesunięcia w strukturze popytu** (m.in. W.M. Corden, R. Mundell, J. Fleming, R. McKinnon), twierdzą, że w warunkach pełnego zatrudnienia dewaluacja waluty narodowej wpływa nie tylko na zmiany cen krajowych i zagranicznych, ale również na zmiany relacji popytu i struktury wydatków na towary i usługi będące przedmiotem obrotu międzynarodowego w stosunku do tych, które nie są wymieniane w skali międzynarodowej.

Współcześnie największym zainteresowaniem cieszą się teoria monetarna i teoria racjonalnych oczekiwań. Teoria monetarna zakłada, że w otaczającym nas świecie mamy do czynienia z coraz większą internacjonalizacją rynków towarów i usług oraz czynników produkcji, w tym wiedzy technicznej i kapitału. Nasilają się bowiem przepływy międzynarodowe towarów i usług oraz czynników produkcji z krajów, w których są one tańsze, od krajów, w których są one droższe. W efekcie podstawek znaczenie dla kształtowania się sytuacji płatniczej danego kraju, na to jak kształtuje się relacja między krajowym wzrostem

¹²⁶ Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki... op. cit., s.291

podaż pieniądza a realnym, efektywnym popytem. W konsekwencji zatem kraje, w których podaż pieniądza przewyższa popyt, są krajami nadwyżkowymi, a w sytuacji odwrotnej, kiedy popyt na pieniądza przewyższa jego podaż są krajami deficytowymi.

Autorzy teorii racjonalnych oczekiwań (m.in. E. Lucas i S. Fischer) uzupełniają teorię monetarną. Wychodzą oni z założenia, że polityka stabilizacyjna polegająca m.in. na dostosowaniu podaży pieniądza do przewidywanego tempa wzrostu dochodu narodowego (zawężenie lub rozszerzenie tzw. bazy monetarnej) wywołuje recesję głównie dlatego, iż inflacja słabnie wolniej niż zmniejsza się podaż pieniądza ze względu utrzymywania się oczekiwań inflacyjnych. Sugerują zatem, by odpowiednie władze monetarne ogłaszały zamiary podjęcia polityki stabilizacyjnej, a przede wszystkim przedstawienie wskaźników przewidywanej podaży pieniądza. Ma to – ich zdaniem – doprowadzić do lepszego dostosowania cen do zmian tej podaży. Poza tym, zgodnie z wcześniej omówionym efektem Fischera, wzrost oczekiwanej inflacji nie zmieniający oczekiwanej realnej stopy procentowej wywołuje taki sam wzrost nominalnej stopy procentowej. Tymczasem kształtowanie się tej stopy jest istotnym czynnikiem wpływającym na stan równowagi bilansu płatniczego¹²⁷.

6. Istota równowagi zewnętrznej i wewnętrznej

Dotychczas omówione zagadnienia równowagi płatniczej nie mogą być analizowane wyłącznie z punktu widzenia kursu walutowego i polityki handlowej oraz międzynarodowych przepływów kapitałowych, lecz szerzej w kontekście równowagi wewnętrznej. Bowiem między równowagą wewnętrzną a równowagą zewnętrzną kraju występuje ścisła współzależność, która jest tym silniejsza im większy jest udział danego kraju w międzynarodowym podziale pracy, stopień jego zaangażowania oraz szerszy zakres liberalizacji systemu gospodarczego w tym stosunków ekonomicznych z zagranicą.

Równowaga zewnętrzna i wewnętrzna stanowią istotne elementy pełnej równowagi ekonomicznej. W literaturze znajdują się jej różne interpretacje i sposoby jej analizy. Najogólniej pełna równowaga ekonomiczna w gospodarce otwartej oznacza taki stan, który obejmuje:

