

# **Ekonomia**

**Podejście  
historyczne  
i prospektywne**



Marianna Księżyk

# Ekonomia

Podejście  
historyczne  
i prospektywne

Kraków 2012

Rada Wydawnicza Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:  
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Recenzja: prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Projekt okładki: Oleg Aleksejczuk

Adiustacja: Halina Baszak-Jaroń

Zdjęcie na okładce: Oleg Aleksejczuk

ISBN 978-83-7571-205-6

Copyright© by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
Kraków 2012

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana  
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie,  
ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie  
za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących,  
nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich

Na zlecenie:



Krakowskiej Akademii  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
[www.ka.edu.pl](http://www.ka.edu.pl)

Wydawca:

Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o. – Oficyna Wydawnicza AFM,  
Kraków 2012

Sprzedaż prowadzi:

Księgarnia U Frycza

Kampus Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1, 30-705 Kraków

tel./faks: (12) 252 45 93

e-mail: [ksiegarnia@kte.pl](mailto:ksiegarnia@kte.pl)

Skład: Oleg Aleksejczuk

Druk i oprawa: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o.

---

# Spis treści

---

Wstęp .....	13
<b>Rozdział 1. Osiągnięcia szkół ekonomicznych stanowiące podstawę polityki gospodarczej .....</b>	<b>15</b>
1.1. Merkantylizm .....	15
1.2. Fizjokratyzm .....	17
1.3. Klasyczna myśl ekonomiczna .....	20
1.4. Upadek ekonomii klasycznej .....	26
1.5. Karol Marks .....	27
1.6. Neoklasyczna myśl ekonomiczna – podstawy analizy marginalnej .....	28
1.7. Ekonomia neoklasyczna – rozwinięcie analizy marginalnej .....	30
1.8. Heterodoksyjna myśl ekonomiczna – wczesna krytyka ekonomii neoklasycznej oraz rozwój nowoczesnej heterodoksyjnej myśli ekonomicznej .....	31
1.8.1. Wczesna krytyka ekonomii neoklasycznej .....	32
1.8.2. Rozwój nowoczesnej heterodoksyjnej myśli ekonomicznej .....	34
1.8.2.2. Instytucjoniści .....	35
1.8.2.3. Postkeynesiści .....	38
1.8.2.4. Zwolennicy teorii wyboru publicznego .....	39
1.8.2.5. Ekonomia austriacka (neoaustriacy) .....	39
1.8.2.6. Ekonomisci eksperymentalni .....	40
1.8.3. Podsumowanie dorobku ekonomistów heterodoksyjnych .....	40
1.9. Najnowsza myśl ekonomiczna. Rozwój nowoczesnej teorii mikroekonomicznej .....	41
1.10. Najnowsza myśl ekonomiczna. Rozwój nowoczesnej myśli makroekonomicznej .....	42
1.11. Krytyka teorii J.M. Keynesa przez szkołę austriacką .....	45
1.12. Najnowsza myśl ekonomiczna. Rozwój ekonometrii i metod empirycznych w ekonomii .....	47
<b>Rozdział 2. Wyzwania dla ekonomii wynikające ze współczesnych procesów gospodarowania .....</b>	<b>49</b>
<b>Rozdział 3. Wprowadzenie do przedmiotu ekonomii .....</b>	<b>56</b>
3.1. Definicja ekonomii .....	56
3.2. Metody badań wykorzystywane przez ekonomię .....	58

3.3.	Mikroekonomia i makroekonomia oraz ekonomia pozytywna i normatywna .....	61
3.4.	Zjawiska ekonomiczne, kategorie i prawa ekonomiczne .....	62
<b>Rozdział 4. Zagadnienia ogólne procesu gospodarowania .....</b>		<b>65</b>
4.1.	Potrzeby i środki ich zaspokojenia .....	65
4.2.	Istota procesu gospodarowania .....	68
<b>Rozdział 5. Gospodarka rynkowa. Ogólne zasady funkcjonowania rynku .....</b>		<b>71</b>
5.1.	Pojęcie rynku, jego rodzaje i ogólne zasady działania .....	72
5.2.	„Niewidzialna ręka rynku” Adama Smitha. Błędy rynku uzasadniające ingerencję państwa w gospodarce rynkowej .....	74
<b>Rozdział 6. Podstawowe podmioty w gospodarce rynkowej .....</b>		<b>77</b>
6.1.	Gospodarstwa domowe .....	77
6.2.	Przedsiębiorstwa .....	78
	6.2.1. Pierwsze monopolistyczne formy powiązań między przedsiębiorstwami .....	79
	6.2.2. Korporacje .....	81
	6.2.3. Inne formy własności przedsiębiorstw .....	83
6.3.	Banki .....	84
6.4.	Banki centralne – rys historyczny .....	85
6.5.	Giełda .....	89
<b>Rozdział 7. Podstawowe problemy wyboru ekonomicznego. Analiza rynku .....</b>		<b>90</b>
7.1.	Prawo malejącego produktu marginalnego .....	92
7.2.	Granice możliwości produkcyjnych w krótkim okresie czasu .....	93
7.3.	Granice możliwości produkcyjnych w długim okresie czasu .....	96
7.4.	Analiza rynku .....	97
	7.4.1. Popyt. Pojęcie i czynniki określające wielkość popytu na dobra rynkowe .....	97
	7.4.2. Podaż. Pojęcie i czynniki określające .....	101
7.5.	Równowaga rynkowa w ujęciu statycznym. Cena równowagi .....	104
7.6.	Równowaga rynkowa w praktyce gospodarczej .....	106
7.7.	Elastyczność popytu .....	111
7.8.	Elastyczność podaży .....	115
<b>Rozdział 8. Teoria wyboru konsumenta .....</b>		<b>116</b>
8.1.	Pojęcie użyteczności .....	116
8.2.	Krzywa obojętności konsumenta .....	117
8.3.	Ograniczenia budżetowe konsumenta. Równowaga konsumenta .....	119
8.4.	Efekt substytucyjny i efekt dochodowy zmian cen .....	123
8.5.	Alternatywne koncepcje wyborów konsumenta .....	124
<b>Rozdział 9. Teoria wyboru producenta – założenia ogólne analizy .....</b>		<b>126</b>
9.1.	Charakterystyka kategorii ekonomicznych wykorzystywanych przez producentów dóbr w podejmowaniu decyzji .....	126

9.2.	Założenia ogólne analizy funkcjonowania przedsiębiorstwa .....	131
9.3.	Ogólne zasady podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwo prywatne w krótkim okresie czasu .....	134
9.4.	Ogólne zasady podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwo prywatne w długim okresie czasu .....	136

## **Rozdział 10. Koszty jako kategoria rachunku ekonomicznego**

	<b>w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr rynkowych .....</b>	<b>139</b>
10.1.	Koszty jako kategoria rachunku ekonomicznego mające swoje źródło w nakładach .....	139
10.1.1.	Koszty stałe i zmienne produkcji dóbr .....	140
10.1.1.1.	Koszty stałe i zmienne według reagowania na rozmiary produkcji .....	140
10.1.1.2.	Koszty stałe według stopnia wykorzystania zdolności wytwórczych .....	141
10.1.2.	Koszty istotne i nieistotne dla podejmowania decyzji (znaczące i nieznaczące) .....	142
10.1.3.	Koszty utracone (koszty zapadłe) producentów dóbr .....	143
10.1.4.	Koszty utopione producentów dóbr .....	144
10.1.5.	Koszty krańcowe (marginalne) producentów dóbr i koszty zamykające .....	144
10.2.	Kategorie kosztów mające tylko w części swojej treści ekonomicznej źródło w nakładach .....	146
10.2.1.	Koszty jawne i ukryte jako składnik kosztów całkowitych, będących kategorią rachunku ekonomicznego .....	146
10.2.2.	Koszty ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego jako kategoria rachunku ekonomicznego .....	147
10.3.	Koszty utraconych korzyści producentów dóbr .....	150
10.4.	Koszty kontrolowane i niekontrolowane .....	151
10.5.	Podsumowanie teorii kosztów ujętych jako kategoria rachunku ekonomicznego .....	152

## **Rozdział 11. Podejmowanie decyzji przez prywatnego producenta dóbr**

	<b>w warunkach konkurencji doskonałej .....</b>	<b>153</b>
11.1.	Cechy charakterystyczne rynku konkurencji doskonałej .....	153
11.2.	Zasady podejmowania decyzji produkcyjnych przez przedsiębiorstwo prywatne działające w warunkach konkurencji doskonałej .....	154
11.2.1.	Krzywa krótkookresowej podaży przedsiębiorstwa prywatnego wytwarzającego dobra rynkowe w warunkach konkurencji doskonałej .....	154
11.2.2.	Krzywa długookresowej podaży przedsiębiorstwa prywatnego wytwarzającego dobra rynkowe w warunkach konkurencji doskonałej .....	155
11.2.3.	Krzywa podaży gałęzi rynku konkurencji doskonałej .....	157
11.3.	Podsumowanie rynku konkurencji doskonałej .....	159

<b>Rozdział 12. Podejmowanie decyzji przez producentów dóbr z pozycji pełnego monopolisty .....</b>	<b>160</b>
12.1. Dyskryminacja cenowa .....	163
12.2. Regulowanie zachowań monopolistów. Ochrona konkurencji .....	164
<b>Rozdział 13. Podejmowanie decyzji przez producentów dóbr w warunkach konkurencji niedoskonałej .....</b>	<b>168</b>
13.1. Cechy charakterystyczne konkurencji monopolistycznej .....	169
13.2. Oligopol – konkurencja i współpraca .....	172
13.3. Kartel .....	177
13.4. Teoria gier w podejmowaniu decyzji przez oligopolistów .....	178
<b>Rozdział 14. Alternatywne koncepcje przedsiębiorstwa .....</b>	<b>183</b>
14.1. Menedżerska koncepcja przedsiębiorstwa .....	183
14.2. Behawiorystyczna koncepcja przedsiębiorstwa .....	183
14.3. Alokacyjna koncepcja przedsiębiorstwa .....	184
14.4. Agencyjna koncepcja przedsiębiorstwa .....	184
14.5. Zasobowa teoria przedsiębiorstwa .....	184
14.6. Teoria potencjalnej konkurencji .....	186
14.7. Podsumowanie teorii dotyczących alternatywnych koncepcji przedsiębiorstwa .....	187
<b>Rozdział 15. Rynki czynników produkcji. Rynek pracy .....</b>	<b>189</b>
15.1. Zasady ogólne funkcjonowania rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji doskonałej .....	189
15.2. Zasady ogólne funkcjonowania rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji niedoskonałej .....	192
15.3. Rynek pracy .....	193
15.3.1. Krótkookresowy popyt na pracę przez przedsiębiorstwo funkcjonujące w warunkach konkurencji doskonałej .....	193
15.3.2. Popyt na pracę w warunkach monopolu i monopsonu .....	195
15.4. Podaż pracy .....	197
15.4.1. Indywidualne decyzje dotyczące podaży pracy .....	198
15.4.2. Podaż pracy w gałęzi .....	201
15.4.3. Równowaga na rynku pracy w gałęzi .....	201
15.4.4. Kapitał ludzki, dyskryminacja i związki zawodowe .....	204
<b>Rozdział 16. Rynki czynników produkcji. Kapitał rzeczowy .....</b>	<b>209</b>
16.1. Ogólna charakterystyka majątku produkcyjnego .....	209
16.2. Popyt na usługi kapitału rzeczowego .....	210
16.3. Podaż usług kapitału rzeczowego .....	212
16.4. Równowaga i procesy dostosowawcze na rynku usług kapitału rzeczowego .....	214
16.5. Ziemia .....	215
<b>Rozdział 17. Rynki czynników produkcji. Rynek kapitału finansowego .....</b>	<b>218</b>
17.1. Podaż kapitału finansowego .....	218

17.2.	Popyt na kapitał finansowy .....	219
17.3.	Podsumowanie rynków czynników produkcji .....	225

## **Rozdział 18. Wahania koniunkturalne w gospodarce rynkowej**

	<b>(cykliczny rozwój kapitalizmu) .....</b>	<b>228</b>
18.1.	Rodzaje wahań cyklicznych .....	232
18.2.	Przyczyny cykliczności rozwoju gospodarczego .....	232
	18.2.1. Teoria cyklu koniunkturalnego Michała Kaleckiego .....	233
18.3.	Model wzrostu gospodarczego Roya Harroda .....	236
18.4.	Model wzrostu gospodarczego Domara .....	240
18.5.	Wieloczynnikowa funkcja produkcji typu Cobba–Douglasa .....	243
18.6.	Model Solowa .....	246
18.7.	Problem długookresowego wzrostu gospodarczego we współczesnej literaturze ekonomicznej .....	247
18.8.	Polityka pobudzania wzrostu w krajach gospodarki rynkowej .....	249

## **Rozdział 19. Podstawowe bariery realizacji zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Polsce .....**

	<b>wzrostu gospodarczego w Polsce .....</b>	<b>251</b>
19.1.	Bariery realizacji w Polsce zrównoważonego wzrostu gospodarczego jako skutek błędów popełnionych w prorynkowej transformacji gospodarki .....	251
19.2.	Pożądanee zmiany w uwarunkowaniach wewnętrznych procesów gospodarowania ograniczające bariery zrównoważonego wzrostu gospodarczego .....	258
19.3.	Pożądanee zmiany w polityce finansowej (pieniężnej i podatkowej) stymulujące zrównoważony rozwój krajów UE .....	261

## **Rozdział 20. Kryzysy ekonomiczne .....**

20.1.	Wielki kryzys gospodarczy z lat 1929–1933 .....	263
20.2.	Podstawowe przyczyny kryzysów z lat 1982, 1994 i 1997 .....	265
20.3.	Fundamentalny kryzys liberalnego kapitalizmu rozpoczęty w 2008 roku – jego źródła i drogi wyjścia .....	268
	20.3.1. Przywrócenie działania podstawowych praw ekonomii oraz wyeliminowanie dowolnego i niesprawiedliwego podziału bogactwa i dochodów .....	269
	20.3.2. Konieczność wprowadzenia pieniądza światowego o stałym zabezpieczonym kursie oraz wyeliminowanie płynnych kursów walutowych i tworzenia pieniądza z niczego .....	275
	20.3.3. Wyeliminowanie kapitalizmu kasyna .....	279
	20.3.4. Potrzeba stworzenia odpowiednich ram dla funkcjonowania rynku i nowej wizji kapitalizmu .....	283
20.4.	Program pobudzania gospodarki USA J.E. Stiglitz .....	288

## **Rozdział 21. Podstawowe mierniki wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów ..**

21.1.	Charakterystyka makroekonomicznych mierników wzrostu gospodarczego krajów .....	293
-------	--	-----

21.2.	Poszukiwanie miernika dobrobytu i jakości życia .....	297
21.3.	Proces tworzenia produkcji finalnej w gospodarce kraju .....	309

## **Rozdział 22. Równowaga ogólna. Zagregowany popyt i zagregowana podaż ....**

22.1.	Neoklasyczna teoria równowagi .....	314
22.2.	Krytyka neoklasycznej teorii równowagi przez J.M. Keynesa .....	316
22.2.1.	Inwestycje i oszczędności w ekonomii J.M. Keynesa .....	318

## **Rozdział 23. Mikroekonomiczne podstawy makroekonomii.**

	<b>Popyt konsumpcyjny i inwestycyjny .....</b>	<b>323</b>
23.1.	Prosta funkcja konsumpcji .....	324
23.1.1.	Teoria konsumpcji ukierunkowana na przyszłość .....	325
23.2.	Inwestycje .....	329
23.2.1.	Inwestycje przedsiębiorstw w kapitał trwały .....	330
23.2.2.	Funkcja inwestycji .....	332
23.2.3.	Inwestycje mieszkaniowe .....	334
23.3.	Inwestycje w zapasy .....	335

## **Rozdział 24. Pieniądz w gospodarce rynkowej .....**

24.1.	Definicja pieniądza .....	337
24.2.	Funkcje pieniądza .....	338
24.3.	Podstawowe rodzaje pieniądza i ich cechy charakterystyczne .....	338
24.4.	Ceny walut – kurs walutowy .....	342
24.4.1.	Handel zagraniczny i kurs walutowy .....	345
24.5.	Zasób pieniądza .....	346
24.6.	Banki w gospodarce rynkowej .....	348
24.7.	Podaż pieniądza .....	350
24.8.	Baza monetarna i mnożnik kreacji pieniądza .....	354
24.8.1.	Kreacja pieniądza przez system bankowy .....	355
24.9.	Popyt na pieniądz .....	357
24.10.	Rola i funkcje banków centralnych w gospodarce rynkowej .....	361
24.11.	Europejski Bank Centralny i system euro .....	363
24.12.	Rezerwa Federalna Stanów Zjednoczonych (prywatny bank centralny) ....	367
24.13.	Istotne zagrożenia dla kraju wynikające z druku walut przez prywatne banki .....	370

## **Rozdział 25. Inflacja .....**

25.1.	Przyczyny i rodzaje inflacji .....	373
25.2.	Spór między keynesistami a monetarystami o interpretację inflacji .....	376
25.3.	Ekonomiczne skutki inflacji .....	380
25.4.	Problemy związane z mierzaniem kosztów utrzymania .....	381

## **Rozdział 26. Bezrobocie .....**

26.1.	Pojęcie i metody pomiaru bezrobocia .....	383
26.2.	Rodzaje bezrobocia .....	386
26.3.	Bezrobocie w teorii ekonomii .....	387

---

26.4.	Ekonomiczno-społeczne negatywne skutki bezrobocia .....	392
26.5.	Zwalczanie bezrobocia .....	394
<b>Rozdział 27. Budżet i polityka fiskalna państwa .....</b>		<b>397</b>
27.1.	Deficyt budżetowy i sposoby jego finansowania .....	399
27.2.	Poziom długu publicznego Polski. Oficjalne i prawdziwe zadłużenie .....	402
27.3.	Podatki jako źródło wpływów do budżetu państwa .....	404
27.4.	Wpływ podatków i wydatków budżetu państwa na poziom wytworzanego dochodu narodowego .....	409
<b>Rozdział 28. Bilans płatniczy i wymiana międzynarodowa .....</b>		<b>411</b>
28.1.	Bilans handlowy i bilans płatniczy .....	411
28.2.	Teoria kosztów komparatywnych .....	414
28.3.	Terms of trade .....	416
28.4.	Skutki prowadzenia otwartej gospodarki .....	418
<b>Rozdział 29. Współzależność polityki fiskalnej i polityki pieniężnej.</b>		
<b>Model IS – LM .....</b>		<b>423</b>
29.1.	Model IS – LM .....	423
29.2.	Polityka fiskalna i pieniężna w modelu IS – LM w warunkach gospodarki otwartej .....	426
<b>Rozdział 30. Sektor publiczny w gospodarce rynkowej .....</b>		<b>428</b>
30.1.	Dobra publiczne .....	429
30.2.	Społeczna analiza kosztów i korzyści .....	431
30.3.	Reformy emerytalne .....	432
30.3.1.	Pinochetowska reforma emerytalna w Chile i próby jej naprawy	432
30.3.2.	Ogólna charakterystyka reform systemów emerytalnych polegających na prywatyzacji emerytur (PE) .....	435
30.3.3.	Zaangażowanie międzynarodowych organizacji w prywatyzację emerytur w krajach średnio rozwiniętych, w tym w Polsce .....	437
30.3.4.	Przebieg prywatyzacji emerytur w Polsce .....	442
30.3.5.	Ocena i wnioski końcowe dotyczące PE .....	446
30.3.6.	Opieka zdrowotna .....	448
Literatura cytowana .....		451
Pytania ułatwiające opanowanie treści podręcznika .....		459



---

# Wstęp

---

Podręcznik przeznaczony jest dla studentów uczących się ekonomii w uniwersytetach, akademiach, zawodowych szkołach wyższych oraz na studiach doktoranckich i MBA, a także dla osób odpowiadających za strategiczne zarządzanie procesami gospodarowania na różnych szczeblach decyzyjnych.

Przedstawiono w nim, kierując się dotychczasowymi osiągnięciami teorii i potrzebami praktyki, zagadnienia dotyczące mikroekonomii i makroekonomii współczesnej gospodarki rynkowej, w ujęciu ekonomii pozytywnej i normatywnej oraz istotne osiągnięcia szkół ekonomicznych, w tym – teorie ekonomiczne spoza głównego nurtu, wytyczające nowe kierunki badań współczesnej ekonomii i stanowiące podstawę systemów społeczno-gospodarczych krajów gospodarki rynkowej. Takie ujęcie pozwala czytelnikowi poznać zarówno zasady podejmowania decyzji w gospodarce jako systemie i jej elementach, jak i przyswoić umiejętność formułowania sądów wartościujących w zmieniających się uwarunkowaniach procesów gospodarowania.

Prezentując taką koncepcję ujęcia zagadnień, wychodzi się z założenia, że każdy, kto chce zrozumieć zasady gospodarowania oraz aktywnie i z sukcesem uczestniczyć w życiu gospodarczym – o czym autorka miała możliwość przekonać się podczas pracy w przedsiębiorstwach przemysłowych i sześcioletniej pracy naukowej w PAN – powinien brać pod uwagę, ciągłość procesów gospodarowania oraz uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, w jakich one zachodziły, zachodzą i mogą przebiegać.

Świadomość tych kwestii nie tylko uzasadnia, ale wręcz nakazuje podejście historyczne i perspektywne do zagadnień stanowiących przedmiot badań ekonomii. Stąd konieczność poznania nie tylko osiągnięć teorii, ale i nauczania się wykorzystywania jej w praktyce. Należy brać pod uwagę, że po pierwsze, u podstaw systemów ekonomicznych i polityki realizowanej przez poszczególne kraje, w danych uwarunkowaniach społeczno-gospodarczych zawsze leży określona doktryna ekonomiczna; po drugie, zrozumieć, że dla zapewnienia realizacji określonych celów procesów gospodarowania ogółu podmiotów gospodarczych ma znaczenie właściwe korzystanie w polityce gospodarczej z istniejących doktryn ekonomicznych, teorii i metodyki analizy zjawisk ekonomicznych.

Podstawowe założenie podręcznika sprowadza się do zapoznania uczących się ekonomii i podejmujących decyzje gospodarcze z zasadami ekonomicznego wyboru w uwarunkowaniach współczesnej gospodarki rynkowej. Pokazanie, że

ekonomia nie jest i nie może być nauką uciekającą od rzeczywistych problemów procesów gospodarowania. Nie może też opierać się na metodach mało przydatnych do poszukiwania odpowiedzi na nurtujące współczesny świat pytania. Ekonomia powinna być nauką pomagającą zrozumieć świat, w którym żyjemy, uczącą zasad racjonalnego gospodarowania i świadomego uczestniczenia w procesach gospodarowania. Nauką nie tylko charakteryzującą procesy gospodarowania, ale i uczącą analizowania i oceniania ich w różnych mikro- i makroekonomicznych ujęciach. Ponadto ma przygotować do podejmowania racjonalnych decyzji w gospodarce jako systemie i w ujęciu jej poszczególnych elementów.

Omawiane problemy mikro- i makroekonomii są pokazane nie tylko jako osiągnięcia teorii, na co wskazują liczne przypisy do literatury, ale i jako możliwości wykorzystania głównych zasad ekonomii w podejmowaniu decyzji, przy założeniu, że celem procesów gospodarowania nie są wyłącznie indywidualne korzyści właścicieli kapitału i bezpośrednich uczestników tych procesów, ale i stały wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców krajów.

Nowy autorski podręcznik opracowano z wykorzystaniem istotnych osiągnięć historii myśli ekonomicznej, mikroekonomii i makroekonomii zawartych we współczesnych podręcznikach (w tym moich), obszerną literaturę dodatkową oraz wyniki badań empirycznych, tak własnych, jak i innych autorów. Poszczególne problemy starano się przedstawić w przejrzystej formie, wskazując przy tym na aplikacyjny charakter prezentowanych wyników badań.

Struktura i sposób ujęcia tematu ma na celu ułatwienie opanowania wiedzy teoretycznej i wykorzystania jej w praktyce, w podejmowaniu optymalnych decyzji przez podmioty, tworzące strukturę gospodarki kraju i w gospodarce jako systemie.

Prezentowany podręcznik – w odróżnieniu od wcześniejszych publikacji mojego autorstwa oraz podręczników innych polskich autorów – jest przykładem nowego podejścia do ujęcia wykładu problemów ekonomii. Jako praktyk i teoretyk z wieloletnim doświadczeniem, wychodzę z założenia, że nie powinno się oddzielnie omawiać zagadnień z zakresu mikroekonomii i makroekonomii. Kierując się tym założeniem, w podręczniku – oprócz jasnego wykładu treści programowych – starano się dostarczyć przekonujących dowodów, że gospodarka jako makrosystem nie może funkcjonować dobrze, jeżeli jej poszczególne podsystemy nie funkcjonują spójnie i sprawnie. Książkę kończy spis cytowanej literatury oraz pytania, dotyczące materiału zawartego w poszczególnych rozdziałach, mające ułatwić czytelnikom zidentyfikowanie, zrozumienie i opanowanie istotnych problemów merytorycznych w niej zawartych.

Bardzo serdecznie dziękuję prof. zw. dr hab. Michałowi Gabrielowi Woźniakowi za cenne wskazówki dotyczące prezentacji omawianych problemów, które niewątpliwie pozwoliły na jasne i wszechstronne ujęcie wielu zagadnień.

*Marianna Księżyk*

# Osiągnięcia szkół ekonomicznych stanowiące podstawę polityki gospodarczej

---

Znajomość teorii ekonomicznych, służących wyjaśnianiu prawidłowości procesów gospodarowania, ma istotne znaczenie dla każdego, kto chce zostać dobrym ekonomistą i aktywnie uczestniczyć w życiu gospodarczym. Dlatego treścią tego rozdziału jest pokazanie istotnych osiągnięć współczesnej myśli ekonomicznej oraz tych szkół, które wytyczały kierunki badań współczesnej ekonomii i leżały u podstaw realizowanej przez poszczególne kraje polityki gospodarczej.

Współczesny kapitalizm ma różne oblicza. Wynika to stąd, że za podstawę realizowanej polityki gospodarczej różne kraje przyjmują różne doktryny ekonomiczne. Nawet w krajach Unii Europejskiej, zdaniem B. Amble, nie występuje jeden system ekonomiczny, lecz cztery, a mianowicie: rynkowo-liberalny (w Wielkiej Brytanii i Irlandii), socjaldemokratyczny (w krajach skandynawskich), kontynentalny (z dominacją niemiecką) oraz śródziemnomorski (patrymonialny)<sup>1</sup>.

W związku z powyższym przedstawiono istotne osiągnięcia: merkantylizmu, fizjokratyzmu, klasycznej myśli ekonomicznej, marksowskiej analizy kapitalizmu, neoklasycznej myśli ekonomicznej; heterodoksyjnej myśli ekonomicznej, głównie nowoczesnej oraz najnowszej myśli ekonomicznej<sup>2</sup>.

### 1.1. Merkantylizm

Merkantylizm przypada na okres między początkiem XVI a połową XVIII wieku, kiedy następuje upadek posiadłości ziemskich i tworzenie narodu – państwa. Merkantyliści starali się wyznaczać najlepsze kierunki polityki dla promowania potęgi i bogactwa narodu. Opowiadali się za powiększaniem bogactwa narodu przez jednoczesne zachęcanie do produkcji, rozwoju handlu zagranicznego, w tym eksportu oraz utrzymywania niskich płac, gdyż ich zdaniem ubóstwo w odniesieniu do jednostki wychodzi na korzyść narodu i zapewnia konkurencyjność eksportu. Chociaż kładli nacisk na produkcję, obfitą podaż dóbr wewnątrz

---

<sup>1</sup> Nazwy szkół ekonomicznych przyjęto za H. Landreth, D.C. Colander. B. Amble, *The Diversity of Modern Capitalism* (Zróżnicowanie współczesnego kapitalizmu), Oxford 2003.

<sup>2</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2005.

kraju uważali za niepożądaną. Merkantyliści byli przekonani, że czynniki pieniężne, a nie realne, są wyznacznikami wzrostu gospodarczego.

Późniejsi merkantyliści powoływali się często na koncepcję *homo oeconomicus* i znaczenie zysku w pobudzaniu działalności gospodarczej. Uważali, że między interesami prywatnymi i dobrobytem publicznym istnieje podstawowy konflikt.

Najbardziej znaczący wkład w rozwój merkantyliżmu wnieśli angielscy i francuscy przedsiębiorcy handlowi. „Epokę merkantyliżmu scharakteryzowano jako okres, w którym każda osoba była ekonomistą dla samego siebie. W tym czasie pojawiały się różnorodne poglądy głoszone przez rozmaitych autorów tak, iż trudno jest uogólnić powstałą w ten sposób literaturę. Co więcej, każdy autor starał się skupiać na jednym temacie, a żaden nie był w stanie zsyntetyzować wielu przyczynków, w sposób na tyle interesujący, aby wpłynąć na rozwinięcie teorii ekonomicznej. Być może było to spowodowane tym, że ekonomia jako dyscyplina intelektualna nie znalazła swojej siedziby na uniwersytecie, a zgłębiali ją raczej ludzie interesu, którzy pisali pamflety o szczególnych problemach ekonomicznych dotyczących ich samych”<sup>3</sup>.

Za czołowego przedstawiciela angielskiego merkantyliżmu uznaje się **Thomasa Muna** (1571–1641), a za najlepszy wykład teorii i polityki merkantyliżmu jego pracę *Bogactwo Anglii w handlu zagranicznym* (opublikowaną w 1664 roku, już po jego śmierci).

Merkantyliżm rozwijał się też we Francji, gdzie przeszedł do historii myśli ekonomicznej pod nazwą **kolbertyzmu**. Czołową postacią francuskiego merkantyliżmu był **Jean Baptiste Colbert** (1619–1683). Przez 22 lat był on ministrem i doradcą Ludwika XIV. Prezentował politykę protekcjonizmu wychowawczego, polegającą na odgrodzenia gospodarki narodowej barierą celną, do czasu aż własne rolnictwo i przemysł będą mogły rywalizować z silniejszymi konkurentami. Colbert doskonalił administrację, prawo gospodarcze i system podatkowy. Z jego doractwa powstawały liczne manufaktury królewskie, których produkcję chroniły odpowiednie cła importowe. Jednak nie trzymał się on sztywno zasady wysokich ceł importowych. Wtedy, kiedy było to korzystne dla kraju obniżał je, a w latach wielkiego głodu decydował się na import taniego zboża. Kolbertyzm zapoczątkował politykę interwencjonizmu, polegającą na podporządkowaniu życia społeczno-gospodarczego interesom państwa.

Założenia merkantyliżmu sprzyjały rozwojowi handlu między krajami i osiągnięciu korzyści z handlu zagranicznego.

Polska myśl ekonomiczna XVI i XVII wieku miała wiele cech właściwych zarówno naszemu krajowi, jak i cech wspólnych Europie.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 58.

## 1.2. Fizjokratyzm

**Fizjokratyzm** (grec. *physis* – natura, *kratos* – władza) powstał w II połowie XVIII wieku (1750–1780) i rozwinął się we Francji, zbliżającej się do wielkiej rewolucji. Zachodzące, w tym czasie, przemiany w gospodarce zwiastowały kryzys ustroju feudalnego, a rewolucja techniczna dopiero wkraczała do Francji.

Fizjokraci rozwijali swoje teorie ekonomiczne w celu formułowania prawidłowej polityki gospodarczej. Uważali, że określenie odpowiedniej polityki gospodarczej wymaga uprzedniego prawidłowego zrozumienia gospodarki. Aby pokazać wzajemną współzależność różnych sektorów gospodarki, budowali teoretyczne modele, w których wyodrębnione kluczowe zmienne były studiowane i analizowane, w makro- i mikroekonomicznych ujęciach. Pragnęli wykryć naturę i przyczyny bogactwa narodów oraz narzędzia najlepiej sprzyjające wzrostowi gospodarczemu. Skupiali uwagę nie na pieniądzu, a na realnych czynnikach sprzyjających wzrostowi gospodarczemu. Uważali, że źródło bogactwa tkwi w naturze i produkt czysty wywodzi się wyłącznie z ziemi, a nie z przemysłu przetwórczego i innych rodzajów działalności pozarolniczej, które uważali za „jałowe”. Wyprowadzali stąd wniosek, że miarą produktu czystego jest renta gruntowa i powinien obowiązywać tylko jeden podatek, a mianowicie podatek obciążający ziemię. Twierdzili, że wolna konkurencja pozwala ustalić najlepszą cenę i jest korzystne dla społeczeństwa, jeżeli jednostka kieruje się swoim egoistycznym interesem. Traktowali gospodarkę jako, w dużym stopniu, samoregulującą się i zalecali politykę *laissez faire*, gdyż (według nich) wywoła ona olbrzymi rozwój francuskiego rolnictwa i w ostatecznym rachunku szybszy wzrost gospodarczy<sup>4</sup>.

Fizjokraci wnieśli znaczący wkład do teorii ekonomii, ich najważniejszym było uznanie, że gospodarkę można badać. Byli też pierwszymi w ekonomii konstruktorami modeli. Przedstawili koncepcję wzajemnych powiązań sektorów gospodarki. Ich hasła leseferyzmu wywarły poważny wpływ na Adama Smitha i późniejszy rozwój polityki gospodarczej.

W systemie fizjokratycznym występuje pełna więź między przyjętym światopoglądem, filozofią nauki oraz teorią i praktyką działania. System fizjokratów opiera się na fundamencie porządku naturalnego, wynikającego z praw przyrody i decydującego o istnieniu trzech rodzajów wolności, a mianowicie: osobistej wolności jednostki ludzkiej, świętej własności prywatnej i wolności gospodarczej.

Ważne miejsce w całym systemie fizjokratycznym zajmuje teoria klas. Fizjokraci wyróżniali trzy klasy: produkcyjną (zaliczali do niej stale zatrudnionych przy pozyskiwaniu surowców), jałową (stanowiła ją ludność żyjąca z własnej pracy – rzemieślnicy, kupcy i robotnicy najemni zatrudnieni w przemyśle), właścicieli (król, duchowni i świeccy posiadacze gruntów). Z ich teorii klas i teorii produktu czystego wynika, że właściciele ziemi muszą płacić podatek, który może pokrywać uzasadnione wydatki państwa na rozbudowę sieci komunikacyjnej, podniesienie poziomu oświaty i bezpieczeństwa kraju, a w konsekwencji zapewnić wzrost produktu czystego i bogactwa społecznego.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 71–79.

Niekwestionowanym mistrzem szkoły fizjokratycznej był **F. Quesnay** (1694–1774). Podstawowe jego dzieło to *Tablica ekonomiczna* (1758) i załączony do niej zbiór 38 zasad (tzw. maksym) polityki gospodarczej, które pragnął wdrożyć do praktyki. Tak się jednak nie stało. Tablica Quesnaya stanowi istotne osiągnięcie, gdyż zapoczątkowała badania procesów reprodukcji i cyrkulacji produktu społecznego. Quesnay rozróżniał wartość użytkową i wartość sprzedażną. Jego zdaniem tylko dobra mające wartość sprzedażną tworzą bogactwo. Podstawę tej wartości stanowią koszty produkcji i one określają cenę podstawową. Ceny rynkowe różnią się od cen podstawowych i mogą nie zapewniać zwrotu kosztów produkcji, albo rodzić ciężary społeczne, kiedy są zbyt wysokie. Quesnay, mimo pełnej aprobaty dla zasady liberalizmu, czynił odstępstwa na rzecz polityki eksportu zboża francuskiego i dopuszczał ingerencję władzy państwowej.

Próby przeniesienia idei francuskiego fizjokratyzmu na grunt polski okazały się nieudane, gdyż kraje te (tzn. Polska i Francja), mimo że były rolniczymi, różniły się pod względem społeczno-gospodarczym.

Fizjokratyzm dotarł do Polski jako jeden z prądów Odrodzenia. Zasady fizjokratyzmu głosili w Polsce m.in. **Stanisław Wawrzyniec Staszic** (1755–1826) i **Hugo Kołłątaj** (1750–1812). Krótkie dzieje polskiego fizjokratyzmu oraz próby przeniesienia tej doktryny do krajów niemieckich i Rosji, potwierdzają tezę o niecelowości przenoszenia idei na odmienny grunt i do warunków całkowicie różniących się<sup>5</sup>.

Tezę tę potwierdzają kardynalne błędy popełnione w procesie transformacji gospodarki polskiej po roku 1990<sup>6</sup>. Ich źródłem była naiwna wiara, że zasady funkcjonowania dojrzałej gospodarki rynkowej mogą być, niejako automatycznie, bardzo szybko i z pozytywnym skutkiem, przeniesione na grunt polski. Przeprowadzający transformację gospodarki polskiej nie rozumieli, że kierowanie procesem transformacji wymagało ustalenia odpowiednich, dostosowanych do uwarunkowań zasad działania, wykorzystania wiedzy i doświadczenia. Zwracali na to uwagę, już na początku transformacji, liczni ekonomiści doskonale znający realia funkcjonowania gospodarki rynkowej. Do nich należy zaliczyć Jana Drewnowskiego, który w 1995 r. podał, w postaci dziesięciu tez, zasady, na jakich powinna opierać się transformacja gospodarki polskiej<sup>7</sup>, a mianowicie:

1. Przemiany ustrojowe mają dwa podstawowe cele: cel polityczny (ustanowienie demokracji) i cel ekonomiczny (wprowadzenie gospodarki rynkowej). Ustanowienie demokracji jest celem nadrzędnym i dlatego przekształcenia systemu gospodarczego zależą od demokratycznie wyrażonej woli ludności. Gdy nie są zgodne z tą wolą, nie mogą dojść do skutku;
2. Demokracja nigdy nie może się zgodzić na gospodarkę rynkową całkowicie wolną, tzn. nie regulowaną przez politykę gospodarczą państwa, gdyż cał-

<sup>5</sup> W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 1978, s. 174–180.

<sup>6</sup> Przebieg i negatywne skutki transformacji gospodarki polskiej szeroko i wnikliwie scharakteryzował T. Kowalik w: T. Kowalik, *www.Polska transformacja.pl*, Warszawa 2009.

<sup>7</sup> J. Drewnowski, *Ku demokracji i gospodarce rynkowej. Tezy o zasadach transformacji*, „Ekonomista” 1995, nr 1–2, s. 69–72.

kowiec wolna gospodarka rynkowa przynosi korzyści grupom silniejszym ekonomicznie, powiększa różnice w poziomie życia różnych grup ludności i nie zabezpiecza przed spadkiem poniżej poziomu ubóstwa. Dlatego władza demokratycznie wybrana koryguje efekty działania sił rynkowych w interesie większości ludności;

3. W nowoczesnej gospodarce rynkowej interwencja państwa jest zawsze konieczna w następujących dziedzinach: zapewnienie odpowiedniej stopy życiowej ludności (eliminacja ubóstwa), zapewnienie pełnego zatrudnienia (eliminacja bezrobocia), określenie kierunku rozwoju gospodarki, rozwoju regionów i roli każdego z nich w gospodarce narodowej, zapewnienie ochrony środowiska. Gospodarka, w której państwo nie prowadzi długookresowej polityki dotyczącej tych dziedzin musi znaleźć się w poważnych trudnościach;
4. W okresie przemian ustrojowych zasięg i efektywność polityki gospodarczej państwa nie powinny być ograniczone, ale poważnie rozszerzone i wzmocnione, gdyż jest konieczne kierowanie całym procesem transformacji oraz usuwanie i łagodzenie niepożądanych skutków procesu przemian. W okresie przemian należy wzmocniać państwowy aparat polityki gospodarczej, a nie rozmontowywać go lub osłabiać;
5. Metodą mocnego uderzenia (*big shock*), którą zastosowano w przemianach ustrojowych w Polsce, nie można stworzyć instytucji odpowiadających nowym warunkom i potrzebom rozwiniętej gospodarki rynkowej. Dlatego też wykorzystanie „metody szokowej” przyniosło wysokie koszty przemian, na co w demokracji nie można pozwolić;
6. Istnieje możliwość prowadzenia przemian kolejnymi etapami i przyjęcia zasady współistnienia różnych form ustrojowych, czyli nierównej szybkości przemian w różnych gałęziach gospodarki. W niektórych dziedzinach reformy można wprowadzać niezwłocznie, a w innych zmiany wprowadzać stopniowo. Nie ma żadnej wątpliwości, że dwa systemy mogą długo istnieć obok siebie. Przykładem tego jest szybko rozwijająca się (roczny przyrost PKB wynosił w całym okresie transformacji 10%, 12%, a nawet i 15%) gospodarka chińska poddana od 1980 roku rynkowej transformacji;
7. Prywatyzacja jest jedną z najważniejszych operacji w procesie przemian. Aby ją prawidłowo przeprowadzić, trzeba brać pod uwagę, że ma ona dwa odrębne, konkurujące ze sobą cele, a mianowicie cel ekonomiczny (podniesienie efektywności gospodarki) i cel społeczny (upowszechnienie posiadania własności). Obydwa te cele powinny być brane pod uwagę i wybór między nimi powinien być dokonywany świadomie;
8. Istnieją dwa sposoby prywatyzacji: prywatyzacja od dołu (polegająca na otwarciu możliwości inicjatywie prywatnej tworzenia nowych przedsiębiorstw) i prywatyzacja od góry (polegająca na przekazywaniu własności przedsiębiorstw państwowych w ręce prywatne). Prywatyzacja od góry (tj. sprzedaż przedsiębiorstw państwowych, likwidacja przedsiębiorstw i sprzedaż pozostałych po nich aktywów, rozdawnictwo tytułów własności przedsiębiorstw państwowych) jest operacją, którą państwo nie tylko musi

zaprojektować i przeprowadzić tak, aby osiągnąć postawione jej cele (określony cel ekonomiczny i społeczny), ale i dopilnować wypełnienia warunków przez nowych właścicieli;

9. W procesie przemian systemu potrzeba interwencji państwa jest oczywista. Naprawa błędów i wprowadzenie transformacji systemowej na właściwą drogę powinna być natychmiast podjęta i prowadzona z determinacją;
10. Celem prawidłowo prowadzonego procesu transformacji powinna być nowoczesna gospodarka rynkowa, regulowana i kierowana przez politykę gospodarczą państwa, w którym istnieje ustrój demokratyczny. Nadrzędnym celem tej polityki powinno być zapewnienie wzrostu stopy życiowej całej ludności. Od początku nie powinno być, co do tego żadnych wątpliwości”<sup>8</sup>.

Analizy procesu transformacji gospodarki polskiej wykazują, że przeprowadzający ją nie kierowali się powyższymi zasadami, ani też osiągnięciami myśli ekonomicznej, analizą uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych procesów gospodarowania oraz doświadczeniami innych krajów w zakresie prorynkowej transformacji gospodarki (np. gospodarka chińska podlegała rynkowej transformacji już od 1980 roku), pokazującymi jak zdobytą wiedzę można użyć do kształtowania i naprawy rzeczywistości<sup>9</sup>. Optymizm płynący z myśli liberalnej i naiwna wiara w mechanizm rynkowy spowodowały, że transformację gospodarki polskiej oparto na tzw. terapii szokowej, rzucono się na oślep w globalizację, nie przywiązując przy tym wagi do roli kapitału narodowego w rozwoju gospodarczym kraju. Skutkiem tego mamy niski wzrost gospodarczy i bardzo wysokie koszty społeczne przemian, wyrażające się wysokim bezrobociem, wysoką i nadal rosnącą sferą ubóstwa i wykluczenia.

### 1.3. Klasyczna myśl ekonomiczna

**Doktryna szkoły klasycznej** (powstała w Anglii w XVIII–XIX wieku) obejmuje ponad sto lat myśli ekonomicznej i stanowi stały punkt odniesienia do prawie wszystkich późniejszych doktryn ekonomicznych. Była to niemal wyłącznie ekonomia brytyjska, na co wskazują trzy główne dzieła: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776) **Adama Smitha** (1723–1790), *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania* (1817) **Dawida Ricardo** (1772–1823) i *Zasady ekonomii politycznej* (1848) **Johna Stuarta Milla** (1806–1873).

Cechą charakterystyczną myśli klasycznej była optymistyczna wizja funkcjonowania rynków, zakładająca możliwość efektywnego funkcjonowania gospodarki oraz wolność gospodarczą i polityczną, jako stany nierozdzielnie ze sobą związane, wzajemnie „użyźniające się”, a także dążenie do wykrycia sił określających tempo wzrostu gospodarczego i wywołujących zmiany w podziale dochodu w przekroju czasowym<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 72.

<sup>9</sup> Proces transformacji gospodarki polskiej charakteryzuje i wnikliwie analizuje T. Kowalik, *www.Polska, op. cit.*

<sup>10</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 81–84.

Do ugruntowania paradygmatu szkoły klasycznej przyczynił się, jak podkreślają historycy myśli ekonomicznej, kierunek filozoficzny empiryzm [filozofia angielska pozostawała pod wpływem takich znakomitych postaci jak: **Tomas Hobbes** (1588–1679), **John Locke** (1632–1704) i **Dawid Hume** (1711–1776)].

Prekursorem szkoły klasycznej był (uznawany za ojca ekonomii) **William Petty** (1623–1687). Napisał on ponad 20 traktatów ekonomicznych. Najważniejsze z nich to: *Traktat o podatkach i daninach* (1662), *Słowo mądrym* (1663), *Anatomia polityczna Irlandii* (1672), *Arytmetyka polityczna* (1676). Wprowadził on do badań ekonomicznych statystykę, którą nazwał arytmetyką polityczną. Zastosowane przez niego metody ilościowe oraz odwołanie do więzi przyczynowo-skutkowych w zjawiskach społeczno-gospodarczych pozwalały porównywać potęgę państw, z którymi Anglia prowadziła wojny lub konkurowała na rynkach zagranicznych. W jego poglądach centralne miejsce zajmuje teoria bogactwa narodowego. Rola handlu zagranicznego ustępuje miejsca procesowi produkcji, co jest wyrazem zerwania z merkantylizmem.

W. Petty sformułował dość spójną teorię bogactwa narodowego, opartą na czynnikach produkcji. Podkreślał ich znaczenie w słynnym stwierdzeniu „Ojcem bogactwa jest praca, a matką ziemia”. Pozostałe czynniki to kwalifikacje zawodowe wytwórców i różne zasoby. Z teorii bogactwa naturalnego wypływają u niego pozostałe teorie, a mianowicie: teoria pieniądza, renty i ceny. W rozważaniach nad teorią pieniądza stwierdzał, że do obsługi handlu potrzebna jest określona wielkość pieniądza i jest szkodliwy zarówno niedostatek, jak i brak pieniądza. Opowiadał się, podobnie jak niektórzy współcześni ekonomiści, za obciążaniem podatkami wydatków konsumpcyjnych, a nie dochodów. Głosił potrzebę dotowania najuboższych obywateli, jeśli państwo nie potrafi zapewnić im pracy. Prezentował też teorię wartości powiązaną z rozważaniami nad ceną, rentą i płacą. Poszukiwał syntetycznego miernika wartości, tworzono go jednocześnie przez pracę i ziemię. Spotyka się u niego zarys teorii płacy jako „ceny naturalnej”, odpowiadającej minimum kosztów utrzymania, wokół której oscyluje jej cena rynkowa, nazywana przez niego ceną polityczną. W. Petty przedstawił też koncepcję renty naturalnej, którą rozumiał jako dochód netto z ziemi po potrąceniu kosztów produkcji, a także koncepcję ceny ziemi jako skapitalizowanej renty. Ponadto zdefiniował prosty naturalny procent, którym jest procent od pożyczonej sumy minus premia za ryzyko. Doceniając istotny wkład Petty'ego uznano go za prekursora szkoły klasycznej<sup>11</sup>.

Głównymi przedstawicielami **klasycznej ekonomii angielskiej** są: **Adam Smith** i **Dawid Ricardo**. Znaczenie Smitha w historii myśli ekonomicznej jest wynikiem jego szerokiego rozumienia wewnętrznych powiązań gospodarki i wizji polityki, jaką należy stosować w promowaniu bogactwa narodu. Smith nie wnioskował w oparciu o czysto teoretyczne modele. Jego argumenty były oparte na obserwacjach procesu gospodarczego w występujących uwarunkowaniach historycznych i instytucjonalnych. Ekonomiści obdarzyli Smitha mianem ówczesnego makro teoretyka zainteresowanego siłami określającymi wzrost gospodarczy. W swoich

<sup>11</sup> W. Stankiewicz, *Historia myśli*, op. cit., s. 180–184.

badaniach siły określające wzrost gospodarczy rozpatrywał w szerszym zakresie niż ma to miejsce w modelach nowoczesnej ekonomii, a mianowicie jako siły ekonomiczne, polityczne, socjologiczne i historyczne. Na uwagę zasługują jego koncepcje dotyczące roli kapitału w procesie tworzenia bogactwa i w rozwoju gospodarczym. Wykazał, że obecne bogactwo narodu i rozwój gospodarczy zależą od akumulacji kapitału. Indywidualny interes egoistyczny w parze z akumulacją kapitału prowadzi, jego zdaniem, do optymalnej alokacji kapitału pomiędzy poszczególne gałęzie gospodarki. Kapitalista według Smitha odgrywa kluczową rolę w funkcjonowaniu gospodarki i akumulacji kapitału. Uzasadnia to następująco: źródłem kapitału w gospodarce opartej na prywatnej własności są oszczędności indywidualne; robotnicy, z uwagi na niskie płace pozwalające jedynie na zaspokojenie bezpośrednich potrzeb konsumpcyjnych, nie mogą akumulować kapitału; klasa właścicieli ziemi, mimo posiadania wysokich dochodów, również nie akumuluje kapitału, ponieważ wydaje dochody na zaspokojenie swoich wyjątkowo dużych pretensji do życia na wysokim poziomie; dobroczyńcami społeczeństwa są członkowie formułującej się klasy przemysłowej, dążący do zysków i akumulacji kapitału celem powiększenia swojego bogactwa przez oszczędności i inwestycje; nierówność podziału dochodów na korzyść kapitalistów ma ogromne znaczenie społeczne, bo bez niej wzrost gospodarczy jest niemożliwy<sup>12</sup>.

Znaczącym wkładem Smitha do teorii ekonomii było zbadanie funkcjonowania konkurencyjnych rynków. W analizie funkcjonowania konkurencyjnych rynków opisał on mechanizm zrównywania się, w długim okresie, cen ukształtowanych przez konkurencję z kosztami produkcji. Długookresowe ceny nazywa cenami naturalnymi. Te długookresowe ceny naturalne w warunkach konkurencyjnych rynków zrównują stopę zysków, płac i rent między poszczególnymi gałęziami gospodarki, a także prowadzą do optymalnej alokacji zasobów. Optymalna alokacja oznacza, że konsumenci otrzymują te dobra, których potrzebują, przy możliwie najniższym koszcie i zapewnieniu najwyższej stopy wzrostu. Prowadząc badania rynków, w istniejących uwarunkowaniach historycznych i instytucjonalnych, Smith poszukiwał odpowiedzi na pytanie: **czy doświadczenie wskazuje, że interwencja rządu przyniesie lepsze wyniki niż funkcjonowanie rynków bez przeszkód?**

Odpowiadając na to pytanie opowiedział się za leseferyzmem. Takie stanowisko wynikało nie z wiary, iż rynki są doskonałe, ale z przekonania, że w istniejących uwarunkowaniach historycznych i instytucjonalnych Anglii wolne rynki zazwyczaj przynosiły lepsze wyniki w gospodarce niż nieudolna interwencja państwa. Mimo, że za konieczny warunek polityki przyjmował istnienie konkurencyjnych rynków, jednak dopuszczał też interwencję państwa, w formie cel chroniących „raczkujące” gałęzie przemysłu. Opowiedzenie się Smitha za leseferyzmem nie wynikało, jak widać, z czysto teoretycznego modelu i abstrakcyjnej argumentacji, oderwanej od kontekstu historycznego i instytucjonalnego. Jego

<sup>12</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa 1957, t. 2, s. 42 i t. 1, s. 438–439.

argumenty były zawsze kontekstowe<sup>13</sup>. Wypowiadając się za polityką leseferyzmu stwierdzał także, że „niewidzialna ręka rynku” działa w kierunku wiązania interesów publicznych z interesami prywatnymi, tylko wówczas, gdy istniejące siły konkurencji przekształcają interes egoistyczny w dobro społeczne. Smith rozpoznał też dążenie przedsiębiorców do monopolizacji i przyjął, że przez ograniczanie produkcji monopolisci osiągną wyższą cenę. Ponadto bardziej niż którykolwiek ze współczesnych mu autorów dostrzegał idee i siły rządzące gospodarką rynkową. Z tego wynika, że nie był on wąsko specjalistycznym teoretykiem, lecz skrupulatnym badaczem, mającym szeroką wizję współzależności występujących w gospodarce i społeczeństwie. Dostrzegał ważne powiązania między wolnością gospodarczą i polityczną, między prawami prywatnej własności i sprawiedliwym państwem<sup>14</sup>.

W swoim dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776) Smith, już na początku, wyjaśnił koncepcję natury bogactwa narodów i pokazał, co go różni od merkantylistów. Dla niego bogactwo, to nie zakumulowane szlachetne metale, jak twierdzili merkantyliści, ale roczny strumień dóbr i usług, zaś końcowym celem działalności gospodarczej jest konsumpcja. Poza tym stwierdził, że bogactwo narodu powinno być mierzone w przeliczeniu na głowę ludności. Odciął się też od fizjokratów, traktując pracę a nie ziemię jako źródło bogactwa<sup>15</sup>.

Za istotny wkład Smitha do myśli ekonomicznej uznaje się jego teorię wartości. W niej zaprezentował swój pogląd na mechanizm wymiany towarów, proces tworzenia i podziału wartości, tworzenia cen i dochodów. Zastosował teorię relacji cen opartych na pracy do przypadku gospodarki prymitywnej, natomiast dla nowoczesnej gospodarki opowiedział się za teorią wartości opartą na koszcie produkcji<sup>16</sup>. Wprowadził pojęcia wartości wymiennej i wartości użytkowej towarów. Wyjaśniając zasady rządzące podziałem bogactwa narodowego zajął się kwestią dochodów pierwotnych: płacy, zysku i renty. Jego rozważania w tym zakresie były bardzo konkretne, na co wskazują między innymi następujące stwierdzenia: „Istnieje pewna stopa, poniżej której wydaje się niemożliwe obniżyć na jakiś dłuższy okres zwykłą płacę nawet najniższej kategorii pracy. Człowiek musi zawsze żyć ze swej pracy, jego płaca robocza musi mu, co najmniej, wystarczyć na utrzymanie. W większości wypadków musi ona być nawet nieco wyższa, w przeciwnym razie nie mógłby on stworzyć rodziny, a ród tych robotników wymarłby w pierwszym pokoleniu. Z tego powodu nawet najniższa kategoria zwykłych robotników powinna zawsze zarabiać, co najmniej, dwa razy tyle, ile potrzebuje na swe własne utrzymanie, aby każdy był w stanie wychować dwoje dzieci”<sup>17</sup>. Płacę, zysk i rentę uważał za pierwotne źródła wszelkiego dochodu i wszelkiej wartości wymiennej.

<sup>13</sup> *Ibidem*, t. 2, s. 88–93.

<sup>14</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 87–94.

<sup>15</sup> A. Smith, *op. cit.*, t. 2, s. 3.

<sup>16</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 116.

<sup>17</sup> A. Smith, *op. cit.*, t. 1, s. 695.

Stosowanie obecnie w Polsce niegodziwych płac pracowników najemnych i wynikająca stąd depopulacja stanowią zaprzeczenie tej smithowskiej zasady kształtowania wynagrodzeń.

„Żaden inny ekonomista, z wyjątkiem chyba J.M. Keynesa, nie wywarł tak silnego wpływu na politykę gospodarczą jak Adam Smith”<sup>18</sup>. Jego teorie, zwłaszcza teoria wartości, stworzyły punkt wyjścia dla D. Ricarda i późniejszych ekonomistów.

Drugim przedstawicielem szkoły klasycznej był **Dawid Ricardo**. Podobnie jak A. Smith był on zwolennikiem liberalizmu gospodarczego. Jego główne dzieło *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania* (1817) spotkało się z ogromnym uznaniem. D. Ricardo w przeciwieństwie do A. Smitha był bardzo zdolnym teoretykiem. Inaczej niż A. Smith pojmował podstawowe zadanie ekonomii, a mianowicie A. Smith kontynuował merkantylistyczne zainteresowanie czynnikami określającymi bogactwo narodów, natomiast D. Ricardo uważał, że podstawowym celem ekonomii jest określanie praw regulujących podział dochodu pomiędzy właścicieli ziemskich, kapitalistów i pracowników, co pokazuje, że był on zainteresowany względnymi udziałami w rocznym produkcie przypadającymi sile roboczej, ziemi i kapitałowi, a w szczególności skutkami zmian w podziale dochodu dla stopy akumulacji kapitału i wzrostu gospodarczego. To spowodowało skierowanie dalszych badań na kwestie mikro, a nie makroekonomiczne. Mimo, że był zaabsorbowany palącymi problemami gospodarczymi swojej epoki, jego zalecenia polityczne były bezkontekstowe, opierały się na czysto teoretycznych rozważaniach. Utrzymywał, że teoria jest wstępnym warunkiem konkretnego badania realnych problemów politycznych. Formułowanie dobrej polityki w modelu Ricarda polega na abstrahowaniu od spraw nieistotnych i zbudowaniu wysoce teoretycznego modelu ujawniającego związki przyczynowe między zmiennymi<sup>19</sup>. W modelu Ricarda istnieją trzy grupy społeczne: kapitaliści, pracownicy i właściciele ziemscy. Zasadniczą rolę odgrywają kapitaliści, ponieważ przyczyniają się do skutecznej alokacji zasobów, dzięki czemu – jeżeli przeważają rynki doskonale konkurencyjne – potrzeby konsumentów są zaspokajane po możliwie najniższym koszcie społecznym. Ponadto kapitaliści przez oszczędzanie i inwestowanie dają początek wzrostowi gospodarczemu. W modelu Ricarda właściciele ziemscy są pasożytami, gdyż nie świadczą żadnej społecznie użytecznej usługi i otrzymują rentę (dochód) wyłącznie za posiadanie czynnika produkcji. Ricardo pojęcie renty ograniczył do rolnictwa i postrzegał rentę jako zapłatę dla właściciela ziemi, która to zapłata wyrównuje stopę zysku od gruntów różniących się pod względem urodzajności. Utrzymywał, że dochód właścicieli z rent nie jest dochodem zarobionym i renty istnieją z powodu szczupłości zasobów urodzajnej ziemi i prawa malejących przychodów. Łączna produkcja, czyli przychód brutto gospodarki, dzieli się, jego zdaniem, między pracowników, kapitalistów i właścicieli ziemskich. Zyski kapitalistów są jedynym źródłem oszczędności, czyli akumulacji

<sup>18</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 95.

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 125–126.

kapitału<sup>20</sup>. Ricardo twierdził, że w warunkach długookresowej równowagi stopa zysków musi w całej gospodarce być taka sama; jeżeli spada w rolnictwie, musi również spadać w przemyśle.

Na uwagę zasługuje jego **teoria wartości**. Najważniejsze cechy tej teorii według H. Landretha i D.C. Colandera są następujące: Ricardo utrzymywał, że wartość użytkowa jest konieczna dla istnienia wartości wymiennej; jego teoria wartości oparta na pracy dotyczyła jedynie dóbr swobodnie odtwarzanych, produkowanych w warunkach rynku czystej konkurencji; sprawą, na której mu szczególnie zależało było wyjaśnienie czynników ekonomicznych powodujących zmiany relacji cen w czasie; mimo krótkookresowych zmian cen rynkowych pod wpływem różnych czynników, zmiany cen naturalnych, czyli długookresowych cen równowagi, tłumaczyć można zmianami ilości pracy niezbędnej do wyprodukowania towarów; mimo że pewne czynniki, a szczególnie element zysków, modyfikują te zasady, nie obalają one najistotniejszego wniosku, że zmiany relacji cen wynikają w największej mierze ze zmian ilości pracy niezbędnej do wyprodukowania dóbr<sup>21</sup>.

W 1817 roku D. Ricardo opublikował książkę pt. *Principles of Political Economy and Taxation*, w której przedstawił **zasadę przewagi komparatywnej** (*comparative advantage*) w tej postaci, którą znamy do dzisiaj. Wykazał, że różnice kosztów alternatywnych i przewaga komparatywna są źródłem korzyści z handlu, a mianowicie, jeżeli każdy producent zajmie się wytwarzaniem tego dobra, w przypadku, którego ma przewagę komparatywną, całkowita produkcja w gospodarce zwiększy się i może to poprawić sytuację każdego. Innymi słowy, jeśli dwaj producenci mają różne koszty alternatywne, obaj mogą zyskać dzięki wymianie, kupując dobro po cenie, która jest niższa od ich własnego kosztu alternatywnego tego dobra. Mając na względzie korzyści komparatywne Ricardo opowiadał się za polityką uprzemysłowienia i wolnym handlem oraz sprzeciwiał się polityce samowystarczalności żywnościowej kraju. Jego obrona wolnego handlu nie była tylko akademickim rozważaniem. Do swoich ekonomicznych teorii odwoływał się też jako poseł brytyjskiego parlamentu, zwalczając tzw. ustawy zbożowe ograniczające import zboża. Zasada przewagi komparatywnej D. Ricarda obecnie ma wiele różnorodnych zastosowań, gdyż nie tylko poszczególni producenci, ale i całe kraje mogą zyskać dzięki specjalizacji i wymianie. Zgodnie z tą zasadą każdy kraj powinien wytwarzać to dobro, w przypadku, którego jego koszt alternatywny jest niższy. W rzeczywistym świecie, w którym żyją miliardy ludzi, stosowanie w praktyce tej zasady nie jest tak proste, jak to pokazuje się (w podręcznikach akademickich) na przykładzie dwóch producentów dóbr, gdyż wolne społeczeństwa rozdzielają zasoby, wykorzystując przy tym rynkowe siły popytu i podaży.

D. Ricardo wypowiadał się też na temat pieniądza i inflacji. Stwierdzał, że inflacja jest zawsze zjawiskiem pieniężnym, co oznacza, że zajął stanowisko podobne do monetarystów (w tym M. Friedmana). Ponadto wniósł istotny wkład

<sup>20</sup> D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1957, s. 75–77.

<sup>21</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 145.

do teorii ekonomii, w tym do: metodologii badań, teorii wartości, handlu międzynarodowego, finansów publicznych, malejących przychodów i renty.

W kształtowaniu doktryny szkoły klasycznej istotną rolę odegrali także **T.R. Malthus** i **J.B. Say**. **Tomasz R. Malthus** sformułował następujące słynne prawo ludności: „Ludność – w razie braku przeszkód – wzrasta w postępie geometrycznym, a środki utrzymania wzrastają jedynie w postępie arytmetycznym”. Natomiast **J.B. Say** sformułował prawo rynków: „Podaż stwarza własny popyt”<sup>22</sup>.

## 1.4. Upadek ekonomii klasycznej

W latach 30. XIX wieku wystąpiły liczne zjawiska wskazujące na schyłek szkoły klasycznej. Wśród nich można wymienić następujące: w Anglii zauważono niezgodność między doktryną ricardiańską a praktyką gospodarczą; wystąpił jednocześnie wzrost liczby ludności, produkcji środków utrzymania i realnego dochodu, co podważyło wywody Ricarda na temat renty i prawa ludności Malthusa; zachodzący postęp techniczny zakwestionował ogólne prawo zmniejszającej się korzyści i stopy zysku, wystąpiły nowe zjawiska (kryzysy), które przeczyły prawu rynków Say’a, w badaniu nowych zjawisk zachodzących w rzeczywistości gospodarczej ricardiańska dedukcja okazała się już nie wystarczającą. W tej sytuacji wykładowcy uczelni podjęli krytykę ricardiańskiej teorii wartości opartej na pracy. Dzieje szkoły klasycznej zamknął **James Mill**.

Prekursorem nowej szkoły w myśli ekonomicznej, a mianowicie **szkoły neoklasycznej** był jego syn **John Stuard Mill** (1806–1873). Jego *Zasady ekonomii politycznej z niektórymi zastosowaniami do filozofii społecznej* (1848) były przez pół wieku cenionym podręcznikiem ekonomii. J.S. Mill był przede wszystkim filozofem społecznym, pochłoniętym ideą poprawy losu jednostki w społeczeństwie, a także reformatorem społecznym i klasycznym liberałem. „Jego ekonomia jest najbardziej dojrzałym ujęciem stanowiska klasycznego i początkiem nowego okresu w rozwoju myśli ekonomicznej”<sup>23</sup>. Wprowadził on oryginalną metodę indukcji eliminacyjnej (*System logiki*, 1843), a także rozwinął teorię handlu zagranicznego, zwłaszcza ricardiańską teorię kosztów komparatywnych (te osiągnięcia pokazał w: *Szkice o pewnych nie rozwiniętych kwestiach ekonomii politycznej*, 1844). W swoich badaniach zajął się kwestią podziału zysku w handlu zagranicznym, wprowadzając kryterium siły i elastyczności popytu. Według niego gra popytu i podaży wyznacza cenę wymiany towarów w handlu zagranicznym. Opoowiadał się też za interwencją państwa. Wskazywał na znaczenie pieniądza w wymianie oraz tego skutki. Stwierdzał, że wymiana z użyciem pieniądza rozdziela akt wymiany na dwa procesy, a brak zaufania między stronami wprowadza wiele niepewności do procesu wymiany. Może to rodzić nadprodukcję i zjawiska cyklu gospodarczego. „Jego teoria pieniądza stworzyła możliwość sformułowania psychologicznej teorii cykli koniunkturalnych”<sup>24</sup>. Wypowiadał się także o przedmiocie

<sup>22</sup> Szerzej na ten temat w: *ibidem*, s. 121–124 i 157–161 oraz W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 1998, s. 174–180.

<sup>23</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 167.

<sup>24</sup> *ibidem*, s. 194.

i metodzie nauki ekonomii. Uważał, że ekonomia to nauka abstrakcyjna, która może eksperymentować tylko w wąskim zakresie i dla weryfikacji ogólnych twierdzeń, wyprowadzanych hipotetycznie z przesłanek, musi się posługiwać indukcją (tj. gromadzić fakty z obserwacji życia). Ponadto słusznie stwierdził, że ekonomia może być doradcą w kwestiach gospodarczych, pod warunkiem, że dobrze będzie się orientować w innych naukach i aktualnych zjawiskach społecznych, politycznych i kulturowych. Uważał, że ekonomia ma informować o prawach produkcji i podziału bogactwa. Punktem wyjścia jego rozważań była koncepcja *homo oeconomicus*. Chodziło w niej o człowieka jako jednostkę społeczną, która realizuje chęć pozyskania bogactwa i korzystania z przyjemności w trudnej rzeczywistości. W swojej teorii wartości tworzenie i podział traktuje on inaczej niż Smith i Ricardo, a mianowicie: nie jako spójną całość, ale odrębnie. Twierdził też, że prawa rządzące produkcją opierają się na obiektywnych prawach przyrody i wymykają się spod ludzkiej kontroli, natomiast procesy podziału są związane z układem instytucji społecznych i można je modyfikować. Teorię wartości przeniósł do wymiany. Zrezygnował z oparcia teorii wartości na pracy i swoją teorię wartości oparł na koszcie produkcji. Zaniechał też ricardiańskiego poszukiwania wartości absolutnej, uważając, że celem teorii wartości jest wyjaśnienie relacji cen. Wyróżnił wartość naturalną i uważał, że wynika ona z rzadkości dobra i kosztu jego wytworzenia. Analizując kształtowanie się wartości rynkowej wskazywał na rolę popytu i podaży. Wprowadził do ekonomii pojęcia statyki i dynamiki. Był obrońcą liberalizmu, ale sceptycznie wypowiadał się o demokracji, jeśli ma się ona przerodzić w dyktaturę prymitywnej większości. Wypowiadał się też na temat socjalizmu, jako ustroju możliwego do zbudowania drogą ewolucji w dalekiej przyszłości, poprzez rozwój spółdzielczości pracy i uspołecznienie kapitału<sup>25</sup>. Wniósł on trwały i znaczący wkład do teorii ekonomii.

## 1.5. Karol Marks

**K. Marks** (1818–1883) był przede wszystkim filozofem. Uważał, że jego zadaniem nie jest tylko analizowanie, ale i wspieranie w społeczeństwie pożądanych zmian. Tym, co go zasadniczo różniło od ekonomistów klasycznych, było opowiedzenie się nie za małymi zmianami w społeczeństwie i gospodarce, ale za fundamentalną rewolucją. „Ponieważ w szerokim odczuciu Marks kojarzy się z ekonomicznymi systemami socjalizmu i komunizmu, ludzie często zakładają, że pisał on o tych systemach. Nic nie może być bardziej dalekie od prawdy! Marks badał to, co nazwał kapitalizmem – jego najważniejsze dzieło zatytułowane *Das Kapital* (*Kapitał*). W całej obszernej literaturze autorstwa Marksa i współpracującego z nim F. Engelsa (1820–1895) mało jest odwołań do wizji, w jaki sposób ma być zorganizowana gospodarka socjalistyczna czy komunistyczna, poza krótką listą cech charakteryzujących istotę komunizmu, która ukazała się w *Manifeście komunistycznym* (1848)”<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> W. Stankiewicz, *op. cit.*, s. 180–188.

<sup>26</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 197.

Podczas gdy ekonomiści klasyczni skupiali swoją uwagę na równowadze statycznej gospodarki, Marksa interesował dynamiczny proces zmian. Celem jego badań było zbudowanie teorii tłumaczącej prawa rozwoju społeczeństw, głównie kapitalizmu przy zastosowaniu własnej teorii – materializmu dialektycznego. Marks zrewolucjonizował sposób myślenia w naukach społecznych. Zastosował nową metodę analizy zjawisk społeczno-ekonomicznych. Polegało to na połączeniu analizy ekonomicznej z elementami filozoficznymi i socjologicznymi, wykorzystaniu heglowskiej filozofii, francuskiej myśli socjalistycznej i klasycznej ekonomii polityczną. Zastosowanie tej metody analizy powoduje, że ocena jego wkładu w teorię ekonomii jest niezwykle trudna. Celem tej analizy było wyrozumienie praw ruchu kapitalizmu przy zastosowaniu własnej teorii – materializmu dialektycznego.

Dialektyka Hegla przeniesiona na grunt materializmu okazała się niezwykle przydatna do poznawania przemian historycznych, gdyż jako metoda pozwala na dynamiczne ujmowanie zjawisk, sprzeczności (teza o jedności i walce przeciwieństw) oraz na przechodzenie od powolnych zmian ilościowych do gwałtownych jakościowych (rewolucje społeczne). Dialektyka występuje u Marksa w dwóch postaciach, jako: materializm dialektyczny (będący światopoglądem i nauczaniem o prawach rozwoju przyrody i społeczeństwa) oraz materializm historyczny, który jest doktryną rozwoju społeczeństwa.

Marks, będąc krytycznie nastawiony do kapitalizmu, poszukiwał w tym systemie sprzeczności między dynamicznymi siłami wytwórczymi a statycznymi stosunkami produkcji, które miały doprowadzić do upadku kapitalizmu i wyłonienia się nowego porządku ekonomicznego. Mimo wykorzystania, w swojej analizie, wielu aspektów D. Ricarda teorii wartości opartej na pracy, doszedł w swoich rozważaniach do wniosków różniących się od wniosków analizy klasycznej, a mianowicie teorię wartości opartej na pracy wykorzystał do wyjaśnienia czynników określających względne ceny oraz pokazania, że w kapitalizmie proletariat jest eksploatowany. Na uwagę zasługuje jego teoria wartości opartej na pracy, wartości dodatkowej i schematy reprodukcji. Marksowski opis praw ruchu kapitalizmu, w tym takich zjawisk jak: rezerwowa armia bezrobotnych, spadająca stopa zysku, nieuniknione występowanie kryzysów koniunkturalnych, koncentracja i centralizacja kapitału, mimo że jest pozbawiony technicznej analizy teoretycznej i zawiera wiele uogólnień, przedstawia kapitalizm jako dynamiczny i podlegający zmianom system ekonomiczny. Na uwagę i pogłębione badania, przez współczesnych ekonomistów, zasługuje niewątpliwie marksowska analiza kryzysów koniunkturalnych, koncentracja i centralizacja kapitału<sup>27</sup>.

## 1.6. Neoklasyczna myśl ekonomiczna – podstawy analizy marginalnej

Ten nurt pojawił się w latach 70. XIX wieku. Doniosłą rolę w powstaniu **analizy marginalnej** odegrali, jako pierwsi: **W.S. Jevons** (1835–1882), **C. Menger** (1840–

<sup>27</sup> *Ibidem*, s. 197–231.

1921), **L. Walras** (1834–1910). Prace tych autorów stały się początkiem **neoklasycznej myśli ekonomicznej**. Natomiast **Alfred Marshall** (1842–1924) opublikował zastosowanie analizy marginalnej w teorii ekonomii dopiero w 1890 roku, chociaż myśli te nurtowały go już pod koniec lat 60. XIX. Za najważniejszych przedstawicieli neoklasycznej myśli ekonomicznej uważa się L. Walrasa i A. Marshalla. Zalicza się ich do tych ekonomistów, którzy stworzyli podstawy nowoczesnej ekonomii neoklasycznej. Ponadto przypisuje się im ojcostwo ortodoksyjnej teorii mikroekonomicznej.

„Wkład **L. Walrasa** polega na wymodelowaniu systemu ogólnej równowagi w sposób formalny”<sup>28</sup>. Zaprezentowany przez Walrasa model równowagi ogólnej, mimo że nie dostarczył wielu ważnych informacji o funkcjonowaniu rynku, mógł służyć za podstawę do dalszych rozwinięć teoretycznych. Przede wszystkim jest to model wymiany oraz teoria bez empirycznego zastosowania. Walras nie podjął żadnej próby empirycznej weryfikacji swojego modelu. Traktował swoją „czystą” teorię jako narzędzie do stosowania w formułowaniu polityki gospodarczej. Dowodził, że optymalna alokacja zasobów ma miejsce w warunkach doskonałej konkurencji i państwo, drogą legislacyjną, powinno dążyć do tworzenia doskonale konkurencyjnych rynków.

Prekursorem teorii równowagi ogólnej był **A. Cournot** (1801–1877), który m.in. dowiódł, że zyski osiągają swoje maksimum, gdy koszt krańcowy zrównuje się z krańcowym przychodem.

Czołową postacią ekonomii neoklasycznej jest **A. Marshall** (główne jego dzieło *Zasady ekonomiki*), którego dorobek jest ciągle podstawą początkowego nauczania ortodoksyjnej teorii ekonomii w uniwersytetach. A. Marshall uważał się za kontynuatora dorobku A. Smitha, D. Ricarda i J.S. Milla. Przedmiot ekonomii traktował szerzej niż W.S. Jevons, C. Menger i L. Walras. Jego najgłębszą nadzieją było, ażeby konstruowane przez niego instrumenty analityczne pozwoliły wykrywać przyczyny ubóstwa i w końcu znajdować sposoby przeciwdziałania im. Szczerze wierzył w możliwość istotnego podniesienia standardu życia klas pracujących. Nie godził się z myślą, że można oddzielać elementy normatywne i pozytywne ekonomii. Uważał za bezprzedmiotowe marnowanie czasu na przekonywanie o potrzebie jednolitej metodologii dla ekonomii. Twierdził, że różne metodologie należy traktować jako komplementarne, a nie wzajemnie wykluczające się. Uważał też za bezprzedmiotowe kontrowersje wokół problemu, czy ceny są wyznaczone wyłącznie przez popyt, czy podaź. Wskazywał, że ceny są wynikiem szerokiego zestawu złożonych i wzajemnie na siebie oddziałujących sił oraz, że wartości krańcowe, czy to po stronie użyteczności, czy po stronie kosztu, nie wyznaczają cen. Według niego użyteczność, koszt i cena wzajemnie wyznaczają swoje wartości i nie istnieją żadne proste łańcuchy przyczynowe. Twierdził, że ekonomiści klasyczni zasadniczo mieli rację, kładąc nacisk na znaczenie kosztu i podaży.

A. Marshall wniósł wkład niemal do każdej części teorii mikroekonomicznej, między innymi jego wkładem do teorii popytu było jasne sformułowanie kon-

<sup>28</sup> *Ibidem*, s. 290.

cepcji cenowej elastyczności popytu. Wysłunięta przez niego, po raz pierwszy, koncepcja nadwyżki konsumentów jest do dziś dyskutowana w literaturze ekonomiki dobrobytu. „Jedną wielką słabością systemu Marshalla było to, że nie zbadał czynników określających poziom dochodu i zatrudnienia. Ale, gdy w latach trzydziestych analizę tych problemów podjął John M. Keynes, to sformułował ją w marshallowskich ramach analizy podaży-popytowej z zastosowaniem do zmiennych agregatowych”<sup>29</sup>.

Oceniając wkład pierwszych trzech przedstawicieli, którymi są Jevons, Menger i Walras zauważa się, że zakładali oni mierzalność użyteczności. Twierdzili, że wysokie koszty poniesione dla wytworzenia danego dobra nie muszą prowadzić do wysokich cen, gdyż zgodnie z teorią użyteczności krańcowej, wartość zależy od użyteczności, czyli zapotrzebowania na dobro. W swoich modelach zakładali zazwyczaj, że podaż jest dana i problem alokacji zasobów polega jedynie na dzieleniu określonej wielkości zasobów między alternatywne zastosowania. H. Landreth i D.C. Colander za istotny wkład Jevonsa, Mengera i Walrasa do teorii ekonomicznej uważają:

1. Położenie przez nich nacisku na użyteczność krańcową i rolę popytu oraz spowodowanie, że późniejsi ekonomiści poświęcali więcej uwagi tej stronie teorii wartości;
2. Stosowana przez nich analiza marginalna w przyszłości objęła nie tylko stronę popytu gospodarstwa domowego i podaży przedsiębiorstwa, ale została rozszerzona na badania popytu przedsiębiorstwa na czynniki wytwórcze;
3. Zastosowanie przez nich, w badaniach ekonomicznych, matematyki przyczyniło się do szerokiego stosowania modeli matematycznych w ekonomii;
4. Model ogólnej równowagi Walrasa odegrał pionierską rolę w rozeznaniu współzależności sektorów gospodarki rynkowej i stworzeniu podstaw dla dalszych prac teoretycznych;
5. Zastosowanie statystyki wskazało na możliwości testowania teorii przy wykorzystaniu technik ekonometrycznych<sup>30</sup>.

Uczniem L. Walrasa był **V. Pareto** (1848–1923). Zajmował się on problematyką teorii ogólnej równowagi. Uzupełnił koncepcje Walrasa i rozszerzył analizę na implikacje różnych rodzajów polityki, z punktu widzenia dobrobytu społecznego. W tej kwestii wypowiedział się następująco: „zmiana alokacji zasobów podnosi poziom dobrobytu, jeżeli poprawa sytuacji materialnej jednej osoby nie jest połączona z pogorszeniem sytuacji innej osoby”<sup>31</sup>.

Zagadnienia istnienia i stabilności równowagi absorbowwały ekonomistów aż do końca lat 50. XX wieku. Wykazali oni m.in., że nawet w przypadku, gdy rozwiązanie rynkowe doprowadzi do równowagi może istnieć bardziej pożądana równowaga, czyli możliwe są różne wartości ostatecznej równowagi<sup>32</sup>.

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 340.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 254.

<sup>31</sup> *Ibidem*, s. 306.

<sup>32</sup> *Ibidem*, s. 303–304.

## 1.7. Ekonomia neoklasyczna — rozwinięcie analizy marginalnej

Druga generacja marginalistów dopracowała się elementów teorii podziału opartej na krańcowej produktywności. Najważniejszymi wśród tych autorów byli: **F. von Wieser** (1851–1826), **E. von Böhm-Bawerk** (1851–1914), **J.B. Clark** (1847–1938), **K. Wicksell** (1851–1926), **P.H. Wicksteed** (1844–1927) i **F.Y. Edgeworth** (1845–1926). **K. Wicksell** był niezależnym odkrywcą teorii produktywności krańcowej. Wsunął on pewne sugestie wyjaśniające kształt długookresowej krzywej kosztów przeciętnych, ale tych kwestii nie rozumiano w pełni, aż do lat trzydziestych. **J.B. Clark** odkrył i rozwinął koncepcje użyteczności krańcowej i produktywności krańcowej. Głosił, że podział dochodu, wynikający z doskonałej konkurencyjności rynków, jest etycznie właściwym, wynagradza czynniki wytwórcze odpowiednio do ich ekonomicznego wkładu do produktu społecznego. Jego zdaniem teorie wyzysku i niezasłużonych dochodów są naiwne, ponieważ nie rozumieją działania sił rynkowych w gospodarce. Rozwój analizy krańcowej produktywności zachwiał dawną klasyczną teorią podziału. J.B. Clark usiłował wyciągnąć z teorii krańcowej produktywności wnioski etyczne. Inni wykorzystywali ją do tłumaczenia depresji. Krytykowali ją z wielu względów. Przede wszystkim, dlatego, że nie można wyodrębnić w konkretnej postaci rozłącznych produktów pracy i kapitału. Niektórzy spośród wczesnych autorów teorii krańcowej produktywności (szczególnie E. Böhm-Bawerk) dostrzegali, że analiza produktywności krańcowej nie tłumaczy przychodów, znanych jako zyski i procent. Wsunięto szereg teorii zysków, które prowadziły do wniosku, że zyski wywodzą się z siły monopolu, albo z przejściowych stanów nierównowagi na doskonale konkurencyjnych rynkach. Znamiennym jest stwierdzenie **I. Fishera**, że stopa procentowa jest ceną, jaką jednostki są gotowe płacić za to, aby uzyskać dochód dzisiaj, a nie dopiero w przyszłości. Oczekiwaną stopę zysku od inwestycji Fisher nazwał krańcową stopą przychodu ponad kosztami. Jest ona analogiczna do koncepcji krańcowej efektywności kapitału J.M. Keynesa. Teorie kapitału i procentu, jak wiadomo, pozostały do dzisiaj przedmiotem kontrowersji.

## 1.8. Heterodoksyjna myśl ekonomiczna — wczesna krytyka ekonomii neoklasycznej oraz rozwój nowoczesnej heterodoksyjnej myśli ekonomicznej

Za **heterodoksyjne** uważa się te idee, które są odrzucone przez panującą opinię i pozostają poza głównym nurtem myśli ekonomicznej. Historia myśli ekonomicznej pokazuje, że to, co jest heterodoksją w jednym okresie, może znaleźć się w głównym nurcie w innym okresie. „Na przykład, na to, aby pogląd, iż kapitalizm rodzi od wewnątrz fluktuacje poziomu działalności gospodarczej, znalazł swą drogę do ortodoksji pod postacią teorii keynesowskiej, trzeba było prawie stu lat”<sup>33</sup>. Poza tym nie ma gwarancji, że teoria głównego nurtu to najlepsza teoria, gdyż przeprowadzenie dowodu empirycznego jest bardzo często trudne,

<sup>33</sup> *Ibidem*, s. 343–344.

a nawet i niemożliwe. Z tych względów znajomość poglądów głównych grup myślicieli heterodoksyjnych jest niezbędna. Wśród nich na zainteresowanie zasługują: wczesne krytyki ekonomii neoklasycznej, czyli niemiecka szkoła historyczna i amerykański instytucjonalizm, poglądy autorów dotyczące podstaw teoretycznych gospodarek socjalistycznych, rozważania J.A. Schumpetera nad przyszłością kapitalizmu, a także rozwój nowoczesnej heterodoksyjnej myśli ekonomicznej.

### 1.8.1. Wczesna krytyka ekonomii neoklasycznej

Reprezentanci **niemieckiej starszej szkoły historycznej to: F. List** (1789–1846), **W. Roscher** (1817–1894), **B. Hildebrand** (1812–1878) i **K. Knies** (1821–1898), a **młodszej G. Smoller** (1838–1917). Natomiast reprezentantami **amerykańskiego instytucjonalizmu** byli: **T. Veblen** (1857–1929), **W.C. Mitchell** (1874–1948), **J.R. Commons** (1862–1945).

Wcześni krytycy ekonomii neoklasycznej, tj. **niemiecka szkoła historyczna** i **amerykański instytucjonalizm**, odrzucali pogląd ekonomistów ortodoksyjnych, że w gospodarce rynkowej panuje harmonia i dlatego leseferyzm jest właściwą polityką państwa. Opowiadali się za ochroną rozwijających się krajowych gałęzi przemysłu i większą, w porównaniu z ekonomistami ortodoksyjnymi, interwencją państwa w rynek.

**Niemiecka szkoła historyczna** występowała przeciwko abstrakcyjnemu teoretyzowaniu szkoły austriackiej i pogładowi szkoły klasycznej, że jej teorie można stosować w polityce gospodarczej, zarówno w krajach mniej rozwiniętych (takim krajem były wtedy Niemcy), jak i w uprzemysłowionych (w Anglii).

Mimo, że myśl heterodoksyjna nie zastąpiła ortodoksyjnej myśli ekonomicznej, to nie skończyła się wraz z wczesną krytyką teorii ortodoksyjnej. Wiele zmian w polityce, zalecanych przez nieortodoksyjnych ekonomistów, zostało wprowadzone w życie w ciągu XX wieku. Na przykład **Hobson** i inni reformatorzy wpłynęli na brytyjską politykę socjalną, a idee amerykańskich instytucjonalistów znalazły urzeczywistnienie w „Nowym Ładzie”.

Poglądy autorów dotyczące **podstaw teoretycznych gospodarek socjalistycznych** kształtowały się w myśli ekonomicznej już na przełomie XVIII i XIX wieku [**R. Owen** (1771–1858), **Ch. Fourier** (1772–1837), **I.C.L. Sismonde**, znany obecnie jako **Sismondi** (1773–1842)]. Pojęcia socjalizm używał już **L. Blanc** (1811–1882). **Według niego socjalizm to taki system, w którym wszystkie jednostki mają pracę zapewniającą im słuszną płacę. „To Blanc ukuł zdanie: od każdego według jego zdolności, każdemu według jego potrzeb”<sup>34</sup>**. Socjalistyczna myśl ekonomiczna stanowiła reakcję na ułomności kapitalizmu. Większość socjalistów, zarówno utopijnych jak i marksowskich, koncentrowała się na analizie wad kapitalizmu. Natomiast dopiero na początku XX wieku dyskusję wzbudziły tak istotne kwestie, jak: czy socjalizm jest zdolny do racjonalnej alokacji zasobów oraz czy socjalizm i wolność dają się z sobą pogodzić? Tę dyskusję wywołał **L. von Mises** stwierdzeniem, że socjalizm nie potrafi dokonywać alokacji zasobów w sposób efektywny. Stanowisko to podtrzymał **F. von Hayek** i dodał, że

<sup>34</sup> *Ibidem*, s. 387.

socjalizm jest nie do pogodzenia z wolnością ekonomiczną i polityczną. Debata nad tym problemem była prowadzona w ramach teorii neoklasycznej oraz na szczeblu ogólniejszym w naukach społecznych. W tę dyskusję nad socjalizmem rynkowym włączył się polski ekonomista O. Lange<sup>35</sup>, udowadniając (przy wykorzystaniu autorskiego modelu matematycznego), że w socjalizmie jest możliwa efektywna alokacja zasobów. Skutkiem tego, ostateczna debata wprawdzie wykazała, na modelu neoklasycznym, że socjalizm jest zdolny do efektywnej alokacji zasobów, ale też wskazała na ograniczenia tego modelu, co nie sprzyja ostatecznym rozstrzygnięciom i powoduje, że dyskusja dotycząca tych kwestii trwa nadal i na różnych płaszczyznach. Niektórzy twierdzą, że wolność jest możliwa jedynie w socjalizmie, inni, że w kapitalizmie, a także, że jest możliwa konwergencja między socjalizmem i kapitalizmem.

Wiele do tej dyskusji wniósł **J. Schumpeter** (1883–1950). Najbardziej znane w Polsce jego książki to: *Teoria rozwoju gospodarczego* (Warszawa 1960) i *Kapitalizm, socjalizm, demokracja* (1942). Przewidywał on upadek kapitalizmu w wyniku odniesionego przez ten system sukcesu, a nie jak przepowiadał Marks w wyniku jego sprzeczności. Spodziewał się, że na skutek swojego sukcesu kapitalizm stanie w miejscu. Podstawowe przyczyny tego, to upadek przedsiębiorcy oraz rosnąca rola intelektualisty, wraz ze wzrostem obfitości dóbr w społeczeństwie. Według niego upadek kapitalizmu będzie przebiegał następująco. Wielkie przedsiębiorstwo stanie się wkrótce nieskore do ryzyka i ostrożne, a o jego prowadzeniu nie będą decydować innowacyjni przedsiębiorcy, lecz biurokratyczne zarządy. Następnie zbiurokratyzowane giganty wyeliminują przedsiębiorców i zastąpią ich przez „przezornych” menedżerów. Wraz z zastąpieniem przedsiębiorców przez wynajętych menedżerów własność wielkich korporacji przekształci się we własność anonimową. Z chwilą, gdy firmy giganty wyeliminują liczne drobne przedsiębiorstwa (prowadzone przez ich właścicieli) zniknie w dużej części polityczne poparcie dla kapitalizmu. Co więcej, sukces kapitalizmu zniszczy dawną koncepcję prywatnej własności i gotowość do walki o nią. Płatny menedżer i akcjonariusze nie będą już stawać w obronie pojęcia prywatnej własności. Taki stosunek zapanuje również wśród klasy robotniczej i w szerokich kręgach społeczeństwa. Sukces kapitalizmu pozwoli intelektualistom żyć z owoców systemu, ale jednocześnie krytykować go. Oni zradykalizują ruch robotniczy i chociaż nie będą ubiegać się o stanowiska państwowe, będą pracować dla polityków i doradzać im. W pewnych okolicznościach staną się częścią biurokracji rządowej i wraz z szybkim wzrostem komunikacji masowej będą w stanie rozpowszechniać, w całym społeczeństwie, niezadowolone i niechęć do instytucji kapitalistycznych. Wraz z „wyparowaniem substancji własności” i końcem przedsiębiorcy zniknie w gospodarce dynamiczny element będący czynnikiem jej wzrostu. Jednak socjalizm ze swoimi biurokratami nie będzie w stanie osiągnąć dynamicznego rozkwitu wcześniejszego kapitalizmu. W debatach nad przyszło-

<sup>35</sup> Istotne prace O. Langego wydane w Polsce: O. Lange, *Ekonomia polityczna*, t. 1, wyd. 2, Warszawa 1961; *idem*, *Teoria reprodukcji i akumulacji*, Warszawa 1961; *idem*, *Wstęp do ekonometrii*, wyd. 2, Warszawa 1961; *idem*, *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930–1960*, Warszawa 1961.

ścią kapitalizmu rozważa się też możliwości konwergencji między kapitalizmem a socjalizmem<sup>36</sup>.

### 1.8.2. Rozwój nowoczesnej heterodoksyjnej myśli ekonomicznej

**Współczesna myśl heterodoksyjna** jest bardzo różnorodna. „Nowocześni autorzy heterodoksyjni tworzą, z grubsza, sześć szkół. Są to: **radykałowie, instytucjonalści, postkeynesiści, zwolennicy teorii wyboru publicznego, neoaustracy i ekonomiści eksperymentalni**. Pierwsze pięć szkół reprezentuje „**tradycyjną heterodoksję**”, różniąc się od głównego nurtu w sprawach polityki, założeń i (często) metodologii. Członkowie szóstej grupy, **ekonomiści eksperymentalni**, nie różnią się od ekonomistów ortodoksyjnych w sprawach polityki, ale są heterodoksyjni w sposób bardziej fundamentalny pod względem metodologicznym”<sup>37</sup>.

#### 1.8.2.1. Radykałowie

**Współczesna ekonomia radykalna** (przedstawicielami są: **D. Gordon, A. Shaikh, S. Bowles, H. Gintis**) wywodzi swoje początki z analizy poglądów K. Marksa. Na przełomie lat 60.–70. XX wieku, autorzy tu zaliczani rozszerzyli ekonomiczną analizę marksowską i wyszli poza nią. Pomimo różnorodności poglądów, autorów zaliczanych do tej szkoły wiążą idee, w czym nie ma racji ekonomia neoklasyczna i rynkowa. Ich podstawowe poglądy można ująć następująco:

1. Uważają, że ważniejsze problemy socjoekonomiczne można rozwiązać tylko przez radykalną restrukturyzację naszego społeczeństwa. Twierdzą m.in., że nędza, alienacja robotników, niszczenie środowiska i imperializm wywodzą się z normalnego funkcjonowania kapitalizmu;
2. Dowodzą, że istnieją poważne niespójności między teorią neoklasyczną i doświadczeniami realnego świata;
3. Postrzegają społeczeństwo jako zintegrowany system społeczny istniejący w konkretnych warunkach historycznych. Sądzą, że ekonomia głównego nurtu akceptuje istniejące instytucje, jak na przykład rynek, jako dane i nie bierze pod uwagę propozycji zmian tych instytucji.

Zdaniem **E. Applenbauma** radykałowie są zainteresowani końcem, a nie ratowaniem kapitalizmu monopolistycznego i zastąpieniem go przez społeczeństwo socjalistyczne, oparte na uspołecznionym planowaniu i egalitarnej redystrybucji dochodu i majątku. Ponadto są przekonani, że problemy społeczeństwa zachodniego są nieuniknionymi konsekwencjami kapitalistycznej struktury instytucjonalnej. Większość radykałów uważa, że sprzeczności wewnętrzne kapitalizmu doprowadzą w końcu do jego upadku, jakkolwiek proces ten jest opóźniony przez represyjne państwo, służące interesom kapitalistów.

Wprawdzie od połowy lat 70. XX wieku rola radykałów zmniejszyła się w głównym nurcie debaty ekonomicznej, ale niektóre ich poglądy wpłynęły na główny nurt debaty. Do tego typu poglądów należy chociażby wciąż otwarta kwestia korzyści, jakie społeczeństwo odnosi z kształcenia. Na przykład **S. Bowles** i **H. Gin-**

<sup>36</sup> J.A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa 1995, s. 166–181.

<sup>37</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 407.

tis stwierdzili, że szkolnictwo niekoniecznie powiększa dobrobyt społeczny i wysunęli hipotezę, że wyższe zarobki osób wykształconych są niekiedy przychodem z tytułu dopuszczenia ich do monopolu, a nie, jak to utrzymuje główny nurt ekonomii, że jednostki inwestujące w kształcenie otrzymują z tego przychód w postaci wyższych zarobków w przyszłości. Natomiast dzięki radykałowi **M. Piore** dualny rynek siły roboczej (rynek ograniczony strukturalnie) stał się częścią składową głównego nurtu analizy keynesowskiej. Jego zdaniem traktowanie rynku siły roboczej przez neoklasyków jako rynku konkurencyjnego nie odpowiada rzeczywistości. Radykałowie wypowiedzieli się też w kwestii przyczyn bankructwa tzw. gospodarek socjalistycznych następująco: „tak zwane kraje socjalistyczne Europy Wschodniej w rzeczywistości nie próbowały realizować prawdziwego socjalizmu, a ich gospodarki zostały obalone przez wpływy kapitalistyczne i przez jednostki, które straciły z oczu ideały socjalistyczne”<sup>38</sup>.

### 1.8.2.2. Instytucjonalności

**Instytucjonalności**, jako heterodoksyjna amerykańska szkoła myśli ekonomicznej, ma swoją długą historię. Pojawiła się już na początku XX wieku (lata 20.–30. XX wieku, to główny okres rozwoju tego nurtu) i obejmuje zarówno ekonomistów będących kontynuatorami poglądów **wczesnych instytucjonalistów** (tzn. **T. Veblena**, **W. C. Mitchella** i **J. R. Commonsa**), zaliczanych do tzw. **tradycyjnej ekonomii instytucjonalnej**, jak i tych, których nazywa się **quasi instytucjonalistami**, gdyż ich idee są podobne do idei instytucjonalistów oraz **neoinstytucjonalistami** (są to ekonomiści piszący w neoklasycznej tradycji teorii wyboru, ale twierdzący, że instytucje należy lepiej zintegrować z bieżącą praktyką, niż ma to obecnie miejsce).

**Tradycyjni ekonomiści instytucjonalni** (po II wojnie światowej liderami myśli instytucjonalistycznej w Ameryce byli: **A. Gruchy**, **W. Peterson**, **C. Ayres**) „dowodzą, że wzajemne oddziaływanie na siebie czynników ekonomicznych, kulturowych i socjologicznych jest nazbyt wielkie, ażeby dopuścić do wyizolowanego skupienia się na czynnikach ekonomicznych, co stanowi główny temat dużej części nowoczesnej myśli ekonomicznej”<sup>39</sup>.

**Quasi-instytucjonalności** to: **J.A. Schumpeter**, **G. Myrdal** i **J. Galbraith**. Podstawowym elementem heterodoksji **Schumpetera** był jego brak zainteresowania równowagą, będącą głównym problemem teorii neoklasycznej. Zajmował się on dynamicznymi aspektami teorii, a zwłaszcza przedsiębiorcą, będącym kluczową postacią w jego analizie (daje temu wyraz głównie w *Teorii rozwoju gospodarczego*, 1912 i *Business Cycles*, 1939). Schumpeter nie wykształcił żadnej szkoły, ale skupienie przez niego uwagi na działalności przedsiębiorczej znalazło kontynuację w pracach I.M. Kirznera, H. Leibenstein i M. Cassona.

Drugim **quasi-instytucjonalistą** był **G. Myrdal (1898–1987)**, **noblista o wybitnych** heterodoksyjnych poglądach. Studiował problemy polityki gospodarczej w całym świecie. Miał krytyczny stosunek do ortodoksyjnej teorii ekonomii. Głównym przedmiotem jego krytyki ortodoksyjnej teorii ekonomicznej były: rola

<sup>38</sup> *Ibidem*, s. 415.

<sup>39</sup> *Ibidem*, s. 416.

sądów wartościujących w teorii, zakres i metodologia teorii oraz jej nachylenie leseferystyczne. Był zdania, że jest niemożliwe całkowite oddzielenie elementów normatywnych od pozytywnych oraz, że ekonomiści powinni być zainteresowani kwestiami polityki, a więc i sądami wartościującymi, które muszą być aktualne i znaczące dla społeczeństwa, w którym żyjemy. Twierdził, że ekonomia jest zdefiniowana przez teorię ortodoksyjną zbyt wąsko i krytykował koncentrowanie się ekonomii na problematyce krótkiego okresu, jeśli chodzi o alokację zasobów i fluktuacje działalności gospodarczej. Interesowały go problemy wzrostu i rozwoju gospodarczego w długim okresie czasu. Jednak prowadzenie tego typu badań jest utrudnione, gdyż ramy i pojęcia analityczne ortodoksyjnej teorii nie nadają się do tego celu. Uważał ortodoksyjne przywiązanie do równowagi za szczególnie nie nadające się do wytłumaczenia zmian ekonomicznych, społecznych i politycznych zachodzących w skali ogólnoswiatowej. Odnosił się krytycznie do założenia ortodoksyjnej teorii, że w systemie istnieje harmonia i, że leseferyzm jest najlepszą polityką dla każdego kraju, bez względu na stadium jego rozwoju gospodarczego. Twierdził, że obecne doświadczenia wskazują na potrzebę planowania makro celów gospodarki i pozostawienia przedsiębiorstwu prywatnemu alokacji zasobów w ramach tego planu. Poza tym, że brak ogólnego planowania przyczynia się do występowania w gospodarce inflacji, bezrobocia i trudności bilansu płatniczego.

Model planowania Myrdala różni się istotnie od planowania indykatywne-go (stosowane w Japonii po II wojnie światowej) i modelu radzieckiej ekonomii. Zakłada on planowanie zmiennych makroekonomicznych, przy minimum biurokracji i decentralizacji decyzji gospodarczych. Myrdal widział też potrzebę rozszerzenia planowania na skalę międzynarodową, aby w przyszłości, stając się globalnym społeczeństwem dobrobytu, owoce rewolucji przemysłowej były dostępne dla wszystkich. Interesował się krajami słabo rozwiniętymi i gospodarką światową. W swoim studium o krajach słabo rozwiniętych (tłumaczenie polskie: *Przeciw nędzy w świecie*, 1970)<sup>40</sup> stwierdził, że ekonomia ortodoksyjna niewiele może pomóc, gdyż zawodzi ona na dwóch polach, a mianowicie daje fałszywe odpowiedzi w zastosowaniu do problematyki handlu zagranicznego krajów rozwijających się oraz okazuje się niezdolna do sformułowania polityki wewnętrznej prowadzącej do wzrostu i rozwoju gospodarczego. Ortodoksyjna teoria ekonomii, jego zdaniem, nie ma zadowalającego wytłumaczenia rozszerzającej się luki, między krajami bogatymi a biednymi pod względem realnego dochodu, ani też nic do zaproponowania dla odwrócenia tej tendencji. Uważał, że modele rozwoju gospodarczego nie potrafią uchwycić złożonych współzależności między czynnikami ekonomicznymi, socjologicznymi, politycznymi i psychologicznymi, które kształtują rozwój gospodarczy. Myrdal nie akceptował też ortodoksyjnego poglądu na inwestycje, głoszącego, że zwiększenie akumulacji kapitału doprowadzi do wzrostu gospodarczego oraz, że pożądany jest nierówny podział dochodu, ponieważ oznaczać to będzie większe oszczędności i inwestycje. Uznawał ten po-

<sup>40</sup> G. Myrdal, *Przeciw nędzy na świecie. Zarys światowego programu walki z nędzą*, Warszawa 1975.

gląd na inwestycje za zbyt wąski i twierdził, że skoro w krajach słabo rozwiniętych wydajność pracy jest bardzo niska, z powodu wszystkich nieszczęść towarzyszących ubóstwu, niezbędny jest wzrost konsumpcji klas pracujących, gdyż wzrost konsumpcji przyczyni się do poprawy zdrowia i większej wydajności pracy. Ten wzrost konsumpcji traktuje jako inwestycje w kapitał ludzki. Opowiadał się za koniecznością skończenia z leseferyzmem i podjęcia radykalnego programu planowania na poziomie narodowym i międzynarodowym. Uważał, że kraje biedne, chcąc rozwiązać swoje problemy i podwyższyć dochody na mieszkańca, powinny zacząć od dalekosiężnego planowania narodowego. Wskazówkę tę należało głęboko rozważyć w krajach Europy Środkowo-Wschodniej transformujących, po roku 1990, swoje gospodarki leseferystycznie.

W odróżnieniu od innych **quasi-instytucjonalistów J.K. Galbraith** (ur. 1908 r.), analizując gospodarkę amerykańską, „zajmuje się bardziej tłumaczeniem jej obecnego funkcjonowania niż rozważaniem jej przyszłych losów”<sup>41</sup>. Podstawowe jego książki to: *American Capitalism* (1952), *The Affluent Society* (1958) i *The Industrial State* (1967), tłumaczenie polskie obu książek: *Spółczeństwo dobrobytu; Państwo przemysłowe* (1973)<sup>42</sup>. Podobnie jak inni ekonomiści, tego nurtu, poddaje krytyce ortodoksyjną teorię ekonomiczną i zwraca uwagę na podstawowe jej braki, do których zalicza zbyt wąskie ujmowanie zakresu ekonomii oraz wyciąganie niewłaściwych wniosków z funkcjonowania gospodarki amerykańskiej.

Ogólna analiza poglądów Galbraitha ujawnia pewne sprzeczności. W *American Capitalism* daje on optymistyczną perspektywę przyszłości kapitalizmu. Jego zdaniem, można oczekiwać, że siła „przeciwważąca” będzie prowadzić do efektywności gospodarki. Potęga wielkich korporacji niekoniecznie musi być niepożądana, jeśli znajduje przeciwwagę „w potędze wielkiego detalisty”<sup>43</sup>. Natomiast w *Spółczeństwie dobrobytu* zabrakło już tego optymizmu i Galbraith stwierdza, że chociaż rozwój technologiczny uczynił możliwym rozwiązanie problemów produkcji i rzadkości, to stoimy wobec wielkiego zagrożenia, że staniemy się sługami systemu przemysłowego, zamiast stać się jego panami<sup>44</sup>.

W ramach instytucjonalizmu pewną specyfiką wyróżnia się **neoinstytucjonalizm**. Nazywa się go niekiedy analizą pogoni za rentą (*rent seeking analysis*) lub **neoklasyczną ekonomią polityczną**. Jego zwolennicy utrzymują, że racjonalne jednostki dążą do poprawy swojego materialnego położenia nie tylko w ramach istniejącej struktury instytucjonalnej, ale także poprzez jej zmianę. Ich zdaniem, doskonała konkurencja przegrywa w konkurencji ze strukturami instytucjonalnymi i dlatego powinno się analizować siły wyznaczające strukturę instytucjonalną. Zgodnie z tym, ekonomia neoklasyczna jest nieaktualna, nie z powodu swojego założenia maksymalizacji zysku, ale dlatego, że zakładana przez nią struktura instytucjonalna nie jest strukturą instytucjonalnej równowagi. Według nich, struk-

<sup>41</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 422.

<sup>42</sup> J.K. Galbraith, *Spółczeństwo dobrobytu. Państwo przemysłowe*, Warszawa 1973.

<sup>43</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 423.

<sup>44</sup> J.K. Galbraith, *op. cit.*, s. 369–370.

turą instytucjonalnej równowagi jest taka struktura, w której jednostkom nie opłaca się podejmować dalszych wysiłków w celu jej zmiany.

U podstaw współczesnych badań nad przedsiębiorstwem prowadzonych w ramach modelu neoinstytucjonalnego (m.in. prowadzonych przez **O. Williamsona**) leży zasada, znana jako twierdzenie **R. Coase'a** (z r. 1937)<sup>45</sup>, z której wynika, że kiedy działania podejmowane przez jedną stronę szkodzą drugiej i strony są w stanie negocjować ze sobą bez ponoszenia kosztów, to problem negatywnych efektów zewnętrznych jest rozwiązany efektywnie, niezależnie od tego, czy prawo czyni sprawcę odpowiedzialnym za wyrządzone szkody. Kiedy negocjacje są kosztowne, to zazwyczaj najbardziej efektywne rozwiązanie powstaje wówczas, gdy prawo obciąża kosztami eliminacji szkód tę stronę, która może to zrobić, ponosząc przy tym najniższe koszty. Ta ogólna zasada rzuca światło na różne zagadnienia dotyczące praw własności, między innymi pomaga zrozumieć, dlaczego prawa własności są tak ustalone, by w jak największym stopniu odzwierciedlały porozumienie, do którego ludzie sami by doszli, gdyby mogli swobodnie negocjować, nie ponosząc przy tym kosztów.

### 1.8.2.3. Postkeynesiści

**Postkeynesizm** pojawił się na początku lat 70. XX wieku, kiedy grupa ekonomistów z Ameryki: **S. Weintraub** i **P. Dawidson** oraz z Anglii: **Joan Robinson** i **J. Eatweil** podjęła się wyartykułowania krytyki neokenesowskiego modelu (ekonomistów głównego nurtu) i na zebraniu organizacyjnym w 1974 roku przyjęła nazwę **postkeynesistów**. **Postkeynesiści brytyjscy** (nazywani **neoricardianami**) uważają, że poprawnym podejściem jest powrót do ricardiańskiej teorii produkcji i uzupełnienie jej teorią cyklu koniunkturalnego M. Kaleckiego.

Istnieje wiele modeli matematyczno-ekonomicznych próbujących tłumaczyć cykliczność rozwoju gospodarki kapitalistycznej. Jednym z nich jest już dziś klasyczny model tego typu, którego twórcą był **M. Kalecki**. Kalecki wielokrotnie zmieniał i udoskonalał swój model, nie zmieniając zasadniczej idei modelu. Po raz pierwszy przedstawił go w 1933 roku w książce *Próba teorii koniunktury*. W 1935 roku opublikował go w piśmie *Econometrica*. W 1943 roku ukazała się zmodyfikowana jego wersja w książce *Studies in Economic Dynamic*, a następnie w pracy *Theory of Economic Dynamics*<sup>46</sup>. M. Kalecki jest niesłusznie, przez niektórych, uważany za ucznia J.M. Keynesa, gdyż Keynes pracę pt. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* wydał w 1936 roku. Praca Kaleckiego z 1933 roku wprawdzie zawiera pewne elementy, które występują w teorii Keynesa, ale została opublikowana trzy lata wcześniej niż praca Keynesa, a ponadto wywodzi się z teorii Marksa. Kalecki w swoim modelu przyjął trzy centralne założenia: przedsiębiorstwa kształtują swoje ceny metodą narzutu na koszty, żadne oszczędności nie przekształcają się w wydatki, a zatem poziom produkcji jest wyznaczany przez poziom łącznego popytu (podobnie do keynesowskiego mnożnika), robotnicy wydają 100% swojego dochodu, co oznacza, że ich kraj-

<sup>45</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 429.

<sup>46</sup> W języku polskim praca ta została wydana pt. *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1958.

cowa skłonność do konsumpcji wynosi 100%. Wydatki kapitalistów na inwestycje są arbitralne i nie wykazują związku z poziomem ich zysków, które stanowią oszczędności. Podział dochodu między płace i zyski jest wyznaczany przez siły makroekonomiczne, a nie przez krańcową produktywność<sup>47</sup>.

**Amerykańskie odgałęzienie postkeynesizmu** jest bardziej rozproszone niż brytyjskie. Na przykład **P. Davidson** (ur. 1930 r.) twierdzi, że aby zrozumieć jak funkcjonuje makro gospodarka należy nie tylko zrozumieć rolę pieniądza, ale i to, że ekonomia neoklasyczna niewłaściwie podeszła do jego roli w gospodarce. Z kolei **H. Minsky** (1919–1996) dowodzi, że system finansowy jest jak domek z kart, stale zagrożony upadkiem, czego dowodzą kryzysy finansowe. Postkeynesowska teoria podkreśla wzrost jako ważny aspekt procesu gospodarczego, głosi, że gospodarka znajduje się w „czasie”, podczas gdy ekonomiści głównego nurtu kładli nacisk na problemy statyczne. W dorobku postkeynesowskim widać, że stałym elementem jest niestabilność gospodarki. Poglądy wspólne postkeynesistów można ująć następująco: są oni skłonni popierać interwencję państwa; uważają, że niepewność utrudnia racjonalność jednostki, odrzucają model IS–LM jako wyłącznie teoretyczny i wręcz niemożliwy do wykorzystania w praktyce; uznają wielorakie równowagi i uważają, że niepewność utrudnia modelowanie. Najbardziej są oni znani z popierania polityki dochodów opartej na podatkach TIP (*Tax – Based Income Policies*).

#### 1.8.2.4. Zwolennicy teorii wyboru publicznego

Głównymi przedstawicielami **teorii wyboru publicznego** są: **G. Tullock, J. Buchanan** (noblista z 1986 roku), **R. Tollison**. Analizują oni wybór polityczny, rozumiany jako publiczny. Zgodni są w kwestii, że niedomagania państwa, które nie osiągają dobra społecznego istnieją i na równi z niedomaganiem rynku muszą być włączone do analizy polityki gospodarczej. Centralną ideą tej szkoły jest przekonanie, że jednostki są tak samo racjonalne w swoich wzajemnych relacjach z rządem, jak i w swoich sprawach ekonomicznych. Uważają, że nie istnieje oddzielna makroekonomia. Akceptują teorię podziału opartą na produktywności krańcowej, modyfikowaną przez „pogoń za rentą”. Zdecydowanie przeciwni są interwencji państwa jako formie „pogoni za rentą”. Analiza działań tej szkoły, wyrastająca z pogoni za rentą (*rent seeking*), rozciąga się na główny nurt<sup>48</sup>.

#### 1.8.2.5. Ekonomia austriacka (neoaustriacy)

Uczniowie C. Mengera, E. von Böhm-Bawerka i F. von Wiesera oraz uczniowie ich uczniów wypracowali poglądy szkoły neoaustriackiej (nazywanej też **austriacką**). Główni przedstawiciele tej szkoły to: **M. Rothbard, D. Lavoise, L. Lachmann, I. Kirzner**. Ich poglądy łączy zdecydowany sprzeciw wobec interwencji państwa (z racji, że jest ona pogwałceniem praw jednostki) oraz teza, że czas jest istotnym czynnikiem i analiza ekonomiczna jest procesem, a nie statycznym oddziaływaniem na siebie jednostek. Zgodnie z tą zasadą, traktują konkurencję jako

<sup>47</sup> M. Kalecki, *Próba teorii koniunktury. Dzieła*, Warszawa 1980, t. 1, s. 94–158.

<sup>48</sup> *Regulowana gospodarka rynkowa*, red. U.K. Prasznic, Kraków 2003, s. 13–14, a także H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 409.

proces dynamiczny, który z biegiem czasu eliminuje wysokie zyski. Zakładają, że jednostki działają w zmieniających się warunkach, w których informacja jest ograniczona i przyszłość nieznaną. Ich zdaniem, najbardziej interesująca analiza wywodzi się nie ze studiowania równowagi jako takiej, ale procesu poszukiwania przez jednostki (przedsiębiorców) drogi do niej, czyli poszukiwania tego, co ekonomia klasyczna nazywa nierównowagą. Kluczowymi dziełami źródłowymi dla tych koncepcji, w literaturze austriackiej, są artykuły **L. Hayeka** z 1937 i 1945 roku, w których stawia on pytanie, w jaki sposób uczestnicy rynku zdobywają wiedzę, do której z założenia stosują się w sytuacji równowagi. L. Hayek (noblista z 1974 roku), w przeciwieństwie do teorii neoklasycznej, która przyjmowała, że wiedza jest dana, uważa, że ważna rola rynków i procesu konkurencji polega na odkrywaniu wiedzy, która poprzednio była nieosiągalna. Hayek dowodzi, że równowaga to sytuacja, w której plany wszystkich podmiotów gospodarczych są z sobą zsynchronizowane i dlatego wiedza, oczekiwania i przekonania są centralnymi elementami każdej analizy ekonomicznej. Ponadto stwierdza, że nasz system funkcjonuje tylko dzięki spontanicznemu porządkowi, który kształtuje się za pośrednictwem rynku i rynek rozwiązuje nasze problemy o wiele efektywniej i sprawniej niż to czynią procesy polityczne<sup>49</sup>.

Mimo, że wielu ekonomistów głównego nurtu przyznaje rację Austriakom, w kwestii akceptacji przez nich istniejących instytucji i ich przekonania o wpływie niepewności na wyniki badań empirycznych i modelowania, to uważa, że przeceniają oni rozmiary trudności i nie rozwinęli żadnej możliwej do zastosowania alternatywnej teorii.

#### 1.8.2.6. Ekonomiści eksperymentalni

Ostatnio pewna grupa ekonomistów (inicjatorem i promotorem wielu tego typu badań jest **V. Smith**) zaczęła dokonywać kontrolowanych eksperymentów, podważając w ten sposób twierdzenie, że ekonomia jest nauką niezdolną do ich dokonywania celem testowania stawianych hipotez. Za pomocą metody eksperymentalnej ekonomiści mogą obserwować, jakie są reakcje rynków w różnych warunkach instytucjonalnych. Do najbardziej znanych eksperymentów należy „rynek podwójnej aukcji ustnej” oraz test dotyczący „**teorematu Coase’a**”, który stwierdza, że strony zdolne szkodzić sobie wzajemnie, lecz mogące z sobą negocjować, będą prowadzić przetargi aż do skutku, bez względu na to, która strona jest legalnie uprawniona zaszkodzić drugiej<sup>50</sup>.

Ekonomiści głównego nurtu na ogół odnoszą się przychylnie do tych eksperymentów, chociaż z pewnym sceptycyzmem.

#### 1.8.3. Podsumowanie dorobku ekonomistów heterodoksyjnych

Podsumowując dorobek ekonomistów heterodoksyjnych można stwierdzić, że łączy ich sprzeciw wobec ortodoksji. Cechuje ich różnica zdań na temat zakresu,

<sup>49</sup> Szerzej na ten temat: H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 409 i 433–435.

<sup>50</sup> *Ibidem*, s. 436.

metody i treści teorii ortodoksyjnej, ale na ogół zgadzają się, co do konieczności rozszerzenia zakresu analizy głównego nurtu. Na przykład radykałowie, instytucjonalści i postkeynesiści odrzucają ortodoksyjny pogląd, że w gospodarce rynkowej panuje harmonia i dlatego najlepszą polityką państwa jest leseferyzm. Natomiast zwolennicy teorii wyboru publicznego i radykałowie, mimo różnic, są zgodni w kwestii, że polityki i ekonomii nie można od siebie oddzielać. Mimo, że ekonomiści heterodoksyjni są często ignorowani przez nurt główny, wywierają na niego wpływ i niekiedy ich idee są wcielane w nurt główny. Przykładem tego jest zbliżanie się w latach 90. XX wieku szkoły wyboru publicznego do włączenia w główny nurt.

W przyszłości na zmianę kierunku ekonomii głównego nurtu mogą też mieć wpływ ekonomiści eksperymentalni, gdyż oferują oni dużą liczbę tematów do opracowania i dostarczają metod empirycznej weryfikacji hipotez ekonomicznych.

Badania nad myślą heterodoksyjną pokazują, że często podsuwa ona oryginalne idee, które mogą być rozpatrywane w przyszłości w ramach głównego nurtu myśli ekonomicznej.

## 1.9. Najnowsza myśl ekonomiczna. Rozwój nowoczesnej teorii mikroekonomicznej

W połowie XX wieku formalści zainicjowali program badań teoretycznych, nazywany **rewolucją formalistyczną**, który ostatecznie przekształcił dzisiejszą mikroekonomię w wysoce zmatematyzowaną naukę. W rezultacie, jak to stwierdzają H. Landreth i D.C. Colander, współczesna ekonomia to zasadniczo ekonomia neoklasyczna zmodyfikowana przez ekonomistów matematycznych w czterech aspektach:

1. Formaliści wprowadzili do istniejącej teorii szerszy zakres i precyzję, co wyrażało się w bardziej formalnej analizie wykorzystującej matematykę. W latach 30.–40. XX wieku marshallowską geometrię zastąpiono rachunkiem wielowariantowym, nadającym się do stosowania w modelowaniu problemów wielowymiarowych. Potem dodano do tego nowe techniki (rachunek funkcji zamiast rachunku zmiennych), teorię gier i teorię zbiorów;
2. Nowe metody rozszerzyły istniejącą teorię, obejmując nią szerszy zakres zjawisk (np. nowoczesna mikroekonomia analizuje problemy wyboru w warunkach niepewności);
3. Ekonomia przeszła od kontekstowej do bezkontekstowej argumentacji, stając się w ten sposób mniej reprezentatywną dla rzeczywistego świata i bardziej abstrakcyjną;
4. Pomimo abstrakcyjności nowej metodologii rozwinęło się kilka bardzo praktycznych technik matematycznych, jak np. programowanie liniowe powszechnie wykorzystywane obecnie przez przedsiębiorstwa w badaniach nad efektywnością wykorzystania zasobów<sup>51</sup>.

<sup>51</sup> *Ibidem*, s. 447.

Najważniejszymi rzecznikami nowej ekonomii matematycznej byli: w Europie – **V. Pareto** i **F.Y. Edgeworth**, a w Stanach Zjednoczonych – **I. Fisher**. Nowoczesna teoria ekonomiczna odrzuciła marshallowską próbę połączenia teorii i instytucji w ramach równowagi cząstkowej i w miejsce tego przyjęła konstrukcję równowagi ogólnej, niemal całkowicie pozbawioną argumentacji i analizy kontekstowej. Wbrew tej rosnącej formalizacji ekonomii rozwijała się teoria monopolistycznej konkurencji **E.H. Chamberlina**. Mimo posiadania bogatej argumentacji kontekstowej, teoria ta nie może znaleźć miejsca w ramach teorii zmatematyzowanych, czy teorii ogólnej równowagi. Nowoczesna mikroekonomia łączy w sobie ekonomię pozytywną, sztukę ekonomiczną i ekonomię normatywną. Podczas gdy J.M. Keynes uważał, że każda z nich ma swoją odrębną metodologię, to nowoczesna ekonomia stosowała to samo formalistyczne podejście w każdej z nich.

Niewielu ekonomistów głównego nurtu, wśród nich **M. Friedman**, zachowało swoje korzenie marshallowskie. W XX wieku, w miarę jak ubywało marshallistów i przewagę zyskiwali abstrakcyjni ekonomiści matematyczni, budziły się tendencje do przywrócenia sztuki ekonomicznej do głównego nurtu ekonomii. Znalazło to w konsekwencji wyraz w ekonomii dobrobytu, która miała stać się ekonomią stosowaną realnego świata, uwzględniającą kontekst historyczny i instytucjonalny rozważanej problematyki, a także posługiwać się metodą analizy mniej formalną, odpowiednią do badanej rzeczywistości.

Najnowsze badania zwróciły się w kierunku analizy konkurencji monopolistycznej. **D. Gaskins**, **S. Salop** i **J. Stiglitz** przebadali strategiczne zasady kształtowania cen i wykazali, że gdy weźmie się pod uwagę wzajemne reakcje przedsiębiorstw, to konkurencja nie prowadzi do efektywnej polityki cenowej. Między innymi **J. Stiglitz**, **G. Akerlof** i **J. Yellen** przeprowadzili badania monopolistyczno-konkurencyjnych podstaw makromodelu i stwierdzili, że podstawy te prowadziły do keynesowskich wniosków. Wskazuje to, że zaprzepaszczona rewolucja może jeszcze nastąpić. Ponowne oznaki nowego podejścia do konkurencji monopolistycznej prezentują ekonomiści twierdzący, że dziedzina nowoczesnej mikroekonomii jest zbyt wąska i wymaga rozszerzenia na działania polityczne antykonkurencyjne. Pogląd taki wypowiedział wcześniej **G. Tullock** w analizie strat dobrobytu powodowanych przez monopol<sup>52</sup>.

## 1.10. Najnowsza myśl ekonomiczna. Rozwój nowoczesnej myśli makroekonomicznej

Do ostatniej dekady XIX wieku na ortodoksyjną teorię ekonomiczną składały się: mikro teoria wyjaśniająca alokację i podział rzadkich zasobów, mikro teoria wyjaśniająca czynniki wyznaczające ogólny poziom cen oraz luźny zestaw pojęć dotyczących wzrostu gospodarczego. Natomiast badań dotyczących depresji i cyklu koniunkturalnego nie podejmowano, mimo iż fluktuacje działalności gospodarczej, poziomu dochodu i zatrudnienia występowały od początku kapitalizmu. W owym czasie teoria ortodoksyjna utrzymywała, że ilość pieniądza nie wywie-

<sup>52</sup> Najnowszą myśl mikroekonomiczną w ujęciu według poglądów poszczególnych autorów charakteryzują H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 441–479.

ra niemal żadnego wpływu na poziom produkcji i stopę jej wzrostu. Panowało przekonanie, że siły rynkowe automatycznie prowadzą do pożądanych wyników w skali mikro i makroekonomicznej oraz, że nieregulowana gospodarka rynkowa, z rządem prowadzącym politykę leseferystyczną, będzie automatycznie realizować pełne wykorzystanie zasobów i optymalne stopy wzrostu gospodarczego.

Nowa makroekonomia rozwijała się w kontekście wstrząsu gospodarczego wywołanego kryzysem lat 1929–1933. Czołową rolę w jej tworzeniu odegrał **J.M. Keynes** (1883–1946)<sup>53</sup> i dlatego jest on uważany za twórcę nowoczesnej makroekonomii. W 1936 roku została wydana jego praca *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*<sup>54</sup>, która spowodowała przełom w nauce ekonomii.

Keynes, w swojej teorii, odszedł od liberalnych koncepcji szkoły neoklasycznej, podważył tezę ekonomii liberalnej o automatycznym działaniu rynku wolnokonkurencyjnego i sformułował teorię interwencjonizmu państwowego. Jego teoria neguje też jedno z podstawowych założeń ekonomii klasycznej, pokazując niepoprawność wnioskowania, że oświecony egoizm (*self interest*) działa w imię interesu publicznego. Keynes, w przeciwieństwie do ekonomistów neoklasycznych, skupił uwagę na problemach makroekonomicznych. Badał wielkości agregatowe (w skali całej gospodarki) i powiązania przyczynowo-skutkowe między zjawiskami ekonomicznymi. Takie podejście umożliwiło mu obalenie mitu ekonomii liberalnej o samoustalającej się równowadze w gospodarce, a także stwierdzenie, że osiągnięcie założonych celów ekonomicznych wymaga oddziaływania przez państwo na zmienne niezależne (przyczyny) tak, aby finalne zmienne zależne (skutki) osiągnęły odpowiedni poziom z punktu widzenia kształtowanej koniunktury. Keynes w swoim krótkookresowym, statycznym modelu analizuje zjawiska od strony popytowej. Według niego w gospodarce nie działają automatyczne stabilizatory prowadzące do ustalania się równowagi przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji. Równowaga w gospodarce może ustalić się przy różnych stopniach wykorzystania mocy wytwórczych i zasobów pracy. W stanie równowagi mogą istnieć zarówno niewykorzystane zdolności wytwórcze, jak i niepełne zatrudnienie. Takie stany są właściwe gospodarce kapitalistycznej. Keynes odrzuca też prawo rynków Say'a głoszące, że produkcja zawsze tworzy odpowiednie rynki zbytu, ponieważ dochody powstałe w produkcji są w całości przeznaczone na zakupy rynkowe. Keynes zbudował nową teorię cyklu koniunkturalnego. Stwierdził możliwość pojawienia się kryzysów nadprodukcji, których źródłem jest niedostateczny popyt efektywny społeczeństwa. Prezentował pogląd, że chociaż inwestycje nie zależą bezpośrednio od oszczędności, jednak w krótkim okresie czasu przewaga inwestycji nad oszczędnościami prowadzi do ożywienia w gospodarce, a przewaga oszczędności nad inwestycjami rodzi depresję.

Z teorii Keynesa wynika, że cykliczny rozwój jest stałym zjawiskiem gospodarczym. Jego przyczyny tkwią w wahaniach poziomów inwestycji, które z kolei

<sup>53</sup> Obszerna charakterystyka systemu ekonomicznego J.M. Keynasa w podręczniku: W. Stankiewicz, *op. cit.*, s. 366–389.

<sup>54</sup> W Polsce ukazało się wiele wydań tej pracy m.in.: J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 2003.

uwarunkowane są zmianami krańcowej rentowności kapitału. Natomiast, jak to wynika z następującego stwierdzenia Keynesa „...moim zdaniem, bardziej typowego, a często głównego wyjaśnienia kryzysu należy szukać w nagłym załamaniu się krańcowej efektywności kapitału, a nie we wzroście stopy procentowej”<sup>55</sup>, mniejsze znaczenie dla przebiegu koniunktury ma zwykła tendencja stopy procentowej, wywołana zwiększonym popytem na pieniądź. Poważne wahania popytu inwestycyjnego i w konsekwencji niedostateczny popyt efektywny, zdaniem Keynesa, są przyczyną istnienia masowego bezrobocia w dobie kryzysu. W programie walki z bezrobociem Keynes kładzie nacisk na zwiększenie popytu globalnego drogą obniżenia stopy procentowej, zmian w stosunkach podziału i wzrost wydatków rządowych. Z uwagi na możliwość pojawienia się inflacji, politykę robót publicznych finansowaną za pomocą długu publicznego uważa za uzasadnioną tylko do momentu pełnego wykorzystania mocy wytwórczych. Natomiast uważa za celowe progresywne opodatkowanie wysokich dochodów i przeznaczenie uzyskanych tą drogą środków na świadczenia socjalne, gdyż prowadzi to do wzrostu popytu konsumpcyjnego.

Keynes podejmuje też problem polityki sztywnych lub giętkich płac i rozpatruje go w kontekście stabilności cen. Jego zdaniem, stopień stabilności cen będzie wyższy przy utrzymaniu stałego ogólnego poziomu płac nominalnych, zarówno dla zamkniętego jak i otwartego systemu gospodarczego „...należy dążyć do jak największej stabilności ogólnego poziomu płac pieniężnych, przynajmniej w krótkim okresie”<sup>56</sup>. Jednak „Korzystny jest pewien stopień giętkości płac w poszczególnych gałęziach, ażeby ułatwić przesuwanie rąk roboczych z gałęzi rozwijających się stosunkowo wolniej do tych, które rozwijają się stosunkowo szybciej”<sup>57</sup>. Keynes rozwija też pogląd, że związek między dochodem narodowym a ilością pieniądza będzie zależał od preferencji płynności.

Keynes uważał, że jednym z największych dobrodziejstw kapitalizmu jest swoboda, jaką zapewnia on indywidualizmowi, a największymi jego wadami są „niezdolność do realizowania pełnego zatrudnienia oraz dowolny i niesprawiedliwy podział bogactwa i dochodów”<sup>58</sup>.

Reasumując wypada dodać, że zasługą Keynesa jest opracowanie makroekonomicznego modelu, opisującego rynkową gospodarkę funkcjonującą przy niepełnym wykorzystaniu zasobu kapitału i niepełnym zatrudnieniu.

Polskim ekonomistą, który rozwinął w latach 30. XX wieku (wcześniej niż Keynes) dużo takich samych jak J.M. Keynes myśli był polski ekonomista **M. Kalecki** (1899–1970). Ujął on dynamikę kapitalizmu w ramach marksowskiej analizy klasowej, a także postawił jakże istotne pytanie, co się stanie, jeżeli kapitaliści podniosą swoją stopę zysku przez obniżkę płac i wykazał, że doprowadzi to do wielokrotnego spadku dochodu<sup>59</sup>.

<sup>55</sup> *Ibidem*, s. 285.

<sup>56</sup> *Ibidem*, s. 243.

<sup>57</sup> *Ibidem*, s. 281.

<sup>58</sup> *Ibidem*, s. 404.

<sup>59</sup> Szerzej na temat modelu Kaleckiego w: M. Kalecki, *Dzieła*, t. 1: *Kapitalizm, koniunktura i zatrudnienie*, Warszawa 1979 oraz *idem*, *Dzieła*, t. 2: *Kapitalizm, dynamika gospodarcza*, Warszawa 1980.

**Teoria Keynesa**, uważana za rewolucję teoretyczną, ujęta w formie zachęcającej do budowy modeli matematycznych i ich empirycznej weryfikacji, stała się punktem wyjścia dla nowej teorii i polityki makroekonomicznej. Uwaga badaczy skupiła się na funkcji konsumpcji i mnożniku. Keynesizacja makroekonomii przejawiała się w konstruowaniu modeli funkcji konsumpcji (**A. Hansen, P. Samuelson**). „...tłumaczy się to prawdopodobnie ścisłym związkiem rozwoju keynesowskiej makroekonomii ze stosowaniem polityki fiskalnej, jako dostępnej rządowi formy działalności dla popierania pełnego zatrudnienia”<sup>60</sup>.

W latach 60. XX wieku, w reakcji na wewnętrzne niespójności w czystej formule keynesowskiej i kwestie podniesione przez monetarystów w stosunku do roli pieniądza, model IS–LM stał się panującym makro modelem. Jednak ok. 1975 roku model ten uznano za niezadowolający dla badań ekonomicznych. Tematami ważnymi stały się bezrobocie i inflacja. Pojawiła się nowa literatura dążąca do wykrycia mikro podstaw dla makroekonomii. Początkowo rozwijano ekonometrię i wielkie modele gospodarki. Modele te nie spełniły jednak oczekiwań i w rezultacie w latach 90. XX wieku zaznaczył się odwrót od tego typu modeli i skupienie się na czysto teoretycznych kwestiach dotyczących wzrostu i rozwoju gospodarczego.

### 1.11. Krytyka teorii J.M. Keynesa przez szkołę austriacką

Teoria Keynesa z chwilą pojawienia się miała nie tylko swoich zwolenników, ale i ostrych krytyków wśród szkoły austriackiej. Szkoła ta, po raz pierwszy, podjęła krytykę teorii Keynesa w latach 1930. Wtedy grupa ekonomistów, m.in. **M. Rothbard** (1926–1995), uznała, że *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* powstała pod wpływem poglądów Burke’a i „nie była wcale rewolucyjna, powtarzała tylko stare i dawno odrzucone błędne teorie merkantylistyczne i inflacjonistyczne, ubierając je najwyżej w nową, pełną błyskotek formę oraz faszerując neologizmami i niezrozumiałym często żargonem”<sup>61</sup>. Zdaniem **Rothbarda** sukces tej teorii wziął się z polityki, gdyż lata 1930, to okres rosnącej popularności etatyzmu. W latach 1970, kiedy równocześnie wystąpiła inflacja i recesja, szkoła austriacka ponownie podjęła próbę wyjaśnienia niemocy keynesizmu. Rothbard, atakując keynesizm, pisał „Bankowa ekspansja kredytowa nie tylko wpływa na podniesienie cen, ona również w sposób sztuczny obniża stopę procentową, wysyłając biznesowi tym samym mylny sygnał, w wyniku, którego podejmują one szkodliwe i niegospodarne decyzje inwestycyjne”<sup>62</sup>. Także i dwaj czołowi ekonomiści współczesnej szkoły austriackiej **H. Heman** i **J. T. Salerno** krytycznie oceniają keynesizm, a **H. Hoppe** dowodzi, że keynesizm to nic innego jak tradycja „utkana z kłamstw natury logicznej wywiedzionych za pomocą mętnego żargonu, nieostrych definicji, niespójności logicznych mających służyć

<sup>60</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 490.

<sup>61</sup> N. Hultberg, H. Hoppe, M.N. Rothbard, J.T. Salerno, *Jak zrujnować gospodarkę czyli Keynes wiecznie żywy*, Chicago–Warszawa 2004, s. 6.

<sup>62</sup> *Ibidem*, s. 7.

ustanowieniu etatystycznego systemu gospodarczego, będącego zaprzeczeniem wolnego rynku”<sup>63</sup>. Zaś **T. Salerno** stwierdza: „Keynes był myślicielem ograniczonym do koncepcji uspołecznienia polityki inwestycyjnej, i w dużym stopniu gospodarczej także, opowiadającym się za likwidacją rynków finansowych, oprocentowania kapitału, na rzecz osiągnięcia utopijnej wystarczalności kapitału”<sup>64</sup>. Ekonomiści, krytykujący keynesizm, w rzeczywistości krytykowali szkodliwość likwidacji standardu złota, wprowadzenia banku centralnego i polityki pieniądza papierowego.

Teoria Austriaków zmierza do wyjaśnienia, dlaczego następuje nagromadzenie w jednym czasie chybionych decyzji gospodarczych, nadmierne inwestowanie w przemysł dóbr kapitałowych, które zostaje zdemaskowane, gdy tylko znika sztuczny bodziec w postaci ekspansji kredytowej. Ponadto, dlaczego w sferze dóbr kapitałowych boom i załamanie przebiegają z większą intensywnością niż w przemyśle dóbr konsumpcyjnych. Szkoła austriacka nawroty kryzysów i zapoczątkowanie boomu opisuje podobnie, jak czyniła to teoria D. Ricarda, według której po okresie likwidacji i bankructw, gdy zakończy się proces korygowania produkcji za pomocą mechanizmów rynkowych, gospodarka i banki zaczynają wracać do zdrowia, to znaczy banki znów mogą zająć się normalną działalnością kredytową. Szkoła austriacka próbuje też wyjaśnić zjawisko stagflacji, ustalić, dlaczego w czasie ostatnich recesji ceny dóbr konsumpcyjnych nadal rosły.

Analizując te kwestie stwierdzono, że w trakcie klasycznych starych cykli koniunkturalnych (przed II wojną światową) w czasie boomu drożały dobra kapitałowe, a taniały dobra konsumpcyjne, a w czasie kryzysu sytuacja odwracała się. Podaż pieniądza spadała, wszystkie ceny również spadały, ale ceny dóbr kapitałowych spadały bardziej niż konsumpcyjnych, co sprawiło, że wycofywano środki z przemysłu dóbr kapitałowych i lokowano w przemyśle dóbr konsumpcyjnych. Wtedy w czasie kryzysu ceny dóbr kapitałowych względnie spadały, a ceny dóbr konsumpcyjnych względnie rosły.

Natomiast w obecnych uwarunkowaniach procesów gospodarowania mamy inną sytuację, gdyż został zniesiony standard złota i bank centralny może zwiększać podaż pieniądza przez cały czas, to znaczy zarówno podczas boomu, jak i recesji. Obecnie, gdy mamy do czynienia z keynesowskim dostrajaniem, podaż pieniądza nie spada i w związku z tym nie spada nigdy poziom cen. W czasie recesji względny wzrost cen dóbr konsumpcyjnych uderza w konsumenta, jako widoczna podwyżka cen nominalnych. W czasie dzisiejszych depresji rosną też koszty utrzymania. Ponieważ obecnie ekspansja kredytowa banków wywołuje inflację, wypacza produkcję i ceny, przedstawiciele szkoły austriackiej proponują następującą receptę. W fazie boomu banki i rząd muszą natychmiast zaprzestać zwiększania inflacji. Doprowadzi to do zakończenia inflacyjnego boomu i do recesji lub depresji. Rząd powinien powstrzymać się od interwencji, którą zalecają w takich przypadkach keynesiści, i nie powinien opóźniać nadejścia depresji, lecz pozwolić jej zadziałać jak najszybciej, żeby zrobić miejsce dla prawdziwego

<sup>63</sup> *Ibidem*.

<sup>64</sup> *Ibidem*, s. 8.

procesu odnowy. Według Austriaków rząd nie powinien wspierać przedsięwzięć, poręczać za firmy będące w kłopotach, ani pożyczać im pieniędzy. Rządowi nie wolno też wpływać na wzrost cen ani płac, zwłaszcza w przedsiębiorstwach produkujących dobra kapitałowe. Jeśli rząd będzie to robił spowoduje przedłużenie depresji i wysokie bezrobocie w przemyśle najważniejszych dóbr kapitałowych. Ich zdaniem rząd ma nie robić niczego, co pobudzałoby konsumpcję. Nie wolno mu też zwiększyć własnych wydatków, ponieważ pogłębiłoby to dysproporcje między konsumpcją a inwestowaniem na niekorzyść inwestowania. Ich zdaniem tylko zwiększenie oszczędności może przyspieszyć proces naprawczy, a rząd może pomóc jedynie poprzez obniżenie własnego budżetu, co zwiększy stosunek inwestycji do konsumpcji, gdyż wydatki rządu to wydatki konsumpcyjne na biurokratów i polityków. Z tego wynika, że zadaniem rządu byłoby jedynie konsekwentne prowadzenie leseferystycznej polityki. Trzymanie się z daleka od gospodarki; obcinanie wydatków budżetowych, aby nie wywoływać inflacji. Szkoła austriacka, jak widać, zaleca gospodarkę wolnorynkową oraz całkowite oddzielenie decyzji dotyczących pieniędzy i banków od państwa. W najłagodniejszym wariantcie oznaczałoby to zniesienie banków centralnych i powrót do pieniądza towarowego (złota lub srebra). „Jednostka pieniężna byłaby znów jednostką wagową towaru wyprodukowanego przez rynek, a nie nazwą kawałka papieru wydrukowanego przez państwowy aparat fałszerzy pieniędzy”<sup>65</sup>.

## 1.12. Najnowsza myśl ekonomiczna. Rozwój ekonometrii i metod empirycznych w ekonomii

Debata na temat metod empirycznych w ekonomii dotyczyła zarówno obszaru zainteresowań mikroekonomii, jak i makroekonomii. Wkład w rozwój metod empirycznych, tzn. **ekonomii matematycznej, statystyki i ekonometrii**, wnieśli m.in.: **W. Petty, C. Juglar, W.S. Jevons, H.L. Moore, W.C. Mitchel, I. Fisher, H. Schultz, R. Frisch, J. Tinbergen, W. Leontief, R.W. Fogel**. Problemy mikroekonomii, to przeważnie empiryczne szacowanie funkcji produkcji oraz krzywych podaży i popytu. Natomiast problemy makroekonomii obejmują empiryczne szacowanie zależności makroekonomicznych i ich związków z zachowaniem się jednostek. Zakres zagadnień makroekonomicznych jest tu o wiele szerszy. Stąd prace empiryczne z zakresu makroekonomii są o wiele bardziej dyskusyjne niż z mikroekonomii.

Oceniając znaczenie metod empirycznych ekonomistów są zgodni w kwestii, że teorie na temat funkcjonowania gospodarki muszą być odnoszone do wydarzeń zachodzących w realnym świecie. Jednak różnią się, co do sposobów podejścia, zapewniających rzetelne wiązanie teorii z realiami procesów gospodarowania.

Zdaniem **H. Landretha** i **D.C. Colandera**<sup>66</sup> trudno jest ocenić najnowsze zmiany w ekonometrii. Jej historia jest pełna niespełnionych nadziei i oczekiwań. W większym stopniu dotyczy to obszaru badań makroekonomii niż mikroekonomii. Krytycy tradycyjnej makroekonomii twierdzą, że modele strukturalne

<sup>65</sup> *Ibidem*, s. 112.

<sup>66</sup> H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 542–543.

głównego nurtu nie określają jasno, co się estymuje i testuje oraz, że obrońcy modeli przypisują im więcej pozytywnych cech niż mieści się w granicach rozsądku. Zdaniem instytucjonalistów należy poświęcić więcej uwagi danym jakościowym, zaś inni chcą bardziej skomplikowanych testów i opracowywania danych przez komputer, bez przeszkód ze strony teorii. Dotychczasowe doświadczenia sugerują, że nawet największe modele mają precyzyjne, ale nazbyt uproszczone struktury, które reprezentują aktualne zjawiska z niewielką szczegółowością. Nieprecyzyjność wielu modeli ekonometrycznych jest nieuniknionym wynikiem wysoce uproszczonego tłumaczenia zjawisk ekonomicznych.

Ponieważ ekonomia zajmuje się wydarzeniami zachodzącymi w realnym świecie debaty na temat: czy obserwacja rzeczywistości stanowi racjonalny test teorii, którą teorię należy akceptować i przyjąć za podstawę polityki gospodarczej, jaką metodą posłużyć się w badaniu rzeczywistości, będą nadal trwałe.

Podsumowując osiągnięcia myśli ekonomicznej można stwierdzić, że znajomość teorii ekonomicznych służących wyjaśnianiu prawidłowości procesów gospodarowania, w zmieniających się uwarunkowaniach, jest niezwykle istotna, z uwagi na wpływ ekonomistów na politykę gospodarczą. Zauważył to już J.M. Keynes i napisał w 1935 roku: „Idee głoszone przez ekonomistów oraz myślicieli politycznych, bez względu na to czy są słuszne, czy błędne, mają większą siłę, niż się to powszechnie przypuszcza. W rzeczywistości to one właśnie rządzą światem. Praktycy przekonani, że nie podlegają żadnym wpływom intelektualnym, są zazwyczaj niewolnikami idei jakiegoś dawno zmarłego ekonomisty. Szaleni władcy, na których spłynęło objawienie, czerpią swoje maniackie pomysły od jakiegoś teoretyzującego pisarzyni sprzed niewielu lat”<sup>67</sup>.

---

<sup>67</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*, s. 416.

# Wyzwania dla ekonomii wynikające ze współczesnych procesów gospodarowania

---

Współczesne uwarunkowania procesów gospodarowania w krajach gospodarki rynkowej kształtują trzy podstawowe procesy, jakimi są:

1. Integracja, która jest procesem celowym i podejmowanym racjonalnie. Na przykład podstawowymi celami UE jest: dobrobyt, pokój, demokracja i prawa człowieka,
2. Globalizacja, będąca procesem obiektywnym, prowadzącym do osłabienia barier utrudniających kontakty społeczne w skali globu<sup>1</sup>,
3. Globalizm, rozumiany jako proces kierowany oddolnie, stanowiący ekspansję wolnego rynku. Objawia się on wzrostem takiej siły rynków kapitałowych i siły międzynarodowych korporacji, która umożliwia im autonomiczność.

Współczesne uwarunkowania procesów gospodarowania wykazują, że obecnie mamy do czynienia z globalizmem. Globalizm, zdaniem **J.E. Stiglitz**<sup>2</sup>, oznacza rynek bez suwerenów. Zrodził się on dzięki nieoficjalnej działalności Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW, ang. IMF), Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz Banku Światowego i oznacza wprowadzenie, w skali międzynarodowej, do procesów gospodarowania błędnych reguł leseferyzmu. Uzasadniając to stwierdzenie J.E. Stiglitz pisze: „Moje badania ekonomiczne ujawniły wady tkwiące głęboko w podstawach ekonomiki MFW – w jego fundamentalizmie rynkowym, w wierze, że rynek samoistnie zapewni efektywność gospodarki”<sup>3</sup>.

Realia procesów gospodarowania pokazują, że bez odpowiedniej regulacji i interwencji państwa, a także myślenia i planowania na długi okres, rynek nie jest w stanie zapewnić efektywności gospodarki, co pokazały skandale finansowe lat 90. XX wieku w Ameryce i innych częściach świata, które „zepchnęły finanse i kapitalizm w stylu amerykańskim z piedestału, na którym stał zbyt długo”<sup>4</sup>, a także udowodniły, że MFW zawiódł w spełnieniu swojego podstawowego zadania, jakim jest zapewnienie globalnej stabilności finansowej.

---

<sup>1</sup> J.A. Scholte, *Globalizacja*, Sosnowiec 2006, s. 53.

<sup>2</sup> J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, Warszawa 2004, s. 48–49.

<sup>3</sup> J.E. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Warszawa 2007, s. 10.

<sup>4</sup> J.E. Stiglitz, *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, Warszawa 2006, s. 52.

Ponadto globalizm pokazuje, że globalizacja gospodarcza wyprzedziła polityczną i nie uporała się z globalnymi problemami. Skutkiem tego mamy chaotyczne, nieskoordynowane globalne zarządzanie, powodujące, że wzrost gospodarczy nie przynosi wszystkim uczestnikom procesu gospodarowania wymiernych korzyści oraz, że stworzone mechanizmy – w myśl hasła „zwycięzcy biorą wszystko” – służą tylko najbogatszym. W warunkach globalizmu brak narzuconych rynkowi, przez państwo, warunków brzegowych prowadzi do osłabienia państwa, podporządkowania go rynkowi i niszczenia jego funkcji socjalnych.

Negatywne skutki globalizmu, w ostatnich latach, zauważył nawet MFW i w roku 2003 przyznał, że liberalizacja rynków kapitałowych, co najmniej w wielu krajach rozwijających się, zamiast do wzrostu gospodarczego doprowadziła do osłabienia wzrostu i pogłębienia niestabilności gospodarek<sup>5</sup>.

Analizując negatywne skutki globalizmu, nie trudno zauważyć, że wchodzi on w konflikt z demokracją, gdyż demokracja opiera się na równości, a globalizm niesie szybki wzrost nierówności, niejednakowe szanse życiowe i powoduje, że płace spadają i likwiduje się instytucje stojące na straży bezpieczeństwa socjalnego obywateli.

Współczesny globalizm, jak to wykazują realia procesów gospodarowania, wcale nie oznacza klasycznego wolnego rynku, ale wszechogarniający, drapieżny i bezwzględny rynek, na którym królują monopole i postępuje dalszy proces koncentracji produkcji i kapitału. Powoduje, że „Rynek zostawiony samemu sobie ulega degeneracji. [...] Wolny rynek pełny konfliktów interesów może prowadzić do nieefektywności, co pokazały bezmyślne rezygnacje z regulacji. Wiele problemów, nawet w tak silnym gospodarczo kraju, jakim są Stany Zjednoczone, wzięło swój początek w sektorach poddanych deregulacji, a mianowicie w energetyce, telekomunikacji i finansach”<sup>6</sup>. Stwierdzenie, że decyzja rynku może oznaczać wyrok śmierci, padło też z ust **M. Camdessus**, współodpowiedzialnego za lansowanie przez MFW, w krajach biednych, liberalnej polityki gospodarczej.

Badania naukowe, m.in. **G. Debreu** i **K. Arrowa** (nobliści z 2003 roku, za określenie warunków, w jakich „niewidzialna ręka rynku” A. Smitha może działać) wykazały, że rynki działają w rzeczywistości gospodarczej w znacząco odmienny sposób, niż to zakładają teorie doskonałego rynku. Dzieje się tak dlatego, że występuje bardzo duża liczba niemożliwych do spełnienia warunków, jakich wymaga wolny rynek<sup>7</sup>.

Także i **Amos Tversky** oraz **Daniel Kahneman** (Nagroda Nobla w 2002 roku) dowiedli występowania szalonej irracjonalności decyzji jednostek, a nawet zidentyfikowali spójne modele irracjonalności jednostek<sup>8</sup>, pokazując zawodność teorii racjonalnych oczekiwań.

Tych wyników badań skrajni liberałowie nie chcą zauważyć i nadal twierdzą, że jeśli informacja nie będzie za bardzo niedoskonała lub firmy nie będą dysponowały zbyt dużą siłą rynkową, to teoria „niewidzialnej ręki rynku” Adama Smi-

<sup>5</sup> J.E. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, op. cit., s. 12.

<sup>6</sup> J.E. Stiglitz, *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, op. cit., s. 52.

<sup>7</sup> Szerzej na ten temat *ibidem*, s. 40–60.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 155.

tha będzie stanowiła dobry opis gospodarki rynkowej. Rzeczywistość pokazała, i wciąż to udowadnia, że była i jest to nadzieja oparta jedynie na wierze tych, którym dobrze służy.