- równowagę wewnętrzną, w której znajduje się gospodarka wówczas, gdy globalna zagregowana podaż (określona rozmiarami produkcji zapewniającej pełne zatrudnienie) równa się globalnemu zagregowanemu popytowi, tzn. dochód narodowy (Y) = konsumpcji (k) + inwestycje (I) + wydatki budżetowe (G) oraz + saldo handlu zagranicznego ($E_x - I_m$). Możemy to zapisać:

$$Y = k + I + G + E_x - I_m;$$

¹²⁷ Ibidem, s.292

- równowagę zewnętrzną, którą gospodarka osiąga wówczas, gdy saldo rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego wynosi zero¹²⁸. Przy braku interwencji państwa na rynku walutowym również rachunek obrotów kapitałowych bilansu płatniczego wykazuje saldo zerowe. A więc równowaga zewnętrzna występuje wówczas, gdy bilans płatniczy (BP) znajduje się w równowadze ($BP = 0$);
- równowagi cząstkowe na najważniejszych rynkach:
 - na rynku dóbr ($Y = AD$, $0 = I$), gdzie: Y – globalna podaż, AD – globalny popyt, 0 – oszczędności oraz I – inwestycje,
 - na rynku pieniężnym ($L(R, Y) = M^s_p$), gdzie: $L(R, Y)$ – realny popyt na pieniądź, M^s_p – realna podaż pieniądza,
 - na rynku pracy – popyt na pracę równa się podaży pracy przy danych realnych stawkach płac, pełne zatrudnienie przy danej naturalnej stopie bezrobocia,
 - na rynku walutowym – spełniony warunek parytetu stóp procentowych, co oznacza, że depozyty denominowane w różnych walutach przynoszą tę samą stopę zwrotu.

Przedstawione wyżej ujęcie współzależności wskazuje na złożoność procesów kształtujących zarówno równowagę zewnętrzną, jak i wewnętrzną. Naruszenie równowagi ogólnej (globalnej) może być spowodowane zachwianiem równowagi zewnętrznej i wewnętrznej oraz równowagi cząstkowej na poszczególnych rynkach, które mogą doprowadzić do wystąpienia szoków ekonomicznych i naruszenia równowagi wewnętrznej, a tym samym równowagi globalnej gospodarki danego kraju. Owe naruszenie stanowi impuls do uruchomienia procesów dostosowawczych w gospodarce. Przebieg procesów dostosowawczych w gospodarce otwartej, a także czas niezbędny do przywrócenia równowagi zależy od:

- zakresu (głębokości) jej naruszenia,
- stopnia elastyczności rynków,
- zastosowanych instrumentów polityki ekonomicznej,
- uwarunkowań zewnętrznych.

Biorąc pod uwagę stochastyczny charakter procesów dokonujących się w ramach danej gospodarki oraz, że jest ona dynamicznie rozwijającym się systemem, to charakterystycznym jest jej odchylenie się od stanów równowagi i dążenie do tych stanów w długim okresie.

Zadaniem polityki ekonomicznej w gospodarce otwartej jest kształtowanie określonych zasad i instrumentów funkcjonowania gospodarki, które ograniczać będą amplitudę wahań koniunkturalnych i umożliwiają optymalną realizację celów priorytetowych jakimi są równowaga zewnętrzna i wewnętrzna. Dlatego też tak istotne jest umiejętne łączenie celów, zasad i instrumentów wewnętrznej

¹²⁸ D. Begg, St. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, t.2, PWE, 1992, s.306

i zagranicznej polityki ekonomicznej, która powinna z kolei być w sposób optymalny skoordynowana z celami i instrumentami polityki ekonomicznej w skali międzynarodowej.