Neoliberalizm w swej ortodoksyjnej wersji, stanowiący w warunkach globalizmu teoretyczną podstawę podejmowanych decyzji, nie tylko nie rozwiązał problemów współczesnego świata, ale nawet je pogłębił. Ślepa wiara w mechanizmy rynku powoduje, że powstaje, jak to słusznie stwierdza **W. Szymański**<sup>9</sup>, sytuacja, w której:

- pojedyncze państwo będzie miało coraz większe trudności z wprowadzeniem mechanizmów kontrolnych globalizacji rynku, którego aktorzy bardzo silnie oddzielają się od społeczeństwa,
- pojedyncze państwo jest zbyt słabe, aby przeciwstawić się wyobcowaniu ekonomii doraźnego interesu międzynarodowego koncernów spod kontroli oraz chronić demokrację przed niekontrolowaną siłą rynku kapitałowego i transnarodowych korporacji.

Mimo że nadal „dwoma najważniejszymi wadami systemów społeczno-gospodarczych, w których żyjemy, są niezdolność do realizowania pełnego zatrudnienia oraz dowolny i niesprawiedliwy podział bogactwa i dochodów”<sup>10</sup>, współczesna ortodoksyjna, neoliberalna ekonomia nadmiernie koncentruje się na wzroście gospodarczym, a za mało zajmuje się ostatecznymi celami rozwoju, jakimi są: eliminacja ubóstwa, poszerzanie możliwości człowieka, likwidacja głodu, bezrobocia i wykluczenia społecznego.

Ponieważ, jak to słusznie stwierdził **G. Myrdal**<sup>11</sup>, ortodoksyjna teoria ekonomii nie ma zadowalającego wytłumaczenia rozszerzającej się luki między krajami bogatymi a biednymi pod względem realnego dochodu, ani też nic do zaproponowania dla odwrócenia tej tendencji, staje się konieczne odrzucenie leseferyzmu i podjęcie radykalnego programu planowania, na poziomie narodowym i międzynarodowym.

Osiągnięcia społeczno-gospodarcze wielu krajów w zakresie wzrostu i rozwoju, w tym m.in. Japonii, Szwecji, a ostatnio Chin, pokazują, że wolność ekonomiczna to nie cudowny lek na wzrost gospodarczy. „Tak jak sromotnie zawiodła próba komunistów usunięcia konkurencji z życia gospodarczego za pośrednictwem własności państwowej, tak zawodne są próby kierowania nowoczesną gospodarką przy wykorzystaniu tylko sił rynku. Wszystkie pomyślnie działające gospodarki to gospodarki mieszane, w których rozwój ekonomiczny opiera się zarówno na sektorze publicznym, jak i na sektorze prywatnym [...]. Istnieje zdecydowana zgodność poglądów, co do potrzeby dostarczania dóbr publicznych na szczeblu krajowym, chociaż wciąż toczą się debaty nad tym, gdzie należy wytyczyć granicę między publicznymi i prywatnymi działaniami w tej dziedzinie. Nawet najbardziej zatwardziali konserwatyści opowiadają się za finansowaniem ze środków publicznych oświaty, badań w dziedzinie medycyny i wielu rodzajów opieki zdrowotnej”<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Warszawa 2000, s. 128.

<sup>10</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*, s. 340.

<sup>11</sup> G. Myrdal, *op. cit.*

<sup>12</sup> J. Sachs, *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, Warszawa 2006, s. 328.

Japonia przez wiele lat stosując, zamiast liberalnego kapitalizmu, planową gospodarkę rynkową, realizowała wzrost gospodarczy w egalitarnym społeczeństwie, przy zachowaniu bezpieczeństwa socjalnego mieszkańców. Ponadto udowodniła, że za bezpieczeństwo socjalne obywateli nie musi wyłącznie odpowiadać państwo, ale i firma. Przekonujących argumentów na poparcie tezy, że ortodoksyjna doktryna neoliberalna nie stanowi właściwej podstawy prowadzenia polityki gospodarczej, dostarcza też, od wielu lat, gospodarka Szwecji, charakteryzująca się trwałym wzrostem, dbałością o zdrowie, edukację i zmniejszanie nierówności społecznych. Dekada lat 90. i obecny (rozpoczęty w 2008) kryzys finansowy, przekształcający się w kryzys gospodarczy, dodatkowo utwierdza w tym przekonaniu.

W warunkach globalizmu, gdzie państwo nie wyznacza ram funkcjonowania rynku, międzynarodowe korporacje mają taką siłę, że podporządkowują sobie zarówno rynek, jak i państwo. Postępuje w takiej sytuacji integracja władzy politycznej i ekonomicznej w rękach kapitału. „Państwa są ubezwłasnowolnione, nie bronią się, lecz ulegają anarchizacji rynków kapitałowych i demontują filary państwa dobrobytu. Transnarodowe korporacje stają się reżyserami i beneficjentami globalizacji. Panoszenie się kolosów międzynarodowych i dziki liberalizm gospodarczy sprzyjają nowej kolonizacji w poszukiwaniu tanich czynników produkcji”<sup>13</sup>.

Dotychczasowy przebieg procesu globalizacji pozwala zauważyć, że żadnemu narodowi nie udało się oprzeć magnetyzmowi globalizacji. Ma rację Jim Garrison twierdząc m.in.: siła globalizacji jest tak wielka, że w ciągu jednego pokolenia najprawdopodobniej zobaczymy integrację na nierównych prawach wszystkich narodowych gospodarek w pojedynczy, globalny wolny rynek<sup>14</sup>.

Obserwując postępujący globalizm, nasuwa się pytanie: czy w obecnych uwarunkowaniach istnieje możliwość realizowania zasad demokracji, co wiązałoby się ze skierowaniem procesu globalizacji w kierunku otwarcia na potrzeby społeczne, a nie globalizmu lub imperializmu, który oznacza ekonomiczną, polityczną i militarną ekspansję państwa. Ponadto, na ile okażą się słuszne nadzieje, że przeważająca na szczeblu krajowym argumentacja na korzyść gospodarki mieszanej zacznie również przeważać w stosunkach międzynarodowych. To pytanie rodzi następne, a mianowicie, jakie zmiany są niezbędne w polityce gospodarczej, instytucjach ekonomicznych i mentalności rządzących oraz jak te zmiany wdrożyć do praktyki, aby globalizacja służyła ogółu mieszkańców, przynosiła wzrost poziomu życia, również i w krajach, gdzie duża część społeczeństwa żyje poniżej minimum socjalnego.

Tak sformułowane pytania stawiają przed ekonomią wielkie wyzwania. Podstawowym problemem, oczekującym rozwiązania jest: jak utrzymać popyt społeczeństwa na poziomie gwarantującym wykorzystanie zdolności wytwórczych gospodarki i odpowiednim do możliwości, jakie stwarza technika i technologia w zakresie produkcji dóbr.

<sup>13</sup> B. Janik, *Kapitalizm w ujęciu dynamicznym. Od państwa dobrobytu do globalizacji*, Kielce 2006, s. 143.

<sup>14</sup> J. Garrison, *Amerikan Empire: Global Leader or Rogue Power?*, San Francisco 2004, s. 38.

Powyższe problemy są niewątpliwie bardzo trudne do rozwiązania. Wymagają prowadzenia takiej polityki społeczno-gospodarczej, która zapewniałaby wzrost zagregowanego popytu na wytwarzane dobra, przez zwiększanie dochodów do dyspozycji ludności, a tym samym wzrost poziomu życia ogółu społeczeństwa.

Obecna krytyka państwa dobrobytu, mocno też słyszana w Polsce, nie sprzyja realizacji tego celu. Mając na myśli tę krytykę, wypada dodać, że cechuje ją wyłącznie mikroekonomiczny punkt widzenia, w którym dominuje mało rzetelna analiza kosztów i korzyści, natomiast brakuje spojrzenia makroekonomicznego, w tym spojrzenia z punktu widzenia realizacji podstawowego celu procesów gospodarowania, jakim powinien być stały wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców.

Kierując się potrzebą realizacji podstawowych celów UE, jakimi są: dobrobyt, pokój, demokracja i prawa człowieka, należy odrzucić dogmatyczny liberalizm jako podstawę realizowanej w praktyce polityki gospodarczej, gdyż stwarza on dogodnie podłoże dla globalizmu, a także odrzucić darwinizm ekonomiczny, który powoduje, że płace spadają i likwiduje się zdobycze socjalne społeczeństwa.

Państwo i rynek mogą służyć ludziom. Problem jednak w tym, że państwa zostały w dużym stopniu zdominowane przez rynek. Stąd obecne problemy Grecji i innych krajów gospodarki rynkowej.

Ideologiczną podstawą polskiej polityki społeczno-gospodarczej i innych nowych krajów UE, w warunkach globalizmu, powinna być nie recepta skrajnego nurtu konserwatywno-liberalnego, ale etyczny, demokratyczny liberalizm, otwarty na problematykę pełnego zatrudnienia, bezpieczeństwa socjalnego, demokracji właścicielskiej, egalitaryzmu i dystrybtywnej sprawiedliwości<sup>15</sup>.

Dyskusję wokół współczesnego neoliberalizmu zapoczątkował **J. Rawls** (w 1971 roku), przedstawiając własną koncepcję „demokracji właścicielskiej”, jako przeciwstawną koncepcji państwa opiekuńczego. Pokazując różnice między państwem opiekuńczym i demokracją właścicielską pisał: „Mamy tu do czynienia z dwiema całkowicie odmiennymi koncepcjami celu, jaki stawiają sobie w czasie instytucje polityczne. W państwie opiekuńczym chodzi o to, by nikt nie spadł poniżej określonego, godziwego poziomu życia i aby wszystkim zapewnić ochronę w razie wypadku czy niepowodzenia, na przykład przez zasiłek dla bezrobotnych i opiekę zdrowotną. Redystrybucja dochodu wtedy służy temu celowi, gdy – na końcu każdego okresu – można wyodrębnić tych, którzy potrzebują pomocy. Taki system może dopuszczać wielkie i dziedziczne nierówności w zakresie rozdziału bogactwa, które są nie do pogodzenia z autentyczną wartością wolności politycznych [...], jak również wielkie różnice dochodu, naruszające zasadę demokracji. Choć czyni się pewien wysiłek, aby zapewnić autentyczną równość szans, jest on przy takich różnicach w zakresie dochodu – i w konsekwencji – wpływu politycznego, niewystarczający albo nieskuteczny. W przeciwieństwie do tego, w demokracji właścicielskiej celem jest urzeczywistnianie przez cały czas idei społeczeń-

<sup>15</sup> T. Kowalik, *Polska transformacja a nurty liberalne*, referat: Sesja Plenarna pt. „Polska transformacja i jej przyszłość”, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 29–30 listopada 2007, s. 26.

stwa jako sprawiedliwego systemu kooperacji obywateli, jako wolnych i równych osób. Instytucje podstawowe od początku muszą działać w taki sposób, by środki produkcji trafiały w ręce szerokiej rzeszy obywateli – tak, aby w pełni uczestniczyli oni w społecznej kooperacji – a nie tylko w ręce nielicznych<sup>16</sup>.

W zapoczątkowanej przez **J. Rawlsa** odnowionej myśli liberalnej wolność jest definiowana przez równość, a równość przez wolność. Występuje w niej też koncepcja organizacji państwa zapewniającego sprawiedliwość społeczną. Znajduje to wyraz w propozycji sprawiedliwej konstytucji (tzn. zapewniającej wolność i równe obywatelstwo), autentycznej wolności politycznej, autentycznej równości szans, zwłaszcza w sferze edukacji i kulturze, swobodzie wyboru zawodu i podejmowaniu działalności gospodarczej, niedopuszczaniu (przez władze) do tworzenia monopolistycznych ograniczeń i barier w dostępie do atrakcyjnych stanowisk, a także gwarantowaniu przez rząd minimum socjalnego.

**J. Rawls** biorąc pod uwagę realizację tych celów wyznacza odpowiednie funkcje państwu, w tzw. czterech działach, a mianowicie: dziale alokacyjnym (ma on zapewnić konkurencyjny system cen, przeciwdziałając powstawaniu nadmiernej potęgi rynku), dziale stabilizacji (ma on sterować silnym efektywnym popytem, umożliwiającym w miarę pełne zatrudnienie i swobodę wyboru zawodu), dziale transferów (odpowiadającym za minimum socjalne), dziale dystrybucji (ma za zadanie stopniowe i ciągłe korygowanie podziału bogactwa i zapobieganie koncentracji władzy, godzącej w wolność polityczną i równość szans)<sup>17</sup>.

Analizując poglądy **J. Rawlsa** (filozofa) można stwierdzić, że próbował on odpowiedzieć na pytanie, jaki podział dochodu będzie uważany za sprawiedliwy przez jednostkę, która nie wie, jaki jego poziom (wysoki czy niski) osiągnie. Argumentował, że w tej sytuacji jednostka będzie szczególnie zainteresowana scenariuszem, zgodnie z którym mogłaby się znaleźć w grupie osób o najniższych dochodach. Dlatego tworząc zasady rządzące polityką redystrybucji dochodu, powinno się koncentrować na poprawie sytuacji najgorzej sytuowanego członka społeczeństwa. Rawls, jak to wynika z jego teorii, miał na celu maksymalizację korzyści jednostki najgorzej sytuowanej, a nie dążenie do maksymalizacji użyteczności całkowitej (jak zakładali utilitaryści). Kryterium stworzone przez Rawlsa nosi nazwę **kryterium maksimum** i oznacza, że celem państwa powinna być maksymalizacja korzyści najgorzej sytuowanego członka społeczności. Tak określone kryterium maksimum uzasadnia realizowaną przez władze politykę zmierzającą do wyrównywania dochodów. Kryterium to nie oznacza jednak, że państwo powinno dążyć do całkowitego zrównania dochodów obywateli, gdyż pełny egalitaryzm doprowadziłby do zlikwidowania bodźców ekonomicznych skłaniających do pracy, a tym samym spowodowałby obniżenie całkowitych dochodów społeczeństwa. W konsekwencji wywołałoby to pogorszenie sytuacji najbiedniejszych. Kryterium maksimum dopuszcza nierówności w podziale dochodów, jeśli tylko zwiększają one motywację do pracy i przekładają się na wzrost dochodu, a tym samym poprawiają sytuację najbiedniejszej jednostki

<sup>16</sup> J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, Warszawa 1994, rozdz. XVI, s. 370–382

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 379–381.

społeczeństwa. Poglądy Rawlsa mają wiele zalet, zwłaszcza, jeśli potraktuje się redystrybucję dochodu podejmowaną przez państwo jako pewną formę ubezpieczenia społecznego.

Inny sposób myślenia o problemie nierówności dochodowych prezentują **libertarianie**. Ich zdaniem, rola państwa powinna być ograniczona do zapewnienia bezpieczeństwa publicznego oraz egzekwowania swobodnie zawieranych kontraktów i nie powinna obejmować redystrybucji dochodu. Przedstawicielem tej szkoły jest R. Nozick<sup>18</sup>. Libertarianie uważają, że równość szans jest ważniejsza niż równość dochodów. Domagają się rozszerzenia swobód obywatelskich, zwiększenia roli rynku i zmniejszenia roli państwa. Podkreślają wolność człowieka, w tym wolność dysponowania własną osobą i własnością przy nienaruszaniu wolności innych osób. Libertarianizm bywa utożsamiany z klasycznym liberalizmem.

Z powyższych stwierdzeń wynika, że przedstawiciele różnych szkół filozofii politycznej różnią się poglądami, na temat pożądanego zakresu ingerencji państwa, zmieniającej podział dochodów w społeczeństwie. Utylityści, tacy jak J.S. Mill, zdecydowaliby się na taką redystrybucję dochodu, która zmaksymalizowałaby użyteczność całkowitą (tj. użyteczność osiąganą przez wszystkich członków społeczeństwa). Natomiast liberałowie (np. J. Rawls) ukształtowaliby podział dochodu w społeczeństwie w taki sposób, w jaki zrobiliby to bezstronni obserwatorzy „pozostający w pozycji pierwotnej za zasłoną niewiedzy”, którzy nie znają swojej własnej pozycji (jak to określał J. Rawls). Natomiast libertarianie (tacy jak R. Nozick) ograniczyliby rolę państwa wyłącznie do wymuszania przestrzegania praw jednostek, aby zapewnić uczciwe reguły gry i zakazałoby zmian podziału dochodów otrzymywanych w wyniku przestrzegania tych reguł.

Wyrazem rozwoju nowej myśli liberalnej i krytyki ortodoksyjnego liberalizmu są też poglądy **B. Ackermana**, który stwierdza m.in. „Ustrój oparty na zasadach laissez – faire z jednej strony akceptuje ogromną koncentrację dziedziczonego bogactwa, a z drugiej dopuszcza istnienie klasy niewykształconej, pozbawionej wszelkiego majątku. Taka systematyczna wadliwa dystrybucja bogactwa zamienia w farsę ideał równego uczestnictwa politycznego. Spójna jest również z wszelkimi przejawami zawodności rynku: tworzeniem karteli, degradacją środowiska, powszechnym nadużywaniem ignorancji konsumentów. Żaden myślący liberał, niezależnie od tego, co twierdzi Hayek, nie będzie się z radością przyglądał tak jawnym niesprawiedliwościom”<sup>19</sup>. Także i liberalny ekonomista **K.J. Arrow** (noblista z 2003 roku) oraz wielu innych liberalnych ekonomistów amerykańskich argumentuje na rzecz uspołecznienia kapitalizmu.

Obecny kryzys gospodarczy niewątpliwie sprzyja dalszemu rozwojowi współczesnego, etycznego neoliberalizmu, a także odrzuceniu liberalizmu dogmatycznego (głoszącego naiwną wiarę w rynek), jako podstawy teoretycznej współczesnych społeczno-gospodarczych systemów.

<sup>18</sup> Swoje poglądy przedstawił w książce R. Nozick, *Anarchia, państwo, utopia*, Warszawa 1999.

<sup>19</sup> B. Ackerman, *Przyszła rewolucja liberalna*, Warszawa 1996, s. 15.

## Rozdział 3

---

# Wprowadzenie do przedmiotu ekonomii

---

Dążenie do doskonalenia świata od zarania dziejów zajmowało człowieka. Od najdawniejszych czasów starano się zdobyć wiedzę i użyć ją do kształtowania i naprawy rzeczywistości, co spowodowało powstanie i rozwój ekonomii (gr. *oikonomia*). **Arystoteles** (384–322 p.n.e.) posługiwał się terminem ekonomia na określenie umiejętności zdobywania dóbr niezbędnych do życia i użytecznych dla domu, państwa. Od XVII wieku używano nazwy „ekonomia polityczna”, w celu podkreślenia, że chodzi o gospodarstwo publiczne (społeczne).

Za twórców naukowej ekonomii uważani są **W. Petty** (1623–1687) – Anglik, nazywany ojcem ekonomii (używał on nazwy „ekonomia polityczna” – *public economy*) i ekonomista francuski **P. Boisquillebert** (1646–1714). Termin „ekonomia polityczna” przyjętą się jedynie w ekonomii marksistowskiej. Przedstawiciele innych nurtów myśli ekonomicznej używali, po roku 1890, nazwy ekonomia, a w Niemczech – *Sozialökonomie* (w znaczeniu ekonomia polityczno-społeczna) i *Nationalökonomie* (ekonomia narodowa).

Wyodrębnienie się ekonomii z nauk społecznych, jako nauki o gospodarowaniu, nastąpiło dopiero w końcu XVIII wieku. Wtedy ekonomia, rozwijając kierunki i szkoły myślenia, stała się samodzielną nauką. Nie było to przypadkowe. Pojawiła się wtedy pilna potrzeba badania rzeczywistości gospodarczej, komplikującej się coraz bardziej w wyniku rozwoju kapitalistycznego sposobu produkcji. Ośrodkami myśli ekonomicznej stały się te kraje, w których kapitalistyczny sposób produkcji rozwinął się najszybciej i najszerzej.

### 3.1. Definicja ekonomii

Ekonomia jest nauką społeczną. Jej przedmiot i metody badań kształtowały się pod wpływem rozwoju sposobów i zakresu gospodarowania. Zajmuje się ona badaniem gospodarczego aspektu działalności ludzkiej, wyjaśnianiem prawidłowości procesów gospodarowania, badaniem możliwości i ograniczeń rozwoju gospodarczego. Analizuje, w jaki sposób społeczeństwo zarządza swoimi rzadkimi zasobami (tzn., że ilość zasobów jest ograniczona). Wskazuje, jak należy gospodarować, aby gospodarowanie było racjonalne, gdyż niewłaściwie wyznaczone cele gospodarowania, środki i metody ich realizacji stwarzają zagrożenia: egzystencji, aktywności gospodarczej i dobrobytu społecznego.

Podjęcie decyzji dotyczących wykorzystania ograniczonych zasobów (rzeczowych, ludzkich i kapitałowych) wymaga dokonywania wyborów „coś za coś”, tzn. ustalania z czego trzeba zrezygnować aby otrzymać coś innego, co oznacza porównywanie kosztów i korzyści alternatywnych działań i ustalanie tzw. kosztów alternatywnych, przez które rozumie się koszty rezygnacji z innych możliwości. Koszt alternatywny określonego działania pokazuje, z czego trzeba zrezygnować, aby zdobyć coś innego.

W podręcznikach spotyka się różne definicje ekonomii. I tak: A. Marshall (XIX wieczny ekonomista brytyjski) w swoim podręczniku *Principles of Economics*, opublikowanym po raz pierwszy w 1890 roku, napisał „Ekonomia jest analizą zachowań ludzi w ich codziennym życiu”. Podobnie rozumiał ekonomię L. von Mises, według którego ekonomia jest nauką żywą, bliską rzeczywistości. Jest to filozofia ludzkiego życia i ludzkiej aktywności<sup>1</sup>. Te ogólne definicje ekonomii wciąż są aktualne, gdyż mimo upływu czasu, szukanie bezpieczeństwa, dążenie do kształtowania i naprawy rzeczywistości, która funkcjonuje niewłaściwie, nie zmieniło się od starożytności.

Obecnie polscy ekonomiści najczęściej używają definicji **L. Robbinsa** (z 1932 roku), według której **ekonomia jest nauką zajmującą się problemami alternatywnego wykorzystania różnych, zawsze ograniczonych ilościowo i posiadających niejednakową produktywność, czynników wytwórczych**. Powszechną jest też definicja **M. Nasiłowskiego**, według której **ekonomia to nauka zajmująca się badaniem zachowania podmiotów gospodarczych w dziedzinie wykorzystania ograniczonych zasobów, które mogą być w rozmaity sposób zastosowane w sferze produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji**<sup>2</sup>.

Lista zagadnień, jakimi zajmuje się ekonomia, jest bardzo długa. Występują tu kwestie będące przedmiotem troski rodzin (potrzeby ludzi, wysokość ich dochodów, poziom cen nabywanych produktów), jak i takie mało interesujące przeciętnych obywateli, stanowiące domenę specjalistów i polityków gospodarczych (np. systemy organizacji produkcji społecznej, mechanizmy regulowania gospodarki, efektywność ekonomiczna systemów gospodarczych, powiązania gospodarcze z zagranicą, czynniki decydujące o nowoczesności gospodarek krajów i ich niestabilność). Zagadnienia te ekonomia traktuje jako wzajemnie powiązane (pozostające w ścisłym związku). Badania wykazują, że „Ekonomiści skuteczniej przewidują i wyjaśniają to, co dzieje się na poszczególnych rynkach, niż zjawiska zachodzące w całej gospodarce. [...] Współcześni ekonomiści w coraz większym stopniu są przekonani, że kluczem do postępu w ekonomii jest bardziej wnikliwa analiza poszczególnych rynków, składających się na szersze zjawiska rynkowe. Z tego powodu, rozróżnienie między poziomem mikro i poziomem makro stało się w ostatnich latach mniej wyraźne. Kształcenie zarówno mikroekonomistów, jak i makroekonomistów w coraz większym stopniu koncentruje się na analizie mikroekonomicznej”<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> L. von Mises, *Human Action*, Chicago 1966, s. 878.

<sup>2</sup> M. Nasiłowski, *System rynkowy: podstawy mikro- i makroekonomii*, Warszawa 2000 s. 17.

<sup>3</sup> R.H. Frank, *Mikroekonomia. Jakiej jeszcze nie było*, Gdańsk 2007, s. 44.

### 3.2. Metody badań wykorzystywane przez ekonomię

We wczesnym etapie swojego rozwoju ekonomia posługiwała się metodą **indukcji** i **dedukcji**. Metody te są i obecnie wykorzystywane, gdyż dokonuje się obserwacji, bada dane przypadki, formułuje się hipotezę, sprawdza się ją i następnie uznaje się ją za prawo ekonomiczne. Takim prawem jest prawo Kopernika–Greshama głoszące, że jeżeli w obiegu znajdują się równocześnie dwa rodzaje pieniądza o tych samych nominałach, lecz o różnej wartości, to pieniądź gorszy wypiera z obiegu pieniądź lepszy.

**Indukcja polega na wnioskowaniu na podstawie zaobserwowanych faktów.** Zamiast metody indukcji można zastosować **metodę dedukcji**, stosując do podanego powyżej przypadku następujące rozumowanie: ludzie rozsądni, mając pieniądź różnej wartości, zapłacą za towar pieniądzem gorszym, a zachowają pieniądź lepszy. Ponieważ ludzie są na ogół rozsądni, prawie wszyscy będą wycofywać z obiegu pieniądź lepszy. Z tego wynika, że **dedukcja polega na wnioskowaniu ze zdań uznanych za prawdziwe bezwarunkowo.**

Wykorzystując obie te metody, sądzono we wczesnym etapie rozwoju ekonomii, że (na wzór nauk przyrodniczych) należy dążyć do formułowania praw ekonomicznych. Obecnie badacze wiedzą, że rzeczywistość gospodarcza jest bardzo skomplikowana i, że zjawiskami ekonomicznymi rządzą często przypadki. Dlatego też rzadko formułują empiryczne prawa ekonomiczne. (Jeżeli to czynią, to z zastrzeżeniem, że dane prawo ma charakter stochastyczny, to znaczy zachodzi w obrębie zbadanej liczby zjawisk, posiadających określone właściwości i występujących w odpowiednich uwarunkowaniach procesów gospodarowania) i zajmują się budowaniem **teorii naukowych.**

Budowa teorii ekonomicznych wiąże się z następującym postępowaniem:

- obserwacją życia gospodarczego,
- konstruowaniem modelu ekonomicznego i wyprowadzaniem z niego teorii,
- ustalaniem naukowej poprawności teorii,
- dokonywaniem syntezy teorii ekonomicznych.

Budowa teorii jest procesem długim, trudnym i wymagającym specjalnych predyspozycji badacza, a mianowicie:

- 1) posiadania umiejętności niekonwencjonalnego spojrzenia na skomplikowane sploty zdarzeń gospodarczych oraz wyławiania spośród nich zdarzeń silnie ze sobą powiązanych (m.in. taka obserwacja doprowadziła do skonstruowania tzw. krzywej Phillipsa),
- 2) poświęcenia wiele czasu i wysiłku na zbieranie materiału statystycznego i obserwacje zdarzeń,
- 3) posiadania umiejętności abstrakcyjnego myślenia, które polega na pominięciu nieistotnych elementów, cech i zależności oraz wybraniu w badanym obiekcie tych elementów, cech i zależności, które są istotne.

Prowadząc badania trzeba mieć świadomość, że występują często trudności myślenia ekonomicznego. Wynikają one głównie stąd, że:

- 1) zdarzenia gospodarcze są sprzężone zwrotnie, to znaczy skutek, mający określoną przyczynę, sam jest przyczyną (np. cena dobra produkcyjnego zmieniała

się na skutek relacji między popytem a podażą. Wywołuje to zmianę kosztów produkcji, a w następstwie tego i zmianę cen wytworzonych dóbr. Powstaje nowa sytuacja na rynku),

- 2) zdarzenia zachodzące w poszczególnych elementach gospodarki oraz określone zachowania uczestników procesów gospodarowania nie kumulują się w prosty sposób w makroskali (to, co jest prawdziwe w mikroskali nie musi być prawdziwe w makroskali),
- 3) często ulega się złudzeniu, że między zjawiskami występują wciąż te same zależności przyczynowo-skutkowe. Na przykład, im wyższa produkcja energii, tym wyższy poziom gospodarki (jest to tzw. zasadzka *post hoc*),
- 4) na sposób oceny zjawisk ma istotny wpływ osoba badającego, zwłaszcza jego wiek, przyzwyczajenia, itp. (jest to tzw. zasadzka subiektywizmu i stereotypowości),
- 5) sukces badawczy (lub porażka) zależy także od wyboru odpowiedniego sposobu pomiaru i doboru miernika. Nie jest to bynajmniej łatwe, gdyż wiele zdarzeń gospodarczych posiada różnorodne cechy jakościowe (np. jakość życia).

Aby wyjaśnić zaobserwowane związki i zależności między zdarzeniami gospodarczymi ekonomiści budują teoretyczne modele ekonomiczne.

**Modele ekonomiczne są uproszczonym obrazem pewnego elementu lub całości gospodarki.** Uwypuklają one główne cechy opisywanego problemu, abstrahując od zdarzeń przypadkowych, uznanych za nieistotne dla wyjaśnienia danego aspektu rzeczywistości gospodarczej. W modelach ekonomicznych redukuje się złożoność rzeczywistości gospodarczej, ale tylko do pewnego stopnia, gdyż można stracić z pola obserwacji sprzężenia zwrotne między obserwowanymi zdarzeniami i zjawiskami.

Prowadząc obserwacje, konstruując modele i przeprowadzając wnioskowanie, należy koniecznie przestrzegać zasady *ceteris paribus*. Ta zasada oznacza, że wszystkie zjawiska oraz procesy w obrębie modelu, poza badanymi, nie zmieniają się, a zatem nie wywierają wpływu na zachodzące w modelu zmiany. Zredukowanie w modelu zbioru zmiennych ma i tę zaletę, że umożliwia wyjaśnianie badanych zjawisk za pomocą wnioskowania dedukcyjnego, które prowadzi do sformułowania twierdzeń, że w określonych przypadkach zachodzi określone zjawisko (lub proces).

Zbiór takich twierdzeń, wyjaśniających zjawiska i procesy gospodarcze, ujmowanych w modelu ekonomicznym, nazywa się **teorią ekonomiczną**. Twierdzenia teorii ekonomicznej są prawdziwe tylko w obrębie danego modelu, nie każdy zbiór twierdzeń stanowi teorię naukową. Zwykle podaje się następujące cechy twierdzeń, decydujące o naukowości teorii: zgodność z obserwacjami, niesprzeczność logiczna, płodność poznawcza, prostota, elegancja, itp. Z łatwością można też podać przykłady teorii uznanych za naukowe, które tych kryteriów nie spełniają. Poza tym, każda nowa, rewolucyjna teoria nie zgadza się z innymi teoriami, uznawanymi w tym czasie za naukowe (np. tak było z teorią Keynesa).

Prace nad kryteriami naukowości teorii trwają już od ponad pół wieku. Początkowo uważano, że walory naukowe mają te ekonomiczne teorie i twierdze-

nia, które zostają potwierdzone w drodze weryfikacji empirycznej. Szybko zdano sobie sprawę, że weryfikacja empiryczna wielu teorii byłaby zbyt kosztowna (np. eksperymentem byłoby wywołanie bardzo dużego bezrobocia, po to tylko, aby przekonać się empirycznie, jak wtedy funkcjonuje gospodarka). Dlatego też często bezpośredni eksperyment zastępuje się analizą danych empirycznych pochodzących z przeszłości, przy założeniu *ceteris paribus*. Pojawiają się jednak wtedy problemy (uwarunkowania) dodatkowe, są nimi występujące w długim okresie czasu zmiany zachowań, postaw i instytucji. To powoduje, że dane empiryczne z przeszłości nie mogą być reprezentatywne dla współczesności.

Zdając sprawę z trudności dokonywania weryfikacji hipotez, **K. Popper** zaproponował **falsyfikację**, to znaczy obalenie tezy o prawdziwość hipotezy naukowej przez stwierdzenie, że w jakimś przypadku hipotetyczne zależności nie zachodzą. Koncepcja falsyfikacji teorii została przyjęta, jako kryterium naukowości teorii, w ekonomii pozytywnej. Natomiast **M. Friedman** twierdzi, że ekonomia powinna być oceniana siłą przewidywania (**predykcji**) względem zjawisk, które zamierza wyjaśnić. Testem prawdziwości hipotezy jest porównanie jej przewidywań z doświadczeniem. Hipoteza musi być odrzucona, jeżeli jej przewidywania są zaprzeczone.

Współcześnie nie obstaje się przy weryfikacji, czy falsyfikacji, jako kryterium prawdziwości teorii, ponieważ ekonomiści zdają sobie sprawę jak bardzo złożone są realia procesów gospodarowania. Twierdzi się raczej, że teoria ekonomiczna może zostać odrzucona wtedy, gdy pojawi się lepsza, mogąca ją zastąpić.

Praktyka pokazuje, że współlistnieją teorie alternatywne, wyjaśniające te same zjawiska, ale wyprowadzane z odmiennych modeli. Nowe teorie często wzbogacają ekonomię i coś dodatkowo wyjaśniają. Myśl ekonomiczna musi zawsze szukać związków z rzeczywistością gospodarczą, gdyż zajmując się badaniami prawidłowości procesów gospodarowania, jest zmuszona dokonywać empirycznej weryfikacji stawianych tez. Profesjonalne odpowiedzi uzyskuje się niewątpliwie wtedy, gdy studiuje się nie tylko teorię, ale i bada rzeczywistość, to znaczy poznaje się związki i zależności między zjawiskami gospodarczymi.

Takie postępowanie jest wskazane, gdyż wtedy nie grozi tzw. postawa znachorska w ekonomii.

Aby zrozumieć jak zachowuje się gospodarka, potrzebujemy zarówno teorii ekonomicznych, jak i faktów. Teorie wskazują, jakich faktów musimy szukać, aby uzyskać prawidłową odpowiedź. Brak teorii groziłby nadmiarem informacji. Nie ma pożytku z faktów bez porządkującej je ekonomicznej teorii, ale i teoria nie poparta żadnymi faktami staje się nieuzasadnionym twierdzeniem.

Ekonomia korzysta też z dorobku innych nauk, głównie z: socjologii, nauki o państwie i prawie, politologii, filozofii i logiki, z której zapożyczyła metody wnioskowania, zwłaszcza metodę indukcji i dedukcji, a także matematyki (stosując formuły i funkcje matematyczne do opisu procesów i zjawisk ekonomicznych). Do nauk pomocniczych wobec ekonomii należy też prakseologia. W obecnych uwarunkowaniach procesów gospodarowania istnieje też potrzeba wykorzystania w ekonomii osiągnięć psychologii i etyki.

Realizowana w praktyce polityka gospodarcza państwa (będąca sposobem działania i rozwiązywania problemów gospodarczych z punktu widzenia interesu

publicznego), chociaż zawsze – milcząco lub jawnie – opiera się na określonej teorii ekonomicznej (jakiejś jej doktrynie), rzadko realizuje w pełni cele zgodne z tą doktryną. Dzieje się tak głównie, dlatego, że występuje sprzeczność między nieograniczonymi potrzebami (oczekującymi zaspokojenia), a ograniczonymi środkami, jakimi dysponuje społeczeństwo na zaspokojenie tych potrzeb. Zawsze pojawia się problem wyboru, jak rozdzielić ograniczone środki na różne cele (potrzeby), i zawsze występuje tu koszt alternatywny, w znaczeniu kosztu zaniechania możliwości uzyskania odpowiednich efektów. Formułując wnioski z badań oraz interpretując je, ekonomia ułatwia podejmowanie właściwych decyzji w życiu prywatnym i publicznym, tzn. dostarcza wskazówek przydatnych w działalności gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państwa, itd.

### 3.3. Mikroekonomia i makroekonomia oraz ekonomia pozytywna i normatywna

W zależności od zakresu analizowanych zjawisk, ekonomia dzieli się na mikroekonomię i makroekonomię.

**Mikroekonomia** (*microeconomics*) zajmuje się badaniem procesów gospodarowania według poszczególnych elementów tworzących gospodarkę, którymi są: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, sektory, gałęzie, czy branże danej gospodarki, rynki określonych czynników produkcji oraz rynki produktów i usług. Celem tych badań jest ustalenie, w jaki sposób poszczególne podmioty gospodarcze (np. gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa) podejmują decyzje na konkretnych rynkach, jak zachowują się i współdziałają na rynku oraz jak dokonują one wyborów w sytuacji rzadkości zasobów i jak realizują wyznaczone cele w określonych procesach gospodarowania. Z rzadkością zasobów mamy do czynienia nawet wtedy, gdy zasoby materialne występują w obfitości, gdyż zawsze występują ważne ograniczenia wiążące się z czasem, energią i innymi czynnikami, których potrzebujemy, żeby zrealizować określone cele.

Natomiast **makroekonomia** (*macroeconomics*) zajmuje się badaniem zjawisk i procesów zachodzących w całej gospodarce<sup>4</sup>, czyli analizą gospodarki jako systemu. Bada m.in. czynniki wpływające na poziom i zmiany w skali gospodarki kraju takich wielkości ekonomicznych, jak np. całkowita produkcja i konsumpcja, zatrudnienie, inwestycje, bezrobocie, inflacja, wzrost gospodarczy, dochody i wydatki budżetu państwa, itp.

Badania wykazują, że jest niemożliwe zrozumienie procesów makroekonomicznych bez zbadania towarzyszących im decyzji mikroekonomicznych, gdyż zmiany stanu całej gospodarki stanowią efekt decyzji mikroekonomicznych. Istnienie tego naturalnego związku między mikro- i makroekonomią powoduje, że niektórzy ekonomiści, jak np. **J. K. Galbraith**, uważają wyodrębnienie się mikroekonomii i makroekonomii za przejściowe<sup>5</sup>. Także i R.H. Frank twierdzi, że współcześni ekonomiści w coraz większym stopniu są przekonani, że kluczem

<sup>4</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, t. 1, Warszawa 2003, s. 45–47.

<sup>5</sup> Na to stanowisko J.K. Galbraitha zwraca uwagę już w 1995 roku B. Klimczak, *Mikroekonomia*, Wrocław 1995, s. 15.

do postępu w ekonomii jest bardziej wnikliwa analiza poszczególnych rynków i z tego powodu rozróżnienie między poziomem mikro i makro stało się w ostatnich latach mniej wyraźne<sup>6</sup>.

Złożność i skomplikowanie zjawisk ekonomicznych zawsze stwarza możliwość spojrzenia na nie z innego punktu widzenia. Mając to na uwadze, można wyróżnić dwa rodzaje sądów o świecie, tj. sądy pozytywne i sądy normatywne. „Sądy pozytywne są stwierdzeniami opisującymi świat taki, jakim jest, a sądy normatywne są stwierdzeniami zalecającymi, jaki świat powinien być”<sup>7</sup>. Na tym tle od początku istnienia nauki ekonomii powstawały i współistniały ze sobą dwa podstawowe nurty: ekonomia pozytywna i ekonomia normatywna.

**Ekonomia pozytywna** koncentruje się na wypracowaniu uniwersalnych narzędzi i metod analizy ekonomicznej, w celu możliwie bezstronnego uogólnienia prawidłowości procesów gospodarowania. Pytania zadawane w ramach ekonomii pozytywnej, to pytania o skutki konkretnej polityki, lub konkretnego rozwiązania instytucjonalnego. Unika ona sądów wartościujących, czyli stwierdzeń, że dane działanie jest dobre czy złe, korzystne czy niekorzystne. Dorobek ekonomii pozytywnej (np. metodyka liczenia dochodu narodowego, substytucji czynników produkcji, rachunku ekonomicznego, itp.) jest trwałym osiągnięciem, akceptowanym przez ekonomistów zaliczanych do różnych szkół i nurtów myśli ekonomicznej. Dorobek ten stanowi fundament dla myślenia normatywnego.

**Ekonomia normatywna** wykorzystuje dorobek ekonomii pozytywnej oraz próbuje stworzyć własne narzędzia analizy, dostosowane do głoszonych poglądów. Koncentruje się na poglądach wartościujących, umożliwiających interpretację różnych zjawisk gospodarczych. Pytanie normatywne jest pytaniem o to, co powinno być, czyli np. istotnym pytaniem normatywnym jest, jaka polityka i jakie rozwiązania instytucjonalne prowadzą do najlepszych wyników w odpowiednich procesach gospodarowania.

Rozróżnianie podejścia pozytywnego i normatywnego wskazuje, że ekonomia należy do nauk społecznych i nie może unikać sądów wartościujących, a więc i odpowiedzi na pytania, czy dany system gospodarczy funkcjonuje dobrze. Tego typu sądy wartościujące są często zabarwione emocjonalnym zaangażowaniem, bądź uprzedzeniem oraz wiarą w słuszność wyznawanych ideologii. Mając to na uwadze, ekonomista powinien starać się przedstawiać warunki i możliwości, wskazywać na ewentualne skutki różnych wyborów, gdyż sama decyzja o wyborze określonej polityki gospodarczej wykracza poza możliwości ekonomisty.

### 3.4. Zjawiska ekonomiczne, kategorie i prawa ekonomiczne

Ekonomia bada prawidłowości procesów gospodarowania, które przejawiają się w konkretnych zjawiskach ekonomicznych. Zjawiskami nazywamy fakty (zdarzenia) zachodzące w określonej rzeczywistości. Zatem **zjawiskami ekonomicznymi** będą te fakty, które występują w procesach gospodarowania, czyli w związku

<sup>6</sup> R.H. Frank, *op. cit.*, s. 44.

<sup>7</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Mikroekonomia*, Warszawa 2009, s. 66.

z wytwarzaniem dóbr i usług, ich podziałem i wymianą oraz konsumpcją. Zjawiskiem ekonomicznym jest każde zdarzenie ekonomiczne występujące w wymienionych procesach. Każde zjawisko ekonomiczne występuje w konkretnych okolicznościach (uwarunkowaniach), w określonym miejscu i czasie. Ekonomistę obchodzi nie tylko forma, w jakiej dane zjawisko przejawia się, ale i jego istota. Każde zjawisko – zachowując swe indywidualne cechy – nosi w sobie stygmat trendu prawidłowości charakterystycznych dla danego okresu przebiegu procesu społeczno-gospodarczego. Te cechy ogólne, typowe, powtarzające się w licznych zjawiskach w danym okresie, umożliwiają porządkowanie, klasyfikowanie i generalizowanie zdarzeń gospodarczych (np. płaca może występować jako płaca od sztuki wyrobu, godzinowa, tygodniowa, miesięczna, w formie pieniężnej i świadczeń niepieniężnych, ale każda forma jej przejawiania się posiada tę wspólną właściwość, jaką jest wynagrodzenie za pracę). Celem badań jest wykrywanie, przejawiającej się w różnych formach, treści danego zjawiska ekonomicznego. Zjawiska ekonomiczne stanowią zawsze jakieś określone ogniwa długiego łańcucha powiązanych ze sobą procesów. Poszczególne zjawiska ekonomiczne nie mogą być badane w sposób oderwany. Należy je zawsze oceniać we wzajemnym powiązaniu. Nie mogą też być traktowane w bezruchu, należy badać proces ich powstawania i przeobrażania się. Zjawiska ekonomiczne mają zarówno jakościowe, jak i ilościowe aspekty.

W ekonomii zanim zaczniemy coś mierzyć i wyliczać, musimy upewnić się, czego pomiar ma dotyczyć i czemu wyliczenia mają służyć. O tym właśnie decyduje analiza jakościowa. Ona nam wskaże, co możemy uznać w rozważanym przez nas problemie za parametry, co za zmienne zależne oraz jakie przyjąć narzędzia pomiaru zjawisk i w jakich przedziałach rozwiązanie może mieć ekonomiczny sens.

Określając wspólną treść badanych zjawisk ekonomicznych, zaliczonych do danej zbiorowości, formułujemy kategorie ekonomiczne. **Kategoria ekonomiczna** stanowi zespół pojęć definiujących treść (to, co wspólne, a zarazem istotne) badanych zjawisk ekonomicznych, zaliczonych do danej zbiorowości (np. każda płaca jest przejawem konkretnego zjawiska; poszczególne płace różnią się między sobą, ale określamy je wspólnym mianem płace i właśnie płaca jest kategorią ekonomiczną). Kategoria ekonomiczna jest podstawowym pojęciem logicznym ekonomii, definiującym treść badanych zjawisk ekonomicznych, zaliczonych do danej zbiorowości, odzwierciedlającym realia procesów gospodarowania. Wraz z rozwojem społecznego procesu gospodarowania suma zjawisk ekonomicznych i ich złożoność rośnie. Znikają kategorie już nie odzwierciedlające realiów procesów gospodarowania i pojawiają się, wraz z nowymi realiami, nowe kategorie, bądź stare rozszerzają zakres. Kategorie ulegają przeobrażeniom wraz z przeobrażeniami występującymi w procesach gospodarowania. Dlatego niemożliwe jest sprowadzenie teorii ekonomicznej do zbioru stałych i prostych hipotez, z których każda może być stwierdzona oddzielnie.

Wykrywanie związków występujących między kategoriami ekonomicznymi (siatka wzajemnych powiązań) i wyodrębnianie spośród rozmaitych zwią-

ków, tych, które mają charakter trwały (a zatem występują jako prawidłowość) prowadzi do wykrycia praw ekonomicznych. **Prawa ekonomiczne** stanowią teoretyczne uogólnienie poznanych prawidłowości procesów gospodarowania (procesów ekonomicznych). Prawa ekonomiczne wyrażają to, co w zjawiskach ekonomicznych jest istotne, konieczne, celowe i powtarzalne, a nie przypadkowe. Działanie praw ekonomicznych nie ujawnia się w każdym pojedynczym przypadku, lecz przy masowym powtarzaniu się danego rodzaju zdarzeń. W tym sensie o prawach ekonomicznych mówi się, że są to „prawa wielkich liczb”. Zmieniając uwarunkowania wpływamy też, w jakimś stopniu, na przebieg procesów gospodarowania. W praktycznym działaniu, możemy, kierując się określonymi celami społecznymi lub politycznymi, zignorować pewne prawa ekonomiczne, ale zawsze w takich przypadkach musimy się liczyć z negatywnymi skutkami ubocznymi (przykładowo: działanie wbrew prawu popytu i podaży, polegające na ustalaniu cen na produkty na zdecydowanie niższym poziomie, niż to wynika z relacji popyt – podaż, wywołuje negatywne skutki w postaci kolejek, spekulacji, występowania nielegalnego rynku, itp.).

Ponieważ prawa ekonomiczne mają charakter warunkowy, tj. przesłanki ich powstania ujawniają się w konkretnych procesach gospodarowania, powinny być one omawiane w miarę poznawania prawidłowości procesów gospodarowania i w odniesieniu do problemów, jakich dotyczą, gdyż chodzi nie tyle o ich zapamiętanie, co zrozumienie charakteru działania i możliwości wykorzystywania ich w działalności gospodarczej.

Kończąc rozważania dotyczące przedmiotu ekonomii (jej celu, zakresu i metod badań), pozostaje podkreślić, że chociaż ekonomia (mikroekonomia i makroekonomia) służy objaśnianiu otaczającej nas rzeczywistości, to nie można traktować jej jako dziedziny wiedzy, która daje odpowiedź na każde pytanie dotyczące zachowań uczestników życia gospodarczego.

## Rozdział 4

---

# Zagadnienia ogólne procesu gospodarowania

---

**Gospodarowanie** będąc świadomym rozdziałem ograniczonych, co do rozmiarów zasobów między różne, konkurujące wzajemnie cele, wiąże się z koniecznością pokonywania zjawiska rzadkości zasobów rzeczowych, ludzkich i kapitałowych. Na proces gospodarowania składają się procesy produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji. Gospodarowanie nie jest działalnością jednorazową, ale powtarzającą się. Stąd też wyróżnia się w ekonomii, oprócz procesu produkcji, proces reprodukcji. Gospodarowania nie da się sprowadzić do technicznych i ekonomiczno-finansowych relacji. Posiada ono również rozległy kontekst społeczny. Gospodarowanie odbywa się zawsze w określonych uwarunkowaniach: materialnych, instytucjonalnych, społecznych, politycznych, itp. Całokształt tych uwarunkowań oraz reguł gospodarowania określa specyfikę danej gospodarki i systemu gospodarczego.

P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus przez pojęcie **system gospodarczy** rozumieją taki układ stosunków i organizacji, który kształtuje prawa i regulacje rządzące działalnością gospodarczą, determinuje prawa własności czynników produkcji, rozdziela uprawnienia do podejmowania decyzji w zakresie produkcji i konsumpcji, determinuje bodźce motywujące różne podmioty gospodarcze, a w ostateczności rozstrzyga kwestie, co, jak i dla kogo ma być produkowane. Podobnie rozumie system gospodarczy T. Kowalik<sup>1</sup>.

Celem działalności gospodarczej ludzi jest konieczność i chęć zaspokojenia potrzeb.

### 4.1. Potrzeby i środki ich zaspokojenia

**Potrzeby** określa się jako subiektywne odczuwanie braku zaspokojenia lub pożądania określonych warunków lub rzeczy, które człowiek uważa za niezbędne do utrzymania go przy życiu, umożliwienia mu rozwoju, realizowania różnych ról społecznych, itp. Poszczególne potrzeby są odczuwane przez ludzi z różną siłą i w różny sposób. Dlatego też podstawowymi ich cechami jest indywidualizm i subiektywizm. Można wyróżniać różne rodzaje potrzeb, poczynając od biolo-

---

<sup>1</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economics*, wyd. XIII, New York 1989, s. 833–834; T. Kowalik, *Współczesne systemy ekonomiczne*, Warszawa 2000.

gicznych (np. potrzeba zaspokojenia głodu), a kończąc na kulturowych (poszerzanie wiedzy, rozrywka).

Najczęściej (i od dawna) w podręcznikach akademickich podaje się systematykę potrzeb według A. Masłowa, dzieląc je na:

- potrzeby podstawowe (biologiczne),
- potrzeby bezpieczeństwa,
- potrzeby kontaktów społecznych,
- potrzeby uznania,
- potrzeby samorealizacji.

Wyszczególnione potrzeby są zaspokajane środkami materialnymi i niematerialnymi. **Środki materialne** obejmują naturalne zasoby przyrody oraz produkty (rzeczy) i usługi materialne (np. krawieckie, szewskie, itp.) będące wynikiem działalności człowieka. **Niematerialne środki** zaspokajania potrzeb ludzkich, to usługi niematerialne (np. przekazywanie wiedzy i informacji, porady lekarskie i prawne, dostarczanie rozrywek, zapewnienie bezpieczeństwa i ładu publicznego). Wszelkie środki służące zaspokajaniu potrzeb ludzkich nazywamy **dobrami** (*goods*). Współczesna ekonomia wyróżnia **dobra pozytywne**, tj. służące osiągnięciu przez człowieka określonych korzyści oraz **dobra negatywne (antydoobra)**, tzn. dobra nie przysparzające człowiekowi korzyści, bądź też mające negatywny wpływ na człowieka (np. zanieczyszczone powietrze). Różnorodność dóbr uzasadnia potrzebę ich klasyfikacji. W podręcznikach ekonomii powszechnie przyjmuje się poniższą klasyfikację dóbr.

Tabela 1. Klasyfikacja dóbr

Kryterium klasyfikacji	Rodzaje dóbr
1. Związek z zaspokojeniem potrzeb	1. Dobra konsumpcyjne ( <i>consumer goods</i> ) a) jednorazowego użytku, b) dobra trwałe (wielokrotnego stosowania) 2. Dobra produkcyjne ( <i>production goods</i> )
2. Wytwarzanie, czy też nie wytwarzanie dobra w procesie produkcji, bądź też nie występowanie dobra w ograniczonej ilości	1. Dobra rzadkie ( <i>scarcity goods</i> ) a) dobra konsumpcyjne, b) dobra produkcyjne 2. Dobra wolne ( <i>free goods</i> ) a) dobra konsumpcyjne, b) dobra produkcyjne
3. Własność	1. Prywatne 2. Publiczne

Podział na **dobra konsumpcyjne** i **produkcyjne** nie jest absolutnie stałym, gdyż to samo dobro może być zarówno produkcyjne, jak i konsumpcyjne (np. mleko). Dobra konsumpcyjne i dobra produkcyjne mogą być wytwarzane, czy też nie wytwarzane, w procesie produkcji oraz występować, bądź też nie występować w ograniczonej ilości.

Dobra rzadkie są wytwarzane przez człowieka w ograniczonej ilości i nazywa się je **dobrami ekonomicznymi** (*economics goods*). Do ich wytwarzania trzeba

użyć pracy ludzkiej oraz innych dóbr ekonomicznych i dóbr pierwotnych (*primary goods*), dostarczanych bezpośrednio przez przyrodę.

Natomiast **dobra wolne** są bezpośrednio dostarczane przez przyrodę (np. powietrze) i są dostępne bez ponoszenia kosztów. Dlatego też tradycyjnie nie były one – w przeciwieństwie do dóbr rzadkich – przedmiotem zainteresowania ekonomii. Obecnie zakres dóbr wolnych, zwłaszcza pozytywnych, stale się kurczy. Pojawiają się też dobra negatywne, co wywołuje potrzebę aktywnego uczestniczenia w działaniach ograniczających ich przyrost.

W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej oprócz dóbr prywatnych występują dobra publiczne. Według P.A. Samuelsona **dobrami publicznymi** są te, które posiadają następujące cechy charakterystyczne:

1. Są użyteczne dla poszczególnych osób,
2. Nikt nie jest wyłączony z ich użytkowania,
3. Mogą być użytkowane przez wiele podmiotów gospodarczych. Powiększenie się liczby użytkowników nie eliminuje, ani nie pomniejsza możliwości korzystania z danego dobra przez wszystkich użytkowników.

Te właściwości posiadają zarówno dobra ekonomiczne, jak i dobra wolne (powietrze, energia słoneczna). Ekonomia analizując dobra publiczne, w swoich rozważaniach, ogranicza się do dóbr publicznych będących dobrami ekonomicznymi, tzn. takimi, których wytworzenie wiązało się z pewnymi kosztami.

Aby uniknąć sprzeczności między preferencjami społeczeństwa, a niedostępnymi możliwościami wytworzenia określonych dóbr w ilości pozwalającej na powszechną dostępność, poszukuje się metod (na ogół częściowej) internalizacji efektów zewnętrznych.

Przez **internalizację** rozumie się przedsięwzięcia powodujące, że koszty zewnętrzne działalności gospodarczej zostają uwzględnione w kalkulacjach kosztów własnych podmiotów gospodarczych wywołujących ich powstanie. W zależności od przyjętych w tym zakresie rozwiązań, pewne dobra określa się jako dobra nie prywatne, częściowo publiczne (tzn. te dobra, które mogą być równocześnie wytwarzane jako dobra prywatne). Publiczny charakter jakiegoś dobra nie jest jego nieodłącznym atrybutem. Wytwarzanie dóbr publicznych przez państwo musi stać się przedmiotem porozumienia społecznego. J.M. Buchanan porozumienie to wymienia jako czwarty punkt kontraktu konstytucyjnego, określającego zasady dostarczania i finansowania dóbr publicznych oraz sposoby funkcjonowania sektora publicznego. W związku z tym dobra publiczne nazywane są też dobrami kolektywnymi. Dobro publiczne jest przeciwieństwem dobra prywatnego, którego użytkowanie określają wyłącznie prawa własności danej osoby.

Wyborami publicznymi i dobrami publicznymi zajmuje się odrębny dział ekonomii współczesnej (ekonomia społeczna). Natomiast tradycyjna mikroekonomia neoklasyczna, w ramach akademickich programów mikroekonomii, zajmuje się badaniem wyborów indywidualnych, dotyczących dóbr rzadkich i prywatnych, realizowanych na różnych rynkach w formie kontraktów.

## 4.2. Istota procesu gospodarowania

Na proces gospodarowania składają się procesy: **produkcji, podziału i konsumpcji**. Działalność ludzką, polegającą na wytwarzaniu różnych środków, niezbędnych do zaspokojenia potrzeb, nazywamy **produkcją**, a otrzymane na skutek tej działalności dobra nazywamy **produktami**. Każdy proces produkcji polega na zastosowaniu czynników produkcji i przetworzeniu ich w produkty. Ekonomiczną istotę produkcji stanowi zależność między użytymi czynnikami produkcji a osiągniętymi wynikami (produktami). Produkcja dóbr jest możliwa głównie dzięki pracy człowieka. **Praca człowieka** jest definiowana jako proces świadomego i celowego użytkowania jego własnej siły roboczej, tj. zdolności do wykonywania określonej pracy, przy wykorzystaniu: sił fizycznych, kwalifikacji i zdolności wrodzonych. Produkcja i praca mają charakter społeczny (praca ludzi pracujących w produkcji łączy się i zalega). Praca poszczególnych jednostek stanowi element pracy całego społeczeństwa. Wszystkie środki użyte w procesie produkcji nazywane są czynnikami produkcji.

Wyróżnia się trzy **rodzaje czynników produkcji**, a mianowicie:

1. Ziemię (*land*),
2. Pracę (*labour*),
3. Kapitał (rzeczowy i finansowy).

Oprócz podanych powyżej czynników produkcji (tj. ziemi, pracy i kapitału), wyodrębnia się niekiedy czwarty czynnik, to jest pracę przedsiębiorcy. Wkład tego czynnika (pracy przedsiębiorcy) jest często bardzo duży, np. H. Ford zrewolucjonizował przemysł samochodowy przez wprowadzenie techniki produkcji taśmowej, produkując masowo tani samochód.

Wyszczególnione czynniki produkcji zużywają się w różny sposób w procesie produkcji. Biorąc to pod uwagę dzielimy je na:

- czynniki produkcji zużywające się jednorazowo,
- czynniki produkcji zużywające się stopniowo (stanowią one tzw. stałe wyposażenie).

Wielkość czynników produkcji zastosowanych w danym czasie do wytworzenia określonej wielkości produkcji nazywa się **nakładem** (*input*), a wielkość uzyskanego produktu – **wynikiem** (*output*).

W procesach gospodarowania wykorzystuje się następujące zasoby:

- ludzkie,
- naturalne (odnawialne, nieodnawialne),
- kapitałowe (kapitał rzeczowy, kapitał finansowy).

**Kapitał rzeczowy** tworzą środki pracy (maszyny, urządzenia, budynki, budowle itp.) i przedmioty pracy (surowce, materiały itp.), a **kapitał finansowy** to pieniądze i tzw. papiery wartościowe.

Zasoby podlegają **alokacji**, tj. podziałowi, rozdysponowywaniu między różne cele i dlatego rozpatruje się je w różnych ujęciach:

- makroekonomicznych (na poziomie gospodarki kraju, integracji gospodarczych, globalnych – gospodarki świata),

- mikroekonomicznych (na poziomie pojedynczych przedsiębiorstw, konsumentów).

Elementem (składnikiem) nakładu jest tylko ta część zasobów, która została zużyta w danym procesie produkcyjnym do wytworzenia określonej ilości produktu. Wobec tego nakładami są strumienie dóbr produkcyjnych i pracy, zastosowanych w danym procesie produkcyjnym. Natomiast wyniki produkcyjne, to strumienie dóbr produkcyjnych lub konsumpcyjnych i usług powstających w procesie produkcyjnym.

W warunkach istnienia specjalizacji produkcji i społecznego podziału pracy każdy producent musi podejmować decyzje dotyczące, jakie dobra, w jakich ilościach i dla kogo wytwarzać, aby uzyskać możliwie największe osobiste korzyści. Chcąc otrzymać wyczerpujące odpowiedzi na te pytania należy znać m.in. gusty, upodobania, możliwości finansowe nabywców dóbr, chęć konsumpcji określonych dóbr. Dobierając środki niezbędne do wytwarzania dóbr, producent musi podejmować trudne decyzje wyboru, dotyczące technik produkcji i technologii, organizacji produkcji, itp. Pytania, co, jak, ile i dla kogo produkować, są podstawowymi, wymagającymi systematycznych odpowiedzi.

**Alokacja** (podział, rozdysponowanie) rzadkich środków do producentów i konsumentów może odbywać się w różnych formach. Współczesna ekonomia zajmuje się głównie rynkową formą podziału, jako dominującą. Jeżeli decyzje producentów w kwestiach, co, jak, ile, i dla kogo produkować, będą nietrafne, z punktu widzenia konsumentów, to produkty nie zostaną sprzedane konsumentom, gdyż w gospodarce rynkowej konsument jest suwerenny, tzn. jego decyzje określają, co i ile konsumować, a tym samym i produkować.

Decyzje o zastosowaniu i podziale rzadkich zasobów można rozpatrywać z dwóch punktów widzenia: makro- i mikroekonomicznego. Jednak niektóre decyzje muszą mieć w każdym systemie zarządzania gospodarką zdecydowanie makroekonomiczny charakter, np. ile środków przeznaczyć na obronę kraju.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że głównymi zadaniami stawianymi współczesnej ekonomii są:

- wyjaśnianie prawidłowości procesów gospodarowania,
- wskazywanie na możliwości i ograniczenia rozwoju gospodarczego.

Ograniczoność zasobów stanowi główną przyczynę racjonalnego gospodarowania. Istotą racjonalnego gospodarowania jest dokonywanie najbardziej korzystnych (optymalnych) wyborów, w zakresie celów gospodarowania oraz środków i metod (tj. sposobów) realizacji tych celów. Racjonalność ma charakter historyczny i względny, gdyż w historycznym rozwoju społeczeństw zmieniają się cele gospodarowania i sposoby ich realizacji. Stąd też poszukiwania społeczno-gospodarczej racjonalności muszą uwzględniać zmieniające się w czasie uwarunkowania procesów gospodarowania.

Chcąc ocenić rezultaty podjętych decyzji (ocenić wyniki, efekty), posługujemy się **rachunkiem ekonomicznym**. Posługiwanie się rachunkiem ekonomicznym jest możliwe przy spełnieniu następujących warunków: nakłady i efekty muszą być wyrażone w odpowiednich jednostkach miary oraz musi istnieć jednoznacz-

ne kryterium wyboru. Stąd też nie wszystkie decyzje społeczno-gospodarcze mogą być oparte na miarodajnym (precyzyjnym) rachunku ekonomicznym.

Zajmując się problematyką racjonalności i efektywności, należy zdawać sobie sprawę, że na problem wyboru mają także wpływ czynniki pozaekonomiczne, a mianowicie interesy różnych sił i orientacji politycznych (rozgrywające się w sferze polityki).

# Gospodarka rynkowa

## Ogólne zasady funkcjonowania rynku

---

Gospodarka rynkowa (*market economy*) jest przeciwieństwem gospodarki naturalnej, w której grupa ludzi stanowiła równocześnie jednostkę konsumpcyjną i produkcyjną, wytwarzającą samodzielnie wszystkie dobra niezbędne do zaspokojenia potrzeb. „Gospodarka rynkowa jest to taka gospodarka, w której zasoby zostają rozdzielone między różne zastosowania dzięki zdecentralizowanym decyzjom wielu przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, współdziałających ze sobą na rynkach dóbr i usług”<sup>1</sup>. Kształtowała się ona w wyniku:

- postępującego wyodrębniania się producentów,
- dokonywania się społecznego podziału pracy,
- specjalizacji działalności gospodarczej.

Skutkiem specjalizacji i podziału pracy jest **wymiana** (*exchange*) produktów wytwarzanych przez poszczególnych ludzi, czy przedsiębiorstwa. Wszelkie dobra (to znaczy zarówno ekonomiczne, jak i pierwotne), będące przedmiotem wymiany, nazywamy **towarami** (*commodity*). Towar staje się przedmiotem społecznie zapotrzebowania dzięki swojej wartości użytkowej.

**Wartość użytkowa towaru** to właściwości pozwalające zaspokoić określoną potrzebę. Wartość użytkowa nie jest identyczna z użytecznością. Użyteczność może być różna dla różnych osób, a nawet kolejne jednostki tego samego dobra posiadać mogą, dla tej samej osoby, różną użyteczność. Mając to na uwadze, w ekonomii wyróżnia się pojęcie użyteczności krańcowej.

Towar posiada też **wartość wymienną**, co oznacza, że za jednostkę jednego towaru otrzymuje się określoną ilość jednostek drugiego towaru.

**Wymiana** może mieć formę:

- bezpośrednią (zwaną barterem, polegającą na wymianie jednego towaru na inny), wyraża ją formuła  $T - T$ ,
- pośrednią (za pośrednictwem pieniądza). W tej formie wymiany funkcjonują dwa niezależne od siebie (w czasie i przestrzeni) akty, a mianowicie akt sprzedaży ( $T - P$ ) i akt kupna ( $P - T$ ). Ogólna formuła wartości wymiennej ma tu postać:  $X \text{ towaru A} = Y \text{ jednostek pieniądza}$ .

---

<sup>1</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 41.

Zrealizowanie wymiany (dokonanie transakcji rynkowej) polega na przeniesieniu wszelkich praw własności do danego towaru od osoby sprzedawcy do osoby nabywcy, w zamian za dobrowolnie ustalony ekwiwalent tego towaru, będący własnością nabywcy. Pieniężny ekwiwalent jednostki towaru nazywa się **ceną towaru** (*price*), a liczba jednostek pieniężnych wymienianych na jednostkę towaru nosi nazwę **ceny absolutnej** lub **nominalnej** (*nominal price*). W gospodarce rynkowej ceny mogą mieć też inne nazwy, np. płaca (jest ceną pracy), procent (cena wypożyczenia pieniądza).

Jeżeli transakcje rynkowe dokonywane są masowo i ciągle to wytwarza się rynek (*market*).

## 5.1. Pojęcie rynku, jego rodzaje i ogólne zasady działania

W podręcznikach ekonomii spotykamy wiele definicji rynku. **Rynek** w dosłownym znaczeniu oznacza miejsce, gdzie są sprzedawane i kupowane towary. W znaczeniu ekonomicznym rynek jest formą nawiązywania kontaktów między kupującymi i sprzedającymi. Rynek (*market*) jest też określane jako zespół warunków, które doprowadzają do kontaktu pomiędzy kupującymi i sprzedającymi w procesie wymiany dóbr i usług<sup>2</sup>.

O rynku można mówić w znaczeniu ogólnym, i konkretnym. W znaczeniu ogólnym **rynkiem** jest ogół transakcji kupna i sprzedaży towarów, dokonujących się w sposób dobrowolny i ciągły, w których określane są ceny nominalne oraz ilości nabywanych i sprzedawanych towarów. Natomiast mówiąc o rynkach w znaczeniu konkretnym, musi się uwzględnić ich zróżnicowanie ze względu na: rodzaj towarów, zakres wymiany i legalność przedmiotu transakcji.

Rynki można klasyfikować wg różnych kryteriów, a mianowicie **biorąc pod uwagę rodzaj towarów, będących przedmiotem wymiany**, rynki dzielą się na następujące:

1. Rynek dóbr konsumpcyjnych,
2. Rynek dóbr produkcyjnych,
3. Rynek pracy,
4. Rynek ziemi (i inne rynki tytułów prawnych do dóbr pierwotnych),
5. Rynek dóbr kapitałowych w formie obiektów produkcyjnych,
6. Rynek pieniężny, na którym towarem jest waluta krajowa, lub waluty obce,
7. Rynek kapitału finansowego, na którym towarami są papiery wartościowe, m.in. weksle, bony skarbowe, obligacje i akcje,
8. Rynek tytułów prawnych do wartości niematerialnych, np: patenty, licencje, znaki firmowe.

Stosując **kryterium zasięgu geograficznego** wyróżnia się:

1. Rynek lokalny (niektóre towary nadają się tylko do obrotu lokalnego),
2. Rynek regionalny,

<sup>2</sup> Wiele definicji rynku podaje E. Moroz, *Podstawy mikroekonomii*, Warszawa 2005, s. 32–33.

3. Rynek krajowy,
4. Rynek międzynarodowy, rynek światowy.

**W zależności od sytuacji rynkowej**, w znaczeniu dominującej pozycji którejś ze stron, można podzielić rynki na:

1. Rynek sprzedawcy. Cechuje go długotrwała przewaga popytu nad podażą, co stawia sprzedawcę w korzystnej sytuacji przetargowej,
2. Rynek nabywcy. Charakteryzuje się on nadwyżką podaży nad popytem i oznacza uprzywilejowaną pozycję nabywcy.

W rzeczywistości rynki charakteryzują się głębszą odrębnością niż wynika to z przedstawionego podziału. Duży wpływ na ich zróżnicowanie ma głównie fakt, czy dany towar jest jednorodny, czy zróżnicowany.

**Ze względu na stopień legalności** rynki dzielimy na:

1. Rynki legalne (białe),
2. Rynki półlegalne (szare). Występują takie rynki wtedy, gdy przepisy prawa nie są skutecznie egzekwowane,
3. Rynki nielegalne (czarne), tzn. ścigane przez prawo (np. handel narkotykami). Rynki nielegalne i półlegalne różnią się od rynków legalnych ryzykiem poniesienia strat, w razie wykrycia nielegalności transakcji.

Od dawna rynki wielu dóbr funkcjonują w formie giełd towarowych i kapitałowych. Poszczególne rynki i ich uczestnicy są ściśle ze sobą powiązane. Procesy wymiany rynkowej integrują trzy sfery gospodarki: produkcję, podział i konsumpcję. Istotą rynku jest dostarczanie informacji o stopniu rzadkości dóbr. Odbywa się to za pośrednictwem cen relatywnych, to znaczy o tym, co i ile będzie produkowane decydują pieniądze wyborów konsumentów, dokonywane w oparciu o relatywne ceny dóbr konsumpcyjnych, zaś, w jaki sposób produkować, decyduje konkurencja (*competition*) między producentami.

**Konkurencja** jest to proces rywalizacji o nabywcę, w trakcie, którego uczestnicy rynku dążą do uzyskania lepszej pozycji w stosunku do rywali. Konkurencja powoduje, że dobra rzadkie zostają podzielone między tych uczestników, których rynek ocenił jako lepszych niż inni. Relatywne ceny dóbr produkcyjnych i płać stanowią dla producenta informację, jak produkować, aby oferowana cena produktu została zaakceptowana przez nabywców.

O tym, dla kogo produkować decydują dochody oraz chęć konsumentów do zapłacenia określonej ceny za interesujące ich dobra. Proces regulowania decyzji konsumentów i producentów, który dokonuje się poprzez rynek niezależnie od woli poszczególnych podmiotów gospodarczych, nazywany jest **mechanizmem rynkowym** (*market mechanism*). Mechanizm rynkowy za pośrednictwem cen relatywnych rozdziela zyski i straty w taki sposób, aby indywidualne decyzje koordynowały się w skali gospodarki.

Koordinacyjną właściwość mechanizmu rynkowego, jako pierwszy, zaobserwował i opisał A. Smith (1776 roku)<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> A. Smith, *op. cit.*

## 5.2. „Niewidzialna ręka rynku” Adama Smitha.

### Błędy rynku uzasadniające ingerencję państwa w gospodarce rynkowej

Opublikowane ponad dwieście lat temu następujące spostrzeżenia A. Smitha: „Człowiek myśli tylko o swym własnym zarobku, a jednak [...] jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążał do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć”<sup>4</sup>, określane „niewidzialną ręką rynku”, wciąż nie tracą na aktualności. Tą „niewidzialną ręką”, która w taki sposób kieruje poczynaniami dbających o własny interes kupujących i sprzedających, aby wykorzystanie ograniczonych zasobów było wydajne ekonomicznie, jest cena rynkowa.

Cena rynkowa pełni dwie funkcje. Po pierwsze, określa ile dóbr powinni kupować nabywcy i ile tych określonych dóbr powinni kierować na rynek sprzedawcy. Po drugie, skłania każdego z kupujących do ustalenia wielkości zakupów na poziomie, który zapewnia maksymalną korzyść. Podobnie jest w przypadku sprzedawców. Dla nich cena stanowi bodziec do kierowania na rynek takiej ilości dóbr, która pozwala maksymalizować zyski.

Znaczenie działania „niewidzialnej ręki rynku” w procesie osiągania wydajności ekonomicznej jest teoretycznym fundamentem systemu rynkowego działającego według zasad konkurencji doskonałej.

Oprócz mechanizmu koordynacji, rynek może wyzwać impulsy innowacyjne. Sprzyja temu konkurencja między producentami o nabywców i o dostęp do rzadkich zasobów. Jednak nie tylko rynek, i w dodatku nie zawsze, wyzwał impulsy innowacyjne. Zależą one także od czynników politycznych, kulturowych i cywilizacyjnych, sprzyjających – lub nie – promowaniu i nagradzaniu przedsiębiorczych producentów.

W prowadzonych w ramach mikroekonomii badaniach przyjmuje się, że mechanizm rynkowy działa w różnych warunkach i z różnymi skutkami. Niezależnie od wad, jakie rynek posiada, pełni on funkcję regulatora procesów gospodarowania.

Rzeczywistość gospodarcza najczęściej odbiega od tej podręcznikowej modelowej gospodarki rynkowej. Współczesne rozwinięte gospodarki rynkowe mają charakter mieszany (określa się je jako *mixed economy*). Zdaniem J. Schumpetera koniec okresu czystej gospodarki rynkowej nastąpił w 1881 roku, kiedy to Bismarck wprowadził ubezpieczenia społeczne. Jednak zasadniczy przełom nastąpił w latach 20.–30. XX wieku w związku ze światowym kryzysem ekonomicznym (1929–1933)<sup>5</sup>. W różnych krajach ukształtowały się w procesach ewolucyjnych różne formy i odmiany gospodarki mieszanej.

**Gospodarką mieszaną** określa się taką gospodarkę rynkową, w której mechanizm rynkowy jest zastępowany, uzupełniany i korygowany przez państwo, co oznacza odchodzenie od koncepcji leseferystycznej, istotnie ograniczającej funkcje państwa. Odbywa się to poprzez:

<sup>4</sup> *Ibidem*, t. II, księga IV, s. 35.

<sup>5</sup> J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.

1. Wprowadzanie prawa gwarantującego przestrzeganie przez podmioty gospodarcze reguł gry rynkowej (tj. gwarancji wolności gospodarczej i własności prywatnej oraz odpowiedzialności);
2. Wspieranie wolnej konkurencji w celu zachowania swobód ekonomicznych i równych szans oraz stwarzania warunków do rozwoju przedsiębiorczości;
3. Dokonywanie poprzez system podatkowy takiej redystrybucji dochodów na rzecz słabych ekonomicznie grup i osób, która zapewnia im określony poziom życia (są to w szczególności: programy pomocy socjalnej, transfery dochodów na rzecz bezrobotnych, niepełnosprawnych, itp.);
4. Prowadzenie działań na rzecz stabilizacji gospodarczej, ograniczania bezrobocia i inflacji, poprawy koniunktury gospodarczej,
5. Regulowanie funkcjonowania pewnych dziedzin gospodarki przez państwo, np. w formie nacjonalizacji niektórych rodzajów działalności gospodarczej, eliminowania negatywnych dóbr rynkowych, zmniejszania negatywnych skutków ubocznych spowodowanych przez rynek.

Zakres i formy aktywności gospodarczej państwa, w historycznym rozwoju społeczeństw, zmieniają się. Na przykład, jeśli ingerencja państwa w gospodarkę okazuje się zbyt kosztowna, czy też wywołująca negatywne skutki uboczne, to państwo wycofuje się z oddziaływania na mechanizm rynkowy. Dlatego podejmowanie decyzji przez podmioty gospodarcze jest rozpatrywane w różnych modelach konkurencji, a mianowicie w: modelu konkurencji doskonałej, w pełnym monopolu i różnych formach konkurencji niedoskonałej.

Gospodarka rynkowa w rzeczywistości wykazuje wiele niedoskonałości. Te niedoskonałości nazywane są błędami rynku (*market failures*). Najczęściej wymienia się następujące błędy rynku:

1. Popyt rynkowy nie zawsze wyraża racjonalne preferencje indywidualne. Mogą one być niekompletne, lub też odpowiadać innym celom niż użyteczność indywidualna,
2. Popyt rynkowy nie zawsze wyraża zapotrzebowanie na dobra korzystne społecznie (*merit goods*), chociaż są one wynikiem wyboru według indywidualnej skali preferencji (np. alkohol, narkotyki),
3. Działanie mechanizmu rynkowego wywołuje tzw. efekty zewnętrzne (*externality*). Efekty zewnętrzne są skutkiem niepełnej internalizacji przychodów i kosztów prywatnych podmiotów gospodarczych,
4. Podmioty funkcjonujące na rynku wykorzystują możliwości zapewnienia sobie trwałej przewagi nad rywalami we współzawodnictwie o korzyści ekonomiczne, prowadząc rujną konkurencję, bądź też wchodzą w zmywy (np. tworzą kartele). Znane są też przypadki powstawania monopolu naturalnych (w sytuacjach rosnących przychodów marginalnych), które nie są w stanie funkcjonować tak jak firmy konkurencyjne,
5. Nie istnieje pełny i swobodny przepływ informacji, a także występuje ich zniekształcenie (np. z powodu inflacji, czy niepewności) Skutkiem tego, następuje różnicowanie korzyści uczestników rynku,
6. Nie wszystkie dobra są produkowane w sektorze prywatnym. Występują także dobra publiczne.

W wyszczególnionych przypadkach mechanizm rynkowy nie zapewnia optymalnej alokacji zasobów społeczeństwa na granicy możliwości produkcyjnych oraz w zgodzie z przyjętym przez społeczeństwo systemem wartości.

Na gruncie analizy błędów rynku pojawiła się teza, że rząd powinien włączać się do gospodarki, po to, aby korygować błędy rynku przez działalność prowadzoną w interesie publicznym. Na bazie tej tezy, powstały pozytywne teorie regulacji, objaśniające rolę państwa w gospodarce rynkowej, a także określające obszary działania państwa w sferze efektów zewnętrznych, dostarczania społeczeństwu dóbr publicznych i istnienia monopolów naturalnych.

We współczesnej gospodarce rynkowej państwo odgrywa ważną, jednak w różnych krajach, różną rolę. Przykłady tego pokazuje m.in. **J. Stiglitz**, przedstawiając skalę działalności państwa i jego kompetencje w Stanach Zjednoczonych, w porównaniu z innymi krajami<sup>6</sup>.

Interwencje państwa w gospodarkę są uzasadniane zawodnością rynku i tzw. błędami rynku. Podejmuje się je celem:

- zmniejszenia wahań koniunkturalnych w gospodarce,
- kompensowania efektów zewnętrznych,
- rozwiązywania problemów związanych z informacją,
- zapobiegania wykorzystywaniu siły rynkowej,
- zapewnienia społecznie akceptowanej dystrybucji dochodów i dóbr społecznie pożądanym.

Ekonomiści są zgodni w kwestii, że decyzje państwa powinny odzwierciedlać cele społeczeństwa. Uważają jednak, że nie jest to łatwe, gdyż wymaga to odpowiedniego określenia funkcji gospodarczych państwa, jego zadań, zakresu odpowiedzialności oraz kompetencji, co uwiadcza J. Stiglitz w swoim podręczniku<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> J. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Warszawa 2004.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

## Rozdział 6

---

# Podstawowe podmioty w gospodarce rynkowej

---

**Podmiotem gospodarczym** nazywamy jednostkę ekonomiczną, podejmującą autonomiczne decyzje o zastosowaniu rzadkich dóbr, będących jej własnością, kierując się własnym interesem i związanym z tym ryzykiem. Ryzyko nietrafnych decyzji naraża podmiot na straty.

W gospodarce rynkowej występują różnorodne podmioty. Są to: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa wytwarzające dobra i usługi, instytucje finansowe, administracja państwowa i władze. W ramach mikroekonomii nie podlega badaniu wewnętrzna struktura tychże podmiotów (zajmują się tym inne nauki ekonomiczne i społeczne). Wszystkie wymienione podmioty są ze sobą powiązane za pośrednictwem rynku, rozumianego jako forma więzi między:

- producentami,
- producentami a gospodarstwami domowymi,
- producentami i gospodarstwami domowymi a różnymi instytucjami finansowymi,
- między instytucjami finansowymi a bankiem centralnym,
- wszystkimi wymienionymi podmiotami a władzami centralnymi i lokalnymi.

Więzi te urzeczywistniają się za pośrednictwem cen rynkowych, płac (i innych form wynagrodzeń), kredytów i procentów, dochodów płynących z aktywów finansowych (tzw. papierów wartościowych), podatków, opłat skarbowych, kar pieniężnych, subwencji, rent, emerytur, zasiłków, itp. Gospodarka rynkowa rozwinęła ogromną różnorodność form towarowo-pięniężnych, tworzących mechanizm, funkcjonujący według określonych zasad.

### 6.1. Gospodarstwa domowe

W ekonomii pojęcie konsument jest identyfikowane z gospodarstwem domowym, niezależnie od tego, czy decyzje są podejmowane wspólnie, czy też indywidualnie przez członków rodziny.

Warunkiem wyodrębnienia (w badaniach ekonomii) **gospodarstwa domowego**, jako jednostki konsumpcyjnej, jest praca zarobkowa przynajmniej jednego z członków rodziny (lub inne źródło dochodów). Członkowie gospodarstwa domowego dostarczają przedsiębiorstwom czynników produkcji, głównie pracy, a nawet kapitału pieniężnego i ziemi. W zamian za to, otrzymują określone dochody. Dochody te są wydawane, w pierwszej kolejności, na bieżącą konsumpcję.

Pewna część dochodów gospodarstw domowych jest oszczędzana w bankach, w celu dokonania w przyszłości zakupów dóbr trwałego użytku, np. samochodu, mieszkania, bądź też lokowana w papierach wartościowych przynoszących dochód, np. w obligacjach państwowych, akcjach. Część zaoszczędzonych dochodów może też być przeznaczona na zakup ziemi, celem wykorzystania jej pod uprawę, rekreację, oddania w dzierżawę w zamian za rentę. Z tego wynika, że oprócz dochodów z pracy, gospodarstwa domowe mogą powiększać swoje dochody, otrzymując procenty od oszczędności, dywidendy z akcji oraz renty z tytułu dzierżawienia ziemi i budynków mieszkalnych.

Teoria ekonomii przyjmuje, z reguły, bardzo uproszczone założenie, że każde gospodarstwo domowe dąży do takiego wydatkowania dochodów, które zapewni rodzinie możliwie maksymalne zadowolenie, lub maksymalną użyteczność płynącą z nabytych dóbr i usług. Dochody rodziny są na ogół ograniczone w stosunku do jej potrzeb, to powoduje, że zawsze pojawia się problem racjonalnego wyboru, tzn. takiego, który maksymalizowałby sumę użyteczności. Wybory dokonywane są pod wpływem czynników, na które rodzina nie ma wpływu i czynników subiektywnych, zależnych od woli członków rodziny. Czynniki te kształtują w skali kraju i rynków lokalnych rozmiar i strukturę podaży pracy oraz popytu na dobra i usługi wytwarzane przez przedsiębiorstwa i adresowane za pośrednictwem rynku do określonych odbiorców.

Ważnym uczestnikiem rynku konsumpcyjnego i rynku kapitałowego są gospodarstwa rolne. Szczególnym rodzajem podmiotów są małe gospodarstwa rolne. Łączą one cechy gospodarstwa domowego oraz przedsiębiorstwa produkcyjnego. Znaczna część ich produkcji jest przeznaczana na własne potrzeby konsumpcyjne. Wytwarzana przez gospodarstwa rolne nadwyżka dóbr jest sprzedawana na rynku, celem uzyskania gotówki umożliwiającej uregulowanie zobowiązań fiskalnych, nabycie dóbr produkcyjnych do prowadzenia gospodarstwa, a także dóbr konsumpcyjnych wytworzonych przez przedsiębiorstwa.

## 6.2. Przedsiębiorstwa

**Przedsiębiorstwem** jest podmiot gospodarczy prowadzący na własny rachunek działalność produkcyjną lub usługową w celu maksymalizacji nadwyżki ekonomicznej (osiągnięcia określonych dochodów). Zatrudnia ono różnorodne czynniki produkcji (pracę, kapitał, ziemię) w celu wytwarzania określonych dóbr i usług, które sprzedaje gospodarstwom domowym, innym przedsiębiorstwom, gospodarstwom rolnym, instytucjom władzy centralnej i lokalnej.

Zarządzający przedsiębiorstwem podejmują decyzje, co do rozmiarów i struktury wytwarzanych dóbr, w oparciu o informacje cenowe płynące z rynku. Informacje te nie są – jak wiadomo – adresowane do poszczególnych przedsiębiorstw. Każdy producent podejmuje decyzje związane z ryzykiem ekonomicznym. Im trafniejsza jest ocena sytuacji rynkowej przez producenta, tym jego decyzje okażą się korzystniejsze, to znaczy tym większy może być jego zysk (jako nadwyżka przychodów ze sprzedaży dóbr nad kosztami ich wytworzenia).

Motyw zysku odgrywał decydującą rolę we wczesnym okresie rozwoju gospodarki kapitalistycznej. Nie jest on obecnie jedynym, a często i nie decydującym czynnikiem w wielkich organizacjach gospodarczych. Motyw zysku może być osłabiony, na przykład w wyniku odmiennych interesów dyrektorów spółki i akcjonariuszy. Jeszcze mniejszą rolę motyw ten, jako podstawowy, może odgrywać w przedsiębiorstwach publicznych, państwowych, spółdzielczych i samorządowych. Każde przedsiębiorstwo, w miarę możliwości, stara się osiągnąć nadwyżkę przychodów nad kosztami, ale nie zawsze jest to równoznaczne z maksymalizowaniem, za wszelką cenę, tej nadwyżki. Podmioty gospodarcze z bogatymi tradycjami dbają nie tylko o zysk, ale i o dobrą opinię i dobrą pozycję firmy na rynku. Przywiązują dużą wagę do jakości, nowoczesności wyrobów, do utrzymania konkurencyjnej pozycji na rynku, nawet za cenę zmniejszenia jednostkowego zysku (tj. na jednostce produktu). Ich długookresowa strategia jest bardzo złożona i podporządkowana motywom wymagającym odrębnych analiz i ocen. Wobec istnienia bardzo złożonej struktury form i typów przedsiębiorstw nie należy oczekiwać jednakowych ich zachowań na rynku (postępowania przedsiębiorstw).

Każde przedsiębiorstwo wytwarzające określone dobra rynkowe jest podmiotem uzależnionym nie tylko od popytu rynkowego na wytwarzane przez niego dobra, ale także m.in. od możliwości uzyskania kredytu, wysokości stopy procentowej od zaciągniętego kredytu, wysokości stóp podatkowych i tytułów opodatkowania, a także innych płatności do budżetu centralnego i budżetów lokalnych.

### 6.2.1. Pierwsze monopolistyczne formy powiązań między przedsiębiorstwami

Rosnąca skala produkcji i potrzeba mobilizacji coraz większych kapitałów spowodowała, że jednoosobowa forma własności w warunkach gospodarki kapitalistycznej już w XIX wieku przestała być dominującą. Rozpoczął się proces koncentracji produkcji i kapitałów. Oprócz tzw. małych związków charakteryzujących się luźnymi powiązaniem między uczestnikami zмовы, tj. umów dżentelmeńskich (*gentlemens agreement*) i porozumień cenowych, szybko pojawiły się, w krajach gospodarki rynkowej, następujące formy powiązań między producentami, a mianowicie: kartele, syndykaty, trusty, koncerny, konglomeraty, holdingi, a także wraz z postępującą globalizacją transnarodowe korporacje i różne inne formy spółek o rozproszonej i zmiennej własności kapitału.

**Kartel** jest porozumieniem producentów, najczęściej oligopolistów. To porozumienie może dotyczyć: rozmiarów produkcji w poszczególnych firmach, podziału rynków zbytu na uczestników kartelu i ustalania ceny. Porozumienie w kartelu może dotyczyć tych wszystkich wymienionych elementów, lub jednego, czy też dwóch, z wymienionych elementów. Wymuszone umową kartelową ograniczenia, na przykład w zakresie wielkości produkcji i poziomu cen, skłaniają producentów, wchodzących w skład kartelu, do podejmowania prób omijania ustaleń. Rodzi to, i zaostrza konkurencję wewnątrz kartelu, co powoduje, że kartel jest nietrwałą formą zjednoczenia w ramach oligopolu.

**Syndykat** stanowi wyższą formę umowy kartelowej, gdyż dodatkowo spełnia on rolę wspólnego biura sprzedaży, a czasem i zakupu surowców dla firm wchodzących w jego skład. Prowadzona jest tu scentralizowana polityka cen i zbytu, wyznaczane są przedsiębiorstwom limity produkcyjne, realizujące politykę ściśle regulowanej podaży.

**Trust** stanowi wyższą, od poprzednich, formę porozumienia. Uczestnicy w tej formie więzi 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 zbyt (sprzedaż). Uczestnicy porozumienia otrzymują swój udział w zyskach, zależnie od wniesionych wkładów kapitałowych.

Rozwój spółek akcyjnych spowodował powstanie holdingów. **Holding** jest najczęściej rodzajem spółki akcyjnej wielkich przedsiębiorstw lub banków, bądź też przedsiębiorstw i banków (czy też innych instytucji finansowych). Jego głównym celem jest trzymanie akcji innych przedsiębiorstw w celu uzyskania pełnej kontroli nad nimi. Często też holding stanowi nietrwałą formę łączenia się firm, w celu wykonania konkretnego zadania (np. budowa sieci kolejowej). W skład takiego zrzeszenia wchodzi producenci różnych branż, połączonych procesem technologicznym. Przedmiotem działania holdingu jest koordynacja działań poszczególnych firm oraz ustalenie wspólnej polityki cenowej wobec odbiorców.

Szczególną formą przedsiębiorstwa jest **koncern**. Powstaje on z połączenia przedsiębiorstw o odrębnej osobowości prawnej, działających pod wspólnym zarządem. Jest on tworzony drogą wykupu akcji innych przedsiębiorstw lub fuzji (łączeń). Koncern jest wyrazem koncentracji kapitału, opartej na więzi produkcyjnej (np. koncern samochodowy z własnymi wytwórniami opon). W odróżnieniu od kartelu i trustu, w których więzi produkcyjne mają z reguły charakter poziomy (te same produkty), przedsiębiorstwa należące do koncernu są często powiązane również pionowo, tzn. obejmują pokrewne gałęzie przemysłu, zakłady, w których przebiegają kolejne fazy produkcji.

Wyszczególnione formy organizacyjne w praktyce nie są wyraźnie wyodrębnione. Najczęściej splatają się one, co wynika z przemian, które zachodzą w sferze produkcji i sprzedaży. Taką stosunkowo nową formą monopolizacji jest **konglomerat**. Pojawił się on po II wojnie światowej. Polega na łączeniu własnościowym przedsiębiorstw z różnych gałęzi, często nie powiązanych produkcyjnie i rynkowo z już istniejącym monopolem. Konglomeraty powstają w drodze wykupu akcji przez monopole szukające lokaty dla swoich kapitałów.

Obecnie większość dużych firm działa na terenie wielu krajów. Niektóre z nich mają swoje filie na całym świecie. Nie tylko eksportują dobra do wielu krajów, ale także tam produkują. Takimi firmami są m.in. Toyota, Nestle' czy Phillips. Innymi słowy, to, że firma jest na przykład niemiecka, oznacza tylko tyle, iż jej oficjalna siedziba znajduje się w Niemczech (tzn. spółka jest w tym kraju zarejestrowana). Nie oznacza to, że jest ona własnością Niemców, ani też, że większość jej produkcji powstaje w Niemczech. W istocie produkcja poszczególnych elementów danego dobra rynkowego coraz częściej rozmieszczona jest w różnych krajach. Sy-

tuacja taka stwarza wiele problemów dla urzędów podatkowych poszczególnych krajów. Nawet przy stosunkowo szczegółowej kontroli przez instytucje skarbowe producenci mają znaczną swobodę przesuwania zysków z jednego do drugiego kraju za pomocą cen transferowych.

Wraz z rozwojem globalizacji postępuje dalszy proces koncentracji produkcji i kapitałów. Aktywną rolę w procesie fuzji kapitałów odgrywają banki. Wzajemne powiązania kapitału przemysłowego z kapitałem bankowym wciąż doprowadzają do powstawania ogromnych międzynarodowych korporacji, odgrywających we współczesnej gospodarce światowej coraz większą rolę. Majątek tych korporacji często przewyższa dochód narodowy wielu państw świata.

### 6.2.2. Korporacje

Pojęcia korporacja używa się, w literaturze ekonomicznej, w znaczeniu wielkiej, notowanej na giełdzie spółki akcyjnej. Wszystkie korporacje łączy ten sam instytucjonalny porządek i cel, jakim jest wynik firmy i pomnażanie majątku udziałowców (zysku firmy i właścicieli). Już w 1696 roku komisarze ds. handlu na terenie Anglii napisali w swym raporcie, że „forma korporacji ulega całkowitemu wypaczeniu wskutek sprzedaży udziałów w spółce ignorantom przyciąganym przez fałszywe, a sprytnie rozprzestrzenianie pogłoski o kwitującym stanie kapitału firmy”<sup>1</sup>. Podobnego zdania był A. Smith i ostrzegał, pisząc, „ponieważ zarządcom nie można ufać, powierzając gospodarowanie cudzymi pieniędzmi – w przedsiębiorstwa zorganizowane jako korporacje nieuchronnie wkradną się niedbalstwo i rozrzutność”<sup>2</sup>. Kiedy Smith to pisał, w Anglii zakładanie korporacji było zabronione od ponad 50 lat. Decyzję tę uzasadniało głośne bankructwo Kompanii Mórz Południowych<sup>3</sup>.

Do lat 50. XX wieku wielonarodowymi firmami były właściwie tylko korporacje amerykańskie. Warunki do swobodnego ich rozwoju stworzył werdykt amerykańskiego Sądu Najwyższego z 1886 roku, uznając, na podstawie 14 poprawki dodanej do konstytucji w 1868 roku, iż prywatna korporacja jest osobą fizyczną w świetle amerykańskiej konstytucji i w konsekwencji posiada te same przywileje i ma zapewnioną taką samą ochronę prawną, jak osoby fizyczne. W ten sposób korporacje otrzymały takie same prawa, umożliwiające wywieranie wpływu na rząd, jak obywatele. Rezultatem tej decyzji sądu, korporacje mogą ofiarowywać miliony dolarów na wsparcie kandydatów partii politycznych. Mają też prawo lobbować za określonymi rozwiązaniami legislacyjnymi, wykorzystywać środki masowego przekazu, zakładać szkoły, powoływać organizacje dobroczynne, by przekonać opinię publiczną o swoich szczytnych ideałach i tworzyć sobie warunki do osiągania wysokich zysków. Obecnie z wielkością i potęgą korporacji nie może się równać wiele rządów. W rezultacie to interes korporacji, a nie obywateli wyznacza strategiczne działania państw. Korporacje wypromowały

<sup>1</sup> J. Bakan, *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Warszawa 2006, s. 14.

<sup>2</sup> A. Smith, *op. cit.*, s. 115.

<sup>3</sup> J. Bakan, *op. cit.*, s. 15.

ideologię określoną przez D. Kortena mianem libertarianizmu korporacyjnego, która stawia prawa i wolności korporacji ponad prawami i swobodami jednostek ludzkich<sup>4</sup>.

Pomimo kreowania nowego wizerunku korporacji, jej społecznej odpowiedzialności, sama korporacja się nie zmieniła. Pozostała tym w swojej istocie, czym była jeszcze w połowie XIX wieku, a mianowicie troszczy się wyłącznie o interes własny, co oznacza w praktyce, że „społeczna odpowiedzialność korporacji może być tolerowana wówczas, gdy występuje ona w służbie interesu własnego korporacji i akcjonariuszy”<sup>5</sup>.

Zdaniem P. Druckera, D. Spara (profesora Szkoły Biznesu Uniwersytetu Harvarda), N. Chomsky’ego, korporacje nie są instytucjami stworzonymi do kierowania się moralnością. Dobitnie to podkreślił P. Druker (największy na świecie autorytet w dziedzinie zarządzania, zmarł 11 listopada 2005 roku) stwierdzając, „Jeśli spotkasz menedżera, który chce brać na siebie odpowiedzialność względem społeczeństwa, wylej go i to szybko”<sup>6</sup>. Z tego stwierdzenia wynika, że zawsze na pierwszym miejscu jest interes własny korporacji (zysk). Natomiast troska o kogokolwiek, czy cokolwiek innego, może mieć miejsce wtedy, gdy daje się to uzasadnić interesem własnym korporacji. Społeczna odpowiedzialność korporacji to „oksymoron”<sup>7</sup> (w tłumaczeniu dosłownym oznacza to głupi), tak samo jak związane z nią wyobrażenia, że po korporacjach można, tak jak po instytucjach państwowych, spodziewać się sprzyjania interesowi publicznemu. Nie mają one możliwości, a ich kadra kierownicza uprawnień, aby kierować się autentycznym poczuciem odpowiedzialności względem społeczeństwa, czy też działać na rzecz dobra publicznego w sposób nie związany z interesem własnym korporacji. Wartości społeczne i ekologiczne nie są celami samymi w sobie, a jedynie strategicznymi środkami służącymi poprawie wyników korporacji. Tu chodzi o długofalowy interes własny, oświecony, ale własny i tak rozumie się społeczną odpowiedzialność korporacji. Sprawą nadrzędną są zawsze wyniki firmy (zysk).

Przykład amerykańskiego Enronu pokazuje, że w stosunku do społecznej odpowiedzialności korporacji wskazane jest podejście, co najmniej sceptyczne. Mimo, że Enron podkreślał społeczną odpowiedzialność firmy, okazało się, że u podłoża jej upadku tkwiły te same cechy, które występują we wszystkich korporacjach, a mianowicie: obsesja na punkcie zysków i kursów akcji, chciwość, brak troski o innych oraz skłonność do nagminnego łamania przepisów prawa i eksternalizowania kosztów (przerzucania ich na państwo i inne podmioty). Enron to nie odosobniony przypadek, lecz symptom głębokich wad korporacji spowodowanych uwolnieniem ich od demokratycznej kontroli.

W warunkach postępującego obecnie globalizmu, gdy korporacje skupiające olbrzymi majątek pochodzący od akcjonariuszy, zdominowały społeczeństwo

<sup>4</sup> R.H. Robbins, *Globalne problemy a kultura kapitalizmu*, wyd. 3, Poznań 2006, s. 122 i 165.

<sup>5</sup> J. Bakan, *op. cit.*, s. 52.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 48.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 129.

i aparat władzy, jak to udowadnia J. Bakan w oparciu o szeroką analizę osiągnięć teorii oraz własne badania empiryczne i innych autorów, „stajemy dziś w obliczu bardzo niebezpiecznej sytuacji, jesteśmy niebezpiecznie bliscy zawłaszczenia rządu przez biznes”<sup>8</sup>. Jednak zwolennicy deregulacji nie chcą zauważyć tego zagrożenia i utrzymują, że korporacje powinny mieć swobodę kierowania się własnymi regułami, w tym również i w zakresie spraw pracowniczych, czego dowodem są powszechne apele o uelastycznienie rynku pracy, polegające na zrezygnowaniu z regulacji, mimo, że już A. Smith podkreślał, że rynek pracy nigdy nie działa i nie może działać według zasad wolnej konkurencji.

Deregulacja jest procesem niebezpiecznym społecznie, gdyż wyzwala korporacje z prawnych ograniczeń i umożliwia im zapanowanie nad tymi dziedzinami życia społecznego, do których wcześniej nie miały dostępu. Umożliwia rozwój międzynarodowych monopolii, dyktujących warunki nie tylko społeczeństwu krajów, ale i rządowi.

Działalność monopolii wywoływała zawsze sprzeciw ze strony drobnych i średnich kapitalistów. Powodowało to wymuszanie na rządach działalności antymonopolowej. Ustawodawstwo antymonopolowe rozwinęło się po II wojnie światowej w USA i krajach Europy Zachodniej, a następnie w innych krajach, w tym azjatyckich i krajach dokonujących transformacji ustrojowej. Wszelkie przepisy ograniczające proces monopolizacji (m.in. podatki nakładane na monopole) są jednak mało skuteczne.

### 6.23. Inne formy własności przedsiębiorstw

Obecnie w gospodarce rynkowej, mimo dominującej pozycji przedsiębiorstw prywatnych występujących w formie różnych spółek akcyjnych, w niektórych dziedzinach produkcji i usług (przede wszystkim w komunikacji, łączności, energetyce, przemyśle wydobywczym) ważną rolę spełniają przedsiębiorstwa państwowe, będące spółkami akcyjnymi, w których pakiet kontrolny jest własnością skarbu państwa. Natomiast w dziedzinach użyteczności publicznej funkcjonują na ogół **przedsiębiorstwa komunalne**, będące własnością władz lokalnych. Ponadto w niektórych rodzajach produkcji są tworzone **przedsiębiorstwa samorządowe**, przybierające – celem ochrony interesów pracowniczych – formę akcjonariatu pracowniczego. **Akcjonariat pracowniczy** powstaje w drodze sprzedaży majątku przedsiębiorstwa pracownikom w nim zatrudnionym. Ten typ przedsiębiorstwa pojawił się dopiero na przełomie lat 50. i 60. XX wieku w Stanach Zjednoczonych i stanowił formę samoobrony pracowników przed zamknięciem przedsiębiorstwa i utratą pracy. W przedsiębiorstwie typu akcjonariat pracowniczy samorząd pracowniczy, w sposób demokratyczny (1 pracownik 1 głos), wybiera zarząd i radę pracowniczą oraz decyduje o podziale osiągniętego zysku pomiędzy cele rozwojowe przedsiębiorstwa i konsumpcyjne pracowników. W tego rodzaju przedsiębiorstwach kładzie się większy nacisk na zaspokojenie potrzeb socjalnych pracowników niż ma to miejsce w przedsiębiorstwach prywatnych.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 125–126.

Ważną rolę w procesach gospodarowania odgrywają w wielu krajach **przedsiębiorstwa spółdzielcze**. Funkcjonują one przede wszystkim w sferze produkcji rolnej, przemyśle rolno-spożywczym oraz w handlu. W tych przedsiębiorstwach najwyższą władzą jest walne zgromadzenie członków (każdy członek dysponuje 1 głosem).

W modelach mikroekonomicznych, służących do badania zachowań podmiotów gospodarczych, zakłada się, że przedmiotem wyborów indywidualnych są dobra prywatne (*private goods*). Wybory te dotyczą: użytkowania, zużywania, przekazywania praw, itp.

Zależności między podstawowymi podmiotami (wyróżnianymi w mikroekonomicznych analizach), jakimi są gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, realizują się w formie przeniesienia praw własności. Te różne formy przekazania własności na ogół sprowadzają się do kontraktu, czy umowy. Zrealizowanie kontraktu jest istotą podziału dóbr rzadkich w gospodarce rynkowej. Kontraktem jest również zatrudnienie i każdy zakup. **J.M. Buchanan** (jeden z głównych przedstawicieli teorii wyboru publicznego, noblista z 1986 roku) z pewną przesadą nazwał ekonomię nauką o kontrakcie<sup>9</sup>. Kontrakt jest przedmiotem badań przede wszystkim nauk prawnych. Ekonomię interesują skutki wyborów ekonomicznych i podejmowanie decyzji w oparciu o zawarte kontrakty.

### 6.3. Banki

**Bankiem** w badaniach mikroekonomii nazywamy podmiot zajmujący się różnego rodzaju operacjami pieniężnymi. Banki, w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, gromadzą czasowo wolne środki pieniężne przedsiębiorstw, instytucji i oszczędności ludności oraz udzielają kredytów producentom, instytucjom i ludności na cele produkcyjne i konsumpcyjne. Dysponując dużymi zasobami pieniężnymi, kreują także dodatkowy pieniądź w obiegu. Utrzymują się one głównie z różnicy procentów płaconych za wkłady i pobieranych od udzielonych kredytów, opłat i odsetek pobieranych z tytułu obrotu czekowego, obrotu papierami wartościowymi oraz innych usług na rzecz swoich klientów, np. dyskontowania weksli. Część wolnych środków finansowych lokują w papierach wartościowych. Rodowód papierów wartościowych sięga XVI wieku, odkąd w Europie zaczęli się nimi posługiwać kupcy. Natomiast rozwój obligacji przypada dopiero na koniec XIX wieku.

We współczesnym świecie istnieje duża różnorodność banków. Tworzą one jednolity system bankowy, w którym najważniejszą rolę odgrywa bank centralny i banki komercyjne. Większość banków komercyjnych zorganizowana jest w formie spółek akcyjnych.

Obecnie banki komercyjne wykonują wiele czynności pośredniczących. Na zlecenie klienta kupują i sprzedają akcje i obligacje, administrują kapitałami pieniężnymi, należącymi do instytucji społecznych, fundacji, uniwersytetów, itp. Zajmują się też kupnem i sprzedażą dewiz, otwierają i spłacają akredytywy

<sup>9</sup> Szerzej na ten temat w: *Regulowana gospodarka rynkowa, op. cit.*, s. 13–14.

w obrotach z zagranicą oraz prowadzą rozliczenia z zagranicą. Ponadto są także poważnymi inwestorami na rynku kapitałowym w sferze produkcyjnej. Występują też często jako współdziałalcy przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych, budowlanych, transportowych, itp. Przejmują część akcji w przypadkach niemożności wywiązania się przedsiębiorstw z zaciągniętych kredytów i należnych procentów.

W działalności banków istotną rolę spełnia stopa oprocentowania krótkoterminowych kredytów, udzielanych wzajemnie przez banki londyńskie, zwana LIBOR (*London Interbank Offered Rate*). Jest ona podstawowym elementem wyznaczającym poziom oprocentowania średnio- i długoterminowych kredytów. Oprocentowanie tych kredytów ustala się zazwyczaj w ten sposób, że do stopy procentowej LIBOR dodaje się określoną marżę, uzależnioną od czasu, na który pobierany jest kredyt oraz oceny stopnia standingu pożyczkobiorcy. **Standing** jest miarą rzetelności przedsiębiorstwa i jego zdolności do wywiązania się z zobowiązań finansowych w umownych terminach spłaty kredytu wraz z odsetkami.

W krajach gospodarki rynkowej bardzo popularną formę inwestowania pieniędzy stanowią **fundusze wspólnego inwestowania**. Idea działania funduszy jest prosta, a mianowicie inwestor powierza swoje pieniądze określonemu funduszowi, a fundusz – wykorzystując opracowaną strategię zakupu i sprzedaży papierów wartościowych – obraca nimi w taki sposób, aby dostarczyć sobie i swojemu klientowi odpowiedni (możliwie najwyższy) zysk.

W krajach gospodarki rynkowej oprócz banków i funduszy wspólnego inwestowania występują różne **instytucje finansowe**. Nazywane są one para bankami i pełnią rolę uzupełniającą. Są to: kasy oszczędnościowe, spółki oszczędnościowo-budowlane, spółki finansujące różne transakcje kupna-sprzedaży, banki spółdzielcze, komunalne kasy oszczędnościowe. Próbuje one konkurować z bankami komercyjnymi za pomocą nieco wyższej stopy oprocentowania depozytów i niższej stopy procentowej od udzielanych kredytów. Obsługują na ogół drobne oszczędności ludności i udzielają pożyczek na: prowadzenie drobnych przedsięwzięć, budownictwo mieszkaniowe, zakup dóbr trwałego użytkowania (np. samochody, meble).

W systemie finansowym poszczególnych krajów działają też różne **towarzystwa ubezpieczeniowe**. Dysponują one ogromnymi kapitałami (szacowane są one na około 20–40% aktywów banków komercyjnych). Znaczna część tych kapitałów jest lokowana w obligacjach państwowych, bonach skarbowych, akcjach i innych papierach wartościowych.

W całym systemie finansowym państwa główną rolę odgrywa **bank centralny**.

## 6.4. Banki centralne — rys historyczny

Dlaczego i jak powstawały banki centralne w krajach gospodarki rynkowej (zaliczanych obecnie do rozwiniętych, takich jak: Anglia, Francja, Niemcy, Stany Zjednoczone oraz w krajach szybko rozwijających się, do których należą Chiny i inne kraje azjatyckie) pokazuje Song Hongbing, rozpoczynając swoją rzetelną analizę

pieniądza i systemu bankowego od Banku Anglii<sup>10</sup>. Historia tego banku centralnego sięga XVII wieku, kiedy to w 1689 roku przybył do Wielkiej Brytanii Wilhelm III Orański, by objąć tron królewski (dzięki małżeństwu z Marią Stuart, córką Jakuba II Stuarda) i zastał pusty skarbiec. W tym czasie sytuację Anglii pogarszała, prowadzona z Francją, wojna. Finansom państwa groziło całkowite bankructwo. Aby nie stało się to faktem, Wilhelm III Orański skorzystał z propozycji Williama Patersona, rzecznika i przywódcy społeczności bankierów, i zdecydował się na wprowadzenie pochodzącej z Holandii organizacji systemu finansowego. Jej istota polegała na stworzeniu prywatnego banku centralnego, tj. Banku Anglii, który zapewniłby królowi ciągły kredyt na jego wydatki. Ten prywatny bank centralny udzielił rządowi pożyczki na sumę 1,2 miliona funtów w gotówce, która stała się tzw. wiecznym długiem. Roczne oprocentowanie pożyczki dla rządu wynosiło 8%, a koszt jego obsługi 4000 funtów rocznie. W ten sposób rząd szybko uzyskał kredyt, bez konieczności spłaty całej pożyczonej sumy. W zamian za to, rząd musiał dodatkowo wyświadczyć bankowi kilka przysług, w tym nadać Bankowi Anglii wyłączne prawo do emisji poświadczonych przez państwo kwitów bankowych, będących weksłami wystawianymi na złoto deponowane w bankach przez klientów. Z czasem te weksle przekształcały się w środek płatniczy (walutę). Im większy był zasięg i rozpowszechnianie kwitów (weksli) z danego banku, tym większy był odsetek akceptowanych wniosków o pożyczkę i osiągane zyski. W przypadku Banku Anglii, zasięg jego kwitów i wielkość udzielanych pożyczek przewyższały to, co robiły inne działające banki. Zatwierdzone przez państwo, a wydawane przez Bank Anglii kwity bankowe stały się oficjalną walutą państwa. Gotówkowe udziały Banku Anglii zostały wystawione na sprzedaż. Każdy, kto zakupił udziały za kwotę większą niż 2000 funtów, otrzymywał prawo do objęcia funkcji dyrektora w radzie nadzorczej Banku. Łącznie udziałowcami Banku zostało 1330 osób, a 14 z nich, w tym William Paterson, objęło funkcję dyrektora w radzie nadzorczej. W roku 1694 król Wilhelm I nadał Bankowi Anglii państwową koncesję i tak narodził się pierwszy bank centralny. Podstawowym powodem stworzenia Banku Anglii była, według S. Hongbinga (powołuje się w tym stwierdzeniu na źródła brytyjskie), „chęć zamiany prywatnego długu króla i jego dworu w wieczny dług państwowy pod hipotekę wpływów uzyskiwanych z podatków”<sup>11</sup>. Praktycznie ten system wszystkich zadowalał. Bank Anglii uzyskał wyłączne prawo do emisji państwowej waluty, król miał pieniądze na wojny i zabawy, rząd mógł robić to, co chce, a bankierzy udzielali gigantycznych pożyczek, uzyskując znaczące wpływy z odsetek od tych dobrze przemyślanych pożyczek, gdyż na koszty całej operacji składały się podatki od obywateli. Wyjątkowość tego projektu polegała na bezwzględnym związaniu ze sobą emisji państwowej waluty i długu państwa. W rezultacie dług państwa może rosnąć, a zyski płynące z odsetek lądują w portfelach bankierów. Natomiast ciężar spłaty tych odsetek ponoszą jedynie zwykli ludzie (podatnicy)<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> S. Hongbing, *Wojna o pieniądź. Prawdziwe źródła kryzysów finansowych*, Bielany Wrocławskie 2011.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 18.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 39.

Bank Polski powstał znacznie później niż Bank Anglii. Został założony w 1828 r.

W przeciwieństwie do Anglii, prezydenci Ameryki (USA) bronili się przed powstaniem banku centralnego, na wzór Banku Anglii, posiadającego prawo do emisji pieniądza. Przykładem tego jest następujące stwierdzenie Thomasa Jeffersona (autora nieśmiertelnej Deklaracji Niepodległości i trzeciego prezydenta Stanów Zjednoczonych), „Jeśli naród amerykański pozwoli prywatnemu bankowi centralnemu na kontrolę nad emisją państwowego pieniądza, to bank ten, stosując inflację, będzie zabierał ludziom ich majątek aż do momentu, kiedy pewnego ranka ich dzieci zbudzą się, a ich dom rodzinny i odziedziczona po przodkach ziemia będą na zawsze stracone”. Mając to na uwadze w 8 artykule pierwszego rozdziału Konstytucji Stanów Zjednoczonych ustalono, że „Kongres posiada uprawnienia do tworzenia monety i regulacji jej wartości”<sup>13</sup>.

Tych ustaleń Konstytucji jednak nie zachowano i obecnie amerykański Bank Rezerwy Federalnej (istniejący od 1913 roku) jest w istocie prywatnym bankiem centralnym. Ustawa o jego powołaniu (*Federal Reserve Act*) została przygotowana na wyspie Jekyll w stanie Georgia przez uczestników tajnej konferencji. Spośród uczestników tego spotkania jedynie Nelson Aldrich (senator, przewodniczący państwowej komisji walutowej) pochodził spoza bankowej korporacji. Jego zadaniem było jedynie sprawdzenie języka ustawy tak, by odpowiadał on wymogom politycznym, dzięki czemu ustawa mogłaby być zaakceptowana przez Kongres. Ponieważ nazwa Bank Centralny była od czasów prezydenta Jeffersona kojarzona z machinacjami brytyjskich bankierów, zaproponowano przyjęcie nazwy System Rezerwy Federalnej. W rzeczywistości rezerwa ta miała posiadać wszystkie cechy banku centralnego i niczym nie różnić się od Banku Anglii. Projekt Systemu Rezerwy Federalnej odrzucał koncepcję, aby 20% udziałów rezerwy przysługiwało rządowi i zakładał, że właścicielami rezerwy będą prywatni udziałowcy, co zapewniało im możliwość uzyskiwania ogromnych zysków. Aby ukryć rzeczywistą naturę Systemu Rezerwy Federalnej, ustalono, że w ustawie pojawi się zapis „Kontrolę nad Rezerwą Federalną będzie sprawował Kongres, rząd posiada swoich przedstawicieli w radzie nadzorczej, której większość członków jest w sposób bezpośredni lub pośredni kontrolowanych przez Stowarzyszenie Bankowe”. W ostatecznej wersji Ustawy dodano, że członków rady nadzorczej powołuje prezydent Stanów Zjednoczonych. W rzeczywistości Rezerwa Federalna nie jest bankiem federalnym, ani żadną rezerwą, gdyż rząd federalny USA wcale nie posiada prawa do emisji pieniądza. W skład tej instytucji wchodzi 12 banków rezerwy federalnej wprowadzających do obiegu banknoty na zasadach wyłączności. „W grudniu 2004 roku wartość waluty amerykańskiej znajdującej się w obiegu sięgała 719 miliardów dolarów. Biorąc pod uwagę, że banknoty to nic innego jak kawałki papieru wysokiej jakości, nie dziwi fakt, że monopol dzierzony przez System Rezerwy Federalnej jest niezwykle zyskowny. W 2004 roku przychody w wysokości 23,5 miliarda dolarów przełożyły się na zyski w wysokości 21,3 miliarda dolarów – wyniki, których pozazdrościłoby każde przedsiębiorstwo”<sup>14</sup>. System Rezerwy Federalnej dysponuje monopolem na terytorium Stanów Zjedno-

<sup>13</sup> Tę wypowiedź T. Jeffersona podaje się za *ibidem*, s. 39.

<sup>14</sup> I. Png, D. Lehman, *Ekonomia menedżerska*, Warszawa 2011, s. 320.

czonych w zakresie emisji dolara. Pomimo konkurencji ze strony innych walut, rozliczenia dolarowe są wciąż bardzo popularne. „Ocenia się, że około dwóch trzecich waluty amerykańskiej krąży poza granicami Stanów Zjednoczonych”<sup>15</sup>.

Po zabójstwie prezydenta J. Kennedy’ego w 1963 roku, rząd USA ostatecznie utracił prawo do emisji „srebrnego dolara”, jedyne go środka płatniczego, do którego drukowania w owym czasie miał prawo. Po utracie tego prawa, rząd federalny, gdy potrzebuje pieniędzy musi zastawić w prywatnej Rezerwie Federalnej przyszłe przychody z podatków płaconych przez obywateli (zaciąga dług publiczny) i wówczas Rezerwa Federalna dokonuje emisji banknotów (amerykańskich dolarów USD)<sup>16</sup>.

System Rezerwy Federalnej (FED) otrzymał następujące zadania: pożyczać bankom w razie niewypłacalności, zapewnić sprawny system przelewów, nadzorować emisję pieniądza, trzymać rezerwy złota na ewentualność wymiany. Zawieszenie w 1971 r. wymiennalności dolara na złoto, czyni to ostatnie stwierdzenie nieaktualnym. System Rezerwy Federalnej jest obecnie zarządzany przez siedmioosobową Radę Gubernatorów (siedziba w Waszyngtonie). Obecnie (w r. 2011) gubernatorem FED jest Ben Bernanke (profesor z Princeton, wnuk Żydów z Przemysła). Bezpośredni nadzór nad bankami komercyjnymi USA pełni 12 banków FED-u. Prezesów poszczególnych banków wybierają instytucje finansowe, zrzeszone w każdym z nich. Oprócz FED w USA istnieje Federalny Komitet Otwartego Rynku (FOMC), odpowiednik polskiej Rady Polityki Pieniężnej (RPP), który ustala optymalny poziom stóp procentowych (złożony z 32 osób, zbiera się, co 6 tygodni).

W latach 1835–1865 każdy większy bank USA mógł drukować własne dolary. Dopiero w 1863 roku Abraham Lincoln nakazał ujednoczenie dolarów, a w dzień swojego zabójstwa powołał Secret Service, z zadaniem tropienia fałszywych dolarów.

Pierwotnie banki centralne były uprawnione do emitowania biletów bankowych do wysokości kapitału zakładowego. Wtedy podstawowym celem polityki banków centralnych było dążenie do utrzymania stałej wartości pieniądza w kraju (tzw. stałego parytetu). Później banki centralne poszczególnych krajów, celem ratowania gospodarki kraju przed kryzysem i masowym bezrobociem, zaczęły wprowadzać politykę łatwego (taniego) pieniądza. Podstawę takiej polityki stanowiła nowa teoria ekonomiczna (J.M. Keynesa), według której niska stopa procentowa od kredytu będzie zachęcać do ekspansji inwestycyjnej i w efekcie doprowadzi do ożywienia gospodarczego<sup>17</sup>. Obecnie główną funkcją banku centralnego jest regulowanie podaży pieniądza w obiegu i oddziaływanie na politykę kredytową banków komercyjnych w celu hamowania wzrostu cen i wpływanie na przebieg koniunktury gospodarczej kraju.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 320.

<sup>16</sup> S. Hongbing, *op. cit.*, s. 63–64.

<sup>17</sup> Szeroko na temat banków centralnych i zmian ich polityki w: N. Hultberg, H. Hoppe, M.N. Rothbard, J.T. Salerno, *op. cit.*, s. 90–115 oraz J.H. de Soto, *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Warszawa 2009.

Po II wojnie światowej wszystkie banki centralne w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej zostały zmuszone do ścisłego współdziałania z rządami przy zwalczaniu recesji gospodarczej (mierzonej spadkiem PKB), nakręcania wysokiej koniunktury gospodarczej oraz doprowadzania do stanu zbliżonego do pełnego zatrudnienia. Wiele banków centralnych stało się doradcami rządów swoich krajów w sprawach polityki pieniężnej i kredytowej.

## 6.5. Giełda

**Giełda** jest specjalnym rynkiem, na którym spotykają się sprzedający i kupujący. Giełdy funkcjonują w różnych krajach świata jako giełdy papierów wartościowych (największe są w Nowym Jorku, Londynie i Tokio) oraz wyspecjalizowane giełdy towarowe, przede wszystkim podstawowych surowców o przeznaczeniu produkcyjnym i konsumpcyjnym (węgiel, miedź, zboże, cukier).

W Polsce przedmiotem transakcji giełdowych są **akcje zdematerializowane**, tzn. występują one jedynie w postaci zapisów na kontach i obroty na giełdzie są poprzedzone tworzeniem rynku pierwotnego. Następnie zakupione przez instytucje i osoby fizyczne akcje wchodzi do obiegu na rynku wtórnym (na giełdzie).

Znaczenie giełdy w gospodarce narodowej jest stosunkowo duże. Polega ono na tym, że mechanizm rynku kapitałowego umożliwia pozyskiwanie pieniędzy na inwestycje ze sprzedaży akcji oraz szybki przepływ kapitału z jednych dziedzin do innych.

We współczesnej gospodarce rynkowej państwo nie decyduje bezpośrednio ani w sferze produkcji, ani tym bardziej w sferze konsumpcji. Nawet przedsiębiorstwa państwowe działają na zasadach skomercjalizowanych i wykazują znaczny stopień niezależności od administracji centralnej. Obecnie główna funkcja państwa ogranicza się do regulacji prawnych i ekonomicznych, mających na celu ochronę interesów publicznych przed negatywnymi następstwami działania mechanizmu rynkowego, a także regulacji postępowania producentów i sprzedawców zajmujących pozycję monopolistyczną.

Aby zrozumieć reakcje konsumentów i reakcje producentów na zjawiska, informacje i motywacje płynące z rynku, niezbędną jest znajomość zasad funkcjonowania gospodarki rynkowej, a w szczególności zasad działania rynku.

# Podstawowe problemy wyboru ekonomicznego

## Analiza rynku

---

Każdy wybór przynoszący korzyści wymaga poniesienia nakładów i rezygnacji z innych możliwości.

Od dawna znane są cztery podstawowe sposoby dokonywania wyborów. Są to: zwyczaj, nakaz, rynek i instynkt (intuicja). Mając na uwadze te sposoby dokonywania wyborów, wyróżnia się: działalność zwyczajową, działalność nakazową i działalność rynkową.

**Działalność zwyczajowa** (zwana tradycyjną) polega na osiągnięciu ustalonych przez tradycję celów za pomocą ustalonych przez tradycję środków. Środki stosowane do osiągnięcia celów wyznacza zbiorowe doświadczenie, metodą prób i błędów. Zmiana celów i środków następuje w tej działalności bardzo wolno. Człowiek wciąż bazuje na przykładach, wzorach i doświadczeniach z przeszłości. Dużą rolę odgrywają tu przyzwyczajenia.

**Działalność nakazowa** występuje w gospodarkach wojennych i centralnie planowanych; opiera się na podziale społeczeństwa na dwie grupy, tj. podejmujących decyzje ekonomiczne i wykonujących decyzje (wobec groźby przemocy czy przymusu).

Natomiast **działalność rynkowa** opiera się na innych niż działalność zwyczajowa i nakazowa sposobach zachowania podmiotów, a mianowicie: w tej działalności podmioty są wolne pod względem ekonomicznym i mogą podejmować samodzielne decyzje w odniesieniu do swoich celów działalności i do przedmiotów swej własności, dążą do osiągnięcia indywidualnych korzyści, ponoszą odpowiedzialność za skutki swoich decyzji i dokonują racjonalnych wyborów. Tak zachowujące się podmioty są nazywane **homo oeconomicus**.

Charakteryzując działalność rynkową i zachowania podmiotów w gospodarce rynkowej trzeba mieć świadomość, że podmioty:

- nie dysponują prawdziwą wiedzą oraz pełnymi i prawdziwymi informacjami o danym przedsięwzięciu,
- nie posiadają pełnej umiejętności wykorzystywania wiedzy w danych okolicznościach,
- nie potrafią w pełni zrealizować założonych celów.

Starają się postępować tak, aby przy danym nakładzie środków w możliwie maksymalnym stopniu zrealizować założony cel, lub przy założonym celu użyć minimalnego nakładu środków. W rzeczywistości wiele decyzji w warunkach gospodarki rynkowej podejmuje się metodą prób i błędów, charakterystyczną dla gospodarki zwyczajowej. Stwierdził to już F. von Hayek (noblista z 1974 roku). Jego zdaniem, działalność ludzi w gospodarce rynkowej opiera się na fundamencie odziedziczonych zachowań instynktownych. Potem dochodzą ślady tradycji, wnoszące reguły zachowań, które rozpowszechniły się, ponieważ zwiększały pomysłowość społeczności. Wśród ogółu zachowań można wyodrębnić jedynie cienką warstwę zachowań wybranych racjonalnie.

Mimo to, w tradycyjnych modelach mikroekonomii neoklasycznej przyjmuje się błędne założenie, że podmioty gospodarcze działają racjonalnie pod względem rzeczowym. Założenie to oznacza, że podmioty mają prawdziwą, pełną wiedzę i informacje, czyli warunki konieczne do skutecznego i optymalnego działania. Ten powszechnie przyjęty w ekonomii neoklasycznej model nadmiernie upraszcza dokonywanie wyborów ekonomicznych.

W każdym problemie związanym z wyborem występuje pewna funkcja celu, którą należy zmaksymalizować. W tej funkcji zmienne wyrażają nakłady środków potrzebnych do osiągnięcia celu. Każdy podmiot gospodarczy dysponuje ograniczonymi nakładami środków. Zmaksymalizowanie funkcji celu, przy danych ograniczeniach i warunkach brzegowych, polega na wyznaczeniu obszaru rozwiązań dopuszczalnych, a następnie wyznaczeniu – spośród rozwiązań wewnętrznie zgodnych – wariantu, który zapewnia najwyższy stopień osiągnięcia celu. Polega to na porównywaniu korzyści marginalnych z kosztem marginalnym alternatywnych wariantów rozwiązań.

Przez **korzyść marginalną** (*marginal benefit*) rozumie się przyrost funkcji celu, spowodowany dodatkowym nakładem środków (przy istniejących ograniczeniach korzyść marginalną można osiągnąć przez zwiększanie nakładów środków na jedno dobro i odpowiednie zmniejszenie nakładu środków na drugie dobro). Natomiast **koszt marginalny** (*marginal cost – MC*) jest to wzrost kosztów całkowitych, wywołany wzrostem produkcji o jednostkę.

Obiektywna sprzeczność między ograniczonymi środkami, będącymi do dyspozycji społeczeństwa, a nieograniczonymi potrzebami ludzkimi, rodzi konieczność dokonywania ekonomicznych wyborów w warunkach rzadkości zasobów, które można wykorzystać w charakterze czynników produkcji. W praktyce rzadkość ekonomiczna oznacza istnienie skończonych ilości czynników produkcji, których zastosowanie – w najlepszy z możliwych sposobów – pozwala wyprodukować ograniczone ilości dóbr ekonomicznych. Sprowadza się to do dokonywania wyborów, przy niezmiennych środkach, według zasady „coś za coś” lub „czegoś więcej czegoś mniej”.

Analizy sposobów dokonywania wyborów ekonomicznych, w zależności od przyjętych w badaniu założeń, mogą mieć charakter statyczny i dynamiczny.

W analizach statycznych przyjmuje się, że:

- wybory konsumentów są suwerenne i producenci nie mają na nie wpływu,

- w danym czasie właściwości techniczne czynników produkcji nie zmieniają się (tzn., że producenci nie muszą rozwiązywać problemu jak produkować).

Podejmowanie decyzji w zakresie, ile i co produkować, jest możliwe głównie z uwagi na takie właściwości czynników produkcji, jak komplementarność i substytucyjność.

**Komplementarność** polega na uzupełnianiu się dóbr w celu spełnienia określonej funkcji. Natomiast **substytucyjność** polega na zastępowaniu jednego dobra innym. Substytucyjność i komplementarność może dotyczyć zarówno czynników produkcji, jak i dóbr konsumpcyjnych.

Korzystając z tego samego zestawu czynników produkcji, producent może wytwarzać zamiennie różne produkty. Czynniki produkcji mogą podlegać alokacji i realokacji. Przez **alokację czynników produkcji** rozumiemy zastosowanie, w danym czasie, czynników produkcji do produkcji określonych dóbr; zaś **realokacja** oznacza zmianę przeznaczenia produkcyjnego czynników produkcji. Analizując wykorzystanie czynników produkcji w różnych procesach, zaobserwowano, że jeżeli producent zwiększa stopniowo nakład zmiennego czynnika produkcji, przy nie zmienionej ilości stałych czynników produkcji, to wielkość produkcji rośnie nieliniowo. Zjawisko to wyjaśnia prawo malejącego produktu marginalnego.

## 7.1. Prawo malejącego produktu marginalnego

Działanie prawa malejącego produktu marginalnego można wyjaśnić wykorzystując dane zawarte w tabeli nr 2.

Tabela 2. Zmiany produktu całkowitego i marginalnego w zależności od dodatkowego nakładu zmiennego czynnika produkcji

Praca (L)	Produkt całkowity (Q)	Produkt marginalny (MP)
0	0	0
1	3	5
2	8	5
3	16	8
4	28	12
5	38	10
6	45	7
7	51	6
8	56	5
9	59	3
10	59	0

Źródło: B. Klimczak, *Mikroekonomia*, Wrocław 1995, s. 37.

W zaprezentowanym powyżej przykładzie rozstrzyga się problem, ile produkować. Zmiennym czynnikiem produkcji jest tu praca (L – *labour*).

Produkt marginalny (MP podany w tabeli) został obliczony jako stosunek przyrostu całkowitego produktu do odpowiedniego przyrostu zmiennego czynnika produkcji, to znaczy:

$$MP = \frac{\Delta Q}{\Delta QL}$$

Z przedstawionych w tabeli danych wynika, że początkowo przyrosty zmiennego czynnika produkcji powodują wzrost produktu marginalnego, a następnie jego zmniejszenie się. Zmniejszenie się produktu marginalnego w wyniku powiększania nakładu jednego czynnika produkcji, przy stałej ilości innych czynników i niezmienniej technice produkcji, nazywamy **prawem malejących przychodów** lub **prawem malejącego produktu marginalnego** (*law of diminishing returns*). Prawo to zostało zaobserwowane najpierw w rolnictwie, a następnie w innych rodzajach produkcji w warunkach statycznych.

Zmniejszanie się produktu marginalnego wynika z tego, że jeżeli powiększamy nakład jednego czynnika produkcji, a nakłady pozostałych czynników są stałe, to stosunek nakładu czynników stałych do nakładu czynnika powiększanego stale się zmniejsza. Zmiana produktu marginalnego pod wpływem dodatkowego nakładu zmiennego czynnika produkcji ma dwie fazy: fazę wzrostu i fazę spadku produktu marginalnego.

W praktyce pojawia się często potrzeba wyboru nie na zasadzie „coś za coś”, ale na zasadzie „czegoś więcej czegoś mniej”. Wówczas trzeba dokonać najlepszego wyboru struktury produkcji. Te możliwości wyboru obrazuje granica możliwości produkcyjnych (nazywana również krzywą transformacji produktu).

## 7.2. Granice możliwości produkcyjnych w krótkim okresie czasu

Chcąc zrozumieć, jak funkcjonuje gospodarka, w której pracują miliony ludzi zaangażowanych w różne działania, potrzebujemy modelu, który w ogólnych kategoriach wyjaśni, jak jest zorganizowana gospodarka i jak współdziałają ze sobą ludzie wykonujący określone działania.

Jednym z najprostszych tego rodzaju modeli jest granica możliwości produkcyjnych. **Granica możliwości produkcyjnych** (*production possibilities frontier*) nazywamy wykres pokazujący kombinację wytwarzanej ilości określonych dóbr (np. samochodów i komputerów), które gospodarka jest w stanie wyprodukować przy danej ilości dostępnych czynników produkcji i danej technologii. Granica możliwości produkcyjnych pokazuje, że w gospodarce można wyprodukować w danym czasie dowolną kombinację dóbr, której odpowiada punkt leżący na tej granicy lub pod nią. Natomiast w punktach położonych poza tą granicą nie można produkować z powodu rzadkości zasobów. Prosty przykład tego modelu podaje się poniżej.

Określając granicę możliwości produkcyjnych przyjmuje się następujące założenia:

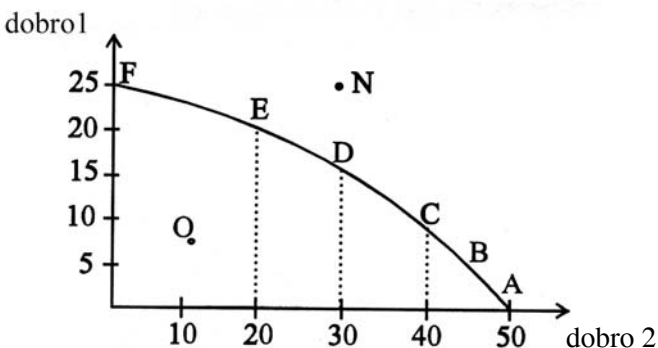
- posiadane czynniki produkcji, producent może wykorzystać do produkcji dwóch dóbr, bądź też jednego dobra,
- istnieje wiele możliwych kombinacji produkcji dwóch dóbr za pomocą danego zasobu czynników produkcji, co obrazują dane zawarte w tabeli nr 3.

Tabela 3. Granica możliwości produkcyjnych

Możliwości produkcyjne	Dobro 1 w szt.	Dobro 2 w szt.
A	0	50
B	5	48
C	10	40
D	15	30
E	20	17
F	25	0

Po połączeniu alternatywnych kombinacji produkcji określonych dóbr (w tym przypadku dobra 1 i dobra 2) oznaczonych literami: A, B, C, D, E i F uzyskuje się krzywą możliwości produkcyjnych, określającą granicę możliwości produkcyjnych (*production possibility frontier*). Kombinację wyprodukowanych ilości dóbr uważa się za efektywną wtedy, jeśli gospodarka z rzadkich zasobów, którymi dysponuje, wytwarza największą możliwą ilość dóbr. Tym efektywnym wielkościami produkcji odpowiadają punkty leżące na granicy, a nie pod granicą możliwości produkcyjnych. Kiedy gospodarka znajdzie się w takim punkcie – jak np. punkt D pokazany na wykresie 1 – nie jest możliwe wytworzenie większej ilości jednego dobra bez zmniejszenia produkcji drugiego dobra. Natomiast punkt O (na wykresie 1) odpowiada nieefektywnej, w danym okresie, kombinacji wytwarzanych ilości obu dóbr. Obrazuje to wykres nr 1.

Wykres 1. Granica możliwości produkcyjnych (na przykładzie produkcji dwóch dóbr)



Źródło: opracowanie własne.

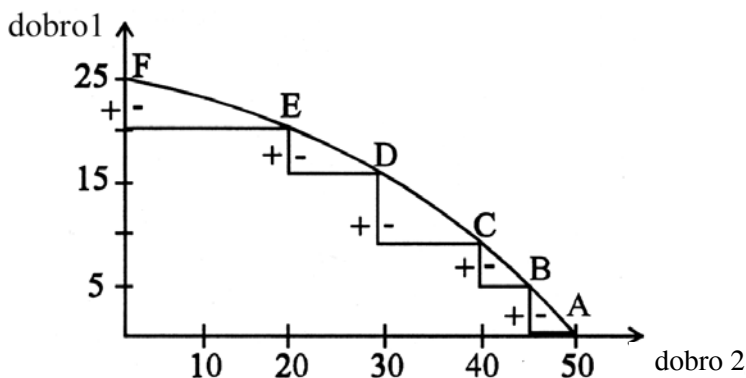
W rzeczywistości zmiany wielkości ekonomicznych są nieciągłe, ale wygodniej je analizować jako ciągłe (powszechnie uważa się, że wynikający z tego błąd jest niewielki).

Ten model dotyczący gospodarki kraju może też być wykorzystywany przez poszczególnych producentów dóbr. Wtedy nazywa się go **granica indywidualnych możliwości produkcyjnych**.

**Granica indywidualnych możliwości produkcyjnych** jest zbiorem punktów reprezentujących alternatywne kombinacje dwóch dóbr, które można wytworzyć w przedsiębiorstwie w danym czasie, jeśli wykorzystuje się do tego w całości i w najlepszy sposób posiadane czynniki produkcji. Punkty na zewnątrz krzywej możliwości produkcyjnych oznaczają zestawy takich ilości dwóch dóbr, których producent nie jest w stanie wytworzyć w danym czasie, mimo najlepszego i pełnego wykorzystania swoich możliwości produkcyjnych. Są to kombinacje nieosiągalne w danym czasie.

Granica możliwości produkcyjnych oddziela kombinacje osiągalne i kombinacje nieosiągalne w danym czasie z danego zasobu czynników. Gdyby nastąpiła zmiana zastosowania posiadanych czynników produkcji, na przykład: zrezygnowano by z produkcji 13 sztuk dobra drugiego i producent przeznaczyłby czynniki produkcji przy pomocy, których wytwarzał tę ilość, na produkcję dodatkowych 5 sztuk dobra pierwszego, wtedy wystąpiłby koszt utraconych korzyści, nazywany **kosztem alternatywnym** (*opportunity cost*) lub **kosztem utraconych możliwości**. Pokazuje on, z czego musi się zrezygnować, aby osiągnąć swój cel. W modelu granicy możliwości produkcyjnych przedstawia się koszt alternatywny jednego dobra, wyrażony w wielkości innego dobra.

Wykres 2. Koszt alternatywny zmiany zastosowania czynników produkcji



Źródło: opracowanie własne.

Znakiem minus oznaczono wielkość utraconej korzyści, a znakiem plus wielkość osiąganą korzyści. Na wykresie nr 2 pokazano, w jakiej proporcji w danym czasie można zmienić różne produkowane dobra. Jednak wraz z upływem czasu pod wpływem różnych czynników (np. postępu technicznego) ten stosunek może

ulec zmianie. Na przykład, jeżeli postęp techniczny doprowadzi do zwiększenia produkcji dobra 1, to gospodarka może wytworzyć więcej pierwszego dobra przy niezmienionej ilości drugiego dobra. Skutkiem tego granica możliwości produkcyjnych przesunie się w górę.

Reasumując wypada podkreślić, że krzywa możliwości produkcyjnych umożliwia wyjaśnienie zarówno wyborów indywidualnych producentów, jak i wyborów społecznych, polegających na alokacji czynników produkcji w skali gospodarki kraju, a więc pozwala na określanie tzw. **społecznej granicy możliwości produkcyjnych**. Przez **społeczną granicę możliwości produkcyjnych** rozumie się zbiór różnych kombinacji dwóch dóbr, które społeczeństwo jest zdolne wytworzyć w danym czasie, wykorzystując do tego w całości i w jak najlepszy sposób posiadane zasoby (np. dobra konsumpcyjne, dobra inwestycyjne). Znajdowanie się gospodarki na społecznej granicy możliwości produkcyjnych oznacza optymalne wykorzystanie czynników produkcji. Optymalność oznacza, że został dokonany wybór najlepszy z możliwych.

Ponieważ zasoby czynników produkcji są ograniczone, podejmując decyzje stosuje się **kryterium optymalności Pareta**, według którego **decyzja jest optymalna**, jeżeli każda decyzja lepsza od niej pod pewnym względem, jest pod innym względem gorsza.

Scharakteryzowana powyżej granica możliwości produkcyjnych odnosi się wyłącznie do wytwarzania dóbr i usług w krótkim okresie czasu. W długim okresie czasu możliwe są różnorakie zmiany w procesach produkcyjnych, wywołujące przesunięcia granicy możliwości produkcyjnych.

### 7.3. Granice możliwości produkcyjnych w długim okresie czasu

W długim okresie czasu zachodzą w procesach produkcyjnych różnorakie zmiany. Ich skutkiem może być między innymi:

- zmniejszenie nakładów niezbędnych do wytworzenia określonych dóbr, w drodze innowacji stosowanych w technikach produkcji,
- zwiększenie zasobów czynników produkcji.

Te zmiany (w procesach produkcyjnych) powodują przesunięcie granicy możliwości produkcyjnych i oznaczają relatywne zmniejszenie rzadkości dóbr. W związku z tym produkcja może się rozwijać na coraz większą skalę. Efekty produkcyjne, uzyskane w wyniku zwiększania nakładów wszystkich czynników produkcji, nazywamy **korzyściami skali**.

Możliwe są trzy rodzaje korzyści skali (*economics of scale*):

- stałe korzyści skali (produkcja rośnie w tym samym stopniu, co nakłady),
- rosnące korzyści skali (produkcja rośnie w większym stopniu niż nakłady),
- malejące korzyści skali (produkcja rośnie w mniejszym stopniu niż nakłady).

Może też wystąpić inna sytuacja, tzn. np. na skutek kataklizmu przyrodniczego granica możliwości produkcyjnych została przesunięta w lewo (tj. w kierunku początku układu współrzędnych). Sytuacja ta oznaczałaby, że możliwości produkcyjne producenta lub gospodarki zmniejszyły się.

Z powyższych rozważań wynika, że:

- granica możliwości produkcyjnych może być zastosowana do badania zarówno wyborów indywidualnych, jak i społecznych;
- przesunięcie się tej granicy (krzywej) w prawo oznacza długookresowe zmiany produkcji w skali mikro- lub makroekonomicznej;
- skala przesunięcia się w prawo granicy możliwości produkcyjnych zależy od innowacji oraz tzw. korzyści skali produkcji.

Podmioty gospodarcze chcąc dokonać wyborów ekonomicznych, zapewniających realizację wyznaczonych celów procesów gospodarowania, wykorzystują odpowiednie metody. Do takich powszechnie wykorzystywanych metod zalicza się rachunek marginalny.

**Rachunek marginalny** polega na porównywaniu przyrostów funkcji celu, spowodowanych nakładami dodatkowych środków. Ogólna zasada rachunku marginalnego polega na porównywaniu korzyści i kosztów marginalnych, związanych z danym problemem wyboru. Podmiot gospodarczy jest skłonny ponieść koszty dopóty, dopóki marginalne korzyści nie są mniejsze od kosztu marginalnego. Oznacza to, że jeżeli:

- marginalne korzyści są większe od kosztów marginalnych, to warto zwiększać aktywność gospodarczą,
- marginalne korzyści są równe kosztom marginalnym, to funkcja celu osiąga maksimum, aktywność gospodarcza jest optymalna,
- marginalne korzyści są mniejsze od kosztów marginalnych, to podmiot zmniejsza aktywność gospodarczą.

Powyżej przedstawiono jedynie ogólne zasady. Natomiast zadaniem istotnym jest zbadanie prawidłowości w zachowaniach konsumentów oraz reakcji producentów wobec zmiennych informacji napływających z rynku. Sprowadza się to do pokazania, jak gospodarki rynkowe wykorzystują mechanizm rynku i cen w procesie alokacji zasobów, a więc przeprowadzenie analizy zagadnień wchodzących w zakres mikroanalizy rynku.

## 7.4. Analiza rynku

Nauczając podstaw mikroekonomii przyjmuje się na wstępie założenie, że rynek jest statyczny i doskonale konkurencyjny. Analizą obejmuje się: popyt i podaż, równowagę rynkową oraz elastyczność popytu i podaży.

### 7.4.1. Popyt. Pojęcie i czynniki określające wielkość popytu na dobra rynkowe

**Popyt** można najkrócej określić jako chęć i możliwość nabycia określonego towaru po określonej cenie. W podręcznikach ekonomii spotyka się też inne definicje popytu<sup>1</sup>. Bywa, że ludzie wykazują chęć, pragnienie, czy też potrzebę nabycia danego towaru, ale nie mają możliwości finansowych realizacji tego pragnienia. W takiej sytuacji mamy do czynienia z popytem potencjalnym, który jak z tego

<sup>1</sup> Na przykład według E. Moroz „popyt jest to ilość dobra, jaką nabywcy są gotowi zakupić przy różnych poziomach ceny”, E. Moroz, *op. cit.*, s. 11.

wynika oznacza chęć nabycia danego dobra rynkowego (towaru) bez możliwości jego nabycia (zakupu).

Wielkość popytu zależy od wielu czynników. Jednak analizując rynki wielu dóbr zauważono, że jeden z tych czynników, a mianowicie cena, odgrywa kluczową rolę. Zaobserwowano, że kiedy cena określonego dobra wzrasta – kupujemy go, na ogół, mniej. Taki związek między ceną i wielkością popytu potwierdza się w przypadku większości dóbr rynkowych i dlatego nazwano go prawem popytu.

**Prawo popytu** pokazuje, że wielkość popytu na określone dobro zmniejsza się wtedy, kiedy – przy pozostałych czynnikach stałych – cena tego dobra rośnie.

Popyt możemy wyrazić następująco:

- 1) wielkością popytu, przez co rozumie się gotowość zakupu określonej ilości danego towaru po danej cenie (przy określonym dochodzie),
- 2) za pomocą tabeli popytu, w której ukazujemy, jakie ilości towaru ludzie są gotowi zakupić po rozmaitych cenach przy danym dochodzie,
- 3) w postaci funkcji popytu, czyli krzywej pokazującej zależność między ceną dobra a wielkością popytu na to dobro.

Aby zbadać działanie całego rynku określonego produktu, nie możemy ograniczyć się do ukazania popytu jednego nabywcy (czy kilku) na dany produkt, ale musimy ustalić wielkość popytu rynkowego, który stanowi sumę popytów indywidualnych, przy różnych cenach, na określone dobro. Aby otrzymać krzywą popytu rynkowego, czyli znaleźć wielkość popytu odpowiadającego poszczególnym cenom, dodajemy do siebie indywidualne wielkości popytu indywidualnego, które odczytujemy z osi poziomej krzywych popytów indywidualnych, bądź z odpowiedniej tabeli popytu. Tak ustalona krzywa popytu rynkowego pokazuje, jak zmienia się całkowity popyt (określany w przedsiębiorstwach zapotrzebowaniem) na dane dobro pod wpływem zmian cen tego dobra (produktu), przy wszystkich innych czynnikach stałych, mogących wpływać na wielkość popytu.

Wielkość popytu odpowiadającego różnym cenom podajemy w tabelach popytu. Poszczególne tabele popytu (*demand schedule*) zawierają zestawienia ilości danego dobra – np. jest nim dobro A (QDA – *quantity demanded*) – nabytego w danym czasie po danej cenie (PA), przy założeniu *ceteris paribus*, które oznacza, że na decyzje nabywców o zakupie określonego dobra wpływa tylko cena, a nie i inne czynniki (przyjmuje się, że wszystkie inne czynniki są stałe).

Jeśli jakieś zdarzenie (np. ogłosi się, że badania wykazują pozytywny wpływ spożywania jakiegoś owocu na zmniejszenie zachorowalności na określoną chorobę) zmieni wielkość popytu odpowiadającą poszczególnym cenom, krzywa popytu zmieni położenie. Każda zmiana (a zmiennych może być wiele) zwiększająca wielkość popytu przy poszczególnych cenach, powoduje przesunięcie krzywej popytu w prawo (oznacza wzrost popytu). Natomiast zmiana zmniejszająca wielkość popytu przy poszczególnych cenach nazywana jest spadkiem popytu.

Ceny, jak to wiadomo, ulegają zmianom w czasie. Wyróżnia się dwa efekty zmian cen:

- efekt substytucyjny,
- efekt dochodowy.

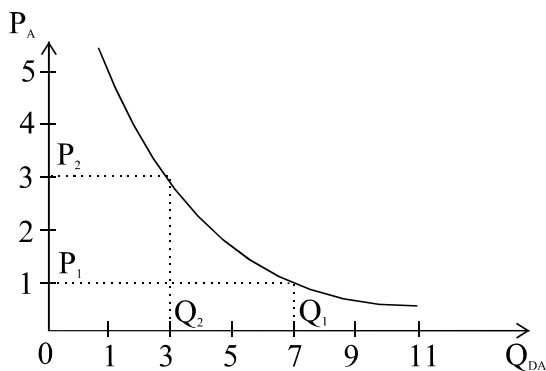
**Efekt substytucyjny** polega na tym, że w wyniku wzrostu cen nabywcy zakupują więcej substytucyjnych dóbr relatywnie tańszych, a mniej substytucyjnych

dóbr relatywnie droższych. **Efekt dochodowy** wynika stąd, że na skutek zmiany cen następuje zmiana dochodu realnego nabywcy, co oznacza zmianę możliwości zakupu.

Popyt zmienia się w przeciwnym kierunku do zmiany cen. Ta zasada obowiązuje tylko przy założeniu, że pozostałe czynniki, które mogą wywierać wpływ na popyt, nie ulegają zmianie.

W mikroekonomii przyjęło się przedstawiać krzywą popytu jako funkcję jednej zmiennej, tj. ceny, nie według L. Walrasa, ale A. Marshalla.

Wykres 3. Krzywa popytu wg A. Marshalla



Źródło: opracowanie własne.

Na decyzje nabywców o ilości nabywanego dobra i na rozmiary transakcji na danym rynku wpływają nie tylko ceny danego dobra, lecz także inne czynniki, nazywane ogólnie czynnikami niecenowymi. Funkcja popytu (*demand function*) jest w rzeczywistości funkcją wielu zmiennych, czyli wieloczynnikową funkcją popytu.

**Wieloczynnikowa funkcja popytu** wyraża zależność ilości danego dobra, która mogłaby zostać nabyta przez nabywców na danym rynku i w danym czasie, od ceny danego dobra i od czynników niecenowych. Nabywcy dążą do maksymalizacji korzyści z konsumpcji przy ograniczonych dochodach.

Funkcja popytu (*demand function*) jako funkcja wielu zmiennych, ma postać:

$$Q_{DA} = D(P_A, P_B, \dots, P_Z, I, T, Y)$$

gdzie:

Q – ilość nabywanego dobra A,

D – popyt,

$P_A$  – cena danego dobra,

$P_B, \dots, P_Z$  – ceny innych dóbr substytucyjnych,

I – dochód konsumentów,

T – gusta konsumentów,

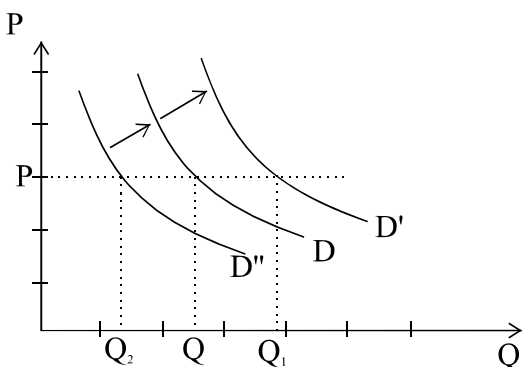
Y – pozostałe czynniki.