Bibliografia

1. Albin K., Reklama. Przekaz, odbiór, interpretacja, PWN, Warszawa-Wrocław 2002.
2. Baumol W.J. (red.), Ekonomia polityczna kapitalizmu, PWN, Warszawa 1969.
3. Becker G.A., Theory of the Allocation of Time, Economic Journal, 1965.
4. Bednarczyk J.L., Bezrobocie i inflacja jako cele polityki gospodarczej w teorii monetarystycznej, [W:] J.L. Bednarczyk (red.), Współczesna polityka gospodarcza, wybrane zagadnienia, Wyd. Politechniki Radomskiej, 2008.
5. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., Economics, Mc Graw - Hill, London 1984.
6. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., Ekonomia. Mikroekonomia, t. 1, PWE, Warszawa 2003.
7. Benham F., P.A.Samuelson, Wykłady ekonomii politycznej, PWN, Warszawa 1969
8. Bień W., Obrót papierami wartościowymi, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1990.
9. Binswanger H. Ch., Spirala wzrostu, pieniądz, energia i kreatywność w dynamice procesów rynkowych, Wyd. ZYSK i S-KA, Poznań 2011.
10. Blaug M. Teoria ekonomii, PWN, Warszawa 1994.
11. Bowden E. V., Bowden J. H., Ekonomia, Wyd. Fundacja Innowacja, Warszawa 2002.
12. Bożyk P., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i praktyka., PWE, Warszawa 2008.
13. Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, wyd.2. PWE, Warszawa 2002.
14. Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, wyd.2. PWE, Warszawa 2002.
15. Budnikowski A. i Kawecka- Wyrzykowska E. (red.), Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 1996.
16. Caban W. (red.), Ekonomia, t. II, Podstawy makroekonomii, Wyd. „Absolwent“, Łódź 1993.
17. Caban W., Mikosik S., Ekonomia. Podręcznik dla studiów licencjackich, PWE, Warszawa 2001.
18. Ciejpa-Znamirowski K., Rynek kapitałowy w Polsce, Oficyna Wydawnicza Fundacji Uniwersyteckiej w Stalowej Woli, Stalowa Wola 2000.
19. Ciseł W., Narkiewicz J., Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa, Wyd. WSZiA w Zamościu, Zamość 2002.
20. Czarny B., Bartkowiak R., Podstawy ekonomii, PWE, Warszawa 2000.
21. Czarny E., Nojszewska E., Mikroekonomia, PWE, Warszawa 1997.
22. Dach Z. (red.), Mikroekonomia, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1995.
23. Dach Z., Podstawy mikroekonomii, Wyd. Synaba, Kraków 2001.
24. Deaton A.S., J. Mullbauer, Economics and Consumer Behaviour. Cambridge University Press, 1980.
25. Domańska E., Kapitalizm menadżerski, PWN, Warszawa 1986.
26. Dudek M. (red.), Mikroekonomiczne aspekty europejskich stosunków gospodarczych. Problemy praktyki, Wyd. Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2005.
27. Fedorowicz Z., Teoria pieniądza, Poltext, Warszawa 1993.
28. Friedman M., Capitalism and Freedom, University of Chicago Press, Chicago 1962.
29. Friedman M., Theory of the Consumption Function. Princeton, Nj: Princeton University. Press for the NBER, 1957.