W podanej powyżej funkcji popytu (wykres nr 3) wymieniono zmienne, które wpływają na decyzje nabywców dotyczące ile kupić danego dobra. Analizując zmienne, wyszczególnione w funkcji popytu, należy zwrócić uwagę na główną rolę ceny danego dobra (tzn. tego, którego popyt badamy, w tym przypadku jest nim dobro A), a mianowicie jej zmianie odpowiada przesunięcie wzdłuż krzywej popytu, podczas gdy zmiany innych zmiennych (tzn. ceny dóbr substytucyjnych, dochód, gusty, a także inne zmienne, takie jak np. oczekiwania, liczba nabywców, itp.) powodują przesunięcie całej krzywej popytu.

Stosując zasadę *ceteris paribus* (zmieniając jeden czynnik, a pozostałe traktując jako stałe), można kolejno badać wpływ poszczególnych czynników na poziom popytu oraz wyróżnić dobra:

- 1) normalne, czyli takie dobra, w przypadku, których zwiększenie się dochodu, przy innych czynnikach stałych, powoduje wzrost popytu,
- 2) niższego rzędu, tj. takie dobra, w przypadku, których wzrost dochodu, przy innych czynnikach stałych, powoduje spadek popytu,
- 3) substytucyjne. Są to takie dwa dobra, w przypadku, których wzrost ceny jednego z nich powoduje wzrost popytu na drugie, czyli następuje w takiej sytuacji przesunięcie popytu z dobra relatywnie droższego na dobro relatywnie tańsze,
- 4) komplementarne (wzajemnie uzupełniające się, czyli jednego z nich nie można użyć bez równoczesnego użycia drugiego). Jeżeli np. dobrami komplementarnymi są dobro B i dobro A, to konsument reaguje na zmianę ceny dobra komplementarnego B tak samo, jak na zmianę ceny dobra A, czyli jeżeli np. wzrośnie cena dobra B, a cena dobra A nie zmieni się, to nastąpi spadek popytu na oba dobra.

Wykres 4. Przesunięcia krzywej popytu



Źródło: opracowanie własne.

Analizy rynku różnych dóbr wykazują, że zmiany popytu oraz przesunięcia krzywych popytu mogą następować nie tylko pod wpływem cen i dochodów oraz takich właściwości dóbr jak substytucyjność i komplementarność, ale i pod

wpływem innych czynników, takich jak gusta i oczekiwania, co do przyszłości (w tym poziomu przyszłych dochodów), które niewątpliwie wpływają na obecny popyt. Ekonomiści na ogół nie próbują wyjaśniać gustów, gdyż często zależą one od czynników historycznych, kulturowych i psychologicznych. Natomiast analizują, co się dzieje, kiedy gusty się zmieniają.

W rzeczywistości występują także wzajemne uzależnienia decyzji konsumentów oraz inne od opisanych powyżej (funkcją popytu) zachowań, a mianowicie może wystąpić:

- 1) **Efekt Veblena** (tzw. efekt prestiżowy), nazywamy też przypadkiem Veblena. Korzyść konsumpcyjna jest tu wyrażana demonstracją swoich możliwości konsumpcyjnych. Odnosi się to do zakupu niektórych dóbr luksusowych. Wzrost ceny przy wysokich dochodach może być powodem zakupów w celu dowartościowania siebie;
- 2) **Efekt snobizmu** (opisany przez Leibensteina). Polega on na tym, że niektóre gospodarstwa domowe mniej cenią sobie te dobra, które konsumują inni i nabywają tych dóbr mniej lub w ogóle eliminują je ze swoich zakupów, ponieważ są one nabywane przez inne gospodarstwa domowe;
- 3) **Efekt owczego pędu** (opisany przez Leibensteina). Polega on na tym, że pewne gospodarstwa domowe tym wyżej cenią pewne dobra i tym więcej ich nabywają, im bardziej je cenią i więcej ich nabywają inne gospodarstwa domowe;
- 4) **Przypadek Giffena**. Rosnącej cenie odpowiada rosnący popyt. Dotyczy to dóbr podstawowych, niezbędnych do zaspokojenia potrzeb.

Oprócz wymienionych przypadków może wystąpić zjawisko spekulacyjnego popytu (np. przewiduje się inflacyjny wzrost cen).

#### 7.4.2. Podaż. Pojęcie i czynniki określające

W podręcznikach ekonomii spotykamy następujące definicje podaży: **подаżą** nazywamy zaoferowanie dobra przez producenta lub sprzedawcę na rynku; **подаżą** jest ilość dobra, którą sprzedawcy chcą i mogą sprzedać; **подаż**, to ilość dobra, jaką sprzedawcy są gotowi zaoferować przy różnym poziomie ceny<sup>2</sup>. Wspólną cechą tych definicji jest pokazanie zależności między wielkością dobra, oferowanego do sprzedaży, a jego ceną. Dlatego krzywa podaży zazwyczaj wspina się w górę i informuje o tym, jaką ilość dobra sprzedający zaoferuje za daną cenę.

Podobnie jak w przypadku popytu, istnieje wiele czynników, od których zależy oferowana ilość określonych dóbr. Analizując podaż dóbr przy danych cenach sporządzamy tabele podaży (*supply schedule*) i krzywe podaży (*supply curve*).

Tabela podaży zawiera zestawienie ilości danego dobra, oferowanego na sprzedaż w danym czasie po określonej cenie. Dane zawarte w tabeli podaży wykorzystuje się do sporządzenia wykresu nazywanego krzywą podaży (tj. krzywą pokazującą związek ceny i ilości oferowanej). Krzywa ta jest nachylona ku górze, ponieważ wyższa cena, przy innych czynnikach stałych, powoduje zwiększenie ilości oferowanych dóbr.

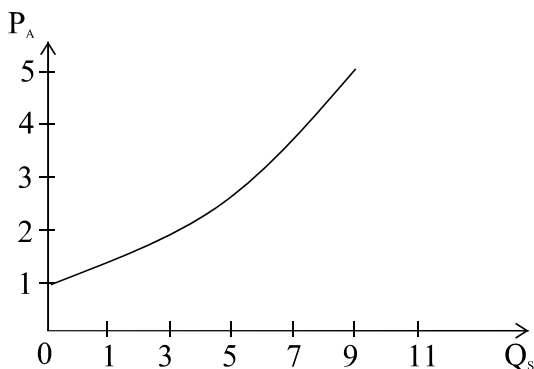
<sup>2</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 73.

Tabela 4. Podaż dóbr i ceny

Cena ( $P_A$ )	Ilość oferowana na sprzedaż ( $Q_{sA}$ )
6	11
5	10
4	8
3	6
2	3
1	0

Z danych zawartych w tabeli nr 4 wynika, że im jest wyższa cena, tym większą ilość dobra oferuje się na sprzedaż. Pokazuje to rosnąca funkcja podaży. Wyraża ona działanie **prawa podaży** (*law of supply*) głoszącego, że w miarę wzrostu ceny, przy innych czynnikach stałych, ilość dobra oferowana na sprzedaż rośnie, kiedy jego cena wzrasta, i odwrotnie – w miarę spadku ceny oferta sprzedaży, przy innych czynnikach stałych, zmniejsza się. Analogicznie jak w odniesieniu do krzywej popytu, przyjęła się krzywa A. Marshalla.

Wykres 5. Krzywa A. Marshalla



Źródło: opracowanie własne.

Ilustracją działania prawa podaży są przesunięcia wzdłuż krzywej podaży, tzn. zmiana ilości oferowanej na sprzedaż pod wpływem zmiany ceny. Przebieg krzywej podaży jest wyrazem dążeń producentów do maksymalizacji zysku w sytuacji, w której działa prawo malejącego produktu marginalnego.

Funkcja podaży (*supply function*), podobnie jak funkcja popytu, jest funkcją wieloczynnikową, gdyż poszczególni producenci, podobnie jak nabywcy, podejmują decyzje rynkowe nie tylko pod wpływem ceny danego dobra, ale i biorąc pod uwagę także i inne czynniki niecenowe.

**Wieloczynnikowa funkcja podaży** ma następującą postać:

$$Q_{SA} = S(P_A, P_1, \dots, P_n, T_e, X)$$

gdzie:

$Q_{SA}$  – ilość dobra A oferowana na sprzedaż,

S – podaż,

$P_A$  – cena dobra A,

$P_1, \dots, P_n$  – ceny czynników produkcji,

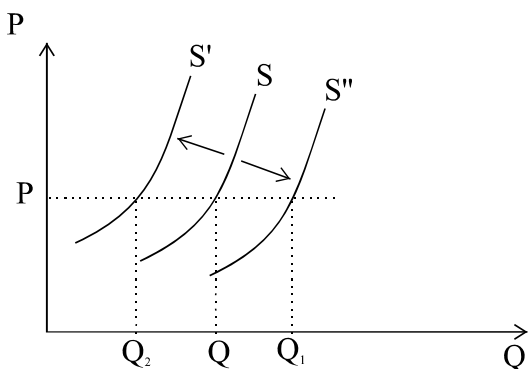
$T_e$  – poziom techniczny produkcji,

X – pozostałe czynniki.

Z badań (podanej powyżej) funkcji podaży wynika, że wśród zmiennych, które wpływają na decyzje producentów o oferowanej ilości dobra, główną rolę odgrywa cena tego dobra. Zmiana ceny dobra powoduje przesunięcie wzdłuż krzywej podaży, podczas gdy zmiana którejś z pozostałych zmiennych, powoduje przesunięcie całej krzywej podaży.

Podobnie jak w przypadku popytu wyróżniamy i analizujemy nie tylko podaż tzw. indywidualną, ale i podaż rynkową (stanowiącą sumę podaży wszystkich producentów i sprzedawców dóbr rynkowych). Analizując podaż rynkową określamy **krzywą podaży rynkowej**, którą otrzymujemy zsumowując indywidualne krzywe podaży (dodajemy indywidualne ilości oferowane, które odczytujemy z poziomej osi indywidualnych krzywych podaży). Tak ustalona krzywa podaży rynkowej pokazuje, jak zmienia się całkowita wielkość oferowana, kiedy zmienia się cena danego dobra. Wraz z upływem czasu ten związek może się zmienić. Wyrazem tej zmiany jest odpowiednie przesunięcie się krzywej podaży, tzn., jeżeli przy danej cenie następuje wzrost podaży, to krzywa podaży przesuwa się w prawo, w dół, natomiast, jeżeli przy danej cenie następuje spadek podaży, to krzywa podaży przesuwa się w lewo, w górę.

Wykres 6. Przesunięcie krzywej podaży



Źródło: opracowanie własne.

W rzeczywistości istnieje wiele zmiennych, które mogą spowodować przesunięcie krzywej podaży rynkowej. Wymieniono je, pokazując postać wieloczynnikowej funkcji podaży. Tymi czynnikami są: oprócz aktualnej ceny danego dobra, ceny zużywanych do wytwarzania dóbr czynników produkcji; technologie, przy pomocy, których wytwarza się określone dobra, a nawet czynnik dodatkowy (oczekiwania), decydujący o zmianie popytu na dane dobro.

Z powyższej analizy rynku wynika, że ilości danego produktu nabywane i oferowane na sprzedaż zmieniają się na rynku doskonale konkurencyjnym pod wpływem różnych czynników. Jednak na danym rynku doskonale konkurencyjnym kształtuje się tylko jedna cena danego towaru, przy której ilość nabyta będzie równa ilości oferowanej na sprzedaż. Nazywana jest ona ceną równowagi rynkowej.

### 7.5. Równowaga rynkowa w ujęciu statycznym. Cena równowagi

Równowagę definiuje się jako sytuację, w której różne siły się równoważą. Dotyczy to również stanu równowagi rynkowej. Przy cenie równowagi ilość dobra, którą nabywcy chcą i są w stanie kupić, dokładnie równoważy ilość, którą producenci (sprzedawcy) chcą i są w stanie sprzedać. Ta **cena równowagi** (*equilibrium price* – PE) nazywana jest też ceną oczyszczającą rynek (*market – clearing price*), ponieważ przy tej cenie ilości nabywane równe są ilościom oferowanym na sprzedaż.

Tabela 5. Ceny, popyt i podaż

Cena ( $P_A$ )	Popyt ( $Q_{DA}$ )	Podaż ( $Q_{SA}$ )
6	2	11
5	3	10
4	4	8
3	5	5
2	9	3
1	12	0

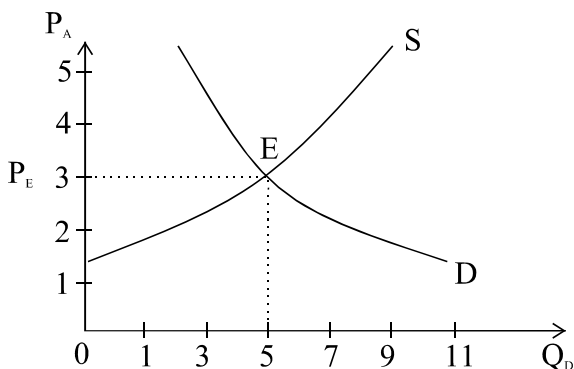
Źródło: opracowanie własne.

**Cenę równowagi** (*equilibrium price* – PE) wyznacza punkt przecięcia się krzywej popytu i krzywej podaży. W punkcie tym wielkość podaży równa się popytowi na dane dobro ( $Q_S = Q_D$ ). W tym statycznym modelu rynku nie uwzględnia się wpływu czasu (nabywcy i sprzedawcy zachowują się, jakby nie wyciągali wniosków z przeszłości i nie przewidywali przyszłości).

Punkt równowagi E obrazuje stan rynku, na którym ilość nabywana jest równa ilości oferowanej na sprzedaż przy cenie PE (tj. cenie równowagi). Przy cenie rynkowej dobra wyższej od PE tylko niektórzy nabywcy są skłonni nabyć towar. Jeżeli cena rynkowa dobra znajduje się powyżej poziomu równowagi, to powstaje nadwyżka podaży. Taka sytuacja motywuje sprzedających do obniżenia ceny. W miarę obniżania się ceny nabywcy będą skłonni do zwiększonych zakupów.

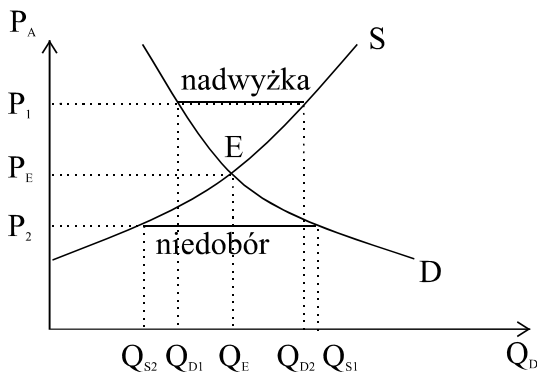
Nadwyżka podaży będzie się zmniejszać aż do punktu równowagi E. Kiedy zaś ceny znajdują się poniżej poziomu równowagi, wtedy występuje nadwyżka popytu. Sytuacja ta motywuje sprzedających do podniesienia ceny. Z tego wynika, że jedyny stabilny układ rynku jest wtedy, gdy nie występuje ani nadwyżka popytu, ani nadwyżka podaży, a także, że cena równowagi rynkowej dokonuje alokacji towaru, selekcionując potencjalnych nabywców na dwie grupy – tych, którzy akceptują cenę równowagi i tych, którzy jej nie akceptują i rezygnują z zakupu. Podobna selekcja następuje wśród sprzedawców, np. przy cenie niższej od ceny równowagi, sprzedawcy są skłonni sprzedać mniejszą ilość dobra. Powstaje wtedy niedobór podaży (*shortage*). Zatem jeżeli zrównoważenie ilości nabytej i oferowanej na sprzedaż następuje tylko przy cenie  $P_E$ , to cena ta oczyszcza rynek z wszelkich nadwyżek, zarówno nadwyżek podaży, jak i popytu, czyli oznacza **rynek stabilny**, tzn. taki stan, w którym siły działające na rynku równoważą się i nie występują tendencje do zmiany ceny, ilości oferowanej i ilości nabywanej.

Wykres 7. Stan równowagi rynkowej



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 8. Równoważenie rynku według L. Walrasa



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 87.

Analiza równowagi rynku w warunkach statycznych dotyczy typowego przypadku, w którym krzywa popytu opada, a krzywa podaży się wznosi. W praktyce może się zdarzyć inna sytuacja, np., że krzywa popytu jest rosnąca, a krzywa podaży opadająca. Jeżeli wówczas cena początkowa będzie niższa od ceny równowagi, to ilość oferowana przewyższy ilość nabywaną i cena zacznie spadać, oddalając się od poziomu równowagi. Jeśli zaś cena będzie wyższa od ceny równowagi, to ilość oferowana na sprzedaż będzie mniejsza od ilości, którą nabywcy byliby skłonni zakupić. Wówczas cena będzie rosnąć, również oddalając się od poziomu równowagi.

Mechanizm równowagi rynku nie zawsze wywołuje takie zachowania uczestników rynku, które powodują stabilność rynku. **Rynek jest stabilny** tylko wtedy, gdy może osiągnąć stan równowagi bez względu na to, jakie początkowe wartości miały jego zmienne. **Rynek**, który nie osiąga stanu równowagi jest rynkiem **niestabilnym**.

Z powyższych ustaleń wynika, że chcąc zbadać, jak pewne zdarzenie wpływa na rynek, czyli jak to zdarzenie wpływa na cenę równowagi i ilość równowagi, posługujemy się krzywymi popytu i podaży oraz ustalamy: czy określone zdarzenie powoduje przesunięcie krzywej podaży, krzywej popytu, czy też równocześnie obu tych krzywych; w którą stronę przesuwa się krzywa; porównujemy nową równowagę z początkową równowagą.

## 7.6. Równowaga rynkowa w praktyce gospodarczej

Doceniając znaczenie mechanizmu równowagi, w praktyce wykorzystuje się różne sposoby równoważenia rynku, głównie rekontrakt, wymianę na giełdach, przetarg.

**Rekontrakt** (*recontract*, opisany przez F. Edgewortha) polega na zawieraniu prowizorycznych umów, co do cen i ilości dostawy między nabywcą i sprzedawcą. Umowy te nie są realizowane, jeżeli strony wstępnego kontraktu znajdą lepsze warunki kontraktu. Zawieranie rekontraktów trwa dotąd, aż ani nabywca, ani sprzedawca nie mogą już zawrzeć lepszej umowy. W koncepcji Edgewortha przyjęto założenie, że czas poświęcony na badanie rynku i zawieranie wstępnych kontraktów jest darmowy (a więc jest dobrem wolnym). W rzeczywistości czas jest dobrem rzadkim, gdyż poświęcenie jego oznacza utratę pewnych korzyści. Zdarza się też, że nabywcy i sprzedawcy rezygnują z badania rynku i zawierają transakcje w pośpiechu. Rekontrakt, jako sposób równoważenia rynku, może wystąpić na małych rynkach lokalnych, a także obecnie na lokalnych giełdach towarowych i targach.

**Wymiana na giełdach** dotyczy towarów, które nadają się do standaryzacji.

Przedmiotem obrotu giełdowego są obecnie:

- surowce rolne (zboża, rośliny oleiste, kawa, kakao, herbata, bawełna, wełna),
- surowce mineralne (ropa naftowa, miedź, cyna, cynk, aluminium, srebro),
- pieniądź i tzw. papiery wartościowe.

Cena równowagi na towar, w którego wymianie specjalizuje się giełda, jest ustalana przez maklerów (pośredniczących między sprzedawcą a nabywcą). Uczestnicy rynku składają zlecenia maklerom, a maklerzy sporządzają tabele popytu i podaży oraz odczytują z nich cenę równoważącą oferty sprzedaży i zlecenia zakupu. Jeśli zlecenia sprzedaży i zakupu nie są zrównoważone, stosuje się wówczas redukcje kupna lub sprzedaży.

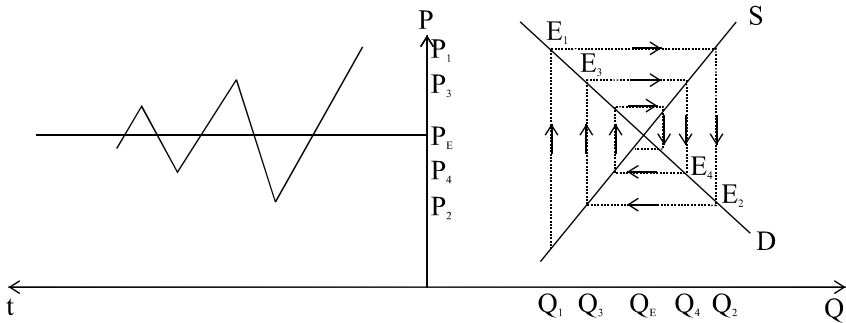
Formą równoważenia rynku jest też **przetarg** (aukcja, licytacja). Towar nabywa ten uczestnik, który godzi się zapłacić taką cenę, której już nie akceptują pozostali uczestnicy przetargu. Będzie to również cena równowagi. Przetargi odbywają się też na parkietach giełd papierów wartościowych.

Mimo podejmowania działań równoważących rynki, w rzeczywistości gospodarczej spotyka się też rynki wytrącone ze stanu równowagi. Ten problem wyjaśnia się za pomocą tzw. modelu pajęczyny.

**Model pajęczyny** (*cobweb model*) służy do wyjaśnienia cyklicznych wahań na rynku i do sformułowania warunku stabilności. W modelu tym przyjmuje się, że nabywcy reagują w tym samym okresie, w którym następuje zmiana sytuacji rynkowej, zaś sprzedawcy reagują z opóźnieniem. Zaproponowali go, niezależnie od siebie, T. Hanau, R. Ricci i J. Tinbergen w celu wyjaśnienia zaobserwowanych na rynku produktów rolnych cyklicznych wahań cen i podaży. Sprzedawca (producent) ze względu na długość procesu produkcyjnego (wynoszącego dla zbóż rok) reaguje na zmianę ceny z (rocznym) opóźnieniem. Reakcję tę określa się dostosowaniem ekstrapolacyjnym. Oparte jest ono na oczekiwaniu, że zaobserwowane w przeszłości zjawisko wystąpi również w przyszłości. W modelu pajęczyny nie bierze się pod uwagę możliwości korygowania błędów popełnionych przez producentów w przeszłości.

W podręcznikach mikroekonomii przyjmuje się, w celu uproszczenia analizy, że funkcja popytu i podaży ma charakter liniowy i typowy przebieg oraz, że cena rynkowa jest wyznaczona w każdym roku przez punkt równowagi typu walrasowskiego, w którym wielkość popytu równa się wielkości podaży. Wyjaśniając ten problem zakłada się, że w okresie  $t-1$  na rynku zaszły zmiany wytrącające go z pierwotnej równowagi w punkcie E do równowagi na przykład w punkcie  $E_1$ . W punkcie  $E_1$  cena wzrasta do poziomu  $P_1$ . Przy tej cenie producenci rolni podejmują decyzje o zwiększeniu produkcji do poziomu  $Q_2$ , który nastąpi po upływie roku. W okresie  $t$  pojawi się nadwyżka ilości oferowanej na sprzedaż, co spowoduje spadek ceny do poziomu  $P_2$ . Chwilowy punkt równowagi wystąpi w punkcie  $E_2$ . Cena  $P_2$  spowoduje zmianę decyzji producentów i po roku spadek ilości oferowanej na sprzedaż do poziomu  $Q_3$ . Pojawi się wtedy niedobór podaży, w wyniku, którego cena wzrośnie do poziomu  $P_3$ . W roku  $t+1$  wystąpi chwilowa równowaga w punkcie  $E_3$ . W kolejnych latach amplituda wahań ceny będzie stale maleć, aż do ustalenia się równowagi w pierwotnym punkcie E. Oscylacje ceny i produkcji przedstawiono na wykresie nr 9. Oscylacje te mają charakter tłumiony, ponieważ bezwzględna wartość nachylenia linii popytu jest większa od bezwzględnej wartości nachylenia linii podaży. Wartość nachylenia określa tangens kąta, który tworzą linie popytu i podaży z dodatnim kierunkiem od ceny.

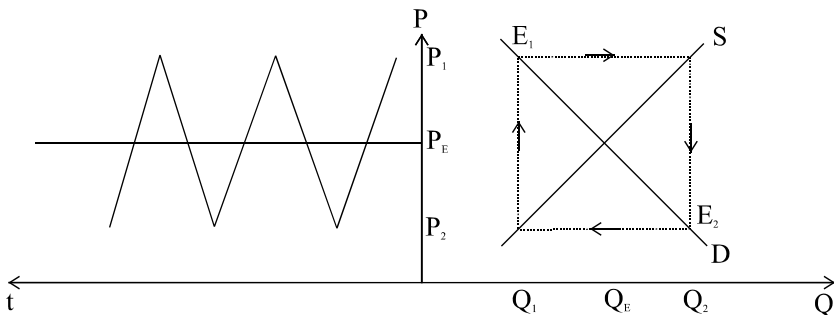
Wykres 9. Model pajęczyny – oscylacje tłumione



Źródło: B. Klimczak, *Mikroekonomia*, wyd. 3, AE Wrocław 1995 s. 95.

Może też wystąpić inny rodzaj oscylacji ceny, np. stałe oscylacje występujące przy takim samym nachyleniu linii popytu i podaży, czyli cena stale oscyluje między  $P_1$  a  $P_2$ , a ilość oferowana na sprzedaż waha się między  $Q_1$  a  $Q_2$ . Te oscylacje są nazywane doskonałymi wahaniami cyklicznymi ceny i podaży, ponieważ bezwzględne wartości nachylenia linii popytu i podaży są równe. Równowaga w tym modelu nie jest stabilna, co pokazuje wykres nr 10.

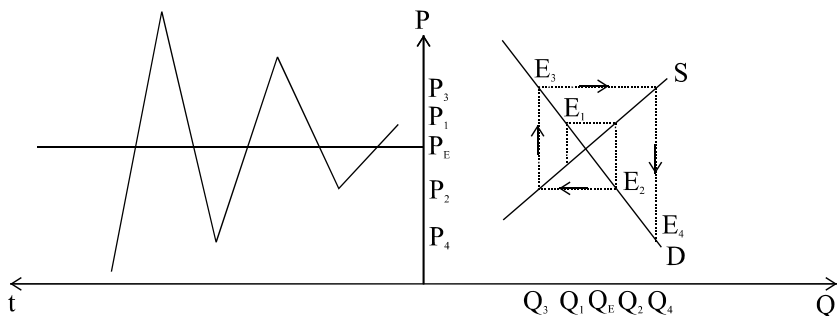
Wykres 10. Model pajęczyny – oscylacje stałe



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 97.

Niestabilność rynku występuje również w przypadku wystąpienia wybuchowych oscylacji cen o wzrastającej amplitudzie wahań. Wtedy absolutna wartość nachylenia linii popytu jest mniejsza od absolutnego nachylenia linii podaży względem osi ceny. Obrazuje to wykres nr 11.

Wykres 11. Model pajęczyny – oscylacje wybuchowe



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 97.

Z analizy modeli pajęczyny wynika, że opóźnienie reakcji producentów na zmiany ceny powoduje oscylacje ceny i produkcji. Charakter tych oscylacji zależy od nachylenia linii popytu i podaży. Model rynku produktów rolnych jest stabilny tylko wtedy, gdy absolutna wartość nachylenia linii popytu do nachylenia linii podaży jest większa od jedności.

Z dotychczasowej analizy rynku wynika, że wolny rynek umożliwia ustalenie się cen wyłącznie w wyniku gry sił podaży i popytu. Jednak takie ustalenie cen powoduje, że osoby o niskich dochodach nie mogą uczestniczyć w transakcjach rynkowych. Troska o ubogich oraz o odpowiednie dochody producentów dóbr szczególnie wrażliwych np. na zmienność warunków naturalnych ich wytwarzania (np. w przypadku płodów rolnych) skłania rządy wielu krajów do oddziaływania na funkcjonowanie rynku, czyli do tzw. interwencji rządowych.

Interwencja państwa może powodować nie tylko zmiany położenia krzywych podaży i popytu, ale i realizować szersze cele, takie jak:

- zmniejszenie wahań koniunkturalnych,
- ustalenie odpowiedniej wielkości dóbr publicznych,
- kompensowanie efektów zewnętrznych,
- rozwiązywanie problemów związanych z informacją,
- dokonywanie społecznie akceptowanej dystrybucji dochodów i dóbr społecznie pożądanych.

W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej interwencje państwa wybierają formę prawnego regulowania cen, powyżej lub poniżej poziomu równowagi. Takim regulacjom podlega produkcja rolna, ze względu na szczególne jej właściwości (przede wszystkim wpływ warunków naturalnych i relatywnie niskie dochody producentów). Odbyna się ona przy wykorzystaniu jednej z dwóch podstawowych metod:

- 1) agencja rządowa poprzez oddziaływanie na popyt i podaż wywiera wpływ na ceny,
- 2) agencja rządowa bezpośrednio ustala ceny.

Wykorzystując pierwszą metodę, stosuje się zamówienia rządowe i zapasy buforowe. **Zapas buforowy** działa następująco, jeżeli cena spada poniżej ustalonego poziomu, to ze zgromadzonego funduszu celowego kupuje się dane dobro, oddziałując tym samym na popyt i utrzymanie ceny. Gdy cena rośnie, wówczas agencja sprzedaje dane dobro (oddziałuje wtedy przez podaż). Mechanizm ten działa skutecznie jedynie wtedy, gdy występują wahania przemienne. Jeżeli natomiast występują jednokierunkowe zmiany ceny, to możliwości oddziaływania wyczerpią się wraz z wyczerpaniem zasobów funduszu buforowego (fundusz buforowy łagodzi tylko chwilowe fluktuacje ceny).

Stosując drugie rozwiązanie, agencje rządowe ustalają ceny gwarantowane. **Cena gwarantowana**, to minimalna cena (*minimum price*) za dane dobro, wyznaczona przepisami prawnymi i poparta ofertą, że państwo będzie kupowało dobro po tej cenie<sup>3</sup>. Tę cenę ustala się w celu ochrony interesów producentów. Konsekwencją ustalenia przez agencję rządową ceny minimalnej, powyżej ceny równowagi, jest dotowanie produktów rolnych. Wprowadzenie ceny minimalnej bez działań uzupełniających (tj. dotowania produkcji i tworzenia zapasów), mogłoby przynieść skutki odwrotne od zamierzonych, gdyż część przetwórci zrezygnowałaby ze skupu produktów rolnych po cenie minimalnej, przekraczającej poziom równowagi.

W rzeczywistości gospodarczej ma też miejsce ustalanie przez rząd ceny maksymalnej poniżej poziomu równowagi.

**Cena maksymalna** (*ceiling price*) jest to górna granica ceny, której prawo nie pozwala przekroczyć. Jej celem jest ochrona interesów mniej zamożnych nabywców. Przykładem cen maksymalnych są regulowane przez rząd czynsze za wynajem mieszkań. Zdaniem krytyków tej koncepcji, program kontroli czynszów zakłóca funkcję dystrybucyjną i alokacyjną ceny. Prowadzi do pogarszania się substancji mieszkaniowej. Analogicznie, gwarantowanie cen produktów rolnych prowadzi do bogacenia się wielkich przedsiębiorstw rolnych, natomiast w niewielkim stopniu pomaga właścicielom małych rodzinnych gospodarstw.

**Funkcja dystrybucyjna ceny** jest rozumiana jako proces, w którym cena służy kierowaniu istniejących zapasów do użytkowników przypisujących im najwyższą wartość. Natomiast **funkcja alokacyjna ceny** oznacza funkcjonowanie ceny jako sygnału do wycofywania zasobów z produkcji dóbr, których cena jest niższa niż koszty ich wytwarzania i kierowanie ich do produkcji dóbr, których cena jest wyższa niż koszty.

W gospodarce rynkowej zdarzają się też przypadki, że rząd nie chcąc dopuścić do ograniczenia określonego rodzaju produkcji wprowadza dotacje.

Istotny wpływ na popyt i podaż wywierają też podatki, przez które należy też rozumieć cło lub opłatę wyrównawczą na produkty importowane. Ciężar podatku mogą ponieść nabywcy, bądź producenci (w zależności od przyjętych rozwiązań prawnych).

<sup>3</sup> R.H. Frank, *op. cit.*, s. 60.

W celu zbadania wpływu zmiennych czynników na popyt i podaż A. Marshall wprowadził miernik elastyczności funkcji, pozwalający określać elastyczność popytu i podaży.

## 7.7. Elastyczność popytu

Chcąc zmierzyć siłę reakcji nabywców, czyli zmierzyć wrażliwość wielkości popytu (lub ilości oferowanej przez producentów – sprzedawców) na zmianę poszczególnych czynników posługujemy się **elastycznością** (*elasticity*). Elastyczność może być określana w odniesieniu do ceny danego dobra, dochodów konsumentów, cen dóbr substytucyjnych i komplementarnych oraz wydatków na reklamę.

Korzystając z tego założenia, za pomocą elastyczności popytu ustalamy reakcję popytu na zmianę poszczególnych czynników określających go, wyróżniając przy tym następujące rodzaje elastyczności popytu: elastyczność cenową popytu, elastyczność mieszaną popytu, elastyczność dochodową popytu i elastyczność popytu na reklamę.

1. **Elastyczność cenowa popytu** (*price elasticity of demand*):

$$E_{Q_{DA}, P_A} = \frac{\Delta Q_{DA}}{Q_{DA}} \cdot \frac{\Delta P_A}{P_A}$$

Elastyczność cenową popytu możemy też zapisać jako procentową zmianę poziomu popytu związaną z podniesieniem ceny o 1% przy założeniu, że wartość pozostałych czynników określających popyt nie ulega zmianie. Elastyczność cenowa popytu to:

$$\frac{\text{procentowa zmiana poziomu popytu}}{\text{procentowa zmiana ceny}}$$

Z podanych powyżej wzorów wynika, że popyt na dane dobro jest **elastyczny** względem ceny, jeżeli jej wzrost o 1% prowadzi do spadku poziomu popytu o więcej niż 1%, a **nieelastyczny** względem ceny, jeżeli jej wzrost o 1% prowadzi do spadku poziomu popytu o mniej niż 1%. Na przykład: elastyczność cenowa popytu rynkowego na dobro A ma wartość  $(-3,2)$ . Oznacza to, że popyt na dobro A jest elastyczny względem ceny, bo wzrost ceny na dobro A o 1% doprowadził do spadku popytu na to dobro o 3,2%. Gdyby elastyczność cenowa popytu rynkowego na to dobro wynosiła nie  $(-3,2)$  a na przykład  $(-0,2)$  wtedy popyt byłby nieelastyczny względem ceny, bo wzrost ceny o 1% doprowadza do spadku poziomu popytu o 0,2%.

## 2. Elastyczność mieszana popytu (*cross elasticity of demand*):

$$E_{Q_{DA}, P_B} = \frac{\Delta Q_{DA}}{Q_{DA}} : \frac{\Delta P_B}{P_B}$$

Zgodnie z definicją, mieszana elastyczność cenowa popytu względem innego dobra to procentowa zmiana popytu związana ze wzrostem ceny tego dobra o 1%, przy założeniu, że wszystkie inne czynniki nie ulegają zmianie. Wzrost ceny jednego z dóbr substytucyjnych pociągnie za sobą wzrost popytu na drugie z nich, co oznacza, że w takim przypadku mamy do czynienia z dodatnią, mieszaną elastycznością cenową.

## 3. Elastyczność dochodowa popytu (*income elasticity of demand*):

$$E_{Q_{DA}, I} = \frac{\Delta Q_{DA}}{Q_{DA}} : \frac{\Delta I}{I}$$

Elastyczność dochodową popytu możemy też zapisać jako procentową zmianę poziomu popytu, wynikającą ze wzrostu dochodów konsumentów o 1%, przy założeniu, że inne czynniki określające popyt nie ulegają zmianie, czyli możemy wyrazić ją następującym stosunkiem:

$$\frac{\text{procentowa zmiana poziomu popytu}}{\text{procentowa zmiana dochodów}}$$

Z powyższego zapisu wynika, że elastyczność dochodowa to procentowa zmiana poziomu popytu na dane dobro, wynikająca ze wzrostu dochodów konsumentów o 1%. Popyt na towary i usługi pierwszej potrzeby jest zazwyczaj mniej elastyczny względem dochodów niż popyt na dobra nienależące do tej grupy. Znajomość elastyczności dochodowej popytu możemy wykorzystać przy prognozowaniu wpływu zmian dochodów na poziom popytu i wydatki nabywców dóbr.

A. Marshall stosując elastyczność do badania właściwości funkcji popytu, aby uniknąć liczb ujemnych, definiował elastyczność cenową stosując wzór:

$$e = \left| E_{Q_{DA}, P_A} \right| = \frac{\Delta Q_{DA}}{Q_{DA}} : \frac{\Delta P_A}{P_A}$$

Autorzy niektórych podręczników ekonomii<sup>4</sup> również tak postępują i podają elastyczność w wielkościach absolutnych (cyfrą dodatnią). Nie należy jednak zapominać, że elastyczność może też być podawana w wielkościach względnych.

<sup>4</sup> Na przykład N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 141.

Mierząc elastyczność popytu w wielkościach względnych wyróżnia się:

- 1) popyt o elastyczności równej  $(-1)$ . Wtedy zmiany ceny nie mają żadnego wpływu na wielkość wydatków,
- 2) popyt elastyczny. Jego elastyczność cenowa jest mniejsza od  $(-1)$ , np. wynosi  $(-2)$ . Obniżka ceny zwiększa wtedy sumę wydatków na zakup danego dobra,
- 3) popyt nieelastyczny. Jego elastyczność kształtuje się między  $(-1)$  a 0. Obniżka ceny zmniejsza wówczas sumę wydatków na zakup danego dobra.

Mierząc popyt w wielkościach absolutnych:

- 1) popyt elastyczny jest wtedy, gdy jego elastyczność jest większa od 1 (wielkość popytu rośnie szybciej niż cena),
- 2) popyt nieelastyczny jest wtedy, jeśli elastyczność jest mniejsza od 1, to znaczy ilość zmienia się względnie mniej niż cena,
- 3) jeśli popyt (jego poziom) zmienia się dokładnie tak samo jak cena, to elastyczność popytu wynosi 1.

Wyznaczenie cenowej elastyczności popytu ma szczególne znaczenie dla tych producentów, którzy mogą wywierać wpływ na ceny (np. dla monopolistów). Znając elastyczność popytu na dane dobro, można ocenić, czy i w jakim stopniu zmiana ceny wpłynie na zmianę przychodów producentów. W krajach o dużej inflacji należy rozpatrywać realne ceny i realne dochody, a nie nominalne.

W obecnych uwarunkowaniach procesów gospodarowania jest też niezbędne badanie elastyczności popytu względem wydatków na reklamę.

**Elastyczność popytu względem wydatków na reklamę** to procentowa zmiana poziomu popytu, będąca efektem wzrostu ponoszonych przez sprzedawcę wydatków na reklamę o 1% przy założeniu, że inne czynniki określające popyt nie ulegają zmianie. Na przykład, w przypadku piwa wskaźnik ten wynosi 0, co oznacza, że jednoprocenowy wzrost wydatków na reklamę nie wpłynie na wielkość popytu. W przypadku papierosów elastyczność względem wydatków na reklamę kształtuje się na poziomie 0,04, czyli wzrost budżetu reklamowego o 1% doprowadzi do wzrostu popytu tylko o 0,04 %<sup>5</sup>. W świetle tak małych wartości elastyczności może się wydawać dziwne, że producenci tych wyrobów wydają wielkie sumy na reklamę. Trzeba jednak pamiętać, że te wskaźniki elastyczności odnoszą się do popytu rynkowego, a większość kampanii reklamowych podejmowanych jest indywidualnie przez poszczególnych producentów i ma na celu promocję określonej marki produktu.

Elastyczność popytu zależy też od tego, ile czasu potrzebują nabywcy na dostosowanie się do zmienionej ceny. Długość okresu umożliwiającego to pełne dostosowanie zależy od rodzaju dobra. **Przystosowanie krótkookresowe** ma miejsce wtedy, gdy kupujący nie dysponuje czasem potrzebnym na zmianę ilości nabywanego dobra, choćby o jedną jednostkę. Natomiast **przystosowanie długookresowe** zachodzi wtedy, gdy kupujący ma wystarczająco dużo czasu, by w pełni dostosować poziom konsumpcji do nowych okoliczności. Uogólniając – w przypadku dóbr nietrwałych im więcej czasu musi poświęcić kupujący na przystosowanie się do zmiany, tym większa będzie skala tego przystosowania.

<sup>5</sup> I. Png, D. Lehman, *op. cit.*, s. 116.

Oznacza to, że w przypadku przystosowania długookresowego popyt na te dobra będzie bardziej elastyczny niż w przypadku przystosowania krótkookresowego. Spośród dóbr nietrwałych należy wyróżnić alkohol i wyroby tytoniowe. Ponieważ są to dobra uzależniające, w ich przypadku popyt będzie stosunkowo nieelastyczny. Gdy mamy do czynienia z dobrami trwałymi, takimi na przykład jak samochody, wpływ długości okresu, w którym nabywcy przystosowują się do zmiany sytuacji rynkowej, na poziom popytu jest nieco inny. Zależy on także i od proporcji pomiędzy potrzebą dysponowania czasem na przystosowanie a wpływem częstotliwości wymiany tych dóbr. Jednak zarówno w przypadku dóbr trwałych, jak i dóbr nietrwałych kupujący muszą poświęcić nieco czasu na dostosowanie się do zmian zachodzących na rynku, co oznacza, że popyt jest bardziej elastyczny w dłuższej perspektywie czasu. Efekty te są szczególnie odczuwalne, gdy mamy do czynienia ze zmianami dochodów<sup>6</sup>.

Analiza popytu może dotyczyć poszczególnych dóbr rynkowych i popytu rynkowego (*market demand*), obejmującego wszystkich nabywców na danym rynku. Popyt jest zwykle bardziej elastyczny, jeśli dostępne są dla nabywcy liczne, dobre dla niego, substytuty dóbr. **Funkcja popytu rynkowego** wyraża popyt wszystkich nabywców, którzy w danym czasie, po danej cenie (*ceteris paribus*) chcą nabyć dany towar. Dlatego, aby ustalić popyt rynkowy, należy dodać do siebie tzw. popyty indywidualne (tj. popyty wyrażające reakcje rynkowe pojedynczych nabywców na poszczególne zmienne funkcji popytu).

## 7.8. Elastyczność podaży

**Elastyczność podaży** jest miernikiem skali reakcji podaży na zmiany wpływających na nią czynników, takich jak ceny wytwarzanego dobra i czynników produkcji. Elastyczność można ustalić zarówno dla indywidualnych krzywych podaży, jak i dla podaży rynkowej. Podobnie jak w przypadku elastyczności popytu, każdemu czynnikowi wpływającemu na podaż odpowiada odrębna elastyczność.

**Elastyczność cenowa podaży** (*price elasticity of supply*) mierzy siłę, z jaką ilości oferowanych do sprzedaży dóbr (przez producentów) reagują na zmiany ceny. Stanowi ona miarę wrażliwości oferowanej (na sprzedaż) ilości dobra na zmianę ceny. Z tego wynika, że **elastyczność cenowa podaży** to procentowa zmiana wielkości podaży, będąca wynikiem wzrostu ceny wytwarzanego dobra o 1% przy założeniu, że dodatkowe czynniki nie ulegają zmianie. Można ją przedstawić następująco:

$$\frac{\text{procentowa zmiana poziomu podaży}}{\text{procentowa zmiana ceny}}$$

procentowa zmiana ceny

W przypadku, gdy elastyczność cenowa podaży jest mniejsza niż 1, jedno-procentowy wzrost ceny prowadzi do wzrostu wielkości podaży o mniej niż 1%.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 121–124.

Mamy wtedy do czynienia z podażą nieelastyczną. Z kolei, jeśli elastyczność cenowa podaży jest większa od 1, jednoprocenowy wzrost ceny przekłada się na wzrost wielkości podaży o więcej niż 1%. W takim przypadku podaż jest elastyczna. Analogicznie ustala się elastyczność podaży względem innych czynników, w tym poszczególnych czynników produkcji.

Elastyczności popytu i podaży są wykorzystywane nie tylko do analiz poszczególnych dóbr, ale i przy analizowaniu różnych rodzajów rynków, np. rynku ropy naftowej, rynków płodów rolnych, itp.

## Rozdział 8

---

# Teoria wyboru konsumenta

---

Podstawy teorii racjonalnego postępowania konsumenta, opartej na użyteczności krańcowej, stworzył w drugiej połowie XIX wieku angielski ekonomista **W.S. Jevons** (1835–1882). W pracy *Zasady ekonomii politycznej* (1871) sformułował on, wykorzystując rachunek marginalny, pojęcie użyteczności krańcowej. W latach późniejszych rachunek marginalny wykorzystano do sformułowania pojęć: produktywność krańcowa różnych czynników produkcji, koszty i utargi krańcowe oraz do zbudowania teorii racjonalnego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Teoria wyboru konsumenta (rozumiana jako teoria racjonalnego postępowania konsumenta) analizując zachowania konsumentów wyjaśnia głównie aspekt prawa popytu konsumpcyjnego, wiążący się z wpływem cen i dochodów na podejmowanie decyzji konsumenta.

### 8.1. Pojęcie użyteczności

**Użyteczność** to suma zadowolenia, jaką daje konsumentowi posiadanie danego dobra. W teorii wyboru konsumenta przyjmuje się, że: dobro jest tym użyteczniejsze, im intensywniej zaspokaja określoną potrzebę, w miarę zaspokajania potrzeb tracą one na intensywności, celem konsumenta jest uzyskanie ograniczonej przez jego dochód maksymalnej użyteczności z konsumpcji wybranego koszyka dóbr i usług (zestawu dóbr i usług).

Mierzenie tak określonej użyteczności napotyka w praktyce na trudności. Dlatego w badaniach przyjęto, że całkowita użyteczność (TU)  $i$ -tego dobra zależy od skonsumowanej ilości tego dobra ( $Q_i$ ), czyli:  $TU_i = u(Q_i)$ . To założenie oznacza, że całkowita użyteczność (*total utility* – TU) wzrasta coraz wolniej w miarę stałego wzrostu ilości konsumowanego dobra. Natomiast marginalna użyteczność (*marginal utility* – MU), maleje w miarę wzrostu konsumpcji danego dobra.

**Marginalna użyteczność** danego dobra jest stosunkiem przyrostu użyteczności całkowitej do przyrostu konsumpcji lub zapasu dobra. Jest to dodatkowa użyteczność, jaką osiąga konsument ze zwiększenia konsumpcji o kolejną, dodatkową jednostkę. Użyteczność marginalna wyraża kierunek preferencji konsumenta (konsument odczuwa coraz mniejszą satysfakcję z kolejnych jednostek konsumowanego dobra).

Przypisywanie decyzjom podejmowanym przez gospodarstwa domowe dążenie do maksymalizacji użyteczności stało się przedmiotem wielostronnej krytyki.

Między innymi **M. Weber** stwierdził, że teoria użyteczności jest teorią niejako na wyrost, gdyż określa, jak konsumenci zachowywaliby się, gdyby duch hedonizmu i racjonalizmu powszechnie opanował gospodarstwa domowe. Podobny pogląd wyraził **J. Schumpeter**, twierdząc, że wyjaśnianie właściwości popytu nie wymaga uciekania się do teorii użyteczności. Wystarczyłoby jedynie założenie, że konsument jest zdolny do dokonania określonego wyboru.

Ta krytyka spowodowała rozwinięcie badań w kierunku prakseologicznej interpretacji użyteczności i zastąpienie subiektywnej i niemierzalnej kategorii użyteczności preferencjami i substytucją dóbr w koszyku konsumenta, przyjmując założenie, że konsument zawsze wie, jaki koszyk dóbr preferuje (woli) bardziej niż inne (np. mając do wyboru koszyk A i B wybierze B).

Gdy znane są preferencje konsumenta, wybory konsumenta można badać wykorzystując tzw. krzywe obojętności (*indifference curve* – IC), zbudowane przez **F. Edgewortha** (opisane w pracy *Mathematical Psychics*, opublikowanej w roku 1881) i udoskonalone przez **V. Pareto** (autor ten wprowadził pojęcie optimum ekonomicznego). Krzywe obojętności w polskich podręcznikach oznacza się często nie przez IC (jak ma to miejsce w literaturze zagranicznej), ale przez i.

## 8.2. Krzywa obojętności konsumenta

**Krzywą obojętności**, nazywaną też **krzywą jednakowej użyteczności**, stanowi zbiór punktów reprezentujących różne kombinacje dwóch dóbr (koszyków dwóch dóbr), jednakowo preferowanych przez konsumenta. Oznacza to, że każda z tych kombinacji dóbr daje konsumentowi takie samo zadowolenie, czyli ten sam poziom całkowitej użyteczności. Krzywa obojętności jest izokwantą, zbudowaną według tej samej zasady, co poziomicę. Poniżej na wykresie nr 12 podaje się sposób konstrukcji krzywej obojętności.

Wykres 12. Krzywa obojętności

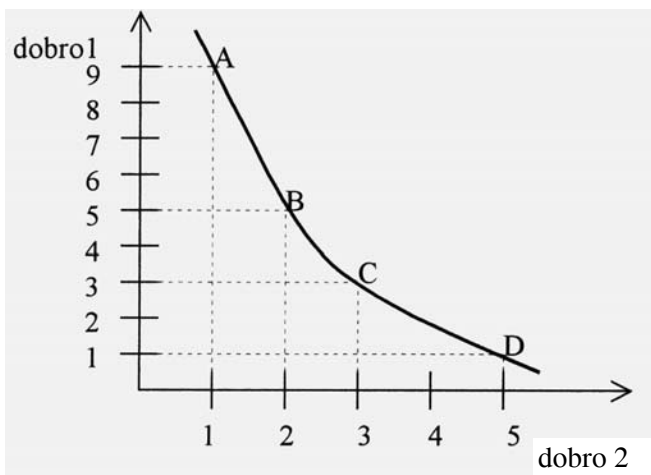
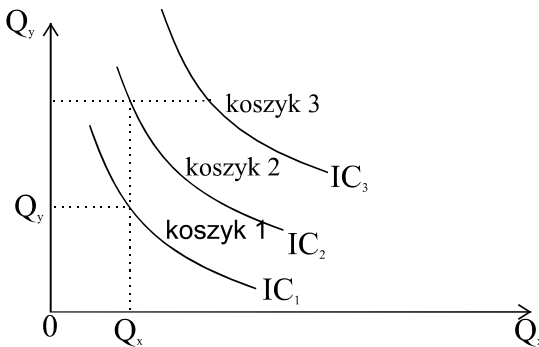


Tabela 6. Obojętne kombinacje konsumpcji dóbr 1 i 2 w kg

Kombinacje	Spożycie dobra 1	Spożycie dobra 2
A	9	1
B	5	2
C	3	3
D	1	5

Dane zawarte w powyższej tabeli pokazują, że konsument jest tak samo zadowolony, gdy np. spożywa 9 kg dobra pierwszego i 1 kg dobra drugiego, jak i wówczas, gdy spożywa 1 kg dobra pierwszego i 5 kg dobra drugiego. Chcąc zwiększać konsumpcję jednego dobra musi on zmniejszać konsumpcję drugiego dobra. W rezultacie krzywa obojętności ma nachylenie ujemne.

Wykres 13. Krzywa obojętności (IC) dotycząca dóbr substytucyjnych

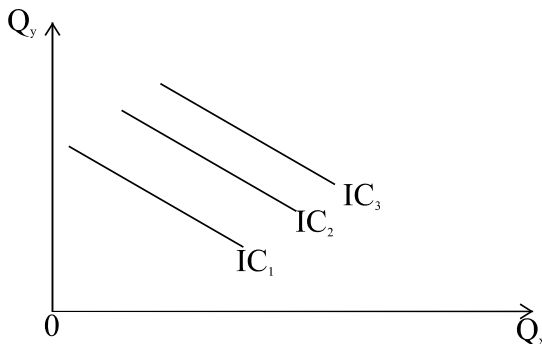


Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiona na rysunku krzywa obojętności, dotycząca dwóch dóbr substytucyjnych, charakteryzuje zbiór różnych koszyków dóbr jednakowo preferowanych przez konsumenta. Im wyżej jest położona krzywa obojętności, tym bardziej preferowane są jej koszyki i odwrotnie. Krzywe obojętności nie mogą się przecinać. W odniesieniu do danego konsumenta można zbudować mapę krzywych obojętności, przesuujących się w prawo, co wskazuje na rosnące preferencje konsumenta. Oznacza to, że konsument pożąda coraz pojemniejszych koszyków dóbr (zakupów). Krzywe obojętności mają ujemne nachylenie, co oznacza, że gdy na danej krzywej obojętności ilość dobra X wzrasta, to zmniejsza się ilość dobra Y. Ważne są też proporcje, w jakich następują zmiany spożycia poszczególnych dóbr, co wywołuje potrzebę określania marginalnej stopy substytucji.

**Marginalna stopa substytucji** (MRS – *marginal rate of substitution*) jest stosunkiem przyrostu spożycia jednego dobra do innego dobra. Jeżeli dwa dobra są doskonałymi substytutami, to konsumentowi jest zupełnie obojętne, które z nich konsumuje. Wówczas marginalna stopa substytucji jest stała.

Wykres 14. Krzywe obojętności doskonałych substytutów



Źródło: opracowanie własne.

Inny kształt niż krzywe obojętności doskonałych substytutów posiadają krzywe obojętności niedoskonałych substytutów. Krzywe te są wypukłe względem początku układu współrzędnych. Na przykład, jeżeli dobra muszą się uzupełniać w stałych proporcjach (np. lewy i prawy but), to krzywe obojętności mają kształt litery L.

Konsument, dążąc do maksymalizacji swoich korzyści z konsumpcji, będzie zawsze preferował koszyki zakupów znajdujące się na wyżej położonej krzywej obojętności. Jednak może on wybrać tylko taki koszyk dóbr, który może zakupić ze swojego dochodu przy danych cenach, czyli konsument podlega ograniczeniu budżetowemu (*budget constraint*).

### 8.3. Ograniczenia budżetowe konsumenta. Równowaga konsumenta

Wysokość rozporządzalnego dochodu konsumenta, przeznaczonego np. na zakup dwóch dóbr, można przedstawić w postaci linii budżetu konsumenta (nazywanej linią budżetową konsumenta).

**Linia budżetowa** (*budget line*) stanowi zbiór punktów reprezentujących wszystkie kombinacje dwóch dóbr, jakie konsument może nabyć przy danym dochodzie i cenach tych dóbr, czyli linia budżetowa informuje, na jakie połączenie dóbr stać konsumenta. Przyjmując poniższe dane linia budżetowa będzie przebiegała jak pokazuje wykres.

Dane:

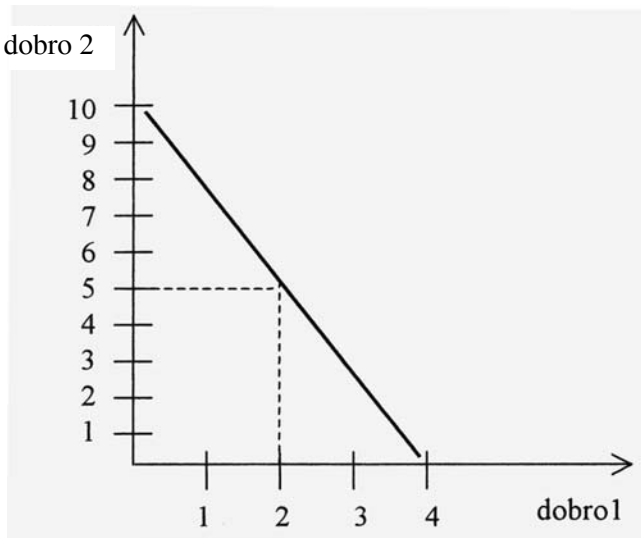
konsument przeznaczą na zakup obu dóbr 100 zł. Cena 1 kg dobra pierwszego wynosi 25 zł, a dobra drugiego – 10 zł. Za 100 zł konsument może kupić wielkości dóbr podane w tabeli nr 7.

Tabela 7. Wielkość dóbr

Dobra	Ilość w kg				
1	0	1	2	3	4
2	10	7,5	5	2,5	0

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 15. Linia budżetu konsumenta\*

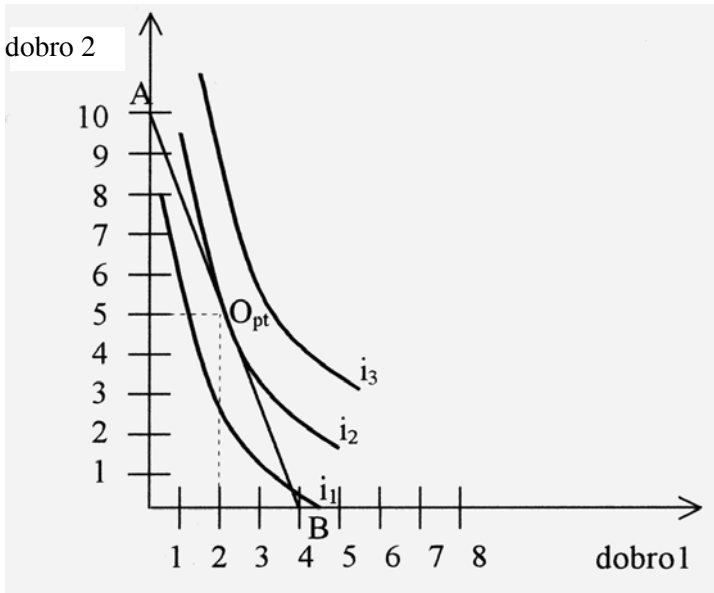


\* Wykres opracowany podstawie danych liczbowych zawartych w tabeli nr 7.

Źródło: opracowanie własne.

Z rysunku wynika, że gdy cena jednego dobra rośnie, a drugiego spada, zmienia się odpowiednio nachylenie ścieżki budżetu, ilustrującej możliwości nabycia obu dóbr przy tym samym dochodzie konsumenta. Krzywe użyteczności tworzą mapę gustów konsumenta. Każdy konsument pragnie znaleźć się jak najdalej od początku układu współrzędnych, gdyż wyżej położona krzywa obrazuje wyższy poziom spożycia dóbr. Dla konsumenta są dostępne tylko te kombinacje dóbr, które są wyznaczone linią budżetową. Najlepszy osiągalny koszyk znajduje się w punkcie styczności linii budżetu i krzywej obojętności. Jest on nazywany **optimum konsumenta** (Opt) i, jak to wynika z przykładowych danych, optimum konsumenta wynosi 5 kg dobra drugiego i 2 kg dobra pierwszego. Obrazuje to wykres nr 16.

Wykres 16. Krzywa obojętności i linia budżetu konsumenta\*



\* Wykres opracowany podstawie danych liczbowych zawartych w tabeli nr 7.

Źródło: opracowanie własne.

W punkcie  $O_{pt}$  konsument, przy danych dochodach, znajduje najlepsze z możliwych rozwiązanie i osiąga równowagę. **Równowaga konsumenta** (*consumers equilibrium*) oznacza, że konsument wybrał taki koszyk zakupów, który daje mu maksimum użyteczności przy danym ograniczeniu dochodów i danych cenach.

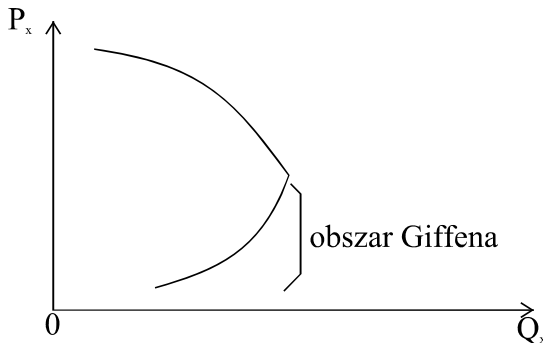
Jeżeli dobra są doskonale substytucyjne, to konsument przeznaczca cały dochód tylko na dobro X lub tylko na dobro Y. W odniesieniu do dóbr komplementarnych, optymalny wybór oznacza, że konsument przeznaczca swój dochód na zakup obu dóbr w stałej proporcji. Linia ograniczenia budżetowego konsumenta ma stałe nachylenie, dopóty dopóki stosunek cen dóbr X i Y jest stały.

Jeżeli kolejne punkty równowagi połączymy, to powstaje tzw. krzywa cena – konsumpcja (*price – consumption curve*), ilustrująca, jak zmienia się *ceteris paribus* (tzn. traktując pozostałe wielkości jako stałe) koszyk zakupów konsumenta pod wpływem zmiany ceny jednego z dwóch dóbr. Jeżeli *ceteris paribus* cena dobra X maleje, to konsument przenosi swój punkt równowagi na wyżej położoną krzywą obojętności, a więc osiąga wyższą użyteczność całkowitą.

Oprócz przebiegu krzywej popytu, która charakteryzuje większość dóbr nazywanych **dobrami zwyczajnymi** (*ordinary goods*), zdarzają się nietypowe krzywe popytu, charakteryzujące reakcje konsumentów na tzw. **dobra Giffena**. Reakcje te polegają na wzroście popytu na dobra, których ceny rosną (zaobserwował to R. Giffen w połowie XIX wieku w ubogich społeczeństwach, kiedy przy danym

dochodzie wzrost ceny ziemniaków powodował wzrost zakupów ziemniaków, a jednocześnie zmniejszenie zakupów innych dóbr, w związku, z czym punkt równowagi konsumenta przesuwał się na niżej położoną krzywą obojętności. Dzięki temu konsument utrzymywał swój bilans żywnościowy). Jest to tzw. **paradoks Giffena**. Krzywa popytu na dobra Giffena w pewnym zakresie zmian ceny ma nachylenie dodatnie.

Wykres 17. Paradoks Giffena



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 144.

W zależności od reakcji popytu na dane dobro pod wpływem zmiany dochodu, dobra dzielone są na:

- dobra normalne (*normal goods*), tzn. takie, których ilość nabywana rośnie w miarę wzrostu dochodu i maleje w miarę spadku dochodu,
- dobra podrzędne (*inferior goods*).

Właściwości tych dóbr charakteryzują:

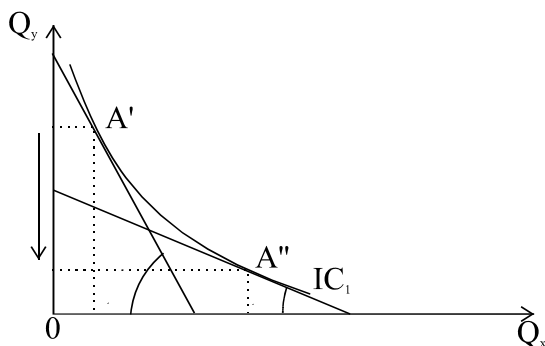
- 1) krzywa dochód–konsumpcja (*income – consumption curve*). Krzywa ta powstaje w wyniku połączenia punktów równowagi konsumenta, zmieniających się w zależności od zmiany dochodu. Pokazuje ona, jak zmienia się użyteczność konsumpcji dóbr pod wpływem zmiany dochodu, przy innych czynnikach niezmiennych;
- 2) krzywa Engla-Schwabego. Autorzy ci badali, w połowie XIX wieku, zależność między dochodem a wydatkami na żywność i stwierdzili, że w miarę wzrostu dochodu absolutne wydatki na żywność rosną, ale ich udział w dochodzie maleje;
- 3) dochodowa elastyczność popytu pokazuje, że wpływ relatywnej zmiany dochodu na relatywną zmianę nabywanych ilości poszczególnych dóbr powoduje, w długich okresach, zmianę struktury konsumpcji. Jeżeli poziom dochodów społeczeństwa podnosi się, to maleje udział wydatków na dobra podstawowe, a rośnie udział wydatków na dobra wyższego rzędu. I odwrotnie, jeżeli społeczeństwo ubożeje, to udział wydatków na dobra podstawowe rośnie kosztem wydatków na dobra wyższego rzędu.

Dotychczasowe rozważania dotyczyły wyłącznie reakcji konsumenta na zmianę cen i dochodów. Jest też wskazane poznanie reakcji konsumenta na zmianę ceny danego dobra, łącząc analizę krzywej cena – konsumpcja i krzywej dochód – konsumpcja. Ustala się wtedy tzw. efekt substytucyjny i efekt dochodowy zmian cen.

#### 8.4. Efekt substytucyjny i efekt dochodowy zmian cen

**Efekt dochodowy** (*income effect*) jest to zmiana nabywanej ilości dobra X w wyniku zmiany dochodu realnego. Natomiast zmiana nabywanej ilości dobra X w wyniku substytucji dobrem Y nosi nazwę **efektu substytucyjnego** (*substitution effect*). Do analizy tych efektów stosuje się krzywe obojętności i linie budżetowe.

Wykres 18. Efekt substytucyjny w ujęciu J.R. Hicksa



Źródło: B. Klimczak, *Mikroekonomia*, Wrocław 1995, s. 148.

Jak wynika z powyższego rysunku w punkcie A'' konsument realizuje inny koszyk dóbr, dający mu tę samą użyteczność, co koszyk w punkcie A'. W koszyku A'' znajduje się teraz więcej relatywnie tańszego dobra X i mniej relatywnie droższego dobra Y. Ten sam efekt spowodowałby relatywny wzrost ceny dobra Y względem ceny dobra X.

Ilustracją efektu substytucyjnego jest przesunięcie punktu równowagi konsumenta wzdłuż tej samej krzywej obojętności. Efekt substytucyjny pokazuje, jak zmieni się ilość nabywana dobra X i dobra Y w wyniku zmiany relacji cen, jeżeli konsument pozostaje na tej samej krzywej obojętności.

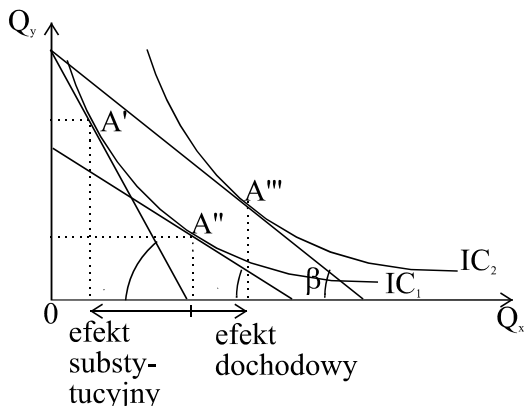
Efekt substytucyjny zmiany cen zależy od tego, do jakiego stopnia dwa dobra są substytutami (im bardziej doskonałymi, tym większy jest efekt substytucyjny). Charakter substytucji ma wpływ na elastyczność cenową popytu.

Konsument, który w wyniku zmiany ceny dobra X zastosował substytucję, pozostając na tej samej krzywej obojętności, utrzymuje swój dochód realny na stałym poziomie. Na tle koncepcji efektu substytucyjnego Hicksa dochód realny oznacza taki koszyk zakupów, który zapewnia konsumentowi stałą użyteczność. Jeżeli cena dobra X relatywnie zmalała, to konsument zaoszczędza część docho-

du nominalnego, który może przeznaczyć na zwiększenie ilości dóbr w swoim koszyku.

Przejście z położenia  $A''$  do  $A'''$  oznacza wystąpienie efektu dochodowego zmian cen.

Wykres 19. Efekt substytucyjny i efekt dochodowy w ujęciu J.R. Hicksa



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 149.

Ostatecznie zmiana ceny dobra X wywołuje zmianę położenia równowagi konsumenta z  $A'$  do  $A'''$ . Zmiana ceny dobra X wywołuje odwrotną zmianę ilości nabywanej tego dobra, która składa się z dwóch części: części wywołanej efektem substytucyjnym i części wywołanej efektem dochodowym.

W odniesieniu do dóbr Giffena krzywa popytu jest rosnąca, co można uzasadnić odmiennym wpływem efektu dochodowego i substytucyjnego. **Paradoks Giffena** dotyczy dóbr absolutnie podrzędnych, których nabycie rośnie w miarę wzrostu dochodu tak silnie, że dodatni efekt dochodowy przewyższa ujemny efekt substytucyjny.

Przedstawiona koncepcja wyborów konsumenta opiera się na założeniu, że człowiek racjonalnie postępujący dąży do maksymalizacji swoich korzyści w ramach istniejących ograniczeń (*homo oeconomicus* doskonale zna swoje cele i możliwości, wie, co najbardziej preferuje i posiada wszystkie informacje). W miarę rozwoju badań podważa się te koncepcje i opracowuje się koncepcje inaczej interpretujące zachowania konsumenta, czyli tzw. alternatywne koncepcje wyborów konsumenta.

## 8.5. Alternatywne koncepcje wyborów konsumenta

Najczęściej są wykorzystywane dwie alternatywne koncepcje wyborów konsumenta:

- 1) koncepcja Samuelsona – ujawniania preferencji,
- 2) koncepcja Simona – wyborów satysfakcjonujących.

**P. Samuelson** (ur. w 1915 r. w USA otrzymał w 1970 roku Nagrodę Nobla z ekonomii. Był doradcą J.F. Kennedy'ego) podważył założenie, że konsument zna wszystkie swoje możliwe koszyki zakupów, i że potrafi zbudować swoją własną mapę krzywych obojętności. Robiąc zakupy nie jest on świadomy swoich preferencji. Jego preferencje ujawniają się dopiero wtedy, gdy bierze pod uwagę swoje ograniczenie budżetowe i dlatego nazywane są one **preferencjami ujawnionymi** (*revealed preferences*).

Samuelson stawia hipotezę, że w pewnym okresie, w którym warunki rynkowe są stabilne, preferencje konsumentów są stabilne (a więc można je badać empirycznie i odkrywać, a tym samym wnioskować o popycie). W koncepcji Samuelsona istotną rolę odgrywa ograniczenie budżetowe konsumenta. Jego zdaniem, obserwując wybory konsumentów można ustalić dwa pola: pole gorszych koszyków, których konsument nie wybierze przy swoim ograniczeniu budżetowym i pole lepszych koszyków (nieosiągalnych dla konsumenta). Granicą między tymi polami jest krzywa obojętności.

Koncepcja Samuelsona pozwala odkryć preferencje i krzywą obojętności konsumenta, co może być wykorzystane m.in. w polityce podatkowej i społecznej. Koncepcja ta łagodzi założenia o *homo oeconomicus*, ale całkowicie od nich nie odchodzi. Odrzuca optymalizację wyborów konsumenta, ale zachowuje założenia o umiejętności preferowania koszyków konsumenckich.

Natomiast **H. Simon** wysuwa koncepcję **homo satisfaciendus**, przez którą rozumie człowieka postępującego według zasady zadowalającego minimum. W jego koncepcji decyzje konsumenta nie są jednorazowym aktem, lecz procesem kolejnych faz, w trakcie, których ustala się cel możliwy do osiągnięcia i zadowalający zarazem. Do ostatecznego wyboru dochodzi po uwzględnieniu możliwości i aspiracji. Poziom aspiracji jest konfrontowany z postrzeganymi ograniczeniami i do nich dostosowywany.

Takie ujęcie wyborów ekonomicznych wymaga innej interpretacji pojęcia stanu równowagi rynkowej. Zawiera ją definicja równowagi, sformułowana przez przedstawicieli szkoły szwedzkiej. Według tej definicji stan równowagi zostaje osiągnięty wówczas, gdy wszystkie zamierzenia i przewidywania podmiotów gospodarczych są spełnione w ten sposób, że żaden z nich nie ma zrewidowania ich, tzn. uczestnicy rynku nie dążą do zmian, jeżeli stan istniejący ich satysfakcjonuje.

# Teoria wyboru producenta — założenia ogólne analizy

---

W zakres badań teorii wyboru producenta wchodzi tak istotne zagadnienia, jak: analiza czynników i kosztów produkcji w krótkim i długim okresie czasu oraz kryteriów maksymalizacji zysków przez przedsiębiorstwa prywatne, wytwarzające dobra rynkowe w warunkach konkurencji doskonałej, niedoskonałej i monopolistycznej.

Wyniki tych analiz wykazały, że maksymalizację zysków osiąga się stosując najtrafniejszą kombinację czynników wytwórczych, prowadzącą do minimalizacji kosztów na jednostkę produkcji oraz dostosowując podaż do efektywnego popytu rynkowego.

W warunkach gospodarki rynkowej dobra rynkowe wytwarzają podmioty charakteryzujące się różną formą własności kapitału.

Zachowania przedsiębiorstwa zależą też od występującej na rynku formy konkurencji. Podstawowym zadaniem jest zapewnienie firmie możliwości trwania i rozwoju w sytuacji trwałego zagrożenia przez konkurentów. W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej przedsiębiorstwo działa pod presją ograniczenia popytowego. Polega ono na tym, że nabywcy dóbr (klienci) mają swoje preferencje i ograniczenia, których obrazem jest krzywa popytu na dane dobro. Przedsiębiorca (producentdóbr) stara się sprostać wymaganiom rynku i dlatego musi być innowacyjny, mieć nowe pomysły, aby wygrać z konkurentami i zapewnić firmie zyski. Aby to było możliwe, przedsiębiorstwo, będące producentem wyrobów rynkowych, musi określać granice swoich racjonalnych zachowań.

W prowadzonych w ramach mikroekonomii analizach koncentruje się uwagę na przedsiębiorstwach prywatnych wytwarzających dobra rynkowe. W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej dominującą formę własności są bowiem przedsiębiorstwa prywatne.

### **9.1. Charakterystyka kategorii ekonomicznych wykorzystywanych przez producentów dóbr w podejmowaniu decyzji**

Przedsiębiorstwo prywatne produkujące wyroby rynkowe musi określać granice swoich racjonalnych zachowań, wykorzystując przy podejmowaniu decyzji

następujące kategorie ekonomiczne: **przychody ze sprzedaży wyrobów, koszty księgowy, koszty ekonomiczne, zysk księgowy, zysk normalny, zysk ekonomiczny, przychód marginalny (krańcowy) i koszt marginalny (krańcowy)**. Prawidłowe określenie treści ekonomicznej tych kategorii i metodyki ich ustalania ma istotne znaczenie dla podjęcia właściwej decyzji, to znaczy takiej, która zapewnia odpowiedni zysk przedsiębiorstwu prywatnemu.

**Przychody ze sprzedaży wyrobów** (nazywane też **utargiem całkowitym – total revenu – TR**) są to wpływy pieniężne uzyskane w danym okresie z tytułu sprzedaży wytworzonych przez producentów dóbr i usług, czyli przychody ze sprzedaży wyrobów stanowią sumę iloczynów sprzedanych wielkości poszczególnych asortymentów dóbr i ich cen. Przedsiębiorstwo może też uzyskiwać, w pewnych okresach czasu, inne przychody, w tym np. przychody ze sprzedaży zbędnych elementów majątku.

**Koszty przedsiębiorstwa prywatnego** (*book private cost – BC*). W prowadzonych w ramach mikroekonomii analizach koncentruje się uwagę na kosztach księgowych wytworzenia wyrobów przez przedsiębiorstwo. Chcąc zrozumieć, czym są koszty księgowy wytworzenia wyrobów przez producenta (przedsiębiorstwo) jako kategoria ekonomii, należy wyjść z pojęć wydatek i nakład.