30. Frejtag-Mika E. (red.), Kapitał zagraniczny w Polsce w dobie globalizacji, Politechnika Radomska, Wydział Ekonomiczny, Radom 2006.
31. Frendzel M., Rachunkowość instrumentów finansowych w świetle regulacji krajowych i międzynarodowych, Wyd. stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2010.
32. Galdbraith J.K., Ekonomia a cele społeczne, PWE, Warszawa 1979.
33. Giersch H., Der Markt als Integrator der EG Jahrbuch für Betriebswirte 1990 (Hrsg.), Aktuelle Informationen für Führungskräfte, Stuttgart.
34. Gordon R., Macroeconomics, Little Brown Boston 1979.
35. Górski J., Sierpiński W., Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870 - 1950), PWN, Warszawa 1981.
36. Grabowski T., Podstawy teorii ekonomii, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2000.
37. Green H.A.J., Consumer Theory. London: Penguin, 1971.
38. Harris E. S., FED Bena Bernanke Bank Rezerwy Federalnej po Greenspanie, Wyd. Studio EMKA, Warszawa 2009.
39. Hayek F.A., Droga do niewolnictwa, „Wektor”, Wrocław 1989.
40. Hayek F.A., The Constitution of Liberty, cyt. za : „Prezentacje” 1981, nr 11.
41. Hicks J., Wartość i kapitał, PWN, Warszawa 1975.
42. Horodecka A., Ewolucja celów polityki gospodarczej. Rola zmian otoczenia, PWN, Warszawa 2008.
43. Januszkiewicz W., Giełdy w gospodarce światowej, PWE, Warszawa 1991.
44. Jaworski W. L., Współczesny bank, Wyd. Poltext, Warszawa 1999.
45. Karpuś P., Węclawski J. (red.), Rynek finansowy. Szanse i Zagrożenia rozwoju. Instrumenty i strategie rynku finansowego, t. 1, Wyd. UMCS w Lublinie, Lublin 2005.
46. Kamerschen D.R., Ekonomia, McKenzie R.B., Nardienelli C., Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
47. Kamiński W., Współczesna teoria dobrobytu, PWE, Warszawa 1980, rozdz. III.
48. Klimczak B. Mikroekonomia, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.
49. Komański A., Mikroekonomiczne aspekty roli współczesnego państwa, „Ekonomia” 1992 nr 5-6.
50. Kornai J., Droga do wolnej gospodarki, FPA, Warszawa 1991.
51. Kościński E., Teoria konkurencji ekonomicznej. Próba oceny stanu badań i koncepcji, RPE i S 1988, nr 1.
52. Kraszewski W., Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata, Don Organizator, Toruń 2004.
53. Kucharski M., Rączkowski S., Wierzbicki J., Pieniądz i kredyt w kapitalizmie, PWN, Warszawa 1973.
54. Kudliński R., Strategia wielkich korporacji, PWN, Warszawa 1972.
55. Laindler D., Estrin S., Wstęp do mikroekonomii, Gebethner i Ska, Warszawa 1991.
56. Lambin J. J., Strategiczne zarządzanie marketingowe, PWN, Warszawa 2001.
57. Levacic R., Economic Policy- Making, Sussex 1987, J.E. Stiglitz, Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies, „The World Bank Research Observer”, January 1987, vol.2. No 1.
58. Lipowski A., „Mechanizm rynkowy w gospodarce rynkowej. Podstawy teoretyczne, perspektywy, dylematy”, PWN, Warszawa 1989.
59. Mankiw Gregory N., Taylor Mark P., Makroekonomia, PWE, Warszawa 2009.
60. Mazurek-Łopacińska K., Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe, PWE, Warszawa 2003.