Koszt księgowy powstaje bowiem w procesie transformacji wydatków w nakłady, a następnie nakładów w koszty księgowy wyrobów rynkowych. Odbyma się to następująco. Producent chcąc wytworzyć określone produkty (wroby rynkowe) musi zakupić niezbędne do ich wytworzenia czynniki produkcji (np. budynki, maszyny, surowce, materiały, zatrudnić pracowników, itp.). Następnie czynniki te zużywa do wytworzenia wyrobów gotowych. Odbyma się to w procesie produkcji i wtedy mamy do czynienia z nakładami.

Po zakończeniu produkcji i wytworzeniu wyrobów mających wartość rynkową, czyli mogących stać się towarami, nakłady zużyte w wielkości niezbędnej do wytworzenia wyrobów (tzn. zgodnie z obowiązującymi normami) są zaliczane w koszty księgowy wytworzenia wyrobów, ale tylko w koszty wyrobów rynkowych (tzn. spełniających określone normy i nadających się do sprzedaży). Jeżeli wytworzono wyrób wadliwy (tzn. niespełniający norm, na przykład okazałoby się, że w wytworzonym leku znajdują się bakterie chorobotwórcze) i nie nadający się do sprzedaży, wtedy czynniki produkcji zużyte do jego wytworzenia nie mogą być zaliczone w koszty księgowy wytworzonych wyrobów, tylko w straty.

Z treści ekonomicznej kosztu jako kategorii ekonomii wynika, że wydatku nie można automatycznie traktować jako kosztu księgowego, gdyż fakt zakupienia określonego czynnika produkcji nie oznacza jeszcze jego zużycia w wielkości niezbędnej w procesie produkcji i wytworzenia wyrobów rynkowych. W praktyce zdarza się też i tak, że zakupiony czynnik produkcji (np. materiał) nie od razu jest kierowany do produkcji, ale jest przechowywany w magazynie. Podczas przechowywania np. ulega uszkodzeniu, bądź też z innych względów okaże się wydatkiem zbędnym, i nigdy nie wejdzie do produkcji, czyli nie stanie się nakładem. W takiej sytuacji nie może on (czynnik produkcji) stać się składnikiem kosztów księgowy wytworzenia odpowiednich wyrobów rynkowych.

Tylko w bardzo dobrze, wręcz idealnie, prowadzonym przedsiębiorstwie zakupione czynniki produkcji są zużywane w całości do wytworzenia wyrobów rynkowych.

Z powyższej charakterystyki treści ekonomicznej kategorii wydatek, nakład i koszt księgowy wynika, że: **wydatek** wyraża wartość zakupionych zasobów czynników produkcji do wytworzenia określonych wyrobów, **nakład** pokazuje wartość zaangażowanych zasobów czynników produkcji w procesie wytwarzania wyrobów, a **koszt księgowy** (*book cost* – BC) wyraża wartość czynników produkcji zużytych, w wielkości niezbędnej (tzn. zgodnie z ustaleniami norm zużycia), do wytworzenia określonych wyrobów rynkowych (tzn. wyrobów spełniających warunki norm jakościowych).

Natomiast wszelkie zużycie zbędne i nadmierne czynników produkcji stanowi straty, a nie koszty księgowe. Przez zużycie zbędne czynników produkcji rozumie się wartość czynników produkcji zużytych do wytworzenia wyrobów wadliwych (niespełniających wymogów jakościowych). Zużycie nadmierne jest wyrazem przekroczenia norm zużycia odpowiednich czynników na jednostkę wytworzonych wyrobów rynkowych.

Koszty księgowe przedsiębiorstwa prywatnego (*book private cost*) są ujmowane w ewidencji przedsiębiorstw. Powinny one stanowić rzeczywiste koszty wytworzenia określonych wyrobów rynkowych, co oznacza ustalanie ich zgodnie z zasadami rzetelnej księgowości (tzn. przy zapewnieniu zgodności treści ekonomicznej kosztu jako kategorii ekonomii z metodyką ich ustalania). Koszty księgowe w przedsiębiorstwie ustala się w ujęciu jako **koszty całkowitej produkcji wyrobów** (suma kosztów księgowych wytworzenia w okresie rozliczeniowym wszystkich wyrobów) i **koszty wytworzenia jednostki wyrobu** (np. sztuki, tony, kg).

Koszty księgowe ustalone zgodnie z treścią ekonomiczną kosztu jako kategorii ekonomii są rzeczywistymi kosztami wytworzenia wyrobów i kategorią rozrachunku gospodarczego, gdyż różnica między przychodami uzyskanymi ze sprzedaży wyrobów rynkowych a kosztami księgowymi ich wytworzenia stanowi zysk księgowy przedsiębiorstwa. Koszt księgowy jest też wykorzystywany w podejmowaniu decyzji, czyli nie tylko jako kategoria rozrachunku gospodarczego, ale i rachunku ekonomicznego.

Oprócz kosztów księgowych, będących kosztami wytworzenia wyrobów, przedsiębiorstwo prywatne wykorzystuje w podejmowaniu decyzji koszty ekonomiczne. **Koszty ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego** nie są kosztami wytworzenia wyrobów, a jedynie kategorią rachunku ekonomicznego. Nazywane są one kosztami całkowitymi i są oznaczane jako TC (*total cost* – koszt całkowity). Stanowią one sumę kosztów księgowych (*book cost* – BC), kosztów alternatywnych dla lokowania kapitału nazywanych kosztami alternatywnymi kapitału (oznaczanych Ca) i kosztów pracy właściciela kapitału (oznaczanych CL). **Koszty ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego** ustala się na jednostkę wyrobu, gdyż wtedy łatwo porównywać koszty jednostkowe ekonomiczne z cenami sprzedaży odpowiednich wyrobów rynkowych. Koszty ekonomiczne można wyrazić wzorem:

$$TC = BC + Ca + CL$$

Z dotychczasowych ustaleń wynika, że koszt księgowy (BC) jest kategorią zarówno rozrachunku gospodarczego, jak i rachunku ekonomicznego. Natomiast koszt ekonomiczny jest wyłącznie kategorią rachunku ekonomicznego, gdyż nie jest on rzeczywistym kosztem wytworzenia wyrobów. Jego składnikami są nie tylko koszty księgowe, ale i tzw. niby koszty – czyli koszty alternatywne kapitału i koszty pracy właściciela kapitału, będące wielkościami teoretycznymi, stanowiącymi tak zwany **zysk normalny** (*normal profit* – NP), który przedsiębiorstwo, które nie marnotrawi kapitału powinno zawsze, co najmniej, osiągnąć. Oznacza to, że zysk księgowy przedsiębiorstwa nie powinien być niższy niż zysk normalny.

Osiągnięcie przez przedsiębiorstwo zysku księgowego (*book profit* – BP) mniejszego od zysku normalnego (*normal profit* – NP) oznacza, że sprzedaje ono swoje wyroby po cenie *P* (*price* – cena) niższej od kosztu ekonomicznego (*TC* – *total cost*) przypadającego na jednostkę wytworzonego i sprzedanego wyrobu, czyli w takim przypadku nie spełnia ono progno rentowności, a więc marnotrawi kapitał.

Koszt księgowy występuje w sprawozdawczości przedsiębiorstwa, natomiast kosztu alternatywnego kapitału i kosztu pracy właściciela kapitału nie zawierają żadne statystyki. Dlatego przy podejmowaniu decyzji te dwa składniki zysku normalnego (tzn. Ca i CL) należy każdorazowo ustalać.

**Koszt alternatywny** to przychody (zyski) wiążące się z najkorzystniejszym rozwiązaniem alternatywnym. Ustalając koszty alternatywne przyjmuje się założenie, że tym alternatywnym rozwiązaniem w obecnych uwarunkowaniach procesów gospodarowania – kiedy powszechnie mamy do czynienia z oderwaniem własności kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwie od zarządzania przedsiębiorstwem (zarządzają obecnie dużymi przedsiębiorstwami wynajęci menedżerowie) – jest zysk z najwyższej bezpiecznej lokaty kapitału, jaki przedsiębiorstwo mogłoby otrzymać, gdyby zainwestowało kapitał nie w daną działalność produkcyjną, ale w najwyższą bezpieczną lokatę kapitału<sup>1</sup>.

Drugim składnikiem zysku normalnego jest **koszt pracy właściciela kapitału** (CL). W polskich podręcznikach mikroekonomii nie zawsze temu pojęciu nadaje się odpowiednią, do występujących obecnie uwarunkowań procesów gospodarowania, treść ekonomiczną, a w ślad za tym i metodykę jego ustalania. Ustalając koszty pracy właściciela kapitału niesłusznie przyjmuje się założenie: ile by zarobił właściciel kapitału, zatrudniając się na podobnych warunkach w innym przedsiębiorstwie. Założenie to może odnosić się wyłącznie do sytuacji, kiedy właściciel kapitału jest równocześnie zarządzającym przedsiębiorstwem.

Obecne realia procesów gospodarowania są całkowicie inne. Mamy do czynienia ze swobodnym przepływem kapitału, oderwaniem własności kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwach od zarządzania nimi, zmiennością i rozproszeniem własności kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwach, co pokazują transakcje dokonywane na giełdach papierów wartościowych. Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania, przez **koszt pracy właściciela kapitału** należy

<sup>1</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 340.

rozumieć dodatkowy narzut zysku, ustalony metodą szacunkową w zależności od występującego ryzyka utraty kapitału.

Oprócz kosztu ekonomicznego, będącego kategorią rachunku ekonomicznego prowadzonego przez przedsiębiorstwa prywatne wytwarzające dobra rynkowe, wykorzystywany jest – w podejmowaniu decyzji na szczeblu gospodarki kraju – **koszt społeczny**, stanowiący sumę kosztów bezpośrednich producentów i kosztów zewnętrznych procesu wytwarzania dóbr rynkowych. Koszt społeczny, w przeciwieństwie do kosztu ekonomicznego przedsiębiorstwa prywatnego, jest kategorią makroekonomiczną, a nie mikroekonomiczną. Powinien on być wykorzystywany w podejmowaniu decyzji dotyczących wyboru struktur i rodzajów produkcji w skali gospodarki kraju.

Analizując decyzje przedsiębiorstwa prywatnego w warunkach gospodarki rynkowej przyjmuje się, że funkcją celu przedsiębiorstwa prywatnego jest dążność do maksymalizacji zysku.

Ogólnie przez zysk rozumie się różnicę między przychodami a kosztami działalności. Nadając temu ogólnemu pojęciu szczegółowe treści można wyróżnić następujące rodzaje zysków: **zysk normalny**, **zysk księgowy** i **zysk ekonomiczny**.

**Zysk normalny** (*normal profit* – NP) stanowi sumę kosztu alternatywnego kapitału i kosztu pracy właściciela kapitału. Ustala się go po to, aby określić, jaki, co najmniej zysk przedsiębiorstwo powinno osiągnąć, angażując się w daną działalność.

**Zysk księgowy** (*book profit* – BP) przedsiębiorstwa prywatnego wytwarzającego dobra rynkowe stanowi różnicę między przychodem uzyskanym ze sprzedaży wyrobów (tzw. utargiem – *total revenue* – TR) a kosztem księgowym (*book cost* – BC). Przeciwnością zysku jest strata bilansowa.

**Zysk ekonomiczny** (*economic total profit* – EP) w polskiej literaturze jest nazywany **zyskiem nadzwyczajnym**, a w przypadku pełnego monopolu **zyskiem monopolowym**. Zysk nadzwyczajny (ekonomiczny) występuje wtedy, gdy przychód ze sprzedaży wyrobów przewyższa całkowite ekonomiczne koszty przedsiębiorstwa prywatnego, a w rozliczeniu na jednostkę wyrobu występuje wtedy, gdy cena sprzedaży wyrobu jest wyższa od kosztu ekonomicznego przypadającego na jednostkę wyrobu.

W przedsiębiorstwie zarówno koszty, jak i zyski są ustalane w odniesieniu do całkowitej produkcji i sprzedaży wyrobów oraz na jednostkę wyrobu.

Zgodnie z założeniami ekonomii neoklasycznej celem działalności przedsiębiorstwa prywatnego jest maksymalizacja **zysku netto** (tzn. zysku brutto po opodatkowaniu). Wielkość zysku netto jest podstawowym miernikiem sukcesu firmy.

Ponieważ maksymalizacja zysku następuje w drodze zwiększenia produkcji i sprzedaży oraz obniżki kosztów własnych, dlatego przedsiębiorstwa dążą do ciągłego modernizowania produkcji, poprawy organizacji pracy, podnoszenia jakości i nowoczesności produkcji.

W podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr wykorzystywane są też kategorie rachunku marginalnego, którymi są: utarg marginalny (nazywany

w polskiej literaturze ekonomicznej utargiem krańcowym) i koszt marginalny (nazywany kosztem krańcowym).

**Utarg krańcowy** ( $MR$  – *marginal revenue*) wyraża przyrost utargu całkowitego przedsiębiorstwa (przychodu) w wyniku przyrostu produkcji i sprzedaży o jednostkę. Kształt krzywej utargu krańcowego zależy wyłącznie od kształtu krzywej popytu na produkty przedsiębiorstwa.

**Koszt krańcowy (marginalny,  $MC$  – *marginal cost*)** wyraża wzrost kosztów wytworzenia wyrobów wywołany wzrostem produkcji (i sprzedaży) o jednostkę.

Przedsiębiorstwo wykorzystuje tak ustalone kategorie ekonomiczne – jako parametry – w podejmowaniu decyzji według kryterium maksymalizacji zysku.

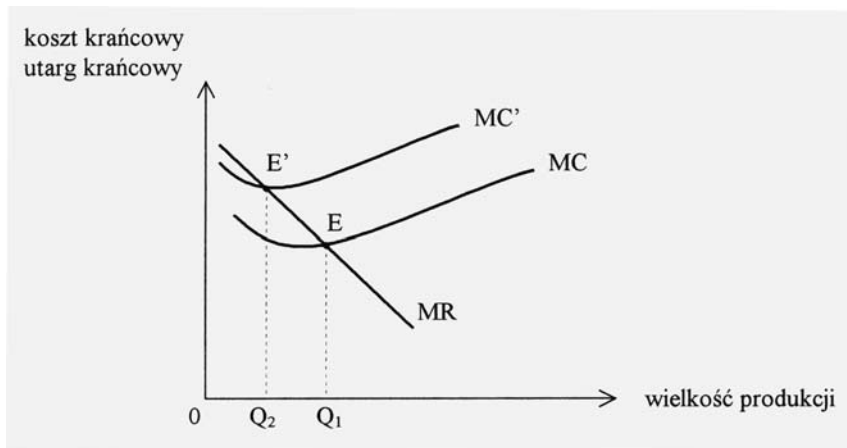
## 9.2. Założenia ogólne analizy funkcjonowania przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo dążące do maksymalizacji zysku powinno zwiększać produkcję tak długo, jak długo przychody (utargi) krańcowe (marginalne) są większe od kosztów krańcowych (marginalnych).

Jeżeli utarg krańcowy ( $MR$ ) przewyższa koszt krańcowy ( $MC$ ), to zwiększenie produkcji o jednostkę będzie oznaczało wzrost zysku.

**Optymalną wielkość produkcji przedsiębiorstwo osiąga w punkcie zrównania kosztu krańcowego z utargiem krańcowym**, tzn., gdy  $MC = MR$ , określanym jako **punkt Cournot'a**, co obrazuje wykres nr 20. Pokazuje on, że optymalna wielkość produkcji wynosi  $Q_1$ . Wzrost kosztu krańcowego ( $MC'$ ) prowadzi do zmniejszenia produkcji przez przedsiębiorstwo.

Wykres 20. Optymalna wielkość produkcji przy wzroście kosztu krańcowego

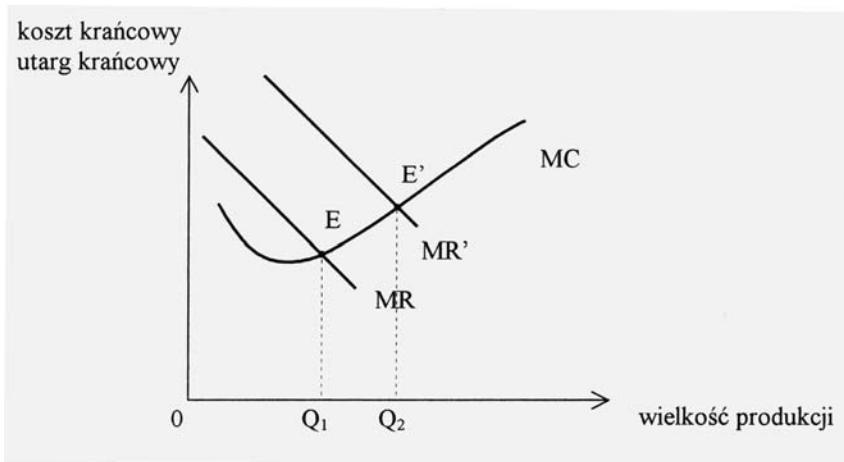


Źródło: opracowanie własne.

Z rysunku wynika, że jeżeli krzywa kosztów krańcowych przesunie się z położenia  $MC$  do  $MC'$ , to punkt przecięcia krzywych przesunie się z  $E$  do  $E'$  i produkcja

spada z  $Q_1$  do  $Q_2$ . Oznacza to, że jeżeli rosną koszty, produkcja maleje. Natomiast przesunięcie w górę krzywej utargu krańcowego prowadzi do wzrostu produkcji (wykres nr 21).

Wykres 21. Optymalna wielkość produkcji przy przesunięciu utargu krańcowego



Źródło: opracowanie własne.

Optymalne rozmiary produkcji – jak widać – wzrastają z  $Q_1$  do  $Q_2$ . Kiedy relatywna cena wykorzystania jakiegoś czynnika produkcji wzrasta, przedsiębiorstwo zastępuje ten czynnik tańszym, zmieniając stosowaną technologię wywarzania dóbr.

Przedsiębiorstwo wytwarzając określoną wielkość produkcji ponosi koszty księgowe, oznacza się je jako tzw. BC (*book cost*). Koszt księgowy przedsiębiorstwa prywatnego składa się z:

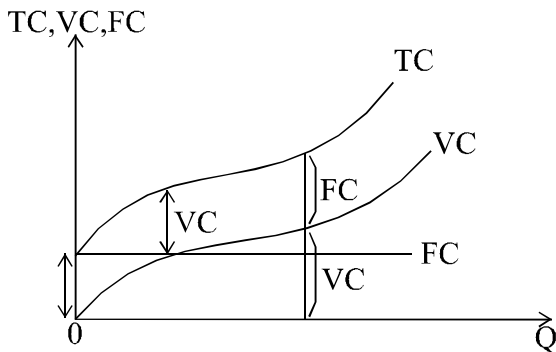
- kosztu stałego,
- kosztu zmiennego.

**Koszt stały** (*fixed cost – FC*) jest kosztem niezależnym od wielkości produkcji. Jeżeli nawet  $Q = 0$ , to przedsiębiorstwo ponosi takie koszty, jak: czynsze, opłaty leasingowe, koszty ochrony i konserwacji urządzeń, wynagrodzenie stałego personelu, oprocentowanie kredytu, itd.

Natomiast **koszt zmienny** (*variable cost – VC*) zmienia się wraz ze zmianą wielkości produkcji, a więc wraz ze zmianą nakładu zmiennych czynników produkcji. Obejmuje on wydatki na zakup surowców, materiałów, energii oraz płace pracowników bezpośrednio produkcyjnych.

Ponieważ koszt całkowity księgowy jest sumą kosztu zmiennego i kosztu stałego, który ilustruje prosta równoległa do osi odciętych, krzywa kosztu całkowitego ma taki sam przebieg, jak krzywa kosztu zmiennego. Jest ona jedynie położona nad krzywą kosztu zmiennego, odpowiednio do równania  $TC = VC + FC$  (wykres nr 22).

Wykres 22. Koszt całkowity księgowy (koszt wytworzenia wszystkich wyrobów, a nie jednostki wyrobu), stały i zmienny wyprowadzony z funkcji produkcji



Źródło: opracowanie własne.

W podejmowaniu decyzji na szczeblu przedsiębiorstwa wygodnie jest posługiwać się **kosztami przeciętnymi**, to znaczy kosztami przypadającymi na jednostkę wyrobu.

Koszty księgowy na jednostkę wyrobu pokazują, jaki jest rzeczywisty koszt wytworzenia jednostki wyrobu.

**Koszty przeciętne ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego** (tzn. koszty ekonomiczne na jednostkę wyrobu), oznaczane jako *ATC* (*average total cost*), są kategorią rachunku ekonomicznego i zawierają w swoim składzie – oprócz kosztów księgowych na jednostkę wyrobu – zysk normalny przypadający na jednostkę wyrobu.

**Przeciętny koszt całkowity** (*ATC*, może też być oznaczony *AC* – *average total cost*) jest to koszt całkowity ekonomiczny przedsiębiorstwa prywatnego przypadający na jednostkę produktu (wyrobu). Jest on wykorzystywany w podejmowaniu przez przedsiębiorstwo decyzji dotyczących granic jego racjonalnych zachowań, a mianowicie decyzji, co do celowości prowadzenia określonej działalności i celowości inwestowania kapitału w określone rodzaje działalności.

Krzywa długookresowych ekonomicznych kosztów przeciętnych przedsiębiorstwa prywatnego (oznaczana *LAC* lub *LATC*), analogicznie, jak i krzywa kosztów zmiennych, ma kształt rozchylonej litery U.

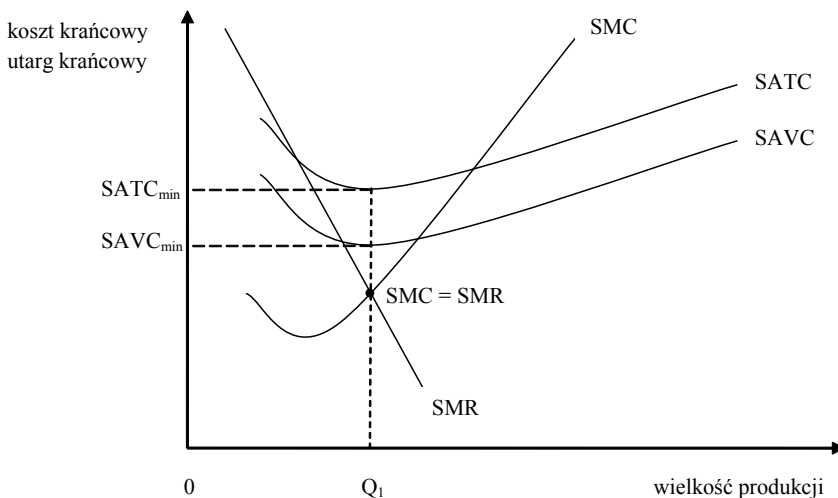
Przedsiębiorstwo podejmuje decyzje dotyczące krótkiego i długiego okresu czasu.

### 9.3. Ogólne zasady podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwo prywatne w krótkim okresie czasu

W decyzjach dotyczących określania granic racjonalnych zachowań producenta dóbr (przedsiębiorstwa prywatnego) krótki okres czasu to taki okres, w którym przedsiębiorstwo nie zmienia potencjału produkcyjnego, techniki i technologii wytwarzania wyrobów.

Decyzje przedsiębiorstwa w krótkim okresie pokazuje wykres nr 23.

Wykres 23. Decyzje przedsiębiorstwa dotyczące wielkości produkcji w krótkim okresie



gdzie:

**SMC** – krótkookresowe koszty krańcowe (*short marginal cost*),

**SATC** – krótkookresowe przeciętne koszty ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego (*short average total cost*),

**SAVC** – krótkookresowe przeciętne koszty zmienne przedsiębiorstwa prywatnego (*short average variable cost*).

Źródło: opracowanie własne.

Wykorzystanie w podejmowaniu decyzji ekonomicznych kosztów przeciętnych (tzn. kosztów ekonomicznych na jednostkę wyrobu) jest niezbędne, gdyż porównujemy je z cenami sprzedaży wyrobów (ustalonymi również za jednostkę wyrobu).

Przedsiębiorstwo funkcjonujące w warunkach konkurencji doskonałej, podejmując decyzje w krótkim okresie czasu postępuje następująco:

**Etap I – ustala optymalną wielkość produkcji.** Ta optymalna wielkość produkcji równa jest (jak to pokazano na rysunku)  $Q_1$ . Wyznacza ją punkt zrównania krótkookresowych kosztów krańcowych (SMC) z utargiem krańcowym (SMR), czyli optymalna ( $Q_{opt}$ ) wielkość produkcji  $Q_1 = SMC = SMR$  – jest to tzw. punkt Cournot’a. Przy tej wielkości produkcji przedsiębiorstwo osiąga maksymalny zysk lub minimalną stratę (jest to zależne od ceny rynkowej sprzedaży wyrobów).

**Etap II – przedsiębiorstwo musi podjąć decyzję, czy w krótkim okresie opłaca się mu w ogóle prowadzić działalność produkcyjną, czy też nie?** Aby uzyskać odpowiedź na to pytanie, porównuje ceny sprzedaży wytworzonych wyrobów z przeciętnymi (tzn. na jednostkę wyrobu) kosztami ekonomicznymi i podejmuje – na podstawie zachodzących między nimi relacji – następujące decyzje:

- 1) jeżeli cena ( $P$ ) jest większa od krótkookresowych przeciętnych całkowitych kosztów ekonomicznych (SATC), to przedsiębiorstwo osiąga w krótkim okresie zysk ekonomiczny (nadzwyczajny),
- 2) jeżeli cena ( $P$ ) jest równa krótkookresowym przeciętnym całkowitym kosztom ekonomicznym (SATC), to przedsiębiorstwo może funkcjonować, gdyż ta cena pozwala mu pokryć koszty księgowe wytworzenia wyrobów (przypadające na jednostkę wyrobu) i zapewnia mu zysk normalny, który składa się z kosztów alternatywnych kapitału i kosztów pracy właściciela kapitału (te składniki zysku normalnego, podobnie jak koszty księgowe, też rozliczane są na jednostkę wyrobu),
- 3) jeżeli cena ( $P$ ) pokrywa tylko przeciętne koszty zmienne (SAVC), to przedsiębiorstwo nie musi podejmować od razu decyzji o likwidacji, lecz program naprawczy, gdyż koszty stałe ponosi niezależnie od wielkości produkcji. Analogicznie powinno zachować się w sytuacji, gdy cena jest wyższa od kosztów SAVC i równocześnie niższa od kosztów SATC.

Poziom kosztów całkowitych przedsiębiorstwa wytwarzającego produkty rynkowe zależy nie tylko od czynników, na które ma ono wpływ, ale i od następujących czynników zewnętrznych:

- 1) cen czynników produkcji (tj. cen rzeczowych czynników produkcji, płac, czynszów, opłat, oprocentowania kredytów, itd.),
- 2) rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa (takich jak: podatki od przychodów ze sprzedaży, cła, dotacje do przychodów ze sprzedaży, itd.),
- 3) działalności innych podmiotów gospodarczych (np. kary za szkody wyrządzone danemu przedsiębiorstwu lub przez dane przedsiębiorstwo),
- 4) sytuacji na rynkach kapitałowych, w tym w szczególności poziomu cen kredytów i możliwości ich pozyskiwania z systemu bankowego, a także od koniunktury gospodarczej.

Jeżeli np. rośnie cena jednego ze zmiennych składników kosztów, to odpowiednio przesuwają się w górę krzywa kosztu zmiennego, przeciętnego i marginalnego.

Jeżeli natomiast rośnie cena jednego ze stałych składników kosztów, to przesunie się w górę krzywa kosztu stałego i kosztu przeciętnego, zaś krzywe kosztu zmiennego i marginalnego nie zmienią położenia.

## 9.4. Ogólne zasady podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwo prywatne w długim okresie czasu

Przez długi okres rozumie się tu czas niezbędny do dostosowania wszystkich czynników produkcji do nowych warunków<sup>2</sup>. W tym czasie wszystkie czynniki produkcji zmieniają się i w związku z tym wszystkie koszty ulegają zmianom, co uzasadnia korzystanie w podejmowaniu decyzji tylko z długookresowych przeciętnych kosztów ekonomicznych (LATC – *long average total cost*, można je też oznaczyć przez LAC). Ponadto w długim okresie może następować wzrost skali produkcji.

Badania wpływu wzrostu skali produkcji na koszty długookresowe stawiają za cel ustalenie:

- stałych korzyści skali,
- rosnących korzyści skali,
- malejących korzyści skali.

**Stae korzyści skali** występują w takich przypadkach, gdy następuje wzrost – w tym samym stopniu – wszystkich czynników produkcji oraz produktu całkowitego.

O **rosnących korzyściach skali** mówi się wówczas, jeżeli np. w przedsiębiorstwie nakłady ziemi, pracy i kapitału zostaną podwojone i produkt całkowity wzrośnie więcej niż dwukrotnie. Oznacza to, że każde kolejne zwiększenia skali produkcji powodują obniżenie położenia krzywej kosztu przeciętnego. Rosnące korzyści skali uzasadniane są:

- możliwościami wydajniejszej pracy ludzi i maszyn, wzrostu specjalizacji w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa,
- możliwościami lepszej organizacji pracy,
- przewyciężaniem niepodzielności czynników produkcji.

**Malejące korzyści skali** występują wówczas, gdy każdemu kolejnemu zwiększeniu skali produkcji towarzyszy wzrost kosztu przeciętnego. Malejące korzyści skali pojawiają się na ogół wówczas, gdy przedsiębiorstwo osiąga rozmiary utrudniające komunikację między pracownikami, co obniża ich efekty produkcyjne.

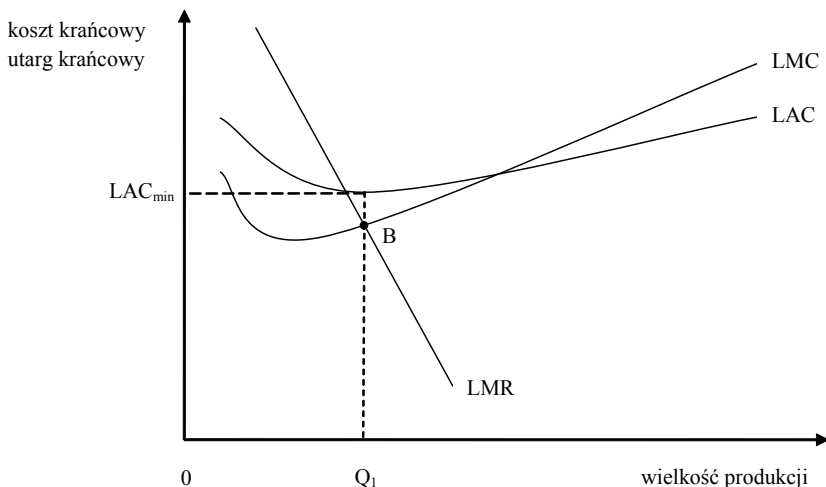
Ustala się też **minimalną efektywną skalę produkcji** (MES), przez którą rozumie się taki poziom produkcji, przy którym przedsiębiorstwo przestaje osiągać korzyści skali oraz krzywa kosztów przeciętnych przestaje opadać i staje się pozioma.

Analizując decyzje producenta w zakresie możliwości wytwarzania produktów po możliwie najniższym koszcie, musi się uwzględnić zespół czynników, a więc zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Pozwala to na właściwe określanie optimum przedsiębiorstwa.

Wybór decyzji przedsiębiorstwa w długim okresie czasu obrazuje wykres nr 24.

2 D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 125–126.

Wykres 24. Optimum przedsiębiorstwa w długim okresie



gdzie:

LMC – długookresowa krzywa kosztów krańcowych,

LAC – długookresowa krzywa ekonomicznych kosztów przeciętnych (oznaczyć ją można zarówno jako LAC jak i LATC).

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwo w długim okresie czasu podejmuje decyzje następująco:

**Etap I – określa optymalną wielkość produkcji ( $Q_1$ ).** Wyznacza ją punkt przecięcia krzywej LMR z LMC, czyli tak zwany punkt Cournot'a, tzn.  $LMR = LMC$ ,

**Etap II – ustala, czy i jaki zysk przedsiębiorstwo osiąga wytwarzając w długim okresie czasu ustaloną, w etapie I decyzji, wielkość produkcji.** Aby to ustalić porównuje cenę sprzedaży wyrobów z długookresowymi przeciętnymi kosztami ekonomicznymi, które – jak o tym już informowano – stanowią sumę kosztów księgowych, kosztów alternatywnych kapitału i kosztów pracy właściciela kapitału i podejmuje następujące decyzje:

- 1) gdy cena sprzedaży wyrobów ( $P$ ) jest większa od długookresowych przeciętnych kosztów ekonomicznych ( $LAC$ ), czyli gdy  $P > LAC$ , to przedsiębiorstwo osiąga zysk ekonomiczny (nazywany też nadzwyczajnym). Ta sytuacja jest dla niego bardzo korzystna i dlatego powinno ono nadal funkcjonować,
- 2) jeżeli cena sprzedaży wyrobów jest równa długookresowym przeciętnym kosztom ekonomicznym ( $P = LAC$ ), to przedsiębiorstwo może funkcjonować, gdyż cena pokrywa koszty księgowo i zapewnia mu zysk normalny. Przedsiębiorstwo osiąga wtedy **próg rentowności** (*break even point* – BEP),
- 3) jeżeli cena sprzedaży wyrobów ( $P$ ) jest mniejsza od długookresowych przeciętnych kosztów ekonomicznych ( $P < LAC$ ), to przedsiębiorstwo powinno

zlikwidować działalność, ponieważ nie spełnia progu rentowności, czyli nie osiąga nawet zysku normalnego. Osiągnięcie zysku normalnego warunkuje istnienie przedsiębiorstwa. Jeżeli przedsiębiorstwo nie osiąga zysku normalnego, to marnotrawi kapitał.

W długim okresie przedsiębiorstwo może dowolnie zmieniać wszystkie czynniki produkcji i tym samym wytwarzać taniej określoną wielkość produkcji niż w krótkim okresie, a także osiągać wyższe zyski, gdy uda mu się lepiej dostosować posiadane urządzenia do nowej wielkości produkcji. W krótkim okresie jest to niemożliwe.

Z powyższych rozważań wynika, że w długim okresie rozmiary produkcji przedsiębiorstwa odpowiadają punktowi, w którym długookresowe koszty marginalne (LMC) są równe utargowi marginalnemu (LMR), pod warunkiem, że cena nie jest niższa od długookresowych przeciętnych kosztów ekonomicznych przedsiębiorstwa prywatnego, przy tych rozmiarach produkcji.

# Koszty jako kategoria rachunku ekonomicznego w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr rynkowych

---

Doświadczenia tzw. szalonych lat 90. XX wieku<sup>1</sup> oraz analizy współczesnych kryzysów finansowych, przekształcających się w kryzysy gospodarcze, wykazały m.in., że podmioty gospodarcze, uczestniczące w procesach gospodarowania powinny podejmować decyzje na podstawie rzetelnego rachunku ekonomicznego.

Przez rzetelny rachunek ekonomiczny rozumie się taki, który pozwala określić zarówno bezpośrednie efekty, jak i granice racjonalnych zachowań podmiotów, w danych i zmieniających się uwarunkowaniach wewnętrznych i zewnętrznych procesów gospodarowania.

Dotychczasowe doświadczenia w podejmowaniu decyzji na podstawie rachunku ekonomicznego, wykazują, że opanowanie organizacyjne, ekonomiczne i obliczeniowe procedury rzetelnego rachunku ekonomicznego – jako podstawy racjonalnych decyzji, spełniających kryteria efektywności ekonomicznej, ekologicznej i społecznej, na szczeblu poszczególnych podmiotów, faz procesu i w skali gospodarki kraju – jest możliwe wówczas, gdy nabędzie się umiejętność ustalania i wykorzystywania w szeroko rozumianym rachunku ekonomicznym kosztów stanowiących czynnik rozstrzygający o wyborze w różnych obszarach decyzji ekonomicznych, a mianowicie kosztów, będących miernikiem niezbędnych nakładów poniesionych na odpowiednie procesy wytwarzania dóbr rynkowych, jak i kategorii niemających swojego źródła w nakładach, nazywanych przez niektórych ekonomistów „niby kosztami”<sup>2</sup>.

### 10.1. Koszty jako kategoria rachunku ekonomicznego mające swoje źródło w nakładach

Istotne znaczenie przy podejmowaniu decyzji ma znajomość zmian – pod wpływem różnych czynników – poziomu kosztów i przychodów ze sprzedaży. Wy-

---

<sup>1</sup> J.E. Stiglitz, *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, op. cit., s. 84.

<sup>2</sup> D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Gdańsk 1992, s. 89.

maga to ustalania kosztów w ujęciach niezbędnych przy podejmowaniu decyzji i planowaniu działalności przez poszczególnych producentów dóbr rynkowych. Wśród tego typu kosztów, mających swoje źródło w nakładach, wyróżnić należy: koszty stałe i zmienne, koszty istotne i nieistotne dla podejmowania decyzji, koszty utracone, koszty utopione, koszty krańcowe i koszty zamykające.

### 10.1.1. Koszty stałe i zmienne produkcji dóbr

Koszty całkowite producentów dóbr, zgodnie z założeniami (ustaleniami) teorii ekonomii, są miernikiem niezbędnych nakładów poniesionych na wytworzenie dóbr. Takimi kosztami powinny być koszty księgowo. Kierując się reakcją kosztów na rozmiary produkcji i stopniem wykorzystania zdolności wytwórczych można podzielić je na stałe i zmienne.

#### 10.1.1.1. Koszty stałe i zmienne według reagowania na rozmiary produkcji

Podział kosztów na stałe i zmienne umożliwia pokazanie wpływu na poziom kosztów zmian w rozmiarach produkcji zachodzących w krótkim okresie.

Mając na uwadze reagowanie kosztów na rozmiary produkcji, kosztami zmiennymi są te, które pozostają w bezpośrednim związku z produkcją. Natomiast przez koszty stałe rozumie się koszty niezależne od wielkości produkcji, co oznacza, że koszt jednostkowy stały maleje wraz ze wzrostem ilości wytworzonych wyrobów. Badając koszty stałe często zapomina się o kosztach skokowo stałych, które zachowują poziom stały aż do osiągnięcia określonego poziomu wykorzystania zdolności produkcyjnych, a następnie wzrastają i utrzymują się na stałym poziomie przez pewien czas, mimo wzrostu produkcji. W takim przypadku, koszt jednostkowy również maleje skokowo.

Zgodnie z tym założeniem, do kosztów stałych są zaliczane: wynagrodzenia kierownictwa przedsiębiorstwa, czynsze dzierżawne, amortyzacja środków trwałych ustalana metodą liniową. Natomiast kosztami zmiennymi są: koszty bezpośrednie (zużycia materiałów, energii, płace) oraz niektóre koszty wydziałowe (część kosztów energii, wynagrodzeń, usług obcych, itp.).

Koszty zmienne w zależności od tego, jaki wzrost kosztów towarzyszy wzrostowi produkcji, mogą być: proporcjonalne, progresywne, degresywne i regresywne<sup>3</sup>.

Koszty zmienne możemy określić jako proporcjonalne wtedy, gdy wzrostowi produkcji towarzyszy proporcjonalny wzrost kosztów (np. kosztów materiałów bezpośrednich, kosztów płac bezpośrednich przy zastosowaniu zasad akordu prostego).

Koszty zmienne progresywne występują wtedy, gdy poziom określonego składnika kosztów wzrasta szybciej niż wielkość produkcji (np. wzrost kosztów wynagrodzeń przy zastosowaniu zasad akordu progresywnego).

<sup>3</sup> Charakterystyka tych kosztów występuje m.in. w: *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*, red. I. Sobańska, Warszawa 2003, s. 64–72.

Koszty zmienne degresywne, to koszty wzrastające wolniej niż wielkość produkcji. Przykład tego typu kosztów stanowią koszty płac pracowników wynagradzanych według akordu prostego, w trakcie wdrażania nowych metod produkcji. Jest to spowodowane (w tym pierwszym okresie opanowywania procesu) małym doświadczeniem i niską wydajnością pracy.

Koszty regresywne w praktyce występują niezwykle rzadko i dotyczą szczególnych rodzajów działalności (np. kosztów ogrzewania sal kinowych). W przypadku kosztów regresywnych koszt jednostkowy określonego czynnika szybko zmniejsza się pod wpływem wzrostu produkcji.

Analizując koszty stałe i zmienne trzeba pamiętać o istotnych ograniczeniach takiej analizy oraz o różnej, dla różnych rodzajów produkcji, sile i czasie tych ograniczeń. Tymi ograniczeniami są następujące:

1. Podział kosztów na stałe i zmienne zależy od przyjętego horyzontu czasowego. Jeżeli przyjmujemy bardzo krótki okres czasu, to większość kosztów będą stanowiły koszty stałe. Zatem podział kosztów na stałe i zmienne dotyczy krótkiego okresu czasu. Jeżeli założymy długi okres, tzn. taki, w którym nastąpi całkowita zmiana technik i technologii wytwarzania wyrobów, a wraz z tym całkowita wymiana parku maszynowego, wtedy wszystkie koszty staną się zmienne,
2. Podział kosztów całkowitych przedsiębiorstwa na stałe i zmienne zależy również od przyjętych a priori poziomów produkcji i zbytu (jej poziomu maksymalnego i minimalnego).

Analizując koszty stałe i zmienne, wypada podkreślić, że często zapomina się o tych ograniczeniach, a w szczególności o tym, że koszty zmienne są skutkiem podejmowania decyzji krótkookresowych przez przedsiębiorstwo, natomiast koszty stałe są niezależne od stopnia wykorzystania potencjału produkcyjnego w krótkim okresie czasu.

Przedsiębiorstwo posiadające wysoki udział kosztów stałych w kosztach całkowitych jest mniej elastyczne, tzn. trudniej dostosowuje się do zmian zachodzących na rynku, a mianowicie w przypadku spadku popytu i niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych jego polityka cenowa jest mało elastyczna i szybko występuje nierentowność.

#### **10.1.1.2. Koszty stałe według stopnia wykorzystania zdolności wytwórczych**

Analizując zależność między kosztami stałymi a stopniem wykorzystania zdolności wytwórczych, autorzy w strukturze kosztów stałych wyróżniają (od lat 60. XX wieku) tzw. koszty użyteczne i koszty puste<sup>4</sup>. Przez pojęcie koszty użyteczne autorzy rozumieją te koszty stałe (tę część całkowitych kosztów stałych), które dotyczą zdolności produkcyjnych uruchomionych do zrealizowania produkcji w danym okresie. Z tego wynika, że jeżeli przedsiębiorstwo wykorzystuje w pełni zdolności produkcyjne to wszystkie koszty stałe, związane z posiadaniem i utrzymaniem majątku produkcyjnego, są kosztami użytecznymi. Natomiast w przypadku niewykorzystania części potencjału wytwórczego, koszty związane z po-

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 72.

siadaniem tego niewykorzystanego majątku produkcyjnego (tj. koszty amortyzacji, remontów, konserwacji maszyn i urządzeń niewykorzystywanych w procesie wytwarzania) i jego utrzymaniem będą kosztami pustymi dla danego przedsiębiorstwa. Koszty te nazywane też są kosztami nieużytecznymi<sup>5</sup>.

Wychodząc z założenia, że nazwy kategorii ekonomicznych powinny być jasne, zgodne z ich treścią ekonomiczną i metodyką ustalania, zamiast – niejasnych w swym brzmieniu – pojęć koszty użyteczne i koszty puste, nazywane też nieużytecznymi (pojęcia te wprowadzono do języka polskiego z tłumaczenia określić sformułowanych przez Gutenberga), powinno się używać, jasnych i dobrze brzmiących po polsku, pojęć koszty stałe wykorzystanych zdolności produkcyjnych i koszty stałe niewykorzystanych zdolności produkcyjnych. W praktyce bardzo rzadko analizuje się koszty stałe w tych ujęciach, tzn. jako koszty stałe wykorzystanych i niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, a jest to celowe, gdyż skłania to do analizowania poszczególnych składników majątku pod kątem przydatności do procesu produkcji określonych dóbr.

### 10.1.2. Koszty istotne i nieistotne dla podejmowania decyzji (znaczące i nieznaczące)

Biorąc pod uwagę znaczenie i wpływ, jaki koszty mogą wywierać z punktu widzenia przyszłego działania producenta, wyróżnia się koszty istotne i nieistotne dla podejmowania decyzji. Te koszty niesłusznie niektórzy autorzy nazywają kosztami znaczącymi i nieznaczącymi<sup>6</sup>, gdyż określenia te – jak to już podkreślono powyżej, w odniesieniu do kosztów użytecznych i pustych (nieużytecznych) – nie zapewniają jasności i czystości kodu językowego dyscypliny. Biorąc pod uwagę treść ekonomiczną kosztu jako kategorii ekonomii pojęcia te w ogóle nie powinny być nazwane kosztami.

Kosztami istotnymi dla podejmowania decyzji przez producenta dóbr, zdaniem autorów uprawiających rachunkowość zarządczą, będą te, które mają wpływ na ten wybór (tzn. wybór przyszłego wariantu działania), a nieistotnymi dla podejmowania decyzji przez producenta dóbr są koszty nie mające wpływu na wybór przyszłego działania producenta dóbr.

Koszty istotne i nieistotne dla podejmowania decyzji przez producenta, zdaniem autorów wprowadzających te pojęcia, wykorzystuje się wtedy, gdy producent kupuje określony zasób rzeczowy czynnika produkcji z myślą o przyszłej produkcji, ale okazuje się, że ten czynnik, na przykład jest nim określony materiał, nie może być wykorzystany w produkcji, natomiast może być sprzedany jedynie po dokonaniu pewnych czynności uszlachetniających. W przypadku przyjęcia takiego zlecenia, kosztem nieistotnym jest koszt nabycia materiału, jako tzw. koszt przesły, który występuje niezależnie od tego, czy przyjmie się zlecenie czy też nie. Przyjęcie zlecenia jest uzasadnione wtedy, gdy wartość przychodu (w tym przypadku wartość uzyskana za materiał po jego uszlachetnieniu) będzie wyższa

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 73.

<sup>6</sup> C. Drury, *Rachunek kosztów*, Warszawa 2002, s. 48.

od przewidywanych kosztów obróbki materiału. Z tego wynika, że dla podjęcia decyzji przez producenta dóbr są istotne koszty uszlachetnienia materiału i planowany przychód.

Ponieważ nie wszystkie koszty nieistotne dla podejmowania decyzji przez producenta dóbr są równocześnie kosztami utraconymi, w literaturze ekonomicznej wyróżnia się pojęcie kosztów utraconych.

### 10.13. Koszty utracone (koszty zapadłe) producentów dóbr

W podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr są też wykorzystywane koszty utracone (zapadłe), którymi są według C. Drurego „takie koszty, które powstają w wyniku decyzji podjętych w przeszłości i nie mogą zostać zmienione decyzjami przyszłymi”<sup>7</sup>. Przykładem takiego kosztu, zdaniem autora, może być wydatek poniesiony przez producenta na zakup materiału nie znajdujący zastosowania w produkcji danego przedsiębiorstwa i nie nadający się do sprzedaży, ani w obecnej postaci, ani też po obróbce pozwalającej na jego sprzedaż po wyższej cenie niż pierwotna cena zakupu tego materiału.

Z podanej powyżej definicji kosztu utraconego (zapadłego) wynika, że autor nie odróżnia różniących się, w swojej treści ekonomicznej, kategorii, tj. wydatku, nakładu, kosztu i „niby kosztu” oraz używa zamiennie pojęć wydatek i koszt. Zgodnie z ustaleniami ekonomii wydatek, w swojej ekonomicznej treści, jest inną kategorią niż koszt.

Wydatek wyraża wartość zakupionych zasobów czynników produkcji, a koszt wartość czynników produkcji zużytych, w wielkości niezbędnej, na wytworzenie określonych wyrobów rynkowych, tzn. posiadających odpowiednią wartość użytkową. W praktyce na ogół nigdy nie zdarza się tak, że każdy wydatek staje się nakładem (tj. wszystkie zakupione czynniki produkcji są kierowane do produkcji i podlegają w produkcji zużyciu) i dokonuje transformacji (przekształca się) w koszt wytworzenia wyrobów rynkowych. Wprost przeciwnie, występują też wydatki zbędne, które nigdy nie stają się nakładami i kosztami, a także występują nakłady zbędne (wyrażające zużycie czynników produkcji na wyroby wadliwe) i nakłady nadmierne, wyrażające zużycie ponadnormatywne zasobów czynników produkcji.

Powyżej zdefiniowane koszty utracone (zapadłe), a także koszty istotne i nieistotne dla podejmowania decyzji przez producenta dóbr (lub tzw. znaczące i nieznaczące), wskazują na brak w rachunkowości zarządczej kodu językowego ekonomii, co powoduje, że różni polscy autorzy kategorie ekonomiczne, posiadające tę samą treść ekonomiczną, różnie rozumieją i nazywają. Dzieje się tak, dlatego, gdyż wielu polskich autorów, zajmujących się rachunkowością zarządczą, wprowadza pojęcia z literatury zachodnioeuropejskiej, tłumacząc je na język polski bez wykorzystania kodu językowego dyscypliny, nie analizując przy tym ich treści ekonomicznej i nie poszukując – w oparciu o ocenę dotychczasowych osiągnięć polskiej i światowej literatury ekonomicznej – ich odpowiedników. Analizując

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 48.

treść ekonomiczną wielu kategorii, uznawanych obecnie w Polsce za nowe, okazuje się, że ich nazwy są wręcz sprzeczne z treścią ekonomiczną, lub też już dawno prawidłowo je nazwano, scharakteryzowano i wykorzystywano w prowadzonych badaniach. Pojawiły się one jako nowe, tylko, dlatego, że zachodnia literatura ekonomiczna jest tłumaczona na język polski nie zawsze przez osoby posiadające rzetelną wiedzę z ekonomii i rachunkowości (rozumianej jako rzetelna, a nie kreatywna księgowość) i równocześnie dobrze znające kod językowy polski i angielski tych dyscyplin, ale przez osoby posiadające jedynie ogólną znajomość języka angielskiego (potocznego).

Niektórzy autorzy wyróżniają też pojęcie koszty utopione, jako kategorię rachunku ekonomicznego mającą swoje źródło w nakładach.

#### 10.1.4. Koszty utopione producentów dóbr

W niektórych przedsiębiorstwach, na przykład w geologiczno-poszukiwawczych, istotnym parametrem rachunku ekonomicznego są koszty utopione, przez które rozumie się nakłady bez efektu (w postaci odkrytych i wydobywanych zasobów surowców), które w kalkulacji wchodzi w poziom ryzyka ekonomicznego i całkowite efekty działalności. Te nakłady utopione, błędnie nazywane kosztami, biorą się stąd, że przedsiębiorstwa poszukujące surowców (np. ropy naftowej) kupując, za odpowiednią kwotę, prawo do poszukiwań i eksploatacji złóż na określonej działce, nie zawsze odkrywają odpowiednie (nadające się do eksploatacji) zasoby surowców. Dlatego w przypadku wystąpienia nakładów bez efektu, te poniesione nakłady z racji, że są historycznymi i pozostają poza sferą możliwych ekonomicznych wyborów, stanowią koszty utopione. Z tego wynika, że racjonalnie postępująca, finansująca się sama firma (przedsiębiorstwo) powinna w podejmowaniu decyzji kierować się nie tylko rzeczywistymi kosztami danego procesu, ale i poziomem poniesionych kosztów utopionych, bądź też, w przypadku podejmowania decyzji przewidywaną wysokością tych kosztów, co wymaga znajomości trafności wierzeń poszukiwawczych odpowiednich zasobów.

Każde przedsiębiorstwo, wytwarzające określone dobra, podejmując decyzje powinno też ustalać granice swoich racjonalnych zachowań. Wiąże się to z poszukiwaniem odpowiedzi na pytanie: czy opłaca się zwiększać produkcję i w jakim zakresie (o ile jednostek określonych produktów), wykorzystując przy tym koszty krańcowe oraz koszty zamykające.

#### 10.1.5. Koszty krańcowe (marginalne) producentów dóbr i koszty zamykające

Koszty krańcowe (ang. *marginal cost* – MC), podobnie jak koszty przyrostu produkcji, dotyczą wzrostu całkowitych kosztów w związku z wyprodukowaniem dodatkowej wielkości wyrobów. Występują jednak między tymi kategoriami istotne różnice, a mianowicie: koszty przyrostu produkcji stanowią różnicę pomiędzy całkowitymi kosztami wytworzenia nowej i dotychczasowej wielkości produkcji, czyli pokazują wzrost całkowitych kosztów w związku z wytworzeniem dodatkowej wielkości wyrobów; zaś koszty krańcowe (marginalne) stanowią wzrost kosztów całkowitych wywołany wzrostem produkcji wyrobu o jednostkę, czyli

koszt krańcowy to koszt wytworzenia dodatkowej (jednej) jednostki wyrobu (czy partii wyrobów, zależnie od specyfiki procesu), ponad dotychczasową wielkość produkcji<sup>8</sup>.

Tak definiowane koszty krańcowe nie są pojęciem nowym. Były one od dawna wykorzystywane w podejmowaniu decyzji. Na przykład, w Polsce już w 1936 roku A. Wakar wykorzystał koszty krańcowe i przychody krańcowe (MR – ang. *marginal revenue*, stanowiące stosunek przyrostu całkowitych przychodów ze sprzedaży produktów do przyrostu wielkości sprzedaży tych produktów) do ustalenia wielkości produkcji i poziomu cen, zapewniających maksymalizację zysków produktów gazowni miejskiej w Warszawie<sup>9</sup>.

Kategorie kosztów marginalnych i przychodów marginalnych są nadal wykorzystywane w badaniach empirycznych<sup>10</sup>, gdyż pozwalają na określenie racjonalnych granic produkcji, czyli pokazują, do jakich rozmiarów należy ją zwiększać kierując się maksymalizacją zysku.

Prowadząc badania trzeba mieć świadomość, że koszt krańcowy może pozostawać stały w określonym przedziale produkcji lub zmieniać się, z każdą kolejną wyprodukowaną jednostką, pod wpływem między innymi technologicznych zależności znanych pod nazwą malejących przychodów krańcowych, będących wyrazem działania prawa malejących przychodów, nazywanego w ekonomii też prawem malejącego produktu marginalnego. Z prawa malejących przychodów wynika, że jeżeli kolejne jednostki jednego zasobu są zużywane (w produkcji dóbr) wraz ze stałą ilością innego zasobu, to w pewnym momencie procesu produkcji dodatkowa produkcja, otrzymana z kolejnej jednostki zasobu zmiennego, zacznie maleć, a więc coraz większa ilość zasobu będzie potrzebna do uzyskania takiej samej, jak poprzednio, produkcji.

Koszt krańcowy, jak wykazały badania<sup>11</sup>, jest łatwy do ustalenia dla pojedynczego przedsiębiorstwa. Trudności pojawiają się, gdy chodzi o wykorzystanie rachunku marginalnego (kosztów krańcowych i utargów krańcowych) w skali branży, co pokazały badania prowadzone w przemyśle wydobywczym, w tym dotyczące wydobycia węgla kamiennego w Polsce i innych krajach.

Ponieważ próby wykorzystania rachunku marginalnego w przemyśle surowcowym, nie przyniosły zadowalających rezultatów zaczęto poszukiwać, w latach 70. XX wieku, kategorii zbliżonej do kosztu krańcowego. Szczególnie intensywne, tego typu, badania były prowadzone w Związku Radzieckim. Ich efektem było określenie kosztu zamykającego, który wyrażał górny, graniczny koszt, jaki opłaca

<sup>8</sup> Tak są definiowane koszty krańcowe w znanych jeszcze w latach 30. XX wieku podręcznikach ekonomii, jak i w najnowszych, np. M. Księżyk, *Ekonomia*, Kraków 2009.

<sup>9</sup> A. Wakar wskazał na możliwość wykorzystania kosztów krańcowych (marginalnych) i utargów krańcowych (marginalnych) w określaniu wielkości produkcji i poziomu cen zapewniających maksymalizację zysków, w: A. Wakar, *Zagadnienie ceny zmiennej*, „Varsovie. Prace Zakładu Ekonomii Politycznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie”, Warszawa 1936, z. 1.

<sup>10</sup> Wiele przykładów zastosowania rachunku marginalnego podają m.in. W.F. Samuelson, S.G. Marks, *Ekonomia menedżerska*, wyd. 2 zmienione, Warszawa 2009.

<sup>11</sup> M.in. badania przeprowadzone w CPPGSMiE PAN w Krakowie, w ramach CPBR 1.7, cel 11 w latach 1986–1990.

się ponieść, aby kryterium, według którego był bilansowany układ, nie pogorszyło się, a także pojawienie się różnych propozycji metodyki jego ustalania. Najczęściej w badaniach empirycznych przyjmowano, że kosztem zamykającym jest koszt tego najdroższego, ostatniego producenta, który zamyka krajowy bilans zapotrzebowania na dany surowiec. Proponowano też, aby koszt zamykający ustalać na poziomie cen światowych danego surowca, bądź też dominujących cen kontraktowych<sup>12</sup>.

W Polsce badania nad zastosowaniem kategorii kosztów zamykających szybko zaniechano, przede wszystkim, dlatego, że polskie górnictwo węgla kamiennego mając status przedsiębiorstwa użyteczności publicznej nie koncentrowało uwagi na kosztach i cenach wydobycia węgla, a jedynie na wielkości tej produkcji. Ponadto koszty w górnictwie węgla kamiennego nie były ustalane w oparciu o rzeczywisty przebieg procesu i nie miały swojego bezpośredniego źródła w nakładach niezbędnych, poniesionych w związku z prowadzeniem procesu. Istniała wręcz presja na rozbudowywanie wydatków i przenoszenie ich w koszty. Dotychczas brak w Polsce statystyk, jaki jest rzeczywisty koszt produkcji węgla kamiennego (użyto sformułowania produkcji a nie wydobycia, gdyż ma się tu na uwadze wszystkie dodatkowe procesy związane z nadaniem cech produktu handlowego), gdyż treść ekonomiczną kosztów związane z kategorią wydatków, nie zawsze warunkujących ten proces, a nie z nakładami niezbędnymi poniesionymi na produkcję węgla kamiennego.

Producenci dóbr oprócz scharakteryzowanych powyżej kosztów, mających w całości swoje źródło w wydatkach i nakładach, w podejmowaniu decyzji powinni wykorzystywać także i dodatkowe kategorie, mające nie w pełni swoje źródło w nakładach, ale i w składnikach dodatkowych.

## 10.2. Kategorie kosztów mające tylko w części swojej treści ekonomicznej źródło w nakładach

Dodatkowymi kategoriami wykorzystywanymi w podejmowaniu decyzji, mającymi tylko w części swojej struktury źródło w nakładach, są: koszty jawne i ukryte oraz koszty ekonomiczne.

### 10.2.1. Koszty jawne i ukryte jako składnik kosztów całkowitych, będących kategorią rachunku ekonomicznego

Koszty jawne, jak to wynika z treści ekonomicznej kosztu jako kategorii ekonomicznej, mają swoje źródło w wydatkach pieniężnych poniesionych na odpowiednie zasoby (produkty i usługi), które są wykorzystywane, jako czynniki produkcji, w procesie wytwarzania dóbr i ulegają w tym procesie transformacji (w wielko-

<sup>12</sup> N. Konowatowa, *Ispolzowanie pokazatelej cen i zamykajuszczich zatrat dla ekonomiceskoj ocenki prirodnych mineralnych resursow*, [w:] *Osnownyje katiegorii i poniatija ekonomiceskogo prirodopolzowanija*, Swierdłowski 1985; A. Makarow, A. Biesczinskij, *Zamykajuszczije zatraty na topliwo i eniergiju*, „Woprosy Ekonomiki” 1982, nr 3; N.W. Mandaurow, *Opriedielenije zamykajuszczich zatrat na produkty gornoj promyslennosti*, „Izd. Wuzow Gorn. Ż.” 1982; A.W. Muchin, *Analiz dynamiki zamykajuszczich zatrat na ugot i jego faktory*, „Ekonomika i Matematiceskije Mietody” 1983, nr 2.

ści zużycia niezbędnego) w koszty wytwarzania odpowiednich dóbr rynkowych. Ustalenie kosztów jawnych nie następuje w praktyce trudności.

Koszty ukryte, podobnie jak jawne, również wiążą się z odpowiednim zasobem<sup>13</sup>, ale, w przeciwieństwie do kosztów jawnych, są one na ogół trudne do ustalenia, a często nawet i trudno dostrzegalne. Tezę tę potwierdza chociażby całkowity koszt wykorzystania zasobów ludzkich, który składa się z kosztów jawnych, stanowiących wynagrodzenie pracownika za wykonaną pracę oraz kosztów ukrytych spowodowanych dużymi stratami czasu na dojazd do pracy (np. pracownik na dojazd do pracy zużywa codziennie dwie godziny). Wyceniając czas poświęcony na dojazd do pracy, otrzymujemy koszt ukryty, gdyż za ten czas pracownikowi nie płacimy. Pracodawca, mimo że kosztu ukrytego nie ponosi, musi mieć świadomość, że on występuje, gdyż może to mieć wpływ na zmianę pracy przez pracownika w przyszłości.

Kosztem ukrytym, według ustaleń rachunkowości zarządczej, jest „niewykorzystana możliwość wykonania lub pozyskania czegoś innego lub zastosowania posiadanych zasobów do innego celu”<sup>14</sup>. Takie definiowanie kosztu ukrytego jest zbyt ogólne i niejasne, gdyż można te sformułowania odnieść też do kosztu alternatywnego dla podejmowania decyzji, który ma całkowicie inną treść merytoryczną i pełni inną rolę w podejmowaniu decyzji.

Źródeł wystąpienia kosztów ukrytych jest wiele. Mają na nie wpływ zarówno uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne procesów wytwarzania, przebieg procesów, jak i właściwości zasobów. Dlatego też koszty ukryte nie są łatwe do ustalenia. Ustalając je należy pamiętać, że wiążą się one z odpowiednim zasobem, a nie z wyborem działalności.

Koszt całkowity, w ujęciu rachunkowości zarządczej, stanowi sumę kosztów jawnych i ukrytych. W podanym powyżej przykładzie byłby on sumą kosztu jawnego, wyrażonego wysokością wynagrodzenia za pracę, oraz kosztu ukrytego niewykorzystania możliwości wykonania dodatkowej pracy w ciągu dwóch godzin zużywanych na dojazd do pracy. Tak rozumiany koszt ukryty, a tym samym i całkowity są trudne do ustalenia i wykorzystania jako podstawa miarodajnych decyzji.

W ekonomii pojęcie koszt całkowity (TC z ang. *Total Cost*) jest wykorzystywane w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr w innym znaczeniu niż używane w rachunkowości zarządczej, a mianowicie przez koszt całkowity rozumie się koszt ekonomiczny przedsiębiorstwa prywatnego.

### 10.2.2. Koszty ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego jako kategoria rachunku ekonomicznego

Koszty ekonomiczne przedsiębiorstwa prywatnego są nazywane w mikroekonomii kosztami całkowitymi (TC – ang. *Total Cost*) i stanowią sumę kosztów księgowych, kosztów alternatywnych kapitału i kosztów pracy właściciela kapitału<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> J. Turyna, B. Pułaska-Turyna, *Rachunek kosztów i wyników*, Warszawa 1994, s. 28.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> M. Księżyk, *Ekonomia*, *op. cit.*, s. 110–111.

Podczas gdy koszt księgowy jest kategorią rozrachunku gospodarczego, dwa następne składniki kosztu ekonomicznego są wyłącznie kategoriami rachunku ekonomicznego, nazywanymi w ekonomii „niby kosztami”, gdyż nie mają one swojego źródła w wydatkach i nakładach. Te dwa ostatnie składniki kosztu ekonomicznego, czyli koszt alternatywny dla lokowania kapitału (nazywany też kosztem alternatywnym kapitału) i koszt pracy właściciela kapitału, nie są kosztami wytworzenia dóbr, ale wielkościami teoretycznymi, stanowiącymi zysk normalny (NP – ang. *Normal Profit*), tzn. taki zysk, który przedsiębiorstwo, w warunkach gospodarki rynkowej, powinno zawsze osiągnąć przy założeniu, że nie marnotrawi kapitału. Osiągnięcie przez przedsiębiorstwo, w okresie sprawozdawczym, zysku księgowego równego zyskowi normalnemu oznacza, że spełnia ono próg rentowności. Natomiast, jeżeli przedsiębiorstwo osiąga zysk księgowy mniejszy od normalnego, oznacza to, że marnotrawi ono kapitał zainwestowany w produkcję określonych dóbr rynkowych i sprzedaje swoje wyroby po cenie (P – ang. *Price*) niższej od kosztu ekonomicznego (TC) przypadającego na jednostkę wyrobu.

Aby ustalić poziom kosztów ekonomicznych należy ustalić obydwa składniki zysku normalnego, tzn. koszt alternatywny kapitału i koszt pracy właściciela kapitału, gdyż w przeciwieństwie do kosztu księgowego, nie występują one w żadnych statystykach przedsiębiorstwa, ani też w żadnej innej sprawozdawczości i statystykach.

Ustalając koszt alternatywny kapitału bierze się pod uwagę, jaki zysk otrzymałoby przedsiębiorstwo, gdyby zainwestowało kapitał, zamiast w tę wybraną działalność w inny rodzaj działalności. Kierując się tym założeniem, przyjmuje się, że tą porównywalną alternatywną inwestycją jest zysk z najwyższej bezpiecznej lokaty kapitału, jaki mogłoby osiągnąć przedsiębiorstwo, gdyby kapitał oddało na bezpieczną lokatę, zamiast go zainwestować w wybrany rodzaj działalności. Z tego wynika, że ustalając koszt alternatywny kapitału postępuje się według kryterium minimum zawsze osiągalnej efektywności<sup>16</sup>.

Wypada w tym miejscu wyjaśnić, że pojęcie koszty utraconych możliwości nie jest tożsame z, używanym w rachunkowości zarządczej, pojęciem koszty utraconych korzyści, rozumianych jako kwota pieniędzy, którą przedsiębiorstwo musiałoby utracić na skutek zaniechania w przyszłości jednego rodzaju działania na rzecz innego. Tak rozumiany koszt utraconych korzyści pojawia się wyłącznie w okolicznościach, kiedy istnieją przynajmniej dwa warianty wykorzystania zasobów oraz występuje deficyt zasobów produkcyjnych<sup>17</sup>. Koszt utraconych korzyści definiowany jest też jako „koszt stanowiący miarę korzyści, które zostały utracone lub, których trzeba było się wyrzec, kiedy wybór jednej możliwości działania wymagał rezygnacji z innych”<sup>18</sup>, co prezentuje następujący przykład: „Firma ma możliwość uzyskania kontraktu na produkcję części specjalistycznych. Części te wymagają 100 godzin obróbki przez maszynę X. Zdolność produkcyjna maszyny X jest całkowicie wykorzystywana do produkcji wyrobu A. Jedyną możli-

<sup>16</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 340.

<sup>17</sup> J. Turyna, B. Pułaska-Turyna, op. cit., s. 28.

<sup>18</sup> C. Drury, op. cit., s. 50

wością dotrzymania warunków kontraktu jest zmniejszenie produkcji wyrobu A. Oznacza to zmniejszenie przychodu o 200 zł. Jeżeli firma podpisze kontrakt, straci przychód wartości 200 zł z powodu zmniejszenia produkcji wyrobu A. Kwota ta reprezentuje koszt utraconych korzyści i powinna być traktowana jako część kosztu w trakcie negocjacji warunków kontraktu. Jeżeli wartość kontraktu pokryłaby dodatkowe koszty, równe 1000 zł i 200 zł kosztów utraconych korzyści, sytuacja firmy w krótkim czasie byłaby lepsza, gdyby kontrakt przyjęto. Należy zauważyć, że koszty utraconych korzyści dotyczą użycia tylko tych środków, których ilość nie jest wystarczająca w stosunku do oczekiwań. W przeciwnym wypadku nie można mówić o stracie wynikającej z ich użycia<sup>19</sup>.

Drugim składnikiem zysku normalnego jest tzw. koszt pracy właściciela kapitału. W polskich podręcznikach ekonomii nie zawsze nadaje się tej kategorii ekonomicznej odpowiednią treść ekonomiczną, i nie zawsze przyjmuje się zgodną, z treścią ekonomiczną, metodykę jej ustalania. Skutkiem tego, ustalając poziom kosztów pracy właściciela kapitału wychodzi się z błędnego założenia: ile by zarobił właściciel kapitału, zatrudniając się na podobnym stanowisku w innym przedsiębiorstwie. Założenie to jest błędne w obecnych realiach procesów gospodarowania, przede wszystkim, dlatego, że już dawno nastąpiło oderwanie własności kapitału przedsiębiorstwa od zarządzania nim. Ponadto własność kapitału jest rozproszona i właścicieli kapitału, a tym samym i właścicieli przedsiębiorstwa jest wielu (tylu ilu akcjonariuszy). Poza tym akcjonariusze zmieniają się, posiadają bardzo różny, często trudny do ustalenia status zawodowy i społeczny. Biorąc pod uwagę te współczesne uwarunkowania procesów gospodarowania, w ekonomii menedżerskiej przez koszt pracy właściciela kapitału należy rozumieć dodatkowy narzut zysku, ustalony metodą szacunkową w zależności od ryzyka utraty kapitału. Niektórzy badacze wyceniając aktywa kapitałowe, przyjmują w rachunkach ekonomicznych premię za ryzyko w wysokości 10%<sup>20</sup>.

W podręcznikach mikroekonomii powszechnie przyjmuje się, że w warunkach gospodarki rynkowej funkcją celu przedsiębiorstwa prywatnego jest dążność do maksymalizacji zysku. Przez zysk przedsiębiorstwa, jako kategorię ekonomii, rozumie się różnicę między przychodami a kosztami działalności. Nadając temu ogólnemu pojęciu zysku szczegółowe treści, wyróżnia się następujące rodzaje zysków: normalny, księgowy i ekonomiczny.

Zysk normalny, jak to już stwierdzono, stanowi sumę kosztu alternatywnego kapitału i kosztu pracy właściciela kapitału. Zysk normalny jest bardzo ważną kategorią ekonomiczną, w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr, gdyż przedsiębiorstwo nie marnotrawi zainwestowanego kapitału wtedy, jeżeli osiąga, co najmniej zysk normalny. Osiągnięcie przez przedsiębiorstwo, co najmniej zysku normalnego oznacza, że spełnia ono próg rentowności i może funkcjonować, gdyż spełnia minimum wymaganej efektywności. Osiągnięcie przez przedsiębiorstwo zysku niższego niż zysk normalny oznacza, że nie spełnia ono

<sup>19</sup> *Ibidem*.

<sup>20</sup> C. Kochalski, *Koszty w przedsiębiorstwie zarządzanym przez wartość. Ujęcie modelowe*, Praca habilitacyjna 29, Poznań 2006, s. 98.

progu rentowności i powinno podjąć proces restrukturyzacji, a w przypadku braku efektów tego procesu powinno zlikwidować działalność. Z tego wynika, że zysk normalny jest kategorią teoretyczną, ustalaną po to, aby określić, czy przedsiębiorstwo osiąga próg rentowności i czy nie marnotrawi zainwestowanego kapitału. Ponieważ zmieniają się uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne procesów gospodarowania, a w ślad za tym i koszt alternatywny kapitału oraz koszt pracy właściciela kapitału, zysk normalny powinno się ustalać przy uwzględnieniu aktualnych uwarunkowań, a w przypadku podejmowania decyzji strategicznych dotyczących przyszłych okresów, decyzja powinna być podejmowana przy uwzględnieniu odpowiednich prognoz.

W przeciwieństwie do zysku normalnego będącego kategorią teoretyczną, zysk księgowy (ang. BP – *Book Profit*) jest zyskiem rzeczywiście osiągniętym przez przedsiębiorstwo w odpowiednim okresie rozrachunkowym. Stanowi on różnicę między przychodem uzyskanym ze sprzedaży wyrobów a kosztem księgowym (BC – ang. *Book Cost*), co oznacza, że zysk brutto (przed opodatkowaniem) ustalony na jednostkę wyrobu stanowi różnicę między ceną sprzedaży wyrobu a kosztem księgowym jego wytworzenia. Przeciwnieństwem zysku księgowego jest strata bilansowa. Porównując poziom zysku księgowego z poziomem zysku normalnego, czyli zyskiem, jaki przedsiębiorstwo, co najmniej powinno osiągnąć ustala się, czy przedsiębiorstwo osiąga próg rentowności, czy marnotrawi kapitał.

Zysk ekonomiczny (ETP – ang. *Economic Total Profit*, lub TP – ang. *Total Profit*), nazywany w polskiej literaturze ekonomicznej zyskiem nadzwyczajnym, a w przypadku istnienia na rynku pełnego monopolu zyskiem monopolowym, stanowi różnicę między całkowitym przychodem ze sprzedaży a całkowitym ekonomicznym kosztem przedsiębiorstwa prywatnego (TC – *total cost*). Zysk ekonomiczny przypadający na jednostkę wyrobu jest różnicą między ceną sprzedaży wyrobu a kosztem ekonomicznym przypadającym na jednostkę wyrobu.

Wraz z rozwojem rachunkowości zarządczej, a w szczególności wprowadzaniem tzw. *Value Based Management*, co w źle brzmiącym i niejasnym tłumaczeniu polskim jest nazywane zarządzaniem przez wartość, „Uznano za słuszne, aby do podstawowych mierników służących ocenie wyników działalności przedsiębiorstwa zaliczyć zysk ekonomiczny”<sup>21</sup>.

Kategorią dodatkową wykorzystywaną w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr są koszty utraconych korzyści.

### 10.3. Koszty utraconych korzyści producentów dóbr

Koszty utraconych korzyści pojawiają się wyłącznie w okolicznościach, kiedy istnieją przynajmniej dwa warianty wykorzystania zasobów i występuje deficyt zasobów produkcyjnych w przedsiębiorstwie. Według J. Turyny i B. Pułaskiej-Turyny kosztem utraconych korzyści określa się kwotę pieniędzy, którą przedsiębiorstwo musiałoby utracić na skutek zaniechania w przyszłości jednego rodzaju

<sup>21</sup> *Ibidem*, s. 157.

działania na rzecz innego<sup>22</sup>. Analogicznie jak J. Turyna i B. Pułaska-Turyna określają treść ekonomiczną kosztu utraconych korzyści inni autorzy. Przykładem tego jest chociażby następująca definicja C. Drurego, według której „Koszt utraconych korzyści to koszt stanowiący miarę korzyści, które zostały utracone lub, których trzeba było się wyrzec, kiedy wybór jednej możliwości działania wymagał rezygnacji z innych.”<sup>23</sup>. Autor (patrz przypis nr 19) objaśnił koszt utraconych korzyści na przykładzie, z którego wynika, że, jeżeli firma podpisze dodatkowy kontrakt, to straci przychód wartości 200 funtów z powodu zmniejszenia produkcji wyrobu A, gdyż wyrób A, tak jak wyroby z nowego kontraktu, jest produkowany na tej samej maszynie, której zdolności produkcyjne są już całkowicie wykorzystane przy produkcji wyrobu A. Kwota 200 funtów stanowi koszt utraconych korzyści w wyniku podpisania dodatkowego kontraktu i powinna być traktowana jako część kosztu w trakcie negocjacji warunków kontraktu. Jeżeli wartość kontraktu pokryłaby i te dodatkowe koszty utraconych korzyści, wynoszące 200 funtów, firma powinna podpisać kontrakt.