61. Meredyk K., Teoria ekonomii, tom 1, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.
62. Milewski R., Kwiatkowski E., Podstawy ekonomii, PWN Warszawa 2003.
63. Misala J. (red.), Makroekonomia gospodarki otwartej, Politechnika Radomska, Radom 2006.
64. Misala J., Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa, SGH, Warszawa 2005.
65. Mucha-Leszko B. (red.), Gospodarka i polityka makroekonomiczna Strefy Euro w latach 2008-2010, Wyd. UMCS w Lublinie, Lublin 2011.
66. Müller – Armacki A., Praca zbiorowa, Socjalna gospodarka rynkowa, Jak to robią Niemcy, Fundacja im. F. Eberta, Warszawa 1992.
67. Nasiłowski M., System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii, Wyd. Key-text, Warszawa 1998.
68. Nasiłowski M., Teoria rozwoju współczesnego kapitalizmu, PWN, Warszawa 1978.
69. Płowiec U. i Orłowski W., Bilans płatniczy Polski. Wyzwania i zagrożenia, PTE, Warszawa 1999.
70. Porter M.E., Strategia konkurencji: Metody analizy sektorów i konkurentów, PWE, Warszawa 1992.
71. Pszczółkowski T.G., Ordoliberalizm, Społeczno- polityczna i gospodarcza doktryna neoliberalizmu w RFN, Warszawa – Kraków 1990.
72. Rogall H., Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka, Wyd. ZYSK I S-ka, Poznań 2010.
73. Samuelson P.A., Wykład ekonomii politycznej. Wybór tekstów, PWN, Warszawa 1969.
74. Słoman J., Mikrocuk I., Podstawy ekonomii, PWE, Warszawa 2001.
75. Sokołow D., (red.), Ekonomia polityczna kapitalizmu, PWN, Warszawa 1966.
76. Steinman K., IndustriestructurundPolitik, cyt. za :J. Kaleta, Rola państwa w procesie urynkwienia gospodarki, "Dziś – Przegląd społeczny" 1991, nr 10.
77. Stiglitz J.E., Economics of the Public Sector, W.W. Norton and Company New York – London 1986. Por. A.O. Krueger, Government Failures in Development, "Journal of Economic Perspectives", Summer 1990, C. Pitelis, The Nature of the Capitalist State, referat na 10 E GOS Colloquium, Wiedeń 1991, 15-17 lipiec.
78. Stiglitz J.E., The Economic Role of the State, Oxford 1989.
79. Von Rico Magii, Die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit wirtschaftlicher Strukturen, In: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1987, z. 3.
80. Ślusarczyk B.L., Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2009.
81. Ślusarczyk B.L., Kształtowanie się salda bilansu handlowego Polski z wybranymi krajami w latach 1993-2000 [W:] Misala J. (red.), Ekonomika. Prace naukowe 2/6 2002, wyd. Politechnika Radomska im. K. Pułaskiego.
82. Ślusarczyk B.L., Wpływ polityki państwa na kształtowanie się konkurencyjności gospodarki Polski, [W:] F. M. Panciszin (red.), Kształtowanie gospodarki rynkowej na Ukrainie, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Narodowego im. I. Franki w Lwowie nr 17, Lwów 2008.
83. Ślusarczyk B. L., Zakres, obszary i narzędzia ingerencji państwa w gospodarce rynkowej [W:] Studia nad transformacją polskiej gospodarki, S. Marczuk i K.Z. Sowa (red.) t. II, wyd. WSP Rzeszów, Rzeszów 1998.
84. Ślusarczyk S., Marketing - rynkowa organizacja przedsiębiorstw, wyd. WSZiA Zamość, Zamość 2002.