Z tego wynika, że koszty utraconych korzyści dotyczą tylko tych czynników produkcji, których wielkość w przedsiębiorstwie jest niewystarczająca w stosunku do oczekiwań.

Oprócz scharakteryzowanych powyżej ujęć kosztów, wykorzystywanych w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr, tworzone są klasyfikacje kosztów z punktu widzenia ich kontroli, czyli biorąc pod uwagę ośrodki (obszary) odpowiedzialności – definiowane jako działy firmy, których kierownicy ponoszą indywidualną odpowiedzialność za funkcjonowanie tych działów.

#### 10.4. Koszty kontrolowane i niekontrolowane

W celu umożliwienia prowadzenia kontroli kosztów, wprowadzono rozliczanie ich na ośrodki odpowiedzialności, wyróżniając koszty kontrolowane i niekontrolowane, w zależności, czy możliwa jest ich kontrola przez kierownika utworzonego ośrodka odpowiedzialności.

Z tego wynika, że „Koszty kontrolowane mogą być definiowane jako koszty, które są zależne od kierownika danego podmiotu. Znajdują się one w zakresie jego odpowiedzialności. Jeżeli ten warunek nie jest spełniony, koszty powinny być sklasyfikowane jako koszty niekontrolowane przez kierownika ośrodka odpowiedzialności”<sup>24</sup>.

Koszty kontrolowane i niekontrolowane, jak to pokazuje ich treść ekonomiczna, są przykładem mikroekonomicznych ujęć kosztów, tworzonych dla podejmowania decyzji na niższych szczeblach zarządzania procesami wytwarzania dóbr.

<sup>22</sup> J. Turyna, B. Pułaska-Turyna, *op. cit.*, s. 28.

<sup>23</sup> C. Drury, *op. cit.*, s. 50.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 53.

## 10.5. Podsumowanie teorii kosztów ujętych jako kategoria rachunku ekonomicznego

Z powyższej analizy kosztów wykorzystywanych w charakterze parametrów rachunku ekonomicznego wynika, że występują istotne rozbieżności między treścią ekonomiczną poszczególnych składników kosztów i metodyką ich ustalania. Te rozbieżności wynikają przede wszystkim z nieodróżniania przez badaczy, w tym głównie uprawiających rachunkowość zarządczą i controlling:

- 1) kosztu jako miernika poniesionych nakładów na odpowiednie procesy od kosztu jako czynnika rozstrzygającego o wyborze w różnych obszarach decyzji ekonomicznych,
- 2) charakteru i istoty powiązań między kategoriami ekonomicznymi opisującymi procesy gospodarowania oraz zachodzącymi transformacjami między kategoriami: wydatek, nakład, koszt księgowy, zysk i strata.

Mimo występowania tych rozbieżności, współcześni polscy ekonomiści w prowadzonych badaniach nie biorą pod uwagę problemu rzetelnej księgowości jako podstawy rzetelnego rozrachunku gospodarczego i rachunku ekonomicznego i ograniczają się do zagadnień wchodzących w zakres, obecnie modnej w Polsce, rachunkowości zarządczej i controllingu.

Przyczyn nie podejmowania badań dotyczących prowadzenia rzetelnej, a nie kreatywnej rachunkowości, jest wiele. Nie można tu pomijać faktu, że rachunkowość zarządczą często uprawiają badacze mający słabe podstawy z teorii ekonomii i rachunkowości, rozumianej jako rzetelna księgowość, tzn. opisująca przebieg i ekonomiczne skutki danego procesu przy pomocy kategorii ekonomicznych, podlegających w procesach wytwarzania dóbr odpowiednim, do przebiegu tych procesów, transformacjom. Między innymi powoduje to, że twórcy różnych nowych rodzajów i ujęć kosztów nie zadbali o czystość kodu językowego dyscypliny. Potraktowali rachunkowość zarządczą i controlling nie jako dyscypliny mające swoje źródła w analizie ekonomicznej i rachunku ekonomicznym, które były w Polsce od dawna uprawiane, ale jako dyscypliny całkowicie nowe. Ponadto tworząc na potrzeby tych dyscyplin rodzaje kosztów i ich definicje, a właściwie przenosząc je (w dodatku nie zawsze wiernie) z literatury angielskiej zignorowali dorobek teorii ekonomii w tym zakresie, a tym samym wyalienowali te nowe dyscypliny z nauk ekonomicznych, wyznaczając im inne niż rzetelna księgowość i analiza ekonomiczna cele. Wynika to m.in. z następującej definicji rachunkowości zarządczej: „Celem rachunkowości zarządczej jest dostarczenie informacji odpowiadających specjalnym potrzebom formułowanym przez menedżerów wszystkich poziomów zarządzania wyróżnionych w podmiocie gospodarczym i pracowników (lub zespołów) decydujących o przyszłości oraz pomiar dokonań, wykorzystywanych do szacowania i oceny realizacji celu podmiotu, a także motywowania pracowników. Jej orientacja zmienia się wraz ze zmianami zachodzącymi w procesach zarządzania pod wpływem dynamicznego otoczenia”<sup>25</sup>. W tej definicji nie ma zapisu, że chodzi o rzetelne informacje pozwalające na podjęcie miarodajnych decyzji.

<sup>25</sup> *Rachunek kosztów, op. cit.*, s. 68.

# Podejmowanie decyzji przez prywatnego producenta dóbr w warunkach konkurencji doskonałej

---

Konkurencja doskonała i pełny monopol są skrajnymi rodzajami struktur rynkowych, gdyż większość rynków znajduje się między tymi dwoma biegunami. Rynek konkurencji doskonałej, czyli rynek, który w pełni reguluje się sam (przy pomocy tkwiących w nim mechanizmów), występuje tylko w podręcznikach ekonomii. W gałęzi doskonale konkurencyjnej każde przedsiębiorstwo musi uwzględnić poziomą krzywą popytu na swoje wyroby, co powoduje, że może ono sprzedawać dowolną ilość wytworzonego produktu – po ustalonej przez rynek cenie.

### 11.1. Cechy charakterystyczne rynku konkurencji doskonałej

Rynek doskonale konkurencyjny charakteryzuje się następującymi właściwościami:

- 1) liczba sprzedawców i nabywców, zawierających między sobą transakcje, jest tak duża oraz siła ekonomiczna każdego z nich, w porównaniu z rozmiarami danego rynku, jest tak znikoma, że żaden z nich nie ma wpływu na cenę. Uczestnicy rynku traktują ceny jako zmienne niezależne, a więc są cenobiorcami;
- 2) każdy producent funkcjonujący w tej samej gałęzi wytwarza i dostarcza na rynek identyczny wyrób. Nabywcy jest obojętne, od którego producenta kupuje dany towar. Uzasadnia to rozpatrywanie gałęzi jako całości. Gałąź jest tu rozumiana jako zbiór przedsiębiorstw wytwarzających ten sam produkt;
- 3) istnieje swoboda wejścia i wyjścia z rynku (*free entry, free exit*), co oznacza, że: nie ma żadnych ograniczeń, aby produkcję danego towaru podejmowali dowolni przedsiębiorcy i sprzedawali go na danym rynku oraz, że istniejące przedsiębiorstwa nie ulegają pokusie zмовy;
- 4) występuje bierna rola rządu, tzn. nie zakłóca on samoczynnych procesów rynkowych;
- 5) istnieje doskonała podzielność produktu, który może być dostarczany na rynek i kupowany w dowolnie małych ilościach;

- 6) występuje doskonała podzielność i doskonała mobilność czynników produkcji, tzn. mogą być nabywane i stosowane w dowolnie małych ilościach oraz mogą być bez żadnych ograniczeń przenoszone z jednej gałęzi gospodarki do innej;
- 7) rynek jest doskonale przejrzysty, tzn. wszyscy uczestnicy mają swobodny dostęp do wszelkich informacji dotyczących sytuacji rynkowej. Informacje te są darmowe i płyną z rynku;
- 8) ponieważ każdy producent dąży do maksymalizacji zysku i jest cenobiorcą, w warunkach konkurencji doskonałej producentowi pozostaje wybór ilości wytwarzanego produktu (włączając w to decyzje o zaniechaniu produkcji) oraz wytworzenie go po możliwie najniższym koszcie i dlatego, w tym modelu rynku, producenci dóbr konkurują między sobą przy pomocy kosztów wytwarzania.

Taki model rynku w rzeczywistości gospodarczej nie występuje i wobec tego uznaje się go za model teoretyczny. Analizę decyzji producenta, co do ilości wytwarzanego produktu, w tej formie rynku (konkurencji doskonałej) prowadzi się dla krótkiego i długiego okresu czasu.

## 11.2. Zasady podejmowania decyzji produkcyjnych przez przedsiębiorstwo prywatne działające w warunkach konkurencji doskonałej

Ponieważ przedsiębiorstwo działające w warunkach konkurencji doskonałej jest cenobiorcą to jego przychód ze sprzedaży każdej jednostki produktu jest równy cenie rynkowej, a  $MR = P$  i w efekcie krzywa kosztu krańcowego jest jego krzywą podaży.

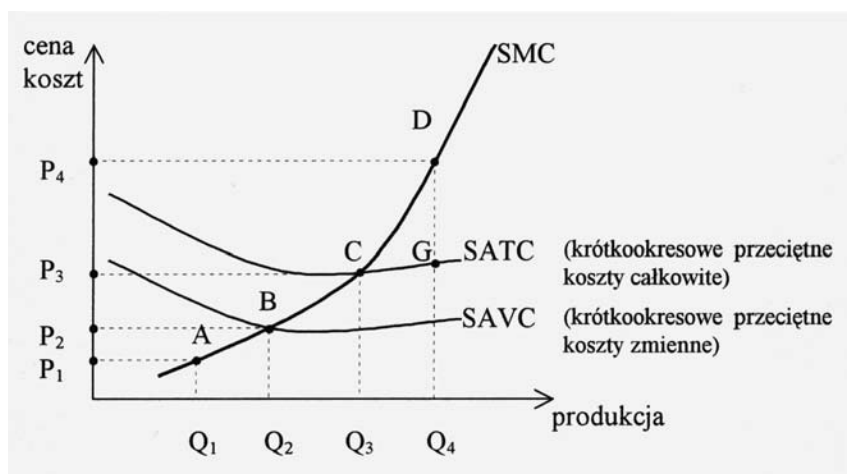
Z tego wynika, że warunek krańcowy, wyznaczający optymalną wielkość produkcji w krótkim okresie czasu producenta dóbr funkcjonującego w warunkach konkurencji doskonałej, można zapisać następująco:  $SMC$  (krótkookresowy koszt krańcowy) =  $SMR$  (utarg krańcowy) =  $P$  (rynkowa cena sprzedaży wytworzonych przez przedsiębiorstwo wyrobów).

Z przedstawionych ogólnych zasad podejmowania decyzji wiadomo, że przedsiębiorstwo powinno być zamknięte natychmiast wtedy, kiedy cena rynkowa, po której może sprzedać swoje wyroby nie pokrywa nawet krótkookresowych kosztów zmiennych wytworzenia ich.

### 11.2.1. Krzywa krótkookresowej podaży przedsiębiorstwa prywatnego wytwarzającego dobra rynkowe w warunkach konkurencji doskonałej

Krzywa ilustrująca wielkość produkcji, którą przedsiębiorstwo chce wytwarzać po danych cenach rynkowych, jest **krzywą podaży przedsiębiorstwa**. Tą krzywą krótkookresowej podaży jest krzywa krótkookresowych kosztów marginalnych ( $SMC$ ), powyżej punktu, w którym krzywa  $SMC$  przechodzi przez najniższy punkt krzywej krótkookresowych przeciętnych kosztów zmiennych ( $SAVC$ ), co obrazuje rysunek nr 25.

Wykres 25. Krótkookresowe decyzje przedsiębiorstwa prywatnego w warunkach doskonałej konkurencji



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, Warszawa 2003, s. 237.

Należy pamiętać, że koszty stanowiące podstawę decyzji producenta dóbr są kosztami ekonomicznymi, czyli SATC są to krótkookresowe koszty ekonomiczne przypadające na jednostkę wytworzonego i sprzedanego przez producenta wyrobu (w skrócie można je nazwać krótkookresowymi przeciętnymi kosztami całkowitymi).

Punkt przecięcia się krzywej krótkookresowych kosztów marginalnych (SMC) z krzywą krótkookresowych przeciętnych kosztów zmiennych (SAVC) nazywany jest punktem likwidacji przedsiębiorstwa, a cena sprzedaży wyrobów równa kosztom SAVC jest nazywana ceną zamknięcia, gdyż gdyby przedsiębiorstwo sprzedało swoje wyroby po tej cenie poniosłoby straty.

Cena rynkowa wyższa od krótkookresowych przeciętnych kosztów ekonomicznych (tzn.  $P > SATC$ ), zapewnia przedsiębiorstwu w krótkim okresie czasu zysk ekonomiczny, nazywany też zyskiem nadzwyczajnym. Natomiast przy cenie rynkowej równej kosztom SATC (tzn.  $P = SATC$ ), przedsiębiorstwo pokrywa koszty księgowe wytworzenia wyrobów i osiąga zysk normalny (to znaczy zysk równy kosztom alternatywnym kapitału i kosztom pracy właściciela kapitału).

Te same ogólne zasady podejmowania decyzji przez producenta dóbr obowiązują przy wyborze krzywej długookresowej podaży przedsiębiorstwa, wytwarzającego dobra rynkowe w warunkach konkurencji doskonałej.

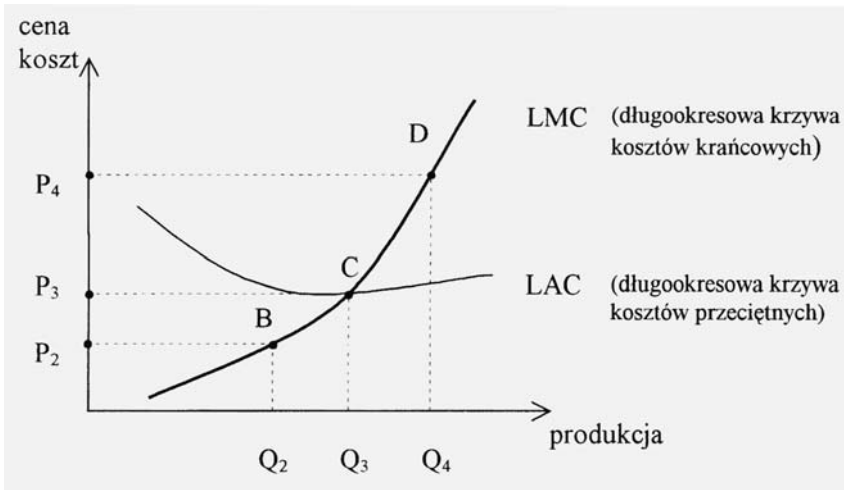
### 11.2.2. Krzywa długookresowej podaży przedsiębiorstwa prywatnego wytwarzającego dobra rynkowe w warunkach konkurencji doskonałej

Ponieważ w długim okresie przedsiębiorstwo może swobodnie kształtować nakłady wszystkich czynników produkcji, krzywa długookresowych kosztów krań-

cowych (LMC) jest bardziej spłaszczona niż krzywa krótkookresowych kosztów krańcowych (SMC).

Krzywą długookresowej podaży producenta dóbr funkcjonującego w warunkach konkurencji doskonałej przedstawia poniższy wykres.

Wykres 26. Krzywa długookresowej podaży przedsiębiorstwa prywatnego w warunkach konkurencji doskonałej



Źródło: opracowanie własne.

Z wykresu nr 26 wynika, że krzywa długookresowej podaży jest to część krzywej położonej na prawo od punktu C, który odpowiada cenie  $P_3$  równej kosztom LAC, tzn. długookresowym przeciętnym kosztom ekonomicznym, czyli kosztom ekonomicznym przypadającym na jednostkę wytworzonego przez przedsiębiorstwo i sprzedanego wyrobu. Koszty LAC można też zapisać jako LATC. Jak to pokazano na rysunku, przy każdej cenie niższej od  $P_3$  przedsiębiorstwo nie jest w stanie znaleźć takiego poziomu produkcji, przy którym cena pokrywałaby długookresowe przeciętne koszty ekonomiczne (oznaczone jako LAC). Przy cenie  $P_3$ , odpowiadającej najniższemu punktowi na krzywej LAC, przedsiębiorstwo wytwarza produkcję  $Q_3$  i osiąga próg rentowności (*break even point* – BEP). Z tego wynika, że cena  $P_3$  jest tą minimalną ceną, która jest niezbędna do zatrzymania przedsiębiorstwa w gałęzi, gdyż przy cenie  $P_3$  osiąga ono zysk normalny. Każda cena rynkowa niższa od  $P_3$  w długim okresie czasu skłoni przedsiębiorstwo do wyjścia z gałęzi. Przy cenie wyższej od  $P_3$ , na przykład =  $P_4$ , przedsiębiorstwo może ustalić poziom produkcji =  $Q_4$ , który pozwoli osiągnąć nadzwyczajne zyski (jak to pokazano na rysunku powyżej).

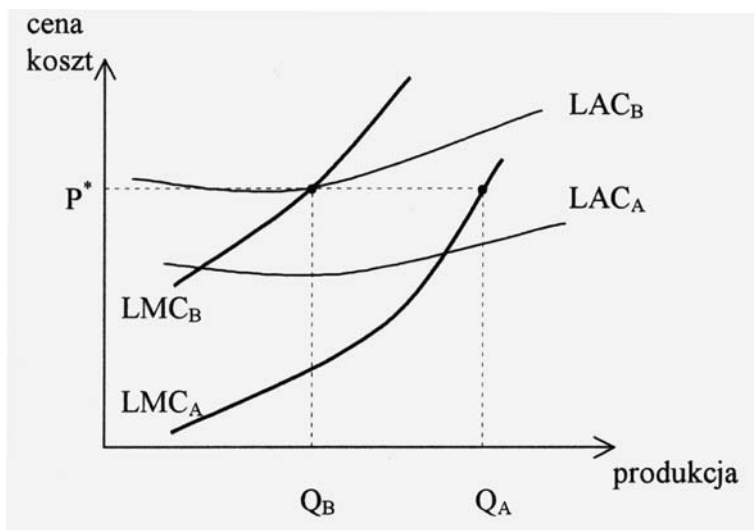
Z dotychczasowych ustaleń wynika, że krzywa podaży przedsiębiorstwa wolnokonkurencyjnego w krótkim i długim okresie czasu jest częścią krzywej kosztu krańcowego powyżej punktu, w którym jest celowe zaprzestanie produkcji.

### 11.2.3. Krzywa podaży gałęzi rynku konkurencji doskonałej

Aby otrzymać krzywą podaży gałęzi postępujemy podobnie jak w przypadku, gdy budowano krzywą popytu rynkowego (wtedy sumowano indywidualne krzywe popytu), to znaczy chcąc otrzymać krzywą podaży gałęzi, dodajemy krzywe podaży przedsiębiorstw wytwarzających wyroby w tej gałęzi. Z tego wynika, że **krzywa podaży gałęzi** jest sumą zagregowanych poziomo krzywych podaży poszczególnych przedsiębiorstw. W długim okresie jest ona bardziej spłaszczona, bo każde przedsiębiorstwo może dostosować, w pełni, zasoby wszystkich czynników produkcji. Poza tym ilość przedsiębiorstw w gałęzi może się zmieniać. W skrajnym przypadku, kiedy wszyscy działający i potencjalni producenci mają takie same koszty, krzywa długookresowej podaży gałęzi jest pozioma i przebiega przy cenie odpowiadającej najniższemu położonemu punktowi na krzywej LAC każdego przedsiębiorstwa.

Wzrost popytu przy niezmienionej wielkości produkcji prowadzi do podwyżki cen. Wynikające stąd zyski nadzwyczajne przyciągają do gałęzi nowe przedsiębiorstwa. Skutkiem tego, w długim okresie produkcja nadal wzrasta, cena rynkowa spada i w stanie równowagi długookresowej **przedsiębiorstwo krańcowe** osiąga jedynie zysk normalny i nie zachodzą dalsze zmiany liczby przedsiębiorstw w gałęzi. Tę sytuację pokazuje poniższy wykres.

Wykres 27. Przedsiębiorstwo krańcowe w gałęzi



Źródło: opracowanie własne.

Z wykresu nr 27 wynika, że w długim okresie przedsiębiorstwo krańcowe w gałęzi nie może mieć ani strat ani zysków nadzwyczajnych (ekonomicznych), a wyłącznie zysk normalny. Wobec tego przy cenie sprzedaży wyrobów =  $P^*$ , jak

to pokazano na wykresie (powyżej), przedsiębiorstwo B jest przedsiębiorstwem krańcowym w gałęzi, to znaczy producentem o najwyższych kosztach ekonomicznych przypadających na jednostkę wyrobu (LAC), który może pozostać w gałęzi w długim okresie, gdyż cena rynkowa, jaką uzyskuje za swoje wyroby jest równa jego długookresowym przeciętnym ekonomicznym kosztom ( $P = LAC$ ).

Jeżeli koszty transportu są niewielkie i nie występują bariery w handlu międzynarodowym, rynki tego samego dobra w warunkach konkurencji doskonałej są w różnych krajach ściśle ze sobą powiązane. Na wolnokonkurencyjnym rynku światowym każdy traktuje cenę światową towaru jako daną. Braki podaży lub popytu w kraju są likwidowane przez import i eksport. Handel zagraniczny przenosi wstrząsy zewnętrzne na gospodarkę krajową, ale również działa jako amortyzator wstrząsów wewnętrznych.

Podsumowując analizę dotyczącą zachowań producentów w warunkach konkurencji doskonałej, wypada dodać, że w doskonałej konkurencji cena rynkowa w długim okresie jest równa przeciętnemu kosztowi ekonomicznemu (LAC) firm reprezentatywnych i jest to cena, którą są skłonni zaakceptować nabywcy. Nabywcy akceptując tę cenę, akceptują równocześnie koszt ekonomiczny danego towaru.

W długim okresie przedsiębiorstwo o malejących kosztach długookresowych im bardziej będzie rozrastać się, tym większe będą jego zyski. Potencjalni konkurenci nie mają wtedy szans na wejście do tej branży i rywalizowanie z przedsiębiorstwem o malejących kosztach. Skutkiem tego, przedsiębiorstwo o malejących kosztach długookresowych może uzyskać wyłączość, czyli **naturalny monopol** w danej branży (*natural monopoly*). Powstanie naturalnego monopolu oznacza kres konkurencji (w tej branży).

Ponieważ w warunkach doskonałej konkurencji rywalizacja za pomocą ceny i właściwości produktu nie występuje, dlatego też przedsiębiorstwa w gałęziach konkurencyjnych starają się o jak najniższe, w porównaniu z konkurentami, koszty wytwarzania wyrobów. W warunkach doskonałej konkurencji ceny będą ulegały stopniowemu obniżeniu i ten proces będzie trwał do momentu, w którym znikną zyski ekonomiczne (nadzwyczajne) i osiągnięty zostanie poziom równowagi. **Ceną minimalną**, niezbędną do utrzymania się przedsiębiorstwa w danej gałęzi, jest cena wyznaczona w punkcie przecięcia się długookresowej krzywej kosztów marginalnych z długookresową krzywą przeciętnych kosztów ekonomicznych. Jest to cena długookresowej równowagi i równocześnie cena wejścia przedsiębiorstwa do gałęzi lub wyjścia z określonej gałęzi. Odchylenie się ceny sprzedaży w dół lub w górę od ceny długookresowej równowagi uruchamia, w warunkach doskonałej konkurencji, mechanizm zmniejszania lub zwiększania podaży produkcji, która ponownie sprowadza cenę rynkową do jej poziomu równowagi, przy zerowym zysku ekonomicznym i pełnym pokryciu kosztów ekonomicznych, zawierających koszt alternatywnego zastosowania kapitału i pracy właściciela. W wyniku swobody przepływu kapitału i tendencji do rozszerzania produkcji, w przedsiębiorstwach o najniższych kosztach wytwarzania nastąpi obniżanie ceny i eliminowanie krańcowych przedsiębiorstw (tzn. posiadających

ekonomiczne koszty przeciętne wyrobów wyższe od ich cen rynkowych). W długim okresie możliwości obniżki kosztów poszczególnych przedsiębiorstw zależą od postępu technicznego i związanego z tym wzrostu skali produkcji. Te czynniki nie zostały jednak uwzględnione przez A. Marshalla w przedstawionej analizie długookresowej równowagi przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa osiągające w długim okresie czasu zero zysku ekonomicznego dysponują jedynie wynagrodzeniem za użytkowanie kapitału własnego. Dlatego w branżach działających na rynkach zbliżonych do doskonałej konkurencji może wystąpić stagnacja. Szansę dla branż doskonale konkurencyjnych stanowi długookresowy wzrost popytu. Jednak popyt na niektóre produkty rośnie wolniej niż dochody ludności.

### 11.3. Podsumowanie rynku konkurencji doskonałej

Wyniki badań dotyczących funkcjonowania podmiotów w warunkach rynku konkurencji doskonałej pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

- 1) krzywa popytu rynkowego jest zagregowaną krzywą popytu poszczególnych konsumentów,
- 2) krzywa podaży rynkowej jest zagregowaną krzywą podaży poszczególnych producentów,
- 3) cenę równowagi na rynku danego dobra wyznacza punkt przecięcia krzywej popytu i krzywej podaży. W punkcie tym marginalna użyteczność konsumpcji jest równa marginalnemu kosztowi wytworzenia danego towaru. Wielkości te są jednocześnie równe cenie rynkowej. Dopóki w sytuacji rynkowej nie nastąpią jakieś zmiany, dopóty na danym rynku występuje równowaga. Jeżeli na wszystkich rynkach ukształtuje się taki stan równowagi, to mówi się, że gospodarka znajduje się w stanie ogólnej równowagi rynkowej (*general market equilibrium*),
- 4) w praktyce tylko niektóre rynki można uznać za doskonale konkurencyjne, i to w dodatku w węższym znaczeniu, niż przedstawiono w dotychczasowej analizie. Obecnie na wielu rynkach nie występuje konkurencja lub istnieje tylko konkurencja niedoskonała.
- 5) model rynku konkurencji doskonałej jest uważany za model idealny. Jest on dogodny wyłącznie jako punkt wyjścia do dalszej analizy gospodarki rynkowej. W praktyce nie są spełnione warunki konkurencji doskonałej i poszukuje się rozwiązań suboptymalnych, tzw. *second-best*.

Dalsza analiza musi się wiązać z uchylaniem założeń tego idealnego modelu rynku, jakim jest konkurencja doskonała, oraz badaniem rynków w warunkach pełnego monopolu i w konkurencji niedoskonałej.

# Podjęmowanie decyzji przez producentów dóbr z pozycji pełnego monopolisty

---

Czysty monopol (pełny monopol), podobnie jak już scharakteryzowana konkurencja doskonała, stanowi skrajny rodzaj struktury rynku, gdyż w rzeczywistości większość rynków znajduje się gdzieś między tymi dwoma biegunami.

**Monopol** w szerokim znaczeniu oznacza wyłączność osoby, lub grupy osób, w jakimś zakresie działalności. Tak zwany czysty monopol (*pure monopoly*) jest formą rynku, posiadającą następujące właściwości:

- 1) na rynku danego dobra znajduje się tylko jeden nabywca lub tylko jeden sprzedawca (producent). W przypadku występowania tylko jednego nabywcy mamy do czynienia z **monopolem popytu** (tzw. **monopsonem**), a w przypadku drugim, mówi się o monopolu sprzedaży. Jeżeli po obu stronach rynku znajduje się tylko po jednym uczestniku, to taki monopol jest określany jako **bilateralny** (dwustronny),
- 2) monopolista nie ma żadnych preferencji, komu sprzedać produkt, gdyż jest wielu nabywców jego produkcji, a monopsonista nie ma żadnych preferencji, od kogo kupić dany towar. W takiej sytuacji mamy do czynienia z **monopolem niedyskryminującym**,
3. nabywcy i sprzedawcy dysponują pełną informacją o rynku, tzn. o cenach, wielkości popytu i podaży, a więc rynek jest w pełni przejrzysty,
- 4) w warunkach czystego monopolu nie istnieje konkurencja,
- 5) monopolista jest cenodawcą (cenotwórcą – *price maker*).

Występowanie na rynku tylko jednego producenta, lub tylko jednego nabywcy, ma różnorodne przyczyny, a mianowicie:

- wyłączność własności na określone surowce,
- posiadanie patentu na dany produkt, który jest chroniony prawnie, co uniemożliwia innym producentom jego kopiowanie,
- wyłączność na sprzedaż danego produktu w pewnym rejonie (posiadanie koncesji),
- posiadanie prawa do marki produktu (nazwy firmowej),
- prowadzenie produkcji na wielką skalę, która uniemożliwia innym producentom wejście do branży przy danej pojemności rynku,
- porozumienia producentów powodujące, że działają oni jak jedna firma,

- polityka protekcyjna państwa, chroniąca krajowego producenta przed wejściem zagranicznych producentów na rynek,
- tworzenie sytuacji monopolistycznych przez państwo w celach fiskalnych (monopoli państwowych. Niektóre istniejące obecnie monopole, to gałęzie znacjonalizowane).

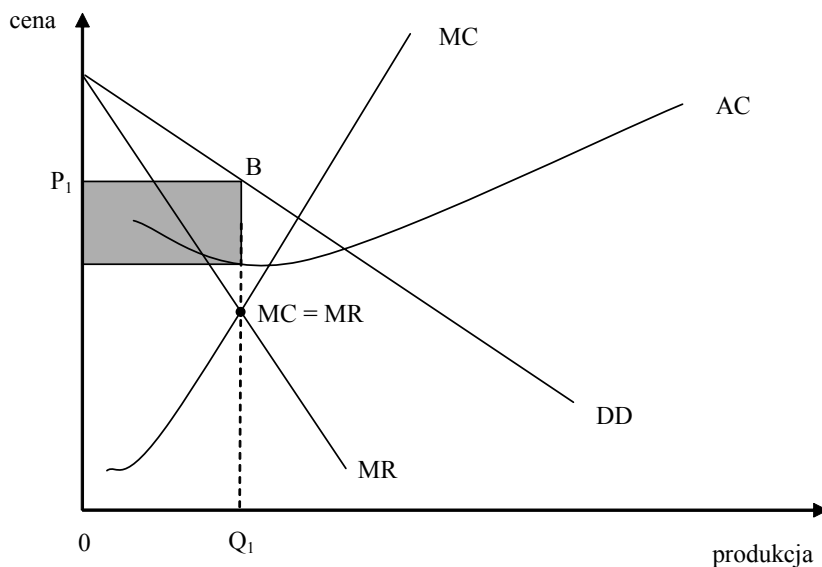
Istnienie w obecnych uwarunkowaniach gospodarki rynkowej czystego monopolu, bez długotrwałej ochrony państwa, jest mało prawdopodobne. W długim okresie czysty monopol, nie chroniony przez państwo, przekształca się w jedną z wielu form rynku, na którym występuje konkurencja niedoskonała.

Z podanych cech pełnego monopolu wynika, że aby zostać uznanym za monopolistę, nie wystarczy być jedynym dostawcą określonych wyrobów, ale trzeba również nie obawiać się wejścia konkurentów. Kiedy producent uwzględni realne zagrożenia wejściem nowych przedsiębiorstw, nie jest już pełnym monopolistą.

Ustalając wielkość podaży, maksymalizujący zysk monopolista kieruje się następującą zasadą: wybiera taką wielkość produkcji, przy której  $MC = MR$  (koszt marginalny równy jest utargowi marginalnemu). Nie ma on krzywej podaży, która jednoznacznie określałaby wielkość produkcji przy każdej cenie.

Stosunek cen i utargu marginalnego zależy od położenia krzywej popytu. Zysk na jednostce wyznacza różnica między ceną a przeciętnymi kosztami ekonomicznymi (ATC, można je też oznaczyć AC) przy produkcji równej  $Q_1$ , co obrazuje wykres nr 28.

Rysunek 28. Równowaga monopolu



Z wykresu pokazującego decyzje pełnego monopolisty wynika, że nie ma on krzywej podaży, mimo że podejmuje decyzje o ilości dobra oferowanej na rynku. W związku z tym pojawia się pytanie, co się stało z krzywą podaży? Odpowiadając na nie wypada przypomnieć, że krzywa podaży informuje, jaką ilość dobra przedsiębiorstwo chce zaoferować na sprzedaż przy poszczególnych cenach. Takie podejście ma sens wtedy, kiedy analizujemy przedsiębiorstwa konkurujące na rynku, które są cenobiorcami. Ponieważ pełny monopolista jest cenodawcą (*price setter*), tzn. on ustala cenę w momencie, w którym podejmuje decyzję o oferowanej na sprzedaż ilości dobra, więc nie ma sensu pytać, jaką ilość dobra takie przedsiębiorstwo wyprodukowałoby przy różnych cenach. Natomiast dla pełnego monopolisty jest istotna krzywa popytu, gdyż w rzeczywistości decyzji monopolisty o tym, ile zaoferować, nie da się oddzielić od jego krzywej popytu. Jej kształt (tzn. kształt krzywej popytu) rozstrzyga o kształcie krzywej utargu krańcowego, która z kolei wyznacza wartość produkcji umożliwiającą monopolistcie zmaksymalizowanie zysku.

Na rynku doskonałej konkurencji jest odwrotnie niż w pełnym monopolu, tzn. analiza decyzji o wielkości podaży nie wymaga znajomości krzywej popytu.

W długim okresie monopolista, z racji, że jest cenodawcą osiąga zyski nadzwyczajne, nazywane **zyskami monopolowymi**. Podczas gdy w konkurencji doskonałej producent dóbr, będąc cenobiorcą, przyjmuje cenę równowagi daną z rynku i może osiągnąć jedynie zysk normalny, monopolista decydując się na wytwarzanie produkcji równej  $Q_1$  może zażądać za swoje wyroby najwyższą, możliwą do zaakceptowania przez rynek cenę, wiedząc, że przy tej cenie klienci nabędą wielkość produkcji równą  $Q_1$ . Jednak cena, po której może sprzedać wielkość produkcji równą  $Q_1$  zależy od przebiegu krzywej popytu DD. Zysk monopolowy na jednostce wyrobu stanowi różnicę między ceną a kosztami przeciętnymi ekonomicznymi, tzn.  $P - AC$  (można je też oznaczyć  $ATC$ ). Nadwyżka ceny nad przeciętnym kosztem ekonomicznym jest miarą siły monopolowej przedsiębiorstwa. Ceną monopolową jest cena wyznaczona przez prostopadłą, z punktu B na krzywej popytu DD, do osi Y (rys. powyżej pokazuje to).

Tam, gdzie można sensownie porównać zachowanie pełnego monopolisty i przedsiębiorstw funkcjonujących w warunkach konkurencji doskonałej, zauważa się, że monopolista wytwarza mniej i sprzedaje drożej w stosunku do przedsiębiorstw wytwarzających wyroby w warunkach konkurencji doskonałej. Jednak monopole naturalne, osiągające wielkie korzyści skali, nie mogłyby istnieć jako gałęzie wolno konkurencyjne. W warunkach pełnego monopolu producent, w przeciwieństwie do warunków konkurencji doskonałej, aktywnie wpływa na cenę i ilość wytwarzanych produktów.

Brak konkurentów w pełnym monopolu nie oznacza, że może on dowolnie przerzucać na nabywców wzrost kosztów. Jest to możliwe jedynie w sytuacji doskonale nieelastycznego popytu. Natomiast, jeżeli pojemność rynku jest ograniczona, a popyt ma zróżnicowaną elastyczność, to firma musi działać na rzecz obniżki kosztów i zwiększania pojemności rynku.

Należy pamiętać, że istnienie pełnego (czystego) monopolu w długim okresie jest mało prawdopodobne, gdyż prawa patentowe wygasają, może też być

korzystne sprzedanie ich innej firmie. Mogą również pojawić się producenci bliższych substytutów danego produktu. Dopóki pełny monopol istnieje wymiana nie może być ekwiwalentna.

Syntetycznym miernikiem siły pełnego monopolisty są rozmiary zysku monopolowego. W przypadku czystego monopolu, jak to wynikało z dotychczasowej analizy, monopolista może ustalić jedną cenę na swój produkt (nie stosując preferencji cenowych dla nabywców), zapewniającą mu wysoki zysk monopolowy na jednostce wyrobu. Jednak nie zawsze monopolisci tak postępują. Często monopolisci są w stanie zwiększyć swoje zyski, ustalając różne ceny na to samo dobro. Zjawisko to nazywa się **dyskryminacją cenową** (*price discrimination*).

## 12.1. Dyskryminacja cenowa

**Dyskryminacja cenowa** polega na różnicowaniu cen nie uzasadnionym różnicami w kosztach wytwarzania. Wyróżnia się: niedoskonałą dyskryminację cenową i doskonałą dyskryminację cenową.

**Niedoskonała dyskryminacja cenowa** polega na stosowaniu różnych cen dla wyodrębnionych grup osób, lub na różnicowaniu cen w zależności od nabytej ilości produktu. Na przykład różnicowanie cen stosując elektrownie dla odbiorców zużywających mniejsze i większe ilości energii.

Z kolei **doskonała dyskryminacja cenowa** polega na stosowaniu różnych cen za to samo dobro, zależnie od skłonności nabywcy do płacenia. Cenę wyznacza współrzędna punktu na linii popytu, wyznaczającego elastyczność cenową popytu dla danego nabywcy. Takie różnicowanie cen umożliwia zwiększenie dobrobytu ekonomicznego, ponieważ dobro trafia m.in. do tych nabywców, którzy w innym przypadku nie kupiliby tego dobra.

Dyskryminacja cenowa może mieć miejsce nie tylko w pełnym monopolu, ale i w różnych formach konkurencji niedoskonnej.

Porównując pełny monopol z gałęzią o konkurencji doskonałej na ogół zwraca się jedynie uwagę, że:

- monopol dąży do ograniczenia produkcji i podniesienia cen,
- monopol w krótkim okresie osiąga zysk monopolowy (ekonomiczny), a w długim nie musi obawiać się uszczuplenia tego zysku przez konkurentów.

Takie porównanie, jak słusznie stwierdził **J. Schumpeter (1883–1950)**, pomija zagadnienie postępu technicznego i jego wpływ na obniżkę cen, kosztów i rozszerzenie produkcji. Zdaniem J. Schumpetera monopole są bardziej innowacyjne od gałęzi, w których występuje konkurencja doskonała. Wypowiadane są też poglądy, że Schumpeter przesadził w swej argumentacji, gdyż:

- istnieje system patentowy, co gwarantuje przejściowy monopol prawny i skłania do podejmowania B+R (badań) oraz nie tworzy monopolu w długim okresie, bo patent wygasa,
- prawa patentowe skłaniają do podejmowania prac badawczo – rozwojowych, nawet w tych gałęziach, gdzie nie występuje trwały monopol,

- dane empiryczne nie ujawniają relatywnie wysokich wydatków na B+R w gałęziach zmonopolizowanych,
- tylko małe przedsiębiorstwa prowadzą niewiele badań (powyżej pewnych rozmiarów przedsiębiorstwa korelacja między jego wielkością a wydatkami na cele badawcze zanika),
- motywacja monopolistów do prowadzenia badań może być jednak silniejsza, bo zyski z innowacji nie zanikają pod wpływem konkurencji.

Współcześni ekonomiści prezentują pogląd, że wszystkie duże przedsiębiorstwa o podobnej sile kapitałowej są jednakowo zainteresowane postępowaniem technicznym, a małe przedsiębiorstwa nie stać na postęp techniczny.

## 12.2. Regulowanie zachowań monopolistów. Ochrona konkurencji

Aby zapobiec pojawieniu się siły monopolowej kraje gospodarki rynkowej wykorzystują różne środki prawne. Najwcześniej sięgnięto po nie w Stanach Zjednoczonych w końcu XIX i na początku XX wieku, tworząc przepisy pod nazwą ustawodawstwa antykartelowego lub ustawodawstwa antymonopolowego. Pierwszą i najważniejszą, z amerykańskich ustaw antykartelowych, była Ustawa Antykartelowa Shermana uchwalona przez Kongres USA w 1890 roku.

Ustawodawstwo antymonopolowe daje państwu możliwość badania proponowanych połączeń podmiotów i podejmowania działań zapobiegających nadużywaniu, przez wielkie przedsiębiorstwa, swojej siły rynkowej. Na przykład, w USA takie działania państwa w 1994 roku uniemożliwiło firmie Microsoft wykupienie firmy Intuit, a w 1984 roku zmuszono do podzielenia dużej spółki telekomunikacyjnej na osiem mniejszych<sup>1</sup>.

Wielkie przedsiębiorstwa wykorzystują swoją siłę rynkową i ograniczają konkurencję. Takie ich zachowania wynikają z obowiązku osiągnięcia przez nie tak dużego zysku dla swoich akcjonariuszy, jak to tylko jest możliwe, a nie z chęci zwiększania dobrobytu społecznego. Taką właśnie postawę korporacji, czyli postawę sprzyjającą interesowi właścicieli, dotkliwie odczuł już w 1916 roku Henry Ford, kiedy uwierzył, „że jego Ford Motor Company może być czymś więcej niż maszynką do produkowania zysków. Wierny tej zasadzie płacił pracownikom znacznie więcej niż ówczesnie przyjęte stawki i corocznie obniżał ceny samochodów modelu T. Będąc zdania, że słuszne jest osiągnięcie zysku w granicach rozsądku, w roku 1916 obniżył pierwotną cenę samochodu z 900 do 440 dolarów. Tej decyzji Forda nie zaakceptowali bracia Dodge (udziałowcy fabryki) i pozwali go do sądu, stwierdzając, że nie ma on prawa obniżyć ceny samochodu i oddawać zysków klientom, zamiast właścicielom kapitału (udziałowcom w fabryce Forda wynosił 10500 dolarów). Sąd przyznał rację Dodgeom i zgniał Forda za zapomnienie, iż korporację gospodarczą organizuje się i utrzymuje przede wszystkim w celu zapewnienia zysku udziałowcom i nie można jej prowadzić przy okazji dla korzyści udziałowców, natomiast przede wszystkim dla korzyści innych stron.

<sup>1</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 399.

Sprawa Dodge przeciwko Fordowi stanowi, po dzień dzisiejszy, wykładnię prawa o korporacjach, znaną jako zasada najlepszego interesu korporacji<sup>2</sup>.

Badania dotyczące zachowań korporacji wyraźnie pokazują, że ich społeczna odpowiedzialność istnieje jedynie w teorii, natomiast w rzeczywistości „W stosunku do społecznej odpowiedzialności korporacji wskazane jest podejście, co najmniej sceptyczne”<sup>3</sup>. Natomiast w praktyce, jak to słusznie stwierdził J. Bakan „Społeczna odpowiedzialność korporacji to oksymoron, tak samo jak związane z nią wyobrażenia, że po korporacjach można, tak jak po instytucjach państwowych, spodziewać się sprzyjania publicznemu interesowi. Korporacje mają tylko jeden obowiązek – sprzyjać interesowi własnemu i swoich właścicieli. Nie mają one możliwości, a ich kadra uprawnień, aby kierować się autentycznym poczuciem odpowiedzialności względem społeczeństwa”<sup>4</sup>.

Użyte w tym cytacie słowo oksymoron (po polsku głupi) wskazuje, że jest głupotą sądzić jakoby korporację cechowała odpowiedzialność społeczna, a nie wyłącznie interes jej właścicieli. Przyjęta przez rządy wielu krajów gospodarki rynkowej polityka neoliberalizmu, a wraz z nią, postępująca pod presją korporacyjnych nacisków i globalizacji, deregulacja zwiększa ekspansję korporacji i umożliwia im szerokie wkraczanie nawet w te dziedziny, które od połowy XX wieku do początku lat 70. XX wieku, tj. w okresie, kiedy podstawę polityk gospodarczych krajów kapitalistycznych stanowił keynesizm, były im niedostępne.

W krajach UE mimo istnienia prawa antykartelowego i polityki antykartelowej, nazywanych prawem o ochronie konkurencji i polityką ochrony konkurencji, nie wprowadzono jednolitych rozwiązań wspierających konkurencję za pomocą prawa.

Na przykład w Wielkiej Brytanii podejście do ustawodawstwa o ochronie konkurencji było zawsze pragmatyczne, a mianowicie oceniając określoną propozycję połączeń zmierza się do ustalenia, czy celem połączenia jest uniknięcie konkurencji, czy obniżenie kosztów dzięki bardziej efektywnej, wspólnej produkcji. Aby to ustalić, generalny dyrektor do spraw uczciwego handlu zgłasza sekretarzowi stanu ds. handlu i przemysłu (jest on ministrem wchodzącym w skład rządu) konkretne połączenie do zbadania przez Komisję ds. Ochrony Konkurencji (jest to niezależne ciało, w którego skład wchodzi przedstawiciele prywatnych producentów i ekonomiści akademicy). Następnie Komisja ta przekazuje swoje wnioski na temat, czy proponowane przedsięwzięcie leży, czy też nie, w interesie publicznym, co pozwala ministrowi podjąć decyzję zezwalającą na połączenie, czy też zakazanie połączenia. Sekretarz Stanu ds. Handlu i Przemysłu, jak widać, ma władzę, którą czasem wykorzystuje odrzucając zalecenia Komisji ds. Ochrony Konkurencji<sup>5</sup>. Szkoda, że takie rozwiązania nie obowiązują w Polsce i pozwala się, by jeden organ decydował o ewentualnych połączeniach polskich przedsiębiorstw.

<sup>2</sup> J. Bakan, *op. cit.*, s. 49.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 75.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 130.

<sup>5</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 421.

Brak w krajach UE jednolitych rozwiązań w zakresie prawa antykartelowego ujawniło ważny problem, jakiemu prawodawstwu – którego kraju – powinna podlegać propozycja połączenia firm pochodzących z różnych krajów? Obecnie w takich sytuacjach istnieją już kryteria umożliwiające podjęcie decyzji, czy planowane połączenie firm z więcej niż jednego państwa członkowskiego Unii podlega zgłoszeniu do Komisji Europejskiej, a nie do władz lokalnych. Tym kryterium jest wielkość całkowitych obrotów (łączących się przedsiębiorstw) na wszystkich rynkach lub na rynkach europejskich.

Inny sposób radzenia sobie przez państwo z problemem monopolu polega na regulowaniu zachowań monopolistów. Metoda ta jest popularna w przypadku monopoli naturalnych, takich jak przedsiębiorstwa użyteczności publicznej (wodociągi, sieć gazowa, elektryczność). Regulacje polegają tu najczęściej na ustalaniu przez agencje państwowe cen maksymalnych, ponieważ gdyby regulator ustalił ceny na poziomie kosztu krańcowego czy kosztu przeciętnego – wówczas monopolistom nie opłacałoby się obniżać kosztów. Stosując ceny maksymalne, regulator usiłuje skłonić monopole naturalne do zwiększenia efektywności i produktywności.

W wielu krajach, państwo zamiast regulować monopole – naturalne przejmuje je na własność (nacionalizuje), czyli staje się właścicielem przedsiębiorstw użyteczności publicznej, zajmujących się dostarczaniem usług telekomunikacyjnych, wody, elektryczności. Jednak nie we wszystkich rozwiniętych krajach gospodarki rynkowej tak jest. Spotyka się też sytuacje odwrotne, czego przykładem jest australijska branża energetyczna.

W skład australijskiego sektora energetycznego wchodził kontrolowany przez państwo dostawca o strukturze zintegrowanej pionowo i rynek był ściśle regulowany. Specjalne przepisy gwarantowały istnienie, w tym sektorze, monopolu państwa. Z biegiem czasu politycy zaczęli podważać stanowisko głoszące wyższość monopolu państwa. Skutkiem tego, w lipcu 1991 roku rząd powołał Krajową Radę ds. Sieci Energetycznej (*National Grid Management Council* – NGMC), która miała zająć się przebudową rynku energetycznego. Najważniejszymi zmianami wprowadzonymi przez NGMC polegały na:

- 1) powierzeniu odrębnym przedsiębiorstwom wytwarzania, przesyłania i dystrybucji energii elektrycznej,
- 2) prywatyzacji dostawców państwowych,
- 3) liberalizacji przepisów utrudniających wejście na rynek nowym dostawcom, a mianowicie: liberalizacja przepisów sankcjonujących długotrwałą procedurę uzyskiwania licencji, przepisów wprowadzających wysokie wymagania dotyczące kwalifikacji personelu, przepisów ustanawiających wymóg wysokości inwestycji w ciągu pierwszych trzech lat działalności i przepisów stawiających wysokie wymagania w zakresie wysokości kapitału zakładowego.

Skutki tych reform były następujące: w Nowej Południowej Walii utworzono trzy przedsiębiorstwa konkurujące ze sobą na polu wytwarzania energii elektrycznej, przeprowadzono prywatyzację przedsiębiorstwa zajmującego się przesyłaniem energii elektrycznej i podzielono sektor dystrybucji pomiędzy

sześć nowych przedsiębiorstw, a w Australii Zachodniej rząd sprzedał wszystkie elektrownie inwestorom prywatnym oraz powierzył dostarczanie wody i energii elektrycznej różnym podmiotom. Wprowadzone zmiany umożliwiły australijskim firmom wybór dostawców energii, a także spowodowały obniżkę średnich cen dostaw prądu o 25–30%<sup>6</sup>. Pozytywne efekty deregulacji w Australii bynajmniej nie upoważniają do twierdzenia, że deregulacja sektora publicznego zawsze i wszędzie przyniesie pozytywne efekty.

---

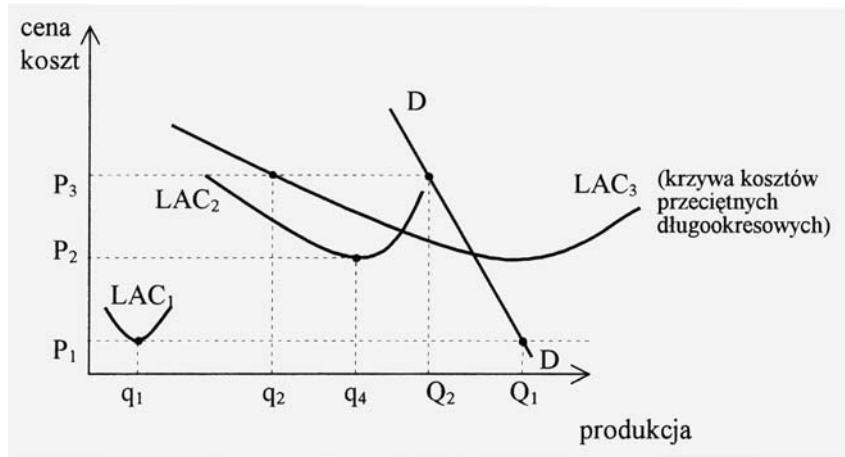
<sup>6</sup> I. Png, D. Lehman, *op. cit.*, s. 203.

## Rozdział 13

# Podejmowanie decyzji przez producentów dóbr w warunkach konkurencji niedoskonałej

We współczesnej gospodarce większość producentów dóbr funkcjonuje w warunkach konkurencji niedoskonałej. Ta struktura rynku różni się od konkurencji doskonałej w szczególności tym, że przedsiębiorstwo działające w warunkach konkurencji doskonałej ma do czynienia z poziomą krzywą popytu (gdyż jest ono biorcą cen), a przedsiębiorstwo działające w warunkach konkurencji niedoskonałej napotyka opadającą krzywą popytu na swoje produkty (tzn. popyt na jego wyroby maleje wraz ze wzrostem ceny). Popyt na wyroby pewnej gałęzi w różnych strukturach rynku obrazuje poniższy wykres.

Wykres 29. Popyt na wyroby pewnej gałęzi w różnych strukturach rynku



gdzie:

- $q_1 \dots q_4$  – minimalna efektywna skala produkcji,
- $Q_1, Q_2$  – całkowita wielkość produkcji gałęzi,
- $LAC_1, LAC_3$  – długookresowe przeciętne koszty.

Źródło: opracowanie własne.

Z wykresu wynika, że gałęziowa krzywa popytu równa jest DD. Jeżeli poszczególne przedsiębiorstwa mają krzywe kosztów ekonomicznych przeciętnych równe  $LAC_1$ , to w gałęzi wolnokonkurencyjnej minimalna efektywna skala produkcji wynosi  $q_1$ . Gałąź może utrzymać bardzo dużą liczbę przedsiębiorstw. Całkowita produkcja tych przedsiębiorstw, przy cenie  $P_1$ , wyniesie  $Q_1$ .

Przez pojęcie **minimalna efektywna skala produkcji** rozumie się wielkość produkcji, przy której krzywa długookresowych ekonomicznych kosztów przeciętnych przestaje opadać.

Jeżeli ekonomiczne koszty przeciętne kształtują się według krzywej  $LAC_3$ , to gałąź jest monopolem naturalnym. Oznacza to, że jedno przedsiębiorstwo wytwarza całą produkcję gałęzi, a żadne inne nie może wejść na rynek i osiągać zysków.

W sytuacjach pośrednich (tzn. takich, jak pokazuje krzywa  $LAC_2$ ) w długim okresie gałąź jest w stanie pomieścić kilka przedsiębiorstw. Jednak żadne z nich nie może zaspokoić całego popytu rynkowego w opłacalny dla siebie sposób. Taka gałąź jest **oligopolem**.

Czynnikiem przesądzającym o strukturze rynku jest stosunek rozmiarów rynku do minimalnej efektywnej skali produkcji przedsiębiorstwa. Kiedy krzywa popytu przesuwa się w lewo, to w gałęzi, w której poprzednio działało wiele firm, są w stanie utrzymać się tylko nieliczne, gdyż wzrost kosztów stałych zwiększający minimalną efektywną skalę produkcji spowoduje ograniczenie ilości producentów dóbr.

Im większa jest minimalna efektywna skala produkcji, w stosunku do wielkości rynku, tym mniejsza będzie liczba przedsiębiorstw w danej gałęzi. Nie chodzi tu o liczbę przedsiębiorstw w ogóle w gałęzi, ale liczbę przedsiębiorstw znaczących w gałęzi. Chcąc ją ustalić posługujemy się wskaźnikiem koncentracji firm.

**Wskaźnik koncentracji**  $N$  firm, to udział  $N$  największych przedsiębiorstw w produkcji (i sprzedaży) tej gałęzi.

### 13.1. Cechy charakterystyczne konkurencji monopolistycznej

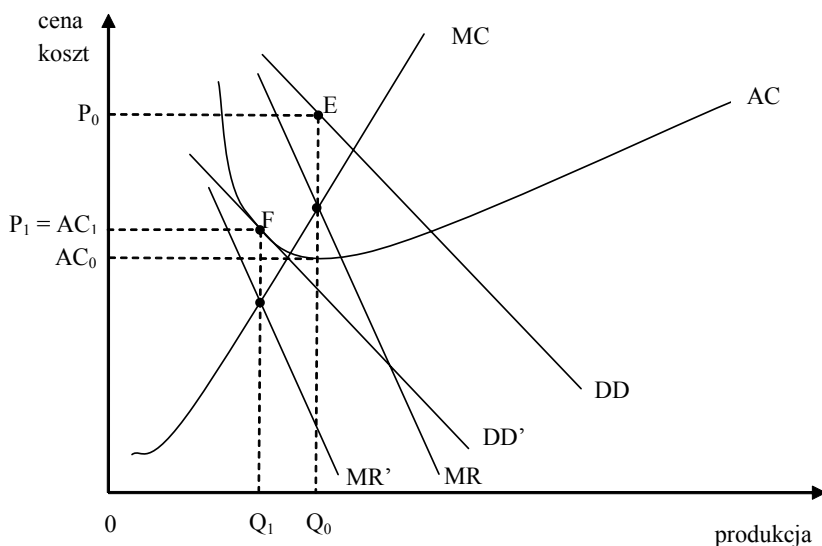
**Konkurencja monopolistyczna** (*monopolistic competition*) jest formą konkurencji niedoskonałej między wieloma uczestnikami, dążącymi do uzyskania monopolu w swoim segmencie rynku. Występuje ona po stronie podaży lub po stronie popytu. Formy rynku posiadają tu następujące cechy charakterystyczne:

1. Na rynku występuje wielu lub bardzo wielu uczestników, z których każdy dostarcza tylko niewielką część ogólnej podaży, bądź w małym stopniu partycypuje w ogólnym popycie;
2. Każde przedsiębiorstwo ma tutaj do czynienia z opadającą krzywą popytu. Każde przedsiębiorstwo, do pewnego stopnia, może wpływać na wielkość swego udziału w rynku, zmieniając stosunek własnych cen do cen konkurentów;
3. Gałęzie, w których panuje konkurencja monopolistyczna charakteryzują się różnicowaniem produktów oraz posiadają ograniczone możliwości osiągnięcia korzyści skali, co sprawia, że istnieje wielu producentów mogących w zasadzie nie uwzględniać w swoich decyzjach zależności od poszczególnych rywali;

4. Ponieważ na rynku jest wielu dostawców i nabywców, nie mogą oni zbyt łatwo zróżnicować cen, aby nie stworzyć możliwości do aktywnej konkurencji cenowej. Dlatego też konkurencja monopolistyczna jest konkurencją nie cenową (*non price competition*). Producenci konkurują poprzez różnicowanie produktów. Różnicowanie produktów, nazywane też dyferencjacją (*product differentiation*) polega na nadawaniu produktowi danej firmy specyficznych właściwości, odróżniających go od produktów innych firm w danej branży (na rynku znajdują się bliskie substytuty towarów dostarczanych przez wielu producentów). Producenci dążąc do dyferencjacji swego produktu, dostarczają informacji o jego właściwościach, aby zdobyć dla siebie pewien segment rynku. Nie posiadają jednak pełnego monopolu. Wtedy wejście do branży i na rynek jest możliwe, ale uzależnione od możliwości poniesienia kosztów wejścia, kosztów różnicowania produktu i dostarczenia o nim informacji nabywcom;
5. Ponieważ producentów jest wielu i istnieją bliskie substytuty ich produktów, to żadnemu z nich nie opłaca się różnicować cen, gdyż gdyby producent podwyższył cenę, to spora część nabywców kupowałaby towary w firmach konkurencyjnych. Popyt na ich produkty jest wysoce elastyczny. W krótkim okresie firma wyznacza ilość produkcji i cenę zgodnie z punktem Cournota, stosując warunek:  $MC = MR$  (tzn. marginalny koszt równy jest marginalnemu przychodowi). Jeżeli krzywa jego przeciętnego kosztu ekonomicznego jest położona poniżej krzywej popytu, to firma osiągnie zysk. Zyski osiąmane w długim okresie przez firmy w warunkach konkurencji monopolistycznej mogą spowodować napływ nowych firm do branży. Popyt zostanie wówczas rozłożony na większą liczbę firm. Zatem linia popytu dla pojedynczej firmy przesunie się w lewo, w dół. Popyt stanie się bardziej elastyczny, ponieważ na rynku znajdzie się większa liczba substytutów;
6. Przedsiębiorstwa działające w warunkach konkurencji monopolistycznej mają swobodę wejścia i wyjścia z gałęzi. Każde rozporządza pewną ograniczoną siłą monopolistyczną, związaną z jego specyficzną odmianą produktu. Wolne wejście na rynek w konkurencji monopolistycznej powoduje, że w długim okresie firmy osiągają równowagę przy zerowym zysku ekonomicznego, czyli w tzw. **punkcie Chamberlina**, wyznaczonym w punkcie styczności linii popytu danej firmy z długookresową krzywą przeciętnego kosztu ekonomicznego;
7. W warunkach konkurencji monopolistycznej firmy produkują mniej i sprzedają po wyższej cenie w porównaniu z konkurencją doskonałą;
8. W przypadku konkurencji monopolistycznej, równowaga długookresowa przedsiębiorstwa ustala się w punkcie styczności, tj. w miejscu, w którym krzywa popytu styka się (tylko w jednym punkcie) z krzywą AC (krzywą przeciętnych kosztów ekonomicznych) przy wielkości produkcji, dla której  $MC = MR$  (koszt marginalny równy jest utargowi marginalnemu). Wówczas nie ma dalszych wejść, ani wyjść z gałęzi.

Równowagę przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji monopolistycznej obrazuje poniższy wykres.

Wykres 30. Równowaga przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji monopolistycznej



gdzie:

MC – krzywa kosztów marginalnych,  
 AC – krzywa kosztów ekonomicznych przeciętnych,  
 DD – krzywa popytu,  
 MR – krzywa utargu marginalnego.

Źródło: opracowanie własne.

Z wykresu nr 30 wynika, że w krótkim okresie przedsiębiorstwo monopolistyczne ma do czynienia z popytem DD i ustala MC na poziomie MR, wytwarzając  $Q_0$  przy cenie  $P_0$ . Zyski wynoszą  $Q_0 (P_0 - AC_0)$ . Przyciągają one nowych producentów i powodują przesunięcie krzywych wszystkich przedsiębiorstw w lewo. Kiedy krzywa popytu osiągnie położenie DD' powstaje równowaga długookresowa w punkcie F, jak to pokazano na rysunku n. 30. Przedsiębiorstwo zrównuje MC z MR', produkując  $Q_1$ , przy czym  $P_1 = AC_1$ . W tej sytuacji poszczególne przedsiębiorstwa nie mają ani zysków ekonomicznych, ani strat.

Występowanie równowagi długookresowej przedsiębiorstwa monopolistycznego w punkcie F oznacza, że nie produkuje ono przy minimalnych ekonomicznych kosztach przeciętnych. Ma nadwyżkę zdolności produkcyjnej. Produkcję więcej, mogłoby obniżyć koszty przeciętne. Jednak tego nie robi, gdyż utarg krańcowy byłby tak niski, że nie byłoby to opłacalne.

Jak to pokazano na wykresie nr 30, cena przewyższa koszt krańcowy (marginalny – MC). Wobec tego nie ma dalszych wejść nowych konkurentów do gałęzi.

Dzięki wymianie międzynarodowej konsument ma dużo większy wybór, a jednocześnie uzyskuje korzyści skali, co pozwala na obniżenie cen.

Inne właściwości (niż przedstawione powyżej) posiada konkurencja oligopolistyczna.

## 13.2. Oligopol — konkurencja i współpraca

Podstawową przyczyną występowania **oligopolu** są rosnące korzyści skali w niektórych branżach (w szczególności takich, jak: przemysł samochodowy, chemiczny, maszynowy). W tej formie rynku optymalna skala produkcji, wyznaczona przez minimum długookresowego ekonomicznego kosztu przeciętnego, osiąga taki poziom, że na rynku o ograniczonej pojemności może działać niewiele firm.

**Oligopol** (*oligopoly*) jako forma rynku ma następujące właściwości:

1. Na rynku występuje kilku uczestników po stronie podaży (producenci dóbr są w takiej strukturze rynku oligopolistami), lub po stronie popytu (wówczas jest to oligopol popytu zwany **oligopsonem**),
2. Firmy oligopolistyczne dostarczają na rynek ten sam produkt i nie mają preferencji, co do nabywców (jest to **oligopol homogeniczny**), lub dostarczają produkty zróżnicowane (wtedy jest to **oligopol heterogeniczny**),
3. Rynek jest doskonale przejrzysty (poszczególni oligopolisci dążą do zdobycia informacji nie tylko o stanie rynku, popycie, itd., ale także o sytuacji swoich konkurentów).

Najprostszym rodzajem oligopolu, składającym się tylko z dwóch firm działających na danym rynku, jest duopol (*duopoly*). Duopolisci mogą dostarczać na rynek identyczne wyroby lub zróżnicowane.

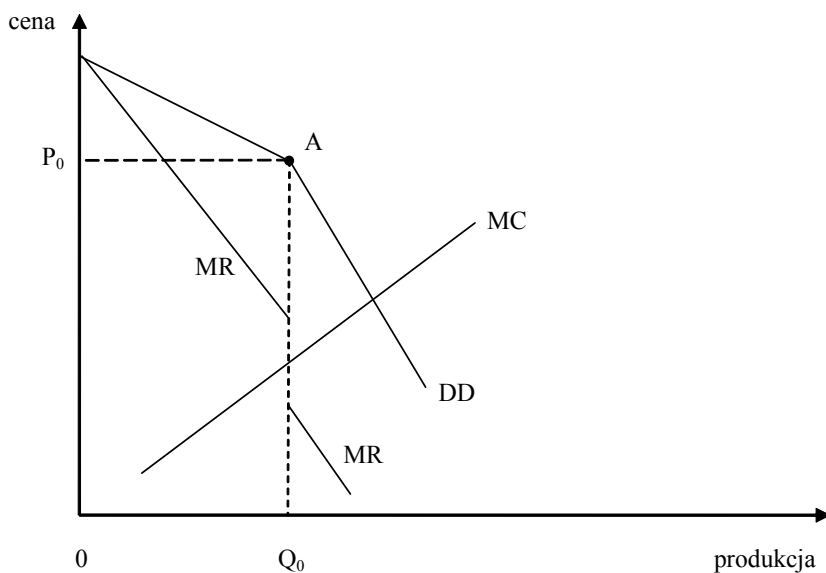
W przypadku dostarczania przez duopolistów wyrobów identycznych mamy do czynienia z oligopolem zgodnym z tzw. modelem Bertranda (model ten zaprezentował francuski matematyk i ekonomista Bertrand w 1883 roku). **Model duopolu Bertranda** zakłada konkurencję cenową pomiędzy firmami, które oferują identyczne produkty, ponoszą stały koszt krańcowy i dysponują nieograniczonymi mocami produkcyjnymi. Przykładem takiego duopolu może być świadczenie usług abonenckich przez operatorów. Rywalizacja cenowa w takim duopolu doprowadzi do ustalenia cen produktów na poziomie odpowiadającym kosztowi krańcowemu, czyli mamy tu do czynienia z wyniszczającą konkurencją. Oligopolisci (w tym duopolu) mogą zapobiec takiej wyniszczającej rywalizacji stosując strategię „wet za wet”, polegającą na wyznaczeniu wysokiej ceny, obserwacji poczynań konkurenta i obniżaniu ceny tylko w przypadku podjęcia takiej samej decyzji przez konkurenta<sup>1</sup>. W sytuacji powtarzającej się konkurencji strategia „wet za wet” może pozwolić na osiągnięcie równowagi Nasha, uniknięcie wyniszczających wojen cenowych poprzez dorozumianą (nieoficjalną) współpracę. Całkowicie inna sytuacja występuje, jeśli w miejsce produktów identycznych pojawiają się w duopolu produkty zróżnicowane.

Analizując rynki oligopolistyczne można zauważyć, że decyzje w oligopolu są podejmowane zależnie od układu sił partnerów rynku. Układ sił partnerów

<sup>1</sup> Sytuację tę wyjaśnia na przykładach I. Png, D. Lehman, *op. cit.*, s. 415–417, 470–472.

rynku może być równy, bądź też może występować lider i satelici. Podejmowanie decyzji przez oligopolistów o równym układzie sił partnerów rynku pokazuje załamana krzywa popytu.

Wykres 31. Decyzje oligopolistów o równym układzie sił partnerów rynku. Załamana krzywa popytu



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 277.

Jak to pokazano na wykresie nr 31, **oligopolista przy równym układzie sił partnerów rynku** zakłada, że konkurenci dostosują się do obniżki cen, ale nie do ich wzrostu. Krzywa popytu oligopolisty (jak to pokazano na rysunku powyżej) jest załamana w punkcie A, co oznacza, że podwyżka ceny powoduje zmniejszenie udziału w rynku, a tym samym obniżenie wielkości sprzedaży. Natomiast obniżka ceny zwiększa sprzedawaną ilość, ale wyłącznie dzięki wzrostowi sprzedaży całej gałęzi. Utarg krańcowy jest nieciągły w punkcie  $Q_0$ . Oligopolista wytwarza produkcję  $Q_0$ , czyli wielkość produkcji, przy której krzywa kosztu marginalnego MC przecina krzywą utargu marginalnego MR. Ponieważ krzywa MR przy produkcji  $Q_0$  ma nieciągły pionowy fragment, optymalnym rozwiązaniem pozostanie produkcja  $Q_0$  i cena  $P_0$ . Potraktowanie  $P_0$  jako ceny monopolowej, będącej wynikiem zmowy, pozwala uwydatnić różnice w skutkach zmiany kosztów pojedynczego przedsiębiorstwa oraz zmiany kosztów wszystkich przedsiębiorstw. W tym ostatnim przypadku krzywa kosztów krańcowych gałęzi przesunie się w górę i spowoduje wzrost ceny monopolowej, będącej wynikiem zmowy. Załamana krzywa popytu na produkty wszystkich przedsiębiorstw przesunie się także w górę, bo cena monopolowa wzrosła.

Różnorodność sytuacji oligopolistycznych utrudnia wyjaśnienie konkurencji oligopolistycznej za pomocą tylko jednej teorii i dlatego powstało wiele teorii oligopolu. Ponadto są one nadal otwarte na nowe zjawiska, gdyż oligopolistyczne formy rynku występują najczęściej w branżach rozwijających się: samochodowej, chemicznej, maszynowej. Przykładem rynku oligopolistycznego, na którym działa niewielu sprzedawców podejmujących wzajemnie współzależne działania jest też rynek telefonii komórkowej.

Rynek oligopolistyczny nie zawsze jest rynkiem o równym układzie sił partnerów rynku. Może on być też rynkiem, w którym występuje **lider** i **satelici**. **Satelita** podejmuje decyzje o ilości produkcji i o cenie na podstawie decyzji drugiej firmy, natomiast **lider** narzuca swoje decyzje innym uczestnikom rynku. Jest to możliwe, gdyż lider posiada dominującą pozycję na rynku. Przez pozycję dominującą rozumie się taki udział w rynku (w popycie i podaży) jednego z uczestników oligopolu, że jest on w stanie wpłynąć na poziom ceny.

Z przeprowadzonych analiz rynku oligopolistycznego m.in. wynika, że **koncepcja załamanej krzywej popytu w oligopolu** (opracowana przez **T. Halla**, **C. Hitcha** i **P. Swezego**) wyjaśnia stałość cen w warunkach oligopolu o równym układzie sił partnerów rynku za pomocą dwóch argumentów:

- 1) żadna firma nie jest skłonna zmienić ceny w obawie przed reakcjami rywali,
- 2) cena może być stała przy różnych kosztach marginalnych, których krzywe mieszczą się w obszarze nieciągłości linii przychodu marginalnego.

Koncepcja ta nie wyjaśnia jednak, jak zachowują się producenci przy większych zmianach kosztów, a także zasad ustalania cen w oligopolu, w którym występuje **lider** i **satelici**. Problem ten wyjaśnia P. Sylos-Labini, posługując się modelem o następujących założeniach:

- 1) w danej branży działają przedsiębiorstwa o różnej wielkości i różnych technikach produkcji,
- 2) koszt produkcji jest w przedsiębiorstwach odwrotnie proporcjonalny do wielkości przedsiębiorstwa. Najniższy koszt przeciętny mają przedsiębiorstwa największe,
- 3) tylko największe przedsiębiorstwa mogą wyznaczyć cenę; mniejsze przedsiębiorstwa mogą wpływać na cenę tylko pośrednio, zmieniając wielkość produkcji,
- 4) do branży mogą wejść nowe przedsiębiorstwa, gdy przewidują, że w dłuższym okresie będą uzyskiwać zysk normalny. Wielkim firmom nie oplota się podnosić ceny.

**Lider** może wybrać jedną z dwóch możliwych strategii cenowych, to znaczy ustalić na swoje wyroby tak zwaną **cenę niedopuszczenia** lub **cenę eliminacji**. Przyjmując **strategię niedopuszczenia** na rynek nowych firm, wyznacza cenę na poziomie nie zapewniającym jednostkowego ekonomicznego zysku mniejszym firmom, pragnącym wejść do branży.

W praktyce może też pojawić się inna sytuacja, a mianowicie lider może użyć przewagę pierwszeństwa, jeśli ustali wielkość mocy produkcyjnych na wystarczająco wysokim poziomie, przez co uniemożliwi wejście na rynek nowym

konkurentom<sup>2</sup>. Natomiast stosując **strategię wyeliminowania** z branży mniejszych producentów, lider wyznacza wtedy cenę na poziomie pokrywającym koszt zmienny i nie pokrywającym kosztu stałego, czyli na tzw. poziomie *shut-down point*.

Każda z tych strategii wymaga obniżenia ceny przez lidera. W związku z tym istotne jest pytanie o granicę opłacalności obniżenia ceny. Lider przed podjęciem decyzji w kwestii obniżki ceny na swoje wyroby, musi skalkulować: czy ograniczenie liczby przedsiębiorstw w branży spowoduje takie uwolnienie popytu, że wzrost produkcji zrekompensuje obniżenie ceny? Pozornie mogłoby być opłacalne, gdyby lider uzyskał monopol, z tym, że nie byłby to monopol trwały, gdyż zyski monopolowe stanowią dla mniejszych firm pokusę wejścia na rynek. Zdaniem P. Sylosa-Labiniego, cena ustali się na poziomie nieco przewyższającym cenę niedopuszczenia tych przedsiębiorstw średnich, które liderowi opłaci się pozostawić w branży. Przy danym popycie pozwala to liderowi kształtować cenę na poziomie niedopuszczenia, jako cenę równowagi rynkowej. Przy danym popycie i kosztach lidera oraz firm mniejszych cena pozostanie względnie stała.

Dotychczasowa analiza wykazała, że w oligopolu wejście do branży jest względnie wolne, co powoduje potencjalne zagrożenie firm już działających w danej branży. Zagrożenie wejściem do branży nowych firm jest tym większe, im większe są w długim okresie zyski firm już od dawna funkcjonujących w branży.

Działanie firm w warunkach już istniejącej w branży konkurencji powoduje, że w oligopolu powstają **niezamierzone bariery wejścia**. Są one skutkiem konkurencji polegającej:

1. W oligopolu homogenicznym – na przewadze niskich kosztów i na korzyściach skali,
2. W oligopolu heterogenicznym – na przewadze niskich kosztów, korzyściach skali i na różnicowaniu produktu.

Oprócz niezamierzonych barier wejścia w oligopolu mogą wystąpić zamierzone bariery wejścia. Stosowanie zamierzonych barier wejścia wymaga dużych nakładów na badania naukowe, inwestycje i reklamę oraz utrzymywania rezerw zdolności produkcyjnej. Z tego powodu, w warunkach oligopolu, może wystąpić dywersyfikacja działalności firm, polegająca na różnicowaniu działalności, a przez to otrzymywaniu przychodów i zysków z różnych źródeł.