85. Ślusarczyk S., Strategie marketingowe przedsiębiorstw, Druk Tur, Warszawa 2000.
86. Wierzbowski J., Interwencjonizm w sferze handlu zagranicznego – wyzwania dla eksporterów, „Handel Zagraniczny” 1991 nr 1-2-3.
87. Winiarski B. (red.), Polityka gospodarcza, PWN, Warszawa 2002.
88. Wrzosek W., Funkcjonowanie rynku, PWE, Warszawa 1998.
89. Wojtyna A., Rola państwa we współczesnej ekonomii, „Ekonomista” 1992, nr 3.
90. Woźniak M.G., Kierowanie, rynek, transformacja. Bariery stabilizacji, Instytut badań rynkowych, Kraków 1993.
91. Wziątek-Kubiak A., Orientacja proeksportowa a selektywna polityka przemysłowa, „Studia Ekonomiczne”, nr 33, INE, PAN, Warszawa 1994.
92. Zweifel P. Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Handel; Konzeptionelle Klärung, In: Aussenwirtschaft, 1985, Jg. 40.
93. Zychowicz A., Wyzwanie naszych czasów, „Życie gospodarcze”, 1994, nr 41.

Wykaz rysunków

Rys. 1. Ceny ropy naftowej w latach 1970-2005	15
Rys. 2. Krzywa transformacji.....	24
Rys. 3. Społeczny wybór między usługami publicznymi a dobrami prywatnymi.....	26
Rys. 4. Miesięczne ceny srebra w 2007 r.	29
Rys. 5. Dodatnia liniowa zależność między zmiennymi P i Q.....	32
Rys. 6. Struktura produkcji i struktura potrzeb w gospodarce towarowej.....	37
Rys. 7. Praca w warunkach gospodarki pierwotnej.....	38
Rys. 8. Rozliczenia między wytwórcą a społeczeństwem w gospodarce towarowej.....	40
Rys. 9. Prawo wartości.....	44
Rys. 10. Stosunki zachodzące na rynku (S – sprzedawcy, N – nabywcy)	49
Rys. 11. Dwustronny charakter zależności między rynkiem a pozarynkowymi składnikami regulacyjnej sfery gospodarowania.....	52
Rys. 12. Składniki procesu negocjacyjnego	57
Rys. 13. Procesy konkurencyjne	58
Rys. 14. Nakłady i efekty w procesach rynkowych	59
Rys. 15. Efekty osiągane i pożądane	64
Rys. 16. Stopień zatomizowania rynku	65
Rys. 17. Konsekwencje ograniczeń po stronie podaży	68
Rys. 18. Konsekwencje ograniczeń po stronie popytu.....	69
Rys. 19. Potencjalna i efektywna przewaga konkurencyjna	70
Rys. 20. Kierunki postępowania sprzedawcy A.....	72
Rys. 21. Fazy rozwojowe rynku	73
Rys. 22. Krzywa popytu na czekoladę	87
Rys. 23. Relacje dóbr substytucyjnych.....	88
Rys. 24. Krzywa Giffena-Veblena	89
Rys. 25. Zmiana popytu i wielkości popytu.....	90
Rys. 26. Wpływ wzrostu cen lodów na popyt na czekoladę	92
Rys. 27. Popyt i podaż na rynku rowerów.....	95
Rys. 28. Zmiany cenowej elastyczności popytu wzdłuż krzywej popytu	97
Rys. 29. Przypadki elastyczności popytu	98
Rys. 30. Efekt naśladownictwa	101
Rys. 31. Efekt snobizmu.....	101
Rys. 32. Efekt oczekiwania	102
Rys. 33. Efekt Veblena.....	102
Rys. 34. Krzywa podaży.....	104
Rys. 35. Rynek czekolady	105
Rys. 36. Zmiana podaży i wielkości podaży	106
Rys. 37. Przypadki elastyczności podaży: a) $e = 0$, b) $e = \infty$, c) $e = 1$	108

Rys. 38. Efektywność rynku konkurencyjnego: a) kombinacje ceny i ilości akceptowalne dla nabywców, b) kombinacje ceny i ilości akceptowalne dla sprzedawców, c) kombinacje ceny i ilości akceptowalne przez sprzedawców i nabywców	109
Rys. 39. Wzrost popytu	111
Rys. 40. Skutki ustalania ceny maksymalnej	112
Rys. 41. Skutki ustalania maksymalnego poziomu czynszu	113
Rys. 42. Cena minimalna	115
Rys. 43. Długookresowy rynek kalkulatorów	117
Rys. 44. Ceny w długim okresie: a) wzrastająca, b) stała	118
Rys. 45. Rozkład preferencji konsumentów odbiorników telewizyjnych	120
Rys. 46. Równowaga w warunkach wolnego rynku	121
Rys. 47. Przykład dobra, którego produkcja nie zostanie podjęta.....	122
Rys. 48 Krzywa produkcji przy działaniu prawa wydajności nieproporcjonalnej.....	132
Rys. 49 Krzywa produkcji przy działaniu prawa wydajności proporcjonalnej	134
Rys. 50 Długookresowa krzywa produkcji	135
Rys. 51 Krzywa produktywności krańcowej czynników wytwórczych	136
Rys. 52 Produkcyjność całkowita, przeciętna i krańcowa w warunkach działania prawa wydajności proporcjonalnej	137
Rys. 53 Krzywe jednakowego produktu	139
Rys. 54 Nachylenie stycznej do jednakowego produktu	141
Rys. 55 Substytucja niepełna.....	143
Rys. 56 Krzywa idealnej komplementarności	143
Rys. 57 Substytucja pełna	144
Rys. 58 Substytucja stała.....	144
Rys. 59 Krzywa jednakowego nakładu	146
Rys. 60 Krzywe jednakowego produktu i jednakowego nakładu	148
Rys. 61 Koszt stały całkowity	152
Rys. 62 Koszt stały przeciętny	153
Rys. 63 Koszt zmienny całkowity	154
Rys. 64 Koszt zmienny przeciętny	154
Rys. 65 Koszt całkowity.....	155
Rys. 66 Koszt całkowity przeciętny	156
Rys. 67 Koszt marginalny (krańcowy).....	156
Rys. 68 Funkcja kosztów dla okresu długiego	158
Rys. 69 Krzywa kosztów całkowitych	159
Rys. 70 Funkcja kosztów.....	160
Rys. 71 Koszty całkowite.....	161
Rys. 72 Krzywa kosztów całkowitych przy różnych rozmiarach zakładów	162
Rys. 73 Krzywe kosztów przeciętnych i krańcowych.....	163
Rys. 74 Długookresowa krzywa kosztów przeciętnych	163
Rys. 75 Zdolność konkurencyjna firmy	169

Rys. 76 Rynek i branża.....	170
Rys. 77 Determinanty obecności na rynku.....	171
Rys. 78 Paradigmat struktury, pozycji i sukcesu na rynku.....	172
Rys. 79 Wyznaczniki pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw	175
Rys. 80 Modele rynku	181
Rys. 81 Funkcja użyteczności według W.S. Jevensa	187
Rys. 82 Wykresy użyteczności całkowitej (a) i krańcowej (b)	188
Rys. 83 Zależność między krzywą użyteczności całkowitej a krzywą użyteczności krańcowej.....	189
Rys. 84 Graficzna ilustracja nadwyżki konsumenta.....	194
Rys. 85 Krzywa obojętności konsumenta	197
Rys. 86 Krzywe obojętności konsumenta	198
Rys. 87 Krzywa obojętności.....	200
Rys. 88 Mapa krzywych objętości.....	202
Rys. 89 Linia budżetowa konsumenta.....	204
Rys. 90 Optimum konsumenta	205
Rys. 91 Popyt uwzględniający postępowanie irracjonalne	208
Rys. 92 Zależności między wielkością zatrudnienia a poziomem zysku przedsiębiorstwa.....	213
Rys. 93 Krótkookresowa krzywa popytu gałęzi na pracę	215
Rys. 94 Długookresowy popyt na pracę przedsiębiorstwa przy stałej cenie produktu	216
Rys. 95 Krzywa popytu monopolu na czynnik pracy.....	218
Rys. 96 Krzywe popytu na czynnik pracy monopolu i przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego	219
Rys. 97 Zależność między poziomem płac a ilością oferowanej pracy	222
Rys. 98 Krzywa podaży pracy pracownika	222
Rys. 99 Równowaga na rynku pracy.....	224
Rys. 100 Równowaga na rynku pracy w danej gałęzi.....	226
Rys. 101 Równowaga na rynku pracy w gospodarce narodowej	226
Rys. 102 Równowaga na rynku pracy	227
Rys. 103 Monopolistyczna równowaga na rynku pracy.....	230
Rys. 104 Równowaga monopolisty	230
Rys. 105 Podaż zasobów kapitałowych i naturalnych.....	233
Rys. 106 Równowaga na rynku czynników produkcji.....	234
Rys. 107 Renty ekonomiczne	235
Rys. 108 Kształtowanie się renty ziemi	237
Rys. 109 Sposoby emisji papierów wartościowych	256
Rys. 110 Dochód kupującego kontrakt terminowy	260
Rys. 111 Dochód sprzedającego kontrakt terminowy	260
Rys. 112 Dochód posiadacza opcji kupna.....	267
Rys. 113 Dochód wystawcy opcji kupna	267
Rys. 114 Dochód posiadacza opcji sprzedaży.....	268