**Dywersyfikacja** zmniejsza ryzyko konkurencji w branży i wpływa stabilizująco na zyski. Konkurencja w warunkach oligopolu może prowadzić do sytuacji, w której nie będzie już zwycięzców, bo straty poniosą też i rywalizujące ze sobą firmy. Licząc się z taką możliwością, firmy działające w warunkach oligopolu decydują się często na nawiązanie współpracy (celem uniknięcia konkurencji). Polega ona na:

- 1) fuzji (*merger*), tj. połączeniu firm w jedno duże przedsiębiorstwo,
- 2) porozumieniu kartelowym (*cartel*) w zakresie ustalania cen, ilości produkcji i podziału rynków. Kartel może być niejawnym (*gentlemen's agreement*) lub formalnym (takim jest np. OPEC),

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 504.

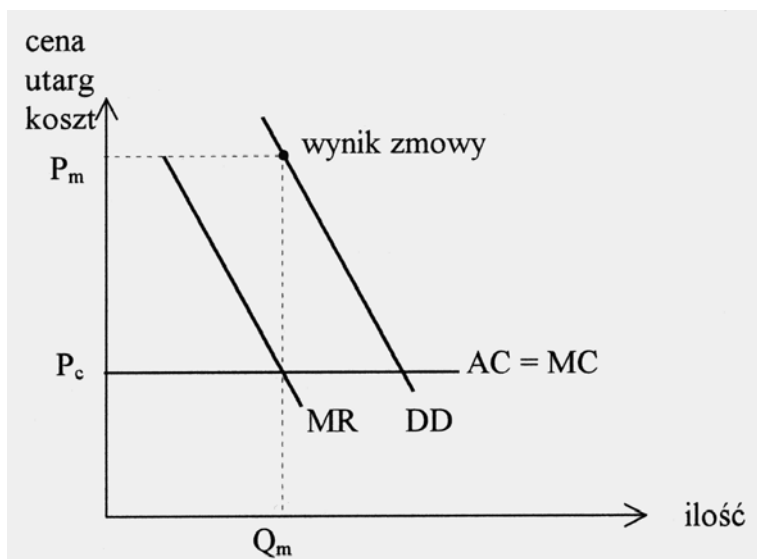
3) nieformalnej lub milczącej zмовie, np. mającej formę przywództwa cenowego (*price leadership*).

Współpraca między firmami (w jednej z wyszczególnionych powyżej form) może dotyczyć nie tylko producentów jednego dobra (**współpraca horyzontalna**), ale też i producentów zajmujących się kolejnymi fazami przetwórstwa (**współpraca wertykalna**) lub producentów różnych dóbr (**współpraca konglomeratowa**).

Oligopolisci stoją w obliczu dylematu: konkurować o większy udział w ograniczonych wspólnych zyskach, czy też porozumieć się, aby je zmaksymalizować, czyli wejść w zмовę.

**Zmowa** jest jawnym lub tajnym porozumieniem między przedsiębiorstwami, która ma na celu uniknięcie wzajemnej konkurencji. Korzyści ze zмовy obrazuje wykres nr 32.

Wykres 32. Korzyści ze zмовy



Źródło: opracowanie własne.

W wyniku zмовy, polegającej na ograniczeniu produkcji do  $Q_m$ , maksymalizowane są łączne zyski oligopolu. Zrównają się one z zyskiem, który osiągnąłby monopolista wielozakładowy. Jednak każde przedsiębiorstwo, przy koszcie krańcowym równym  $P_c$ , ma bodźce do wyłamania się ze zмовy i zwiększenia produkcji. Jeżeli jedno z przedsiębiorstw zwiększy produkcję, nie trzymając się ustalonej ceny  $P_m$  (tzn. ceny ustalonej przez uczestników zмовy), to jego zyski wzrosną, bo utarg krańcowy przewyższa koszt krańcowy. Jednak zyski te powstają kosztem partnerów zмовy. Produkcja gałęzi jest teraz większa niż  $Q_m$ . Zyski całkowite są niższe i inne firmy muszą na tym stracić. Zatem oligopolisci mają

dylemat, czy dążyć do zmywy pozwalającej zmaksymalizować łączne zyski, czy ulec pokusie konkurowania, w nadziei na zwiększenie, kosztem rywali, własnego udziału w rynku i swoich zysków. Gdyby wszystkie przedsiębiorstwa podjęły rywalizację, to suma zysków byłaby mniejsza i żadne z nich nie odniosłoby maksymalnych korzyści.

### 13.3. Kartel

Przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim oligopolisci o równym układzie sił partnerów rynku, mogą tworzyć różne porozumienia. Częstą formą porozumienia jest kartel. Przykładem istniejącego stosunkowo długo kartelu jest OPEC (Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową – *Organization of Petroleum Exporting Countries*). W momencie powstania (w roku 1960) do OPEC należały: Iran, Arabia Saudyjska, Kuwejt, Irak i Wenezuela. Do 1973 roku dołączyło 8 następnym krajów: Katar, Indonezja, Libia, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Algieria, Nigeria, Ekwador i Gabon. Kraje te kontrolują około  $\frac{3}{4}$  światowych rezerw ropy naftowej. OPEC, podobnie jak każdy kartel, próbuje podnieść cenę swojego produktu za pomocą skoordynowanego zmniejszenia wielkości produkcji. Mają temu służyć limity produkcji wyznaczone poszczególnym krajom członkowskim. Problem tego kartelu jest podobny do problemów, przed którymi zawsze stoją inne kartele. Polega on na tym, że kraje członkowskie chciałyby utrzymać wysoką cenę ropy, ale każdy z członków kartelu ulega pokusie zwiększenia swojej produkcji, po to, aby mieć większy udział w zysku całkowitym. Skutkiem tego, kraje członkowskie, mimo że często uzgadniają zmieszenie wydobycia, jednak następnie nie przestrzegają zawartych porozumień (wzajemnie się oszukują). Największe sukcesy OPEC w utrzymywaniu współpracy i wysokich cen przypadają na lata 1973–1985. W ostatnich latach przedstawiciele krajów OPEC nadal spotykali się regularnie, jednak kartel utracił swoją skuteczność w osiąganiu porozumień i ich przestrzeganiu. Ta niezdolność do ścisłej współpracy doprowadziła do spadku zysków krajów produkujących ropę.

Z powyższych stwierdzeń wynika, że kartel zachowuje się jak firma będąca monopolem, gdyż ustala cenę i wielkość produkcji. Istnienie kartelu w długim okresie jest mało prawdopodobne, gdyż jest to możliwe tylko wtedy, gdy uczestnicy mają do siebie pełne zaufanie. Działania niezgodne z warunkami umowy kartelowej powodują utratę zaufania – i w efekcie – rozpad kartelu.

W rzeczywistości gospodarczej powstają sytuacje różniące się od sytuacji w kartelu jako monopolu. Analizując je **G. Stigler** wymienia czynniki określające różne zachowania uczestników kartelu prowadzące do jego rozpadu<sup>3</sup>. Są nimi:

1. Korzystna sytuacja outsidera (np. do kartelu nie przystąpiła jedna firma, która nie mając znacznego udziału w rynku, musi się dostosować do ceny ustalonej przez kartel. Firma ta może sprzedać po tej cenie większą ilość produktu  $Q_A$  niż firmy tworzące kartel, przez co jej zysk będzie odpowiednio wyższy.

<sup>3</sup> Szerzej na ten temat na przykładzie kartelu OPEC i innych przedsiębiorstw w: I. Png, D. Lehman, *op. cit.*, s. 413–419.

Korzystna sytuacja outsidera jest przeciwwskazaniem do tworzenia kartelu złożonego z dużej liczby uczestników),

2. Zróźnicowane koszty uczestników kartelu. Zdaniem **G. Stigler** wynikają one stąd, że nie ma ogólnej zasady rozdzielania ilości produkcji między uczestników kartelu. Zależy to od pozycji przedsiębiorstwa i umiejętności negocjacji,
3. Wejście nowych firm na skartelizowały rynek jest możliwe, dlatego, że uczestnicy kartelu osiągają zyski monopolowe i powstaje zachęta do wchodzenia nowych przedsiębiorstw do branży. Im bardziej umiarkowana jest polityka cenowa kartelu tym większe są szanse przetrwania,
4. Zróźnicowana polityka inwestycyjna uczestników kartelu. W długim okresie firmy zwiększają skalę produkcji i wprowadzają innowacje, a więc ustalone ilości produkcji przestają być korzystne dla uczestników kartelu,
5. Zróźnicowanie produktu. Firmy uczestniczące w kartelu ulegają pokusie osiągnięcia dodatkowych zysków w formie różnicowania produktu.

Przyczyny rozpadu kartelu można wyjaśnić wykorzystując teorię gier, gdyż teoria gier jest użytecznym narzędziem ułatwiającym zrozumienie zachowań oligopolistów.

### 13.4. Teoria gier w podejmowaniu decyzji przez oligopolistów

Z dotychczasowej analizy wynika, że większość rynków ma obecnie formę monopolistyczną i oligopolistyczną. Ponadto, że oligopolisci chcieliby zachować się tak, jak zachowałby się na ich miejscu monopol, jednak wymaga to kooperacji, o którą jest bardzo trudno, choć jest ona pożądana. Problem ten można wyjaśnić przy pomocy teorii gier.

Teoria gier (*game theory*), według N.G. Mankiw i M.P. Taylor<sup>4</sup> jest badaniem zachowania ludzi w sytuacjach strategicznych. Ponieważ na rynku oligopolistycznym liczba przedsiębiorstw jest niewielka, każde z nich jest zmuszone zachowywać się strategicznie, to znaczy każdy uczestnik rynku, podejmując decyzję o sposobie działania, musi rozważyć, jak jego decyzja może wpłynąć na decyzje wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

Grą wyjaśniająca ten problem, czyli pomagającą zrozumieć, dlaczego w życiu zdarza się tak, że ludzie nie są w stanie ze sobą współpracować, nawet, jeśli ta współpraca (kooperacja) byłaby dla nich wszystkich korzystna, nazywa się **dylematem więźnia** (*prisoners' dilemma*). Oligopol stanowi tylko jeden z przykładów takiej sytuacji.

**Przykład dylematu więźnia.** Policja schwytała dwóch przestępców i ma wystarczające dowody, żeby ich skazać za stosunkowo mniej poważne przestępstwo, jakim jest np. nielegalne posiadanie broni. Za to przestępstwo spędzą oni po roku w więzieniu. Policja podejrzewa również, że dokonali oni także napadu na jubilera, ale nie ma jednoznacznych dowodów umożliwiających skazanie ich za to przestępstwo. Policja przesłuchuje każdego z nich w oddzielnym pokoju

<sup>4</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 449.

i oferuje każdemu z nich następujące porozumienie: możemy cię zamknąć od razu na rok. Jednak, jeśli się przyznasz do napadu na jubilera i obciążysz swojego partnera, ułaskawimy cię i puścimy wolno. Twój partner dostanie 20 lat więzienia. Jednak, jeśli obaj przyznacie się do winy, nie będziemy potrzebowali twojego zeznania, lecz unikniemy kosztownego postępowania dowodowego. W takiej sytuacji każdy z was dostanie wyrok umiarkowany 8 lat.

Każdy z więźniów może wybrać jedną z dwóch strategii, a mianowicie przyznać się lub milczeć. Wyrok, który każdy z nich dostanie, zależy od wybranej przez niego strategii oraz strategii jego towarzysza.

Przyjrzyjmy się decyzjom pierwszego z nich, który rozumuje następująco: nie wiem, co zamierza zrobić mój towarzysz. Jeśli będzie milczał, najlepszą strategią dla mnie jest przyznać się, ponieważ wtedy mnie wypuszczą i nie spędzę roku w więzieniu. Natomiast, jeśli mój towarzysz powie prawdę, dla mnie nadal najlepszą strategią jest przyznanie, ponieważ wtedy spędzę w więzieniu 8 lat a nie 20. Zatem niezależnie od tego, co zrobi mój partner, bardziej opłaca mi się powiedzieć prawdę. Ten wybór, czyli powiedzenie prawdy, w teorii gier nazywa się strategią dominującą. Z tego wynika, że **strategia dominująca** to taka, która jest najlepsza dla pewnego gracza w pewnej grze, bez względu na to, jakie strategie wybrali pozostali gracze. W tym przypadku dla przestępcy dominującą strategią jest przyznanie się, gdyż spędzi mniej czasu w więzieniu, niezależnie od tego, czy jego partner powie prawdę, czy będzie milczał.

Drugi przestępca stoi przed takim samym wyborem jak pierwszy, więc rozumuje tak samo. Ponieważ przyznając się jest w stanie skrócić swój pobyt w więzieniu, dlatego i dla niego wyznanie prawdy jest strategią dominującą. W efekcie, obaj przyznają się i spędzą po 8 lat w więzieniu. Jednak taki wynik jest dla nich fatalny. Jeśli obaj milczeliby, wyszliby na tym lepiej, bo spędziliby tylko rok w więzieniu za nielegalne posiadanie broni. Dążąc do realizacji własnych interesów, ci dwaj więźniowie osiągają wynik gorszy dla każdego z nich.

Chcąc zrozumieć, jak trudne jest zapewnienie kooperacji, wyobraźmy, że zanim jeszcze policja schwytała tych dwóch przestępców, obaj zawarli porozumienie, że się nie przyznają. Jeśli obaj będą przestrzegać tego porozumienia, ich położenie się polepszy, gdyż spędzą tylko rok w więzieniu. Ale czy ci dwaj przestępcy rzeczywiście będą milczeć, tylko dlatego, że się tak umówili? Kiedy są przesłuchiwanymi oddzielnie, przeważa logika własnego interesu. Współpracę (kooperację) tych dwóch więźniów trudno jest osiągnąć, ponieważ jest ona irracjonalna z punktu widzenia ich osobistych interesów. Dominującą strategią każdego więźnia jest przyznanie się do winy. Jednak, jeżeli każdy z nich się przyzna do winy, to obydwaj znajdą się w gorszym położeniu, niż gdyby zachowali milczenie.

**Strategia dominująca** to strategia w grze, która przynosi lepsze wyniki, niezależnie od strategii wybranej przez oponenta.

Dylemat więźnia pokazuje, dlaczego oligopolisci, próbujący zachować się jak pełny monopolista, mają kłopoty z utrzymaniem zysków na poziomie zysków monopolowych. Bierze się to stąd, że wynik, który osiąga monopol, jest pożądanym z punktu widzenia całego oligopolu, jednak każdemu oligopoliscie z osobna

opłaca się oszukiwać pozostałych.. Można podać wiele przykładów dylematu więźnia. Na przykład, kraje nie przestrzegają zawartego porozumienia w sprawie ochrony środowiska, redukcji broni. Także dobrym przykładem dylematu więźnia; jest wykorzystywanie reklamy przez walczące o tych samych nabywców przedsiębiorstwa<sup>5</sup>. Dylemat więźnia pokazuje, że trudno jest współpracować, nawet, jeśli kooperacja polepsza sytuację obu graczy. Natomiast w przypadku oligopolistów próbujących osiągnąć zysk monopolowy, brak kooperacji jest pożądany z punktu widzenia społeczeństwa jako całości. Wynik typowy dla monopolu jest dobry dla oligopolistów, lecz jest niekorzystny dla nabywców ich produktów.

Z dylematu więźnia wynika, że współpraca nie jest łatwa, ale nie musi być zawsze niemożliwa. Wiadomo, że nie wszyscy więźniowie i nie zawsze decydują się zdradzić partnera podczas przesłuchań. Kartele także przestrzegają niekiedy warunków zмовы, mimo motywacji do oszukiwania. Przyczyny tego, czyli porażenia sobie z dylematem więźnia, tkwią w tym, że przedsiębiorcy rozgrywają nie jedną, lecz wiele partii gry.

Aby powstrzymać oligopolistów przed działaniami, które powodują osłabienie konkurencji, politycy gospodarczy wykorzystują prawo o ochronie konkurencji. Przykładem tego jest chociażby sprzedaż wiązana, która pozostaje kontrowersyjną praktyką biznesową, co można było zaobserwować na przykładzie różnych rozstrzygnięć sądowych dotyczących sprzedaży związanej (przez Microsoft) przeglądarki internetowej z systemem operacyjnym Windows, a także kontrowersji wokół podziału Microsoftu na dwa niezależne przedsiębiorstwa. Po długim postępowaniu i różnych (wzajemnie sprzecznych) decyzjach sądowych, dopiero we wrześniu 2001 roku Departament Sprawiedliwości ogłosił, że już nie dąży do podziału Microsoftu<sup>6</sup>.

Drugą grą wykorzystywaną w podejmowaniu decyzji jest równowaga Nasha. **Równowaga Nasha** (*Nash equilibrium*), to taka kombinacja strategii w grze, w której żaden z graczy nie ma motywacji, aby zmienić strategię, wzięwszy pod uwagę strategię wybraną przez przeciwnika.

Przez **strategię** rozumie się plan działania uwzględniający możliwe reakcje pozostałych uczestników określonej sytuacji.

W celu zaprezentowania uwarunkowań związanych z jednoczesnym podejmowaniem decyzji przez uczestników załóżmy, że dwie firmy (A i B) zdominowały rynek wytwarzania i sprzedaży określonego wyrobu. Chcąc ograniczyć wzajemną konkurencję, kierownictwa tych firm porozumiały się w sprawie wyznaczenia rocznych limitów produkcji i sprzedaży tego wyrobu. Limity zostały ustalone z myślą o utrzymaniu ceny rynkowej wyrobu na poziomie charakterystycznym dla monopolu, co nie zmienia faktu, że każda z firm podejmuje decyzje w sprawie wielkości produkcji i sprzedaży we własnym zakresie. W związku z tym pojawia się pytanie o prawdopodobieństwo zastosowania się firm porozumienia do ustalonych limitów.

<sup>5</sup> Przykłady wykorzystania dylematu więźnia podają też I. Png, D. Lehman, *op. cit.*, s. 419–422.

<sup>6</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 466.

Sytuacja, w jakiej znalazły się obie firmy, ma wyraźny kontekst strategiczny. Wysokość zysków firmy A zależy od działań firmy B. Ta sama zależność łączy zyski firmy B i działania firmy A. W jaki sposób powinna postąpić firma A – czy zastosować się do limitu, czy przekroczyć go? Ten sam dylemat, co wybrać, ma firma B.

Okazuje się, że w takiej sytuacji możliwe są cztery alternatywne sposoby postępowania, a mianowicie: zarówno firma A, jak i B zastosują się do limitów; firma A zastosuje się do limitu a firma B go przekroczy; firma A przekroczy limit, a firma B do niego zastosuje się; obie firmy przekroczą limit. Każdemu z tych wariantów możliwych decyzji powinniśmy teraz przyporządkować zyski osiągane przez obie firmy. Alternatywne strategie obu firm możemy zapisać w tabeli, i tak: alternatywne strategie, spośród których może wybierać firma A zaznaczamy w kolumnach, a analogiczne dane dotyczące firmy B umieszczamy w wierszach. Dane zawarte w poszczególnych kolumnach i wierszach zawierają roczne zyski (w milionach złotych) odpowiadające jednemu z czterech możliwych scenariuszy.

Tabela 8. Dylemat uczestnika kartelu

	Firma B – Zastosowanie się do limitu	Firma B – Przekroczenie limitu
Firma A – Zastosowanie się do limitu	A: 15 B: 10	A: 10 B: 13
Firma A – Przekroczenie limitu	A: 19 B: 5	A: 12 B: 8

Źródło: opracowanie własne w oparciu o: I. Png, D. Lehman, *Ekonomia menedżerska*, Warszawa 2011, s. 416.

W oparciu o dane zawarte w powyższej tabeli przeanalizujemy sytuację firmy B. Jest ona następująca: w przypadku, gdy firma A zastosuje się do limitu, to zysk firmy B wyniesie 10 milionów, jeżeli firma B również zastosuje się do limitu, lub wyniesie on 13 milionów, gdy zdecyduje się limit przekroczyć. Z kolei, gdy firma A przekroczy limit, firma B osiągnie zysk w wysokości 5 milionów, jeżeli zastosuje się do limitu, lub 8 milionów, jeśli go przekroczy. Z tego wynika, że firma B powinna zdecydować się na przekroczenie limitu. Wybór firmy A nie ma wpływu na słuszność takiej decyzji. Z perspektywy firmy B strategia polegająca na zastosowaniu się do limitu zostaje zdominowana przez strategię zakładającą jego przekroczenie. Strategię uznaje się za **zdominowaną**, jeśli efekty jej zastosowania są mniej korzystne niż efekty przyjęcia innej strategii, a trafność tej oceny nie zależy od wyborów, jakich dokonają pozostali konkurenci. Przyjęcie strategii zdominowanej jest błędnym rozwiązaniem. Z perspektywy firmy B zastosowanie się do limitu jest strategią zdominowaną. Firma A może na tej podstawie przewidzieć, że firma B wybierze przekroczenie limitu. Jednocześnie analiza przedstawionej sytuacji z punktu widzenia firmy A jasno wskazuje, że również w przypadku tej firmy zastosowanie się do limitu jest strategią zdominowaną. Z tego wynika, że również i firma A powinna zdecydować się na przekroczenie limitu.

Powyższa sytuacja jest nazywana **dylematem uczestnika kartelu**. Kartel, jak to już wiadomo, to porozumienie między firmami ograniczające wzajemną konkurencję. Obie firmy mają świadomość, że zastosowanie się do wyznaczonego limitu pozwoli im zwiększyć zyski. Jednak decydują się na przekroczenie limitu. Ostatecznie ten ich wybór doprowadzi do spadku ceny rynkowej poniżej poziomu charakterystycznego dla monopolu.

Przekroczenie limitu jest we wskazanych okolicznościach najbardziej oczywistym rozwiązaniem dla obu firm. Ponadto wybór przez obie firmy tej strategii sprawi, że rozpatrywana sytuacja uzyska walor stabilności.

**Równowaga Nasha** mająca miejsce w danej sytuacji strategicznej, to wzajemna zależność określonych strategii przekładająca się na stan, w którym każdy z graczy dąży do realizacji własnej strategii równowagi Nasha, przy czym warunkiem utrzymania tego stanu jest wybór własnych strategii równowagi Nasha przez pozostałych graczy<sup>7</sup>. Równowaga Nasha, w podanym powyżej przykładzie, pojawia się wtedy, gdy zarówno firma A, jak i firma B dążą do przekroczenia limitu. W celu identyfikacji równowagi Nasha należy odrzucić strategię zdominowaną, a następnie sprawdzić pozostałe strategię. W podanym przykładzie każdej z firm pozostała jedna strategia – przekroczenie limitu i ta strategia warunkuje osiągnięcie równowagi Nasha.

Reasumując dotychczasowe ustalenia, wypada dodać, że w podejmowaniu decyzji strategicznych wykorzystuje się gry o sumie zerowej i dodatniej. W grze o sumie zerowej jeden z uczestników może polepszyć swoje położenie, tylko pod warunkiem pogorszenia się sytuacji innego uczestnika. Natomiast w grze o sumie dodatniej zwiększenie się korzyści jednego z uczestników nie jest uzależnione od pogorszenia się położenia innego uczestnika.

Podmiot biorący udział w sytuacji strategicznej, której uczestnicy wykonują posunięcia jednocześnie, powinien unikać strategii zdominowanych, dążyć do realizacji strategii równowagi Nasha oraz rozważyć wykorzystanie elementu losowego.

<sup>7</sup> I. Png, D. Lehman, *op. cit.*, s. 418.

# Alternatywne koncepcje przedsiębiorstwa

---

Dla objaśnienia zasad funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach współczesnej gospodarki rynkowej stworzono następujące koncepcje przedsiębiorstwa: menedżerską, behawiorystyczną, alokacyjną, agencyjną i zasobową koncepcję przedsiębiorstwa oraz teorię potencjalnej konkurencji<sup>1</sup>.

### 14.1. Menedżerska koncepcja przedsiębiorstwa

Koncepcja ta rozwinęła się w latach 60. XX wieku na bazie doświadczeń funkcjonowania wielkich korporacji zarządzanych przez menedżerów, nie będących ich współwłaścicielami. W tego typu przedsiębiorstwach występuje oddzielenie własności od zarządzania. Menedżerowie mogą realizować swoje cele, odmienne od celów właścicieli przedsiębiorstwa. W warunkach, kiedy występuje rozproszenie akcjonariuszy i niepełna kontrola ze strony właścicieli, menedżerowie maksymalizują funkcję własnych interesów, co tworzy inne (niż w przypadku kiedy zarządzający jest właścicielem) zasady zachowania przedsiębiorstwa.

Wiele miejsca tej koncepcji przedsiębiorstwa, w tym tej ostatniej kwestii, poświęcił J.A. Schumpeter<sup>2</sup>. Według niego wielkie przedsiębiorstwa zarządzane przez wynajętych menedżerów staną się nieskore do ryzyka i ostrożne. Zbiurokratyzowane giganty wyeliminują przedsiębiorców i zastąpią ich przez „przezornych menedżerów”. Wraz z zastąpieniem przedsiębiorców przez wynajętych menedżerów własność wielkich korporacji przekształci się we własność anonimową i zniknie w gospodarce dynamiczny element, który był czynnikiem jej wzrostu<sup>3</sup>.

### 14.2. Behawiorystyczna koncepcja przedsiębiorstwa

Ta koncepcja jest oparta na założeniach szkoły behawiorystycznej, stworzonej przez **H. Simona**, **J. Marcha** i **R. Cyerta**, a mianowicie na założeniu, że w anali-

---

<sup>1</sup> Istotę tych teorii charakteryzuje S. Czaja, *Wpływ uwarunkowań ekologicznych na krótko- i długookresowe zarządzanie przedsiębiorstwem*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach integracji europejskiej*, cz. 2: *Ekonomia, informatyka i metody matematyczne*, red. M. Czyż i Z. Cięciwa, Kraków 2004, s. 38–40.

<sup>2</sup> Najbardziej znane w Polsce jego prace to: J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju*, *op. cit.*; *idem*, *Kapitalizm, socjalizm demokracja*, Warszawa 1995.

<sup>3</sup> J.A. Schumpeter, *Kapitalizm*, *op. cit.*, s. 166–181.

zie funkcjonowania przedsiębiorstwa najistotniejszy jest realizm w opisie procesu podejmowania decyzji, konieczność uwzględniania wpływu determinant wewnętrznych oraz zewnętrznych, zwłaszcza pochodzących ze złożonego i niepewnego otoczenia, co oznacza prowadzenie analiz funkcjonowania przedsiębiorstwa w warunkach niepewności (ryzyka). **H. Simon** stwierdzał, że działające w takich warunkach przedsiębiorstwa mogą podejmować decyzje nie optymalne, ale zadowalające. Według niego w większości przypadków przy podejmowaniu decyzji chodzi o wykrycie i wyselekcjonowanie, spośród różnych alternatywnych decyzji, decyzji zadowalającej. Jedynie w wyjątkowych przypadkach może chodzić o decyzję optymalną. Simon, analizując ten problem, wprowadził pojęcie poziomu aspiracji i poziomu osiągnięć. Pierwsze oznacza możliwe osiągnięcia i to, co się chce osiągnąć, a drugie rzeczywiste dokonania.

### 14.3. Alokacyjna koncepcja przedsiębiorstwa

W koncepcji tej koncentruje uwagę na mechanizmach rozdziału zasobów między wyznaczone cele i planowane sposoby ich osiągania. Według tej koncepcji w gospodarce działa mechanizm rynkowy na wzór „niewidzialnej ręki rynku” i przedsiębiorstwo na wzór „widzialnej ręki rynku”. W tej koncepcji, wykorzystując teorię kosztów transakcyjnych, określa się zakres działania firmy i korzystania przez nią z usług rynku. Przedsiębiorstwo w swoich decyzjach kieruje się kryterium minimalizacji kosztów produkcyjnych i transakcyjnych oraz osiąga takie rozmiary, przy których koszty internalizacji dodatkowej transakcji będą równe kosztom działalności rynkowej. Specyficznymi kosztami internalizacji są koszty wewnętrznej koordynacji działań w przedsiębiorstwie, koszty błędnych decyzji menedżerskich i koszty zastosowania dodatkowych czynników produkcji. Skala, zakres przestrzenny i różnorodność transakcji podnoszą te koszty, natomiast doskonalenie zarządzania obniża je.

### 14.4. Agencyjna koncepcja przedsiębiorstwa

W koncepcji tej, opierając się na analizie relacji między właścicielami a menedżerami oraz menedżerami i pracownikami, traktuje się przedsiębiorstwo jako układ „pryncypał – agent”. Między pryncypałem a agentem istnieje zawsze asymetria informacji i kierują się oni własnym interesem. Strony te zawierają kontrakty. Pierwszy typ tych kontraktów polega na tym, że wynagrodzenie agenta zależy od wyników uzyskanych przez przedsiębiorstwo. Natomiast drugi ich typ to kontrakty, w których wynagrodzenie agenta zależy od sposobu jego zachowania (jego działań).

### 14.5. Zasobowa teoria przedsiębiorstwa

Zasobowa teoria przedsiębiorstwa jest bezpośrednio związana z zarządzaniem strategicznym. Przedsiębiorstwo jest tu traktowane jako zbiór zasobów i umie-

jętności. Przyjmuje się, że zasoby (w szczególności takie ich cechy, jak: rzadkość, substytucyjność i komplementarność) i umiejętności determinują skuteczność i efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Efektywność wybranej strategii przedsiębiorstwa jest zależna od właściwego doboru (do tej strategii) umiejętności i zasobów przedsiębiorstwa, którymi są posiadane przez przedsiębiorstwo czynniki produkcji (rzeczowe, przyrodnicze, informacyjne oraz psychologiczno-wolicjonalne).

Wyróżnione tu zasoby informacyjne dotyczą wiedzy techniczno-technologicznej, informacji na temat otoczenia, informacji dotyczących wewnętrznego systemu planowania, sprawozdawczości, kontroli i wynagradzania oraz zarządzania. Natomiast czynniki psychologiczno-wolicjonalne, to takie, jak: wola działania, dyscyplina i przedsiębiorczość. Istotne znaczenie przywiązuje się też w tej teorii do stosunków międzyludzkich w przedsiębiorstwie, jak i w jego otoczeniu (jakość kapitału społecznego ma tu też znaczenie).

W uwarunkowaniach gospodarki rynkowej przedsiębiorstwo, aby utrzymać się na rynku musi być dynamiczne, co wymaga wdrażania innowacji.

**Innowacja** według **J. Schumpetera** pojawia się wtedy, gdy dynamiczny przedsiębiorca dokonuje pionierskiego zastosowania wynalazku w produkcji. Polega to na:

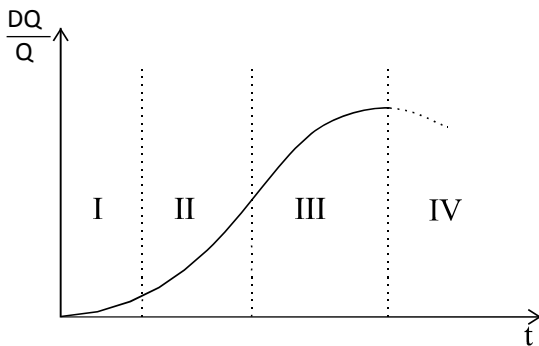
- wprowadzaniu na rynek nowych produktów,
- kreowaniu zupełnie nowych rynków,
- wykorzystywaniu nowych zasobów albo zastosowaniu nowych sposobów wykorzystania istniejących zasobów naturalnych,
- rozwijaniu nowych technik,
- rozwijaniu nowych form organizacji produkcji.

W wyniku wyszczególnionych działań, przedsiębiorca burzy równowagę rynkową oraz tworzy nowe funkcje podaży i popytu. W okresie stosowania innowacji producent zdobywa na pewien czas monopol. Wysokie zyski monopolowe zachęcają innych producentów do imitacji nowego produktu techniki. To powoduje przejście rynku do stanu oligopolu. Procesowi temu towarzyszy konkurencja cenowa, wymuszająca na producentach obniżenie kosztów.

Koncepcję Schumpetera rozwinął **E. Heuss**. Wyodrębnił on fazy rozwoju form rynku, zwane cyklami życia produktu, a mianowicie:

- fazę eksperymentowania (w tej fazie kształtuje się rynek nowego produktu, jest to faza monopolu),
- fazę ekspansji (rynek w tej fazie rozwija się. Jeśli wejście na rynek jest wolne, to pojawiają się nowi producenci, czyli rynek przechodzi w fazę oligopolu),
- fazę dojrzewania (w tej fazie następuje obniżenie kosztów, poprawa jakości, różnicowanie produktu i wzrost produkcji. Może to być okres kształtowania się konkurencji lub kartelizacji),
- fazę stagnacji i przekształcenia rynku. Wtedy może nastąpić spadek produkcji i wzrost kosztów, o ile nie pojawi się dynamiczny przedsiębiorca i innowacje. Pokazuje to wykres nr 33.

Wykres 33. Fazy form rynku według E. Heussa



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 264.

Przedstawione cykle życia produktu nie odnoszą się już obecnie do wyrobów najnowszej techniki, gdyż tu postęp techniczny jest tak szybki, że tradycyjny cykl życia wyrobu staje się niezauważalny.

## 14.6. Teoria potencjalnej konkurencji

Twórcami teorii potencjalnej konkurencji (*contestable competition*) są: **W.J. Baumol**, **J.C. Panzar** i **R.W. Wiling**. Ich model rynku akcentuje nie aktualną, lecz potencjalną konkurencję. Zgodnie z założeniami tej teorii, rynek jest uważany za potencjalnie konkurencyjny, jeżeli działa na nim niewielu producentów zachowujących się tak, jakby istniały warunki doskonałej konkurencji, ponieważ wejście i wyjście z branży są względnie wolne. Oznacza to, że firmy nie ponoszą takich kosztów (tzw. *sunk costs*), które firma poniosła w przeszłości i których nie może odzyskać. Wolne wejście i wyjście z branży sprawia, zdaniem W.J. Baumola, że rynek potencjalnie konkurencyjny będzie funkcjonował jak rynek doskonale konkurencyjny, chociaż nie będzie spełniony warunek dużej liczby producentów i jednorodności produktów. Według niego, nawet na rynkach oligopolistycznych, które będą miały cechy rynku potencjalnie konkurencyjnego, firmy będą wybierały ilość produkcji według zasady zrównania kosztu marginalnego z ceną w krótkim okresie oraz będą produkowały po najniższym ekonomicznym koszcie przeciętnym w długim okresie. Dzięki takiej strategii firmy osiągają zero zysku ekonomicznego i w ten sposób bronią się przed potencjalnymi konkurentami.

Koncepcja potencjalnej konkurencji odnosi się tylko do niektórych branż, tzn. takich, w których są rzeczywiście wolne wejścia i wyjścia lub, które są stwarzane przez państwo. W rzeczywistości występuje wiele barier wejścia, zarówno naturalnych jak i strategicznych.

**Naturalne bariery wejścia** powstają samoistnie i mogą wynikać z korzyści skali lub z absolutnej przewagi pod względem kosztów już istniejących przedsię-

biorstw. Natomiast **strategiczne bariery wejścia** są wynikiem wiążących zobowiązań podejmowanych po to, aby stawić opór ewentualnym nowym rywalom. Jedynie w pewnych okolicznościach strategiczne odstraszenie amatorów wejścia jest opłacalne dla już istniejących firm.

Z analiz wynika, że: wszystko, co zwiększa koszty stałe lub nakłady nie dające się odzyskać, działa odstrasząco; wysokie koszty stałe sztucznie podnoszą korzyści skali i powodują, że działającemu już w gałęzi przedsiębiorstwu bardziej zależy na utrzymaniu wysokiego poziomu produkcji; wydatki na reklamę podnoszącą prestiż firmy są wskazane, jest też niezbędne różnicowanie produktu.; jeżeli istnieje już wiele modeli produktu, to wejście na rynek jest bardzo kosztowne.

### 14.7. Podsumowanie teorii dotyczących alternatywnych koncepcji przedsiębiorstwa

Z dotychczasowych rozważań wynika, że nie można z teorii potencjalnej konkurencji wyprowadzać wniosku, że gospodarka zmierza do doskonałej konkurencji. Także i założenie o dążeniu przedsiębiorstwa do maksymalizacji zysku bywa dość często krytykowane i uznawane za mało realistyczne. Stwierdza się, że przedsiębiorstwa kierują się innymi, niż tylko zyskiem, celami, a mianowicie:

- przedsiębiorca dąży do osiągnięcia nie tylko korzyści pieniężnych, ale i niepieniężnych (jak m.in. zadowolenie z osiągnięcia sukcesu, przyjemności z pracy),
- w długim okresie czasu przedsiębiorcę satysfakcjonuje zerowy zysk ekonomiczny, gdyż niemożliwość uzyskania wszystkich (niezbędnych dla podjęcia decyzji) informacji i wysokie koszty ich zdobycia sprawiają, że firmy nie angażują się w maksymalizowanie zysku,
- duże firmy zorganizowane w formie spółek akcyjnych charakteryzuje rozproszenie własności. Motywacja menedżerów do maksymalizacji zysku może nie być tak silna jak motywacja właścicieli, gdyż bardziej są oni zainteresowani sprawowaniem władzy i unikaniem ryzyka. Rozproszeni właściciele (akcjonariusze) są zainteresowani bardziej wartością dywidendy w krótkim okresie czasu niż zyskiem firmy w długim okresie,
- właściciele małych firm bardziej satysfakcjonuje praca we własnym warsztacie niż wysokie zyski.

Opierając się na powyższych obserwacjach buduje się modele przedsiębiorstwa alternatywne wobec modelu przedsiębiorstwa dążącego do maksymalizacji zysku.

Analiza zachowań przedsiębiorstw realizujących inne niż zysk cele wykazuje, że podejmowane decyzje zależą także od warunków zewnętrznych, przede wszystkim od formy rynku.

Przykładem alternatywnego modelu przedsiębiorstwa jest **przedsiębiorstwo samorządowe** (tzn. takie, w którym o celu działalności decydują pracownicy). Wpływ pracowników na cel działalności przedsiębiorstwa jest możliwy w dwóch następujących sytuacjach:

- pracownicy są właścicielami przedsiębiorstwa,
- przedstawiciele pracowników mają decydujący głos w radzie nadzorczej.

Naturalnym dążeniem każdego pracownika jest maksymalizacja płacy. Przedsiębiorstwo realizując taki cel mogłoby przetrwać tylko wtedy, gdyby posiadało monopol na produkt o doskonale nieelastycznym popycie. Zdarza się, że pracownicy, aby chronić swoje miejsca pracy, przejmują przedsiębiorstwo i stają się jego właścicielami. Aby sprostać konkurencji wykazują nawet skłonność do obniżenia dotychczasowych płac, bądź utrzymania ich na niezmiennym poziomie przez odpowiednio długi okres czasu, pozwalający na umocnienie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa.

W długim okresie przetrwanie firmy prywatnej zależy od jej zdolności do generowania zysku, co najmniej na poziomie zysku normalnego, i przeznaczenie go na poprawę zdolności konkurencyjnej firmy. W warunkach gospodarki rynkowej także i przedsiębiorstwa samorządowe muszą przyjmować pewien poziom zysku jako warunek ograniczający ich decyzje.

Przedstawione zasady podejmowania decyzji dotyczyły tylko rynków produktów a nie rynków czynników produkcji.

# Rynki czynników produkcji. Rynek pracy

---

**Rynki czynników produkcji** to rynki, na których są kupowane i sprzedawane takie czynniki produkcji, jak: ziemia, praca i dobra kapitałowe (kapitał rzeczowy i finansowy). Rynki czynników produkcji analizuje się jako funkcjonujące w warunkach konkurencji doskonałej, pełnego monopolu i konkurencji niedoskonałej. Przedmiotem analizy jest: popyt przedsiębiorstw, gałęzi i krajowy na poszczególne czynniki produkcji, ich podaź, równowaga oraz problemy nierównowagi na rynkach poszczególnych czynników produkcji.

Analiza rynków czynników produkcji różni się od rynków dóbr, gdyż charakteryzują się one następującymi szczególnymi właściwościami, a mianowicie: popyt na czynniki produkcji jest popytem pochodnym (tzn. wynika on z popytu na produkty do wytworzenia, których badany czynnik jest zużyty), wielkość zapotrzebowania na czynniki produkcji jest zależna od wielkości produkcji dóbr.

### 15.1. Zasady ogólne funkcjonowania rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji doskonałej

Aby wyjaśnić funkcjonowanie rynku określonego czynnika produkcji w warunkach konkurencji doskonałej bada się, w pierwszej kolejności, funkcję popytu i podaży analizowanego czynnika produkcji.

**Funkcja popytu rynkowego na czynnik produkcji** (*factor of production* – F) składa się z funkcji popytu indywidualnego poszczególnych firm. Funkcję popytu rynkowego na czynnik produkcji otrzymuje się przez zsumowanie indywidualnych krzywych popytu (poszczególnych firm) na analizowany czynnik produkcji.

Analizując przebieg krzywej popytu na czynnik produkcji zauważa się, że:

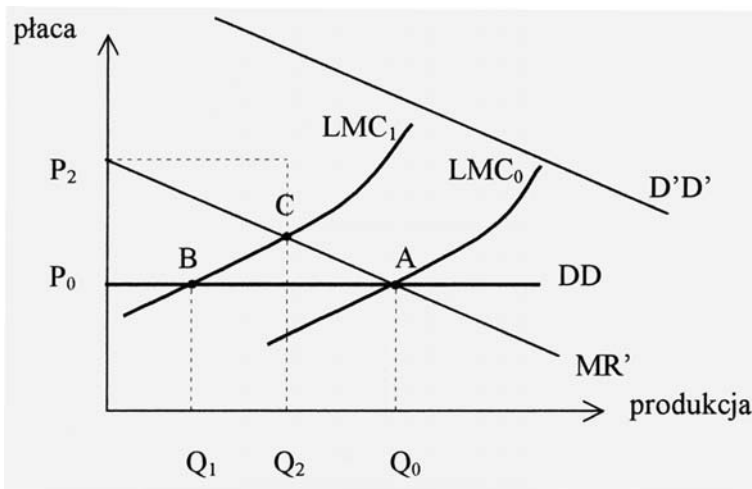
- przy danej technice produkcji krzywa popytu na czynnik produkcji wyraża działanie **prawa malejącego produktu marginalnego**, to znaczy krzywa popytu na czynniki produkcji odwzorowuje kształt krzywej produktu marginalnego w części malejącej. Krzywa ta przesuwana się w prawo, jeżeli rośnie cena produktu, i odwrotnie. Natomiast wzrost lub spadek ceny czynnika produkcji powoduje przesunięcie wzdłuż krzywej popytu. Jeżeli ceny są stałe, a zmienia się technika produkcji, to następuje wzrost produktu marginalnego czynników produkcji (ilustruje to przesunięcie krzywej popytu w prawo),

- popyt na czynniki produkcji, *ceteris paribus*, zależy od popytu na produkt firmy. Dlatego popyt na czynniki produkcji określa się jako **popyt pochodny** lub **wtórny** (*derived demand*),
- w warunkach konkurencji doskonałej firma maksymalizująca zysk wybierze taką ilość czynnika produkcji, która spełnia warunek  $VMPF = PF$  (tzn. wartość produktu marginalnego danego czynnika produkcji równa jest cenie tego czynnika).

W długim okresie nakłady wszystkich czynników produkcji mogą ulegać zmianie. Dla danej krzywej kosztów przedsiębiorstwo decyduje się dostarczyć taką wielkość produkcji, przy której długookresowy koszt krańcowy jest równy utargowi krańcowemu. Znając tę wielkość produkcji można określić rodzaj wybranej przez przedsiębiorstwo technologii i zastosowaną ilość poszczególnych czynników produkcji. Wzrost ceny jednego czynnika wywoła zarówno efekt substytucyjny, jak i efekt podażowy. Efekt podażowy jest tym większy, im elastyczniejszy jest popyt na produkty danej firmy.

Efekt podażowy pokazano na przykładzie wzrostu płac.

Wykres 34. Efekt podażowy wzrostu płac



gdzie:

LMC – długookresowy koszt marginalny,

DD – krzywa popytu,

MR – utarg krańcowy,

Q – wielkość produkcji.

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 298.

Na wykresie nr 34 przedstawiono przesunięcie w górę krzywej długookresowych kosztów krańcowych LMC pod wpływem wzrostu stawki płac. Przy dotychczasowej płacy krańcowy koszt produkcji odzwierciedla krzywa  $LMC_0$ . Na skutek

wzrostu płacy przesuwają się ona do położenia  $LMC_1$ . Początkowo maksymalizacja zysku następuje w punkcie A. Popyt na produkty przedsiębiorstwa obrazuje krzywa DD. W tej sytuacji przesunięcie w górę krzywej kosztu krańcowego prowadzi do ustalenia się w punkcie B nowego poziomu produkcji, przy której przedsiębiorstwo osiąga maksymalny zysk. Produkcja obniża się z  $Q_0$  do  $Q_1$ . Jeżeli popyt na produkty przedsiębiorstwa jest znacznie mniej elastyczny (ilustruje to krzywa  $D'D'$ ), to wyjściowym punktem równowagi pozostaje punkt A, w którym krzywa długookresowych kosztów krańcowych przecina krzywą utargu krańcowego  $MR'$ , odpowiadającą krzywej popytu  $D'D'$ . Przesunięcie krzywej kosztu krańcowego do położenia  $LMC_1$  powoduje teraz znacznie mniejszy spadek produkcji, zapewniając przedsiębiorstwu maksymalizację zysku. Wynosi ona obecnie  $Q_2$ , a pozycję wybieraną przez przedsiębiorstwo wskazuje punkt C. Stąd wniosek, że:

**im większa jest elastyczność popytu na produkty przedsiębiorstwa, tym większy będzie spadek produkcji pod wpływem określonego przyrostu ceny czynnika produkcji i określonego przesunięcia krzywej długookresowego kosztu.**

Efekt substytucyjny i efekt podażowy działają w tym samym kierunku.

Analizując funkcjonowanie rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji doskonałej, bada się zarówno popyt na czynniki produkcji, jak i ich podaż.

Analizując podaż czynników produkcji zauważa się, że w krótkim okresie możliwe są dwa następujące przypadki:

- stała ilość danego czynnika produkcji, co sprawia, że krzywa podaży jest absolutnie nieelastyczna,
- podaż jest elastyczna.

Na doskonale konkurencyjnym rynku czynnika produkcji cena jest ceną równowagi. **Cenę równowagi danego czynnika produkcji wyznacza punkt przecięcia krzywej popytu z krzywą podaży.**

Podaż czynnika produkcji w warunkach konkurencji doskonałej waha się od doskonale nieelastycznej do doskonale elastycznej.

Jeżeli rośnie i popyt na dobra konsumpcyjne, i *ceteris paribus* ceny dóbr konsumpcyjnych, to w gałęziach produkujących czynniki produkcji może nastąpić zwiększenie produkcji i stopniowy wzrost cen czynników produkcji, które w danym czasie stają się coraz rzadsze.

Ta okoliczność jest przyczyną wynalazków prowadzących do zmniejszenia zużycia czynników produkcji. W wyniku postępu technicznego rośnie produkt marginalny, co oznacza, że w długim okresie krzywa popytu na czynniki produkcji w poszczególnych firmach przesuwają się w prawo. Długookresowa krzywa popytu na czynniki produkcji jest bardziej płaska niż krzywa krótkookresowa.

Analizując funkcjonowanie rynków czynników produkcji zauważono, że na rynku doskonałej konkurencji występuje renta ekonomiczna.

**Renta ekonomiczna** to różnica między wynagrodzeniem za usługi czynnika wytwórczego a minimalną kwotą konieczną do skłonienia właściciela, aby ten czynnik wytwórczy był nadal wykorzystywany w ten sposób.

Właściciele czynników wytwórczych realizują rentę, gdyż otrzymują więcej za usługi czynnika niż cena minimalna, po której byliby skłonni dostarczyć go

do wybranej gałęzi. Przychody czynników produkcji stałych w krótkim okresie są często traktowane jako *quasi-renty*.

Mechanizm powstawania renty ekonomicznej można wyjaśnić na przykładzie różnych czynników produkcji, m.in. pracy.

Analizując rynek pracy zauważa się, że gdy krzywa podaży pracy dla gałęzi nie jest doskonale elastyczna, gałąź chcąc zwiększyć zatrudnienie musi zaferować wyższe płace. Dla ostatniego przyjętego do pracy pracownika płaca jest czystym dochodem transferowym, niezbędnym do przyciągnięcia go do pracy w danej gałęzi. Pracownicy gotowi pracować w tej gałęzi otrzymują, oprócz dochodu transferowego, rentę ekonomiczną. **Renta ekonomiczna stanowi różnicę między otrzymywanym wynagrodzeniem a dochodem transferowym danego pracownika.** W sytuacji, gdy krzywa podaży pracy przebiega stromo, a krzywa popytu na pracę jest położona wysoko, renta ekonomiczna jest również wysoka (np. istnienie renty ekonomicznej wyjaśnia wysokie wynagrodzenia np. w sporcie).

Innym, od podanych powyżej, prawidłowościom podlegają rynki czynników produkcji w warunkach konkurencji niedoskonałej.

## 15.2. Zasady ogólne funkcjonowania rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji niedoskonałej

Zakupy czynnika produkcji są wynikiem decyzji o ilości produkcji. Monopolista będzie skłonny kupić dodatkowy czynnik produkcji, pod warunkiem jednak, że przychód marginalny produkcji (*marginal revenue product* – MRPF), związany z zastosowaniem dodatkowej ilości danego czynnika produkcji, nie będzie niższy od kosztu jego nabycia. **Przychód marginalny** jest to dodatkowy przychód uzyskany w wyniku zastosowania dodatkowego nakładu czynnika produkcji. Krzywa przychodu marginalnego z czynnika produkcji ma nachylenie ujemne, ponieważ:

- przychód marginalny jest malejącą funkcją ilości produkcji,
- produkt marginalny zmniejsza się w miarę wzrostu dodatkowego nakładu czynnika produkcji.

Krzywa przychodu marginalnego z czynnika produkcji stanowi krzywą popytu monopolisty na ten czynnik. Krzywa popytu monopolisty na czynnik produkcji odwzorowuje przebieg krzywej przychodu marginalnego z czynnika produkcji.

Innym przypadkiem konkurencji niedoskonałej na rynku czynników produkcji jest funkcjonowanie monopolisty, jako firmy mającej wyłączność na nabycie danego czynnika produkcji.

Firma monopolistyczna wpływa na zmianę ceny czynnika produkcji, wybierając jego ilość na podstawie warunku  $VMP = MFC$  (tzn. wartość produktu marginalnego VMP równa jest marginalnemu kosztowi zastosowania dodatkowej ilości czynnika MFC). Ponieważ MFC jest większy od PF (ceny tego czynnika), jeśli elastyczność cenowa podaży czynnika produkcji jest większa od zera, to mono-

polista wybiera ilość czynnika produkcji mniejszą niż w warunkach konkurencji doskonałej.

Czynniki produkcji podlegają analizie w ujęciu według ich rodzajów.

### 15.3. Rynek pracy

Rynek pracy jest to taki rynek, na którym spotykają się pracodawcy (osoby chcące wynająć pracowników) i osoby oferujące swe umiejętności, zdolności i pracowitość w zamian za ekwiwalent pieniężny, zwany płacą. Rynek pracy, podobnie jak rynki innych czynników produkcji, jest analizowany jako rynek konkurencji doskonałej i niedoskonałej.

**Płaca** jest ceną pracy, stanowiącą wynagrodzenie za jednostkę produktu pracy. Umowa o pracę może obejmować także i tzw. **korzyści niepieniężne** (*nonmonetary benefit*).

Pracownik podejmując określoną pracę może też odnosić **niekorzyści niepieniężne** z danej pracy (np. długi i zły dojazd do pracy, złe stosunki w pracy, czy tzw. niewłaściwa atmosfera wśród pracowników). Pracownicy mogą też otrzymywać, poza wynagrodzeniem za pracę, dochody z innych źródeł (np. z kapitału, czy dodatkowe świadczenia społeczne, np. bezpłatna oświata, opieka lekarska). W badaniach prowadzonych w ramach mikroekonomii wyróżnia się płace nominalne i realne.

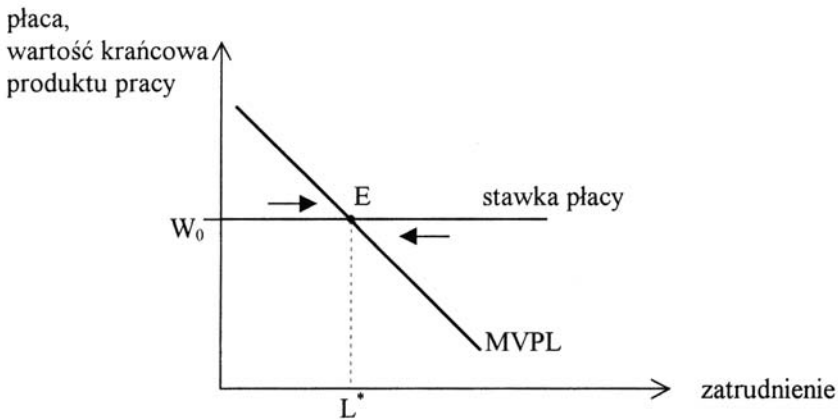
**Płaca nominalna**, w systemie wynagrodzeń za czas pracy, jest pieniężnym wynagrodzeniem za jednostkę czasu pracy. Natomiast **płaca realna** stanowi koszty dóbr, które pracownik może nabyć za daną płacę nominalną, przy danych cenach dóbr konsumpcyjnych.

Analiza doskonale konkurencyjnego rynku pracy sprowadza się (podobnie jak w przypadku wszystkich innych rynków) do analizy popytu, podaży i ceny. **Popyt na pracę** ze strony przedsiębiorstw wynika z popytu na inne czynniki produkcji i jest to popyt pochodny względem popytu na dobra wytwarzane przez danych pracowników. Popyt na pracę występuje wtedy, gdy producenci dóbr i usług chcą nabyć określoną ilość pracy po jej rynkowej cenie, która jest stawką płacy. Popyt na pracę analizuje się w krótkim i długim okresie czasu.

#### 15.3.1. Krótkookresowy popyt na pracę przez przedsiębiorstwo funkcjonujące w warunkach konkurencji doskonałej

W długim okresie przedsiębiorstwo może wybierać spośród technik wytwarzania i tym samym zmienić proporcje, w jakich stosuje poszczególne czynniki produkcji. Natomiast w krótkim okresie jest wyposażone w pewne stałe czynniki produkcji i możliwości zmiany technik wytwarzania ma ograniczone, co oznacza, że **popyt na pracę w krótkim okresie odbywa się przy stałej ilości i stałym koszcie zastosowania kapitału**. Wielkość popytu na pracę oznacza wybór wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwie.

Wykres 35. Wybór wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwie w warunkach konkurencji doskonałej



Źródło: opracowanie własne.

Jak to pokazano na wykresie nr 35 w odniesieniu do zmiennego czynnika produkcji, jakim jest praca, mamy do czynienia z działaniem prawa malejącej produktywności krańcowej (czyli prawa malejącego produktu marginalnego). Wobec tego wartość krańcowego produktu pracy MVPL spada. W warunkach wolnej konkurencji (tzn. doskonałej konkurencji) na rynku pracy przedsiębiorstwo może zatrudnić siłę roboczą za stałą stawkę płacy równą  $W_0$ , gdyż nie ma ono wpływu na ceny na rynku pracy. Do punktu  $L^*$  wzrost zatrudnienia przynosi przyrost zysku, bo wartość krańcowego produktu pracy przekracza stawkę płacy, czyli koszt krańcowy dodatkowo zatrudnionego pracownika. Na prawo od punktu  $L^*$  opłaca się zmniejszać zatrudnienie, gdyż płaca jest wyższa od krańcowego produktu pracy.  $L^*$  wyznacza poziom zatrudnienia zapewniający przedsiębiorstwu maksymalny zysk.

MVPL (wartość krańcowego produktu pracy – *marginal value product of labour*) to dodatkowy utarg uzyskany w wyniku sprzedaży produktu wytworzonego przez dodatkowego pracownika. Ponieważ przedsiębiorstwo działa w warunkach konkurencji doskonałej, MVPL równa jest fizycznym rozmiarom wytworzonej przez niego produkcji pomnożonej przez cenę, po jakiej te dodatkowe produkty mogą być sprzedane.

Przy danych cenach, w krótkim okresie wartość marginalnego produktu pracy kształtuje się pod wpływem zjawiska malejącego produktu marginalnego, to znaczy, jeżeli płaca (PL) rośnie, to pracodawca zmniejsza ilość pracy, aby wyrównać płacę z wartością produktu marginalnego pracy, i odwrotnie. Dlatego krzywa popytu indywidualnego na pracę ma nachylenie ujemne.

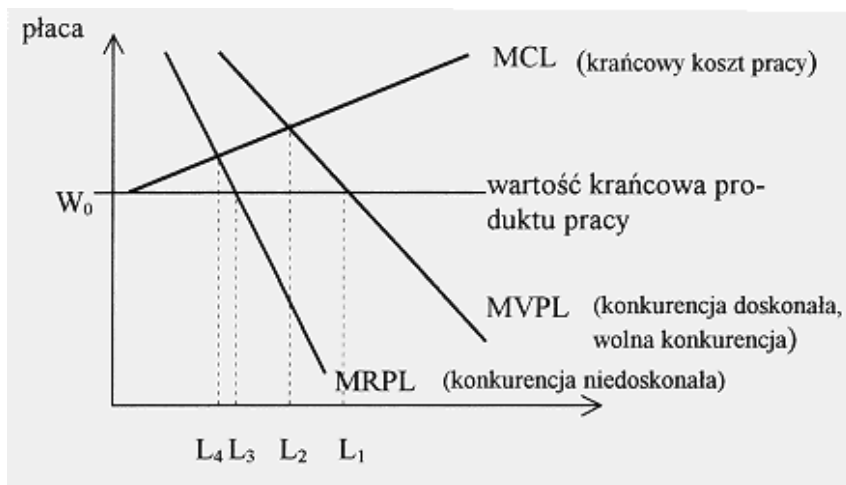
Popyt na pracę przy danej cenie pracy zależy od zmian cen produktu wytwarzanego przez pracowników oraz zmian w produkcie marginalnym pracy, dokonujących się głównie w wyniku intensywniejszej pracy i postępu technicznego.

Jeżeli produkt marginalny pracy rośnie, to krzywa popytu na pracę przesuwa się w prawo, przy założeniu, że inne czynniki nie ulegają zmianom (są stałe – *ceteris paribus*). Gdy jednak odrzuci się założenie *ceteris paribus*, wzrost produktu marginalnego pracy w całej branży spowoduje wzrost podaży produktu branży i spadek ceny. Może wówczas nastąpić spadek wartości produktu marginalnego pracy, a krzywa popytu przesunie się w lewo. Zależy to od relacji spadku ceny produktu branży do wzrostu produktu marginalnego pracy.

### 15.3.2. Popyt na pracę w warunkach monopolu i monopsonu

Monopol występuje na rynku produkcji dóbr, a monopson na rynku czynników produkcji. Przedsiębiorstwo o pozycji monopsonistycznej ma do czynienia z wznoszącą się krzywą danego czynnika. Musi ono oferować wyższą cenę, aby przyciągnąć większą jego ilość. Koszt krańcowy dodatkowej jednostki czynnika produkcji przekracza wtedy jego cenę. Zwiększając ilość stosowanego czynnika produkcji producent musi się brać pod uwagę, że w ten sposób podbija cenę płacącą wszystkim zatrudnionym dotychczas jednostkom tego czynnika. Obrazuje to wykres nr 36.

Wykres 36. Popyt na pracę w monopolu i monopsonie



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 304.

Pokazana, na powyższym wykresie, krzywa MVPL (*marginal value product of labour* – wartość krańcowego produktu pracy) odnosi się do warunków doskonałej konkurencji, a krzywa MRPL – do warunków konkurencji niedoskonałej. W przypadku monopsonu krańcowy koszt pracy MCL przewyższa stawkę płacy i rośnie wraz ze zwiększeniem zatrudnienia. Ogólna zasada postępowania nakazuje wybierać taką wielkość zatrudnienia, przy której krańcowy koszt ostatniej jednostki pracy równy jest krańcowemu przychodowi uzyskanemu dzięki jej za-

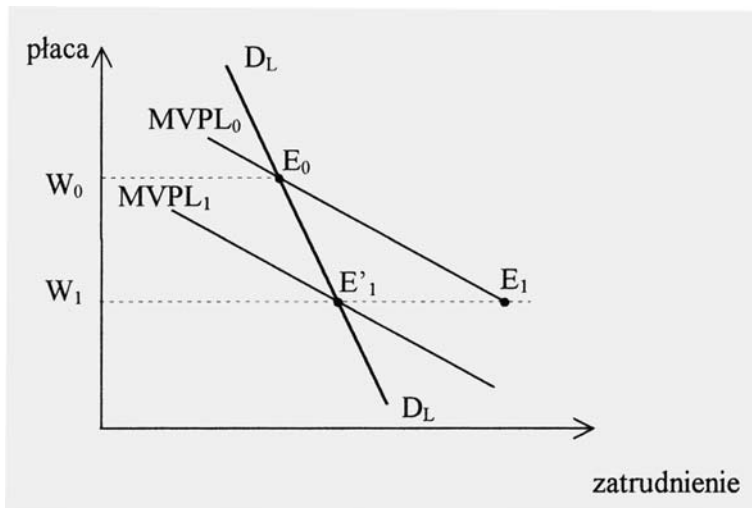
trudnieniu, czyli  $MCL = MRPL$ . W takiej sytuacji przedsiębiorstwo zmaksymalizuje zysk.

Z wykresu nr 36 wynika, że:

- 1) przedsiębiorstwo zmaksymalizuje zysk wtedy, kiedy utarg krańcowy, uzyskany dzięki zatrudnieniu dodatkowego pracownika, zrówna się z jego kosztem krańcowym. W przeciwnym przypadku wielkość zatrudnienia jest niewłaściwa,
- 2) przedsiębiorstwo, które nie ma możliwości oddziaływania na ceny ani swego produktu, ani na ceny czynników produkcji, ustali płacę na poziomie  $W_0$  równym wartości krańcowego produktu pracy  $MVPL$ , zatrudniając  $L_1$  pracowników,
- 3) przedsiębiorstwo nie mające możliwości oddziaływania na ceny na rynku pracy, ale mogące skutecznie wpływać na ceny dostarczanych na rynek produktów, ustali krańcowy przychód z pracy  $MRPL$  na poziomie równym  $W_0$  i zatrudni  $L_3$  pracowników,
- 4) przedsiębiorstwo, które nie może kształtować ceny na swoje wyroby, lecz oddziałuje na ceny na rynku pracy, ustali  $MVPL$  na poziomie równym krańcowemu kosztowi pracy  $MCL$  zatrudniając  $L_2$  pracowników,
- 5) przedsiębiorstwo, będące zarówno monopolem jak i monopsonem, ustali koszt krańcowy pracy  $MCL$  na poziomie równym  $MRPL$ , zatrudniając  $L_4$  pracowników,
- 6) ogólna zasada postępowania jest następująca: wybierać taką wielkość zatrudnienia, przy której krańcowy koszt ostatniej jednostki równy jest krańcowemu przychodowi uzyskanemu dzięki jej zatrudnieniu, czyli  $MCL = MRPL$ ,
- 7) w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo nie ma możliwości oddziaływania na ceny na rynku pracy, krańcowy koszt pracy  $MCL$  jest po prostu stawką płacy. Jeżeli przedsiębiorstwo nie ma wpływu na ceny swoich wyrobów, krańcowy przychód uzyskany dzięki zatrudnieniu, tj.  $MRPL$  równy jest wartości krańcowego produktu pracy  $MVPL$ ,
- 8) przesunięcie krzywej popytu na produkty przedsiębiorstwa w górę lub powiększenie jego zasobu kapitału przesunie do góry krzywą  $MRPL$ , zwiększając popyt zgłaszany na pracę przez przedsiębiorstwo o pozycji monopolistycznej. Przesunięcie w górę krzywej  $MCL$  zmniejszy popyt monopsonu na siłę roboczą,
- 9) niższa płaca realna skłania przedsiębiorstwo do przesuwania się w dół po linii  $MPL$  i zatrudniania dodatkowych pracowników do momentu ponownego zrównania  $MPL$  z płacą realną.

Krzywa popytu gałęzi na pracę powstaje dzięki sumowaniu odpowiednich krzywych wszystkich przedsiębiorstw. Wobec tego elastyczność popytu na pracę konkretnej gałęzi odzwierciedla elastyczność popytu na produkty tej gałęzi.

Wykres 37. Popyt gałęzi na pracę



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 307.

$MVPL_0$  powstaje przez sumowanie  $MVPL$  przedsiębiorstw przy cenie  $P_0$ . Każde przedsiębiorstwo i gałąź ustala  $MVPL$  na poziomie równym  $W_0$ . Niższa płaca skłania przedsiębiorstwa i gałąź do przesuwania się w dół po ich krzywych  $MVPL$  aż do punktu  $E_1$ . Dodatkowe zatrudnienie i większa produkcja gałęzi (spowoduje przesunięcie w prawo krzywej podaży gałęzi) prowadzą do powstania nadwyżki podaży przy wyjściowej cenie  $P_0$ . Dla zachowania równowagi na rynku cena produktu musi spaść, co przesuwają w lewo  $MVPL$  poszczególnych przedsiębiorstw. Nowa krzywa wartości krańcowego produktu pracy gałęzi przyjmuje położenie  $MVPL_1$  i poziom zatrudnienia wyznacza punkt  $E'_1$ . Łącząc punkty  $E_0$ ,  $E'_1$ , itp. uzyskuje się krzywą popytu gałęzi na pracę.

## 15.4. Podaż pracy

Podaż pracy jest wyznaczona (w danym czasie) przez liczbę pracowników chętnych do pracy przez określony czas, przy danym poziomie płacy. Wczesna ekonomia neoklasyczna decyzje pracownika o podjęciu pracy i jej ilości interpretowała wyłącznie w kategoriach przykrości pracy i przyjemności spędzania czasu wolnego. Współczesna ekonomia zakłada, że praca może być źródłem innych wartości. W większości przypadków pracownicy stoją przed wyborem między zwiększonym wysiłkiem pracy oraz wyższym dochodem. Wyższy dochód zachęca do wyrzeczeń związanych z wykonywaną pracą. Decyduje o tym najniższa płaca, która zapewnia minimum socjalne. Pracownicy rozważają na ogół, czy zdecydować się na zwiększony wysiłek i dodatkowy dochód, czy wyżej cenić czas wolny. Przyjmuje się, że decyzja pracownika o ilości pracy jest określona – z jednej stro-

ny, przez korzyści pieniężne z pracy, a z drugiej – przez koszt alternatywny pracy, którym jest utracona korzyść, wynikająca z rezygnacji z czasu wolnego i dlatego tzw. czas życiowy pracownika dzieli się na czas pracy i czas wolny.

Analizując rynek pracy ustala się zasoby siły roboczej. Przez zasoby siły roboczej rozumie się liczbę osób zatrudnionych i tych, którzy chcieliby podjąć pracę za obowiązującą na rynku jej cenę.

Przyjmuje się, że jednostki są skłonne podejmować pracę w tym większym stopniu:

- im bardziej cenią sobie korzyści płynące z pracy (tj. zdolność do nabywania dóbr, status społeczny danego zajęcia) w zestawieniu z czasem wolnym,
- im niższy jest ich dochód ze źródeł nie związanych z pracą,
- im niższe są koszty stałe wynikające z zatrudnienia,
- im wyższa jest stawka płacy realnej.

Analizę podaży pracy rozpoczyna się od decyzji indywidualnych, a kończy się na podaży pracy w gałęzi i gospodarce. Pozwoli to na zestawienie krzywych popytu na pracę z krzywymi podaży pracy i następnie na określenie poziomu płac i zatrudnienia, zapewniającego równowagę na rynku pracy.

#### 15.4.1. Indywidualne decyzje dotyczące podaży pracy

Przystępując do analizy podaży pracy ustala się dwie podstawowe kategorie ekonomiczne (pojęcia): nakład pracy i zasób siły roboczej.

**Nakład pracy** w procesie produkcji (w systemie wynagradzania za czas pracy) równy jest liczbie pracowników pomnożonej przez liczbę przepracowanych przez nich godzin pracy.

**Zasób siły roboczej** to ogół osób pracujących i poszukujących zatrudnienia.

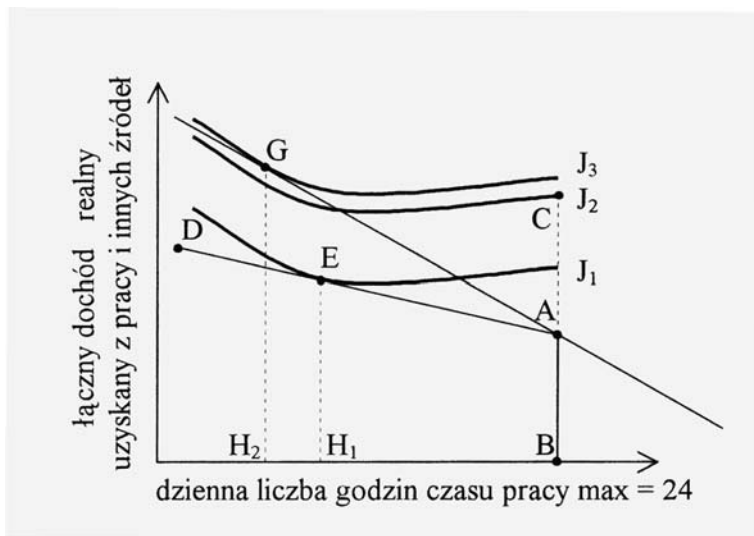
W prowadzonych w mikroekonomii analizach rynku pracy (według założeń ekonomii neoklasycznej) przyjmuje się, że indywidualne decyzje o chęci zatrudnienia zależą od poziomu płacy realnej. Płaca realna wpływa na decyzje o podaży pracy. Jednostka będzie gotowa wydłużyć czas pracy, aż do momentu, w którym użyteczność krańcowa dóbr uzyskanych w wyniku dodatkowej godziny pracy zrówna się z użytecznością krańcową ostatniej godziny czasu wolnego. Wzrost płacy realnej zwiększa względną opłacalność pracy. Wyzwała to **efekt substytucyjny**, tj. czysty efekt zmiany względnych cen, który sprawia, że ludzie chcą dłużej pracować. Wyższe płace realne zwiększają realne dochody – pojawia się **efekt dochodowy** dla pracownika. Efekt dochodowy skłania do zmniejszania czasu pracy. Czuje się potrzebę wypoczynku (uznaje się go za dobro luksusowe). Kształt krzywej podaży pracy zależy od tego, który z tych efektów okaże się silniejszy. Problem ten bada się za pomocą: badań ankietowych, ekonometrycznych lub eksperymentu (zwłaszcza w USA).

Wyniki badań przeprowadzonych w USA i krajach Europy Zachodniej wskazują, że w przypadku mężczyzn zmiana płacy realnej nie wywiera prawie żadnego wpływu na czas pracy (krzywa podaży pracy przebiega prawie pionowo). Natomiast w przypadku kobiet efekt substytucyjny przeważa nad dochodowym (krzywa podaży pracy jest rosnąca). Wzrost płacy realnej skłania kobiety do dłuższej

pracy. Stwierdzono także, że zmiany podatków dochodowych prawie wcale nie wpływają na ilość świadczonej pracy.

Aktywność zawodową obrazuje wykres nr 38.

Wykres 38. Aktywność zawodowa



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 311.

Na osi poziomej oznaczono czas wolny, który maksymalnie może być równy 24 godziny na dobę. Na osi pionowej oznaczono łączny dochód realny uzyskiwany z pracy i z innych źródeł. Wyznacza on zdolność do nabywania dóbr konsumpcyjnych. Zakłada się, że jednostka osiąga pewien dochód, nie pochodzący z pracy, równy odcinkowi BC. Może to być:

- dochód uzyskiwany przez małżonka,
- dochód z tytułu czynszu, dywidendy,
- dochód od państwa w postaci świadczeń socjalnych.

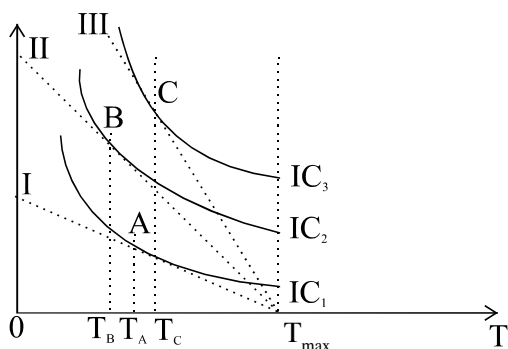
Z wykresu wynika, że człowiek może nie pracować i mieć dochód równy BC i 24 godziny czasu wolnego na dobę. Jego poziom konsumpcji zaznaczono na wykresie przez punkt C na krzywej obojętności. Podjęcie pracy wiąże się z kosztami stałymi równymi AC. Jak to pokazano na wykresie, sytuacja osoby, która podjęła pracę jest najkorzystniejsza w punkcie E. Natomiast sytuacja najkorzystniejsza dla osoby, która nie podjęła pracy, występuje w punkcie C. Przy wyższej płacy można przesunąć się do punktu G na krzywej obojętności. Z powyższej analizy wynika, że im wyższa stawka płacy realnej, tym są większe szanse na aktywizację zawodową. Stąd generalny wniosek: **wzrost płacy realnej prowadzi do zwiększenia łącznej podaży pracy** (sprawdza się to najlepiej w odniesieniu do robotników niewykwalifikowanych).

Skoro badania przeprowadzone w krajach rozwiniętych pokazują, że wpływ płacy realnej na długość czasu pracy jest mniejszy, niż to się często przypuszcza, to tym istotniejsze jest rozpoznanie wpływu płacy realnej na skłonność ludzi do wejścia do zasobów siły roboczej.

W myśl teorii neoklasycznej, stanowiącej w mikroekonomii podstawę tego typu badań, pracownik wybiera taką ilość pracy, aby marginalna korzyść osiągnięta z pracy była równa kosztowi marginalnemu (rozumianemu jako koszt alternatywny, odpowiadający utraconym korzyściom z posiadania czasu wolnego).

Decyzje pracownika o ilości pracy można analizować wykorzystując przy tym krzywe obojętności. **Krzywa obojętności** jest (w tym przypadku) zbiorem punktów ilustrujących alternatywne kombinacje różnych poziomów płac i czasu wolnego, dające pracownikowi tę samą satysfakcję (pokazano to na poniższym wykresie).

Wykres 39. Wybór czasu pracy i czasu wolnego



Źródło: opracowanie własne.

Na osi odciętych umieszczono czas życiowy pracownika (w godzinach), np. w ciągu tygodnia wynosi on  $T_{max}$ . Na osi rzędnych umieszczono dochód pracownika z pracy. Mapę krzywych obojętności tworzą krzywe  $IC_1$ ,  $IC_2$ ,  $IC