Rys. 115 Dochód wystawcy opcji sprzedaży	269
Rys. 116 Obieg okrężny produktu (krąg wewnętrzny) i dochodu (krąg zewnętrzny).....	279
Rys. 117 Obieg okrężny produktu i dochodu oraz inwestycji i oszczędności..	280
Rys. 118 Ruch okrężny w gospodarce z uwzględnieniem eksportu i importu.	282
Rys. 119 Zależności kategorii rachunków narodowych.....	291
Rys. 120 Sytuacja równowagi przy stałym poziomie agregatowego popytu ...	296
Rys. 121 Funkcja konsumpcji	299
Rys. 122 Funkcja oszczędności.....	302
Rys. 123 Równowaga inwestycji i oszczędności	305
Rys. 124 Funkcja agregatowego popytu	307
Rys. 125 Poziom dochodu narodowego dla agregowanego popytu w stanie równowagi	309
Rys. 126 Mnożnik. Zwielokrotnienie dochodu pod wpływem przyrostu inwestycji	310
Rys. 127 Paradoks zapobiegliwości	311
Rys. 128 Planowane zasoby pieniądza.....	315
Rys. 129 Równowaga na rynku pieniądza	327
Rys. 130 Stopa procentowa zapewniająca równowagę	329
Rys. 131 Kontrola podaży pieniądza za pomocą stopy procentowej	329
Rys. 132 Konsumpcja a cykl życia.....	332
Rys. 133 Funkcja popytu inwestycyjnego	333
Rys. 134 Ruch po krzywej IS	336
Rys. 135 Przesunięcie krzywej IS	337
Rys. 136 Ruch na krzywej LM.....	340
Rys. 137 Przesunięcie krzywej LM.....	341
Rys. 138 Punkt przecięcia się krzywych IS i LM	342
Rys. 139 Skutki ekspansywnej polityki fiskalnej	343
Rys. 140 Skutki restrykcyjnej polityki fiskalnej	344
Rys. 141 Skutki ekspansywnej polityki monetarnej.....	344
Rys. 142 Skutki restrykcyjnej polityki monetarnej	345
Rys. 143 Nachylenie krzywej IS	346
Rys. 144 Nachylenie krzywej LM.....	346
Rys. 145 Inflacja popytowa	350
Rys. 146 Inflacja podażowa	351
Rys. 147 Krzywa Philipsa	357
Rys. 148 Długookresowa krzywa Philipsa.....	358
Rys. 149. Tempo wzrostu światowego eksportu i PKB w latach 1950-2007...	380

Wykaz tabel

Tabela 1. Możliwości produkcyjne hipotetycznej gospodarki	23
Tabela 2. Przeciętne miesięczne ceny srebra w 2007 r. w Nowym Jorku (centy/uncja).....	29
Tabela 3. Formy rynku	65
Tabela 4. Cechy faz rozwojowych rynku	75
Tabela 5. Udział procentowy firm w produkcji gałęzi przemysłowych.....	81
Tabela 6. Elastyczność cenowa popytu na rynku rowerów.....	95
Tabela 7. Relacje między zmianami ceny, elastyczności i przychodami całkowitymi	96
Tabela 8. Zmiany cen i zmiany popytu	99
Tabela 9. Mobilność i elastyczność popytu.....	100
Tabela 10. Udział sektora rządowego w gospodarce	123
Tabela 11 Podstawowe czynniki determinujące zdolność konkurencyjną przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej	174
Tabela 12. Zestawienie użyteczności całkowitej i krańcowej.....	187
Tabela 13 Użyteczność całkowita i krańcowa dóbr	189
Tabela 14 Obojętne kombinacje konsumpcji jabłek i pomidorów	196
Tabela 15 Zestawienia ilości żywności i odzieżyprzynoszące jednakowe zadowolenie	199
Tabela 16 Krańcowa stopa substytucji odzieży i żywności	201
Tabela 17 Użyteczność krańcowa coli i hot-dogów	206
Tabela 18. Rozliczanie „marking to marked” saldo rachunków dwóch stron kontraktu terminowego.....	263
Tabela 19. Oznaczenia kodowe poszczególnych miesięcy	265
Tabela 20. Schemat tablicy W. Leontiefa	283
Tabela 21. Schemat bilansu gospodarki narodowej	285
Tabela 22. Obliczanie wartości dodanej.....	286
Tabela 23. Wskaźnik PKB per capita w wybranych krajach	292
Tabela 24. Wydatki publiczne jako procent PKB	374
Tabela 25. Wewnętrzne czynniki popytowe i podażowe wpływające na sytuację w bilansie płatniczym w długim okresie	401
Tabela 26. Główne wewnętrzne i zewnętrzne czynniki determinujące zmiany warunków rozwoju gospodarczego i sytuację w bilansie płatniczym danego kraju w ujęciu długookresowym	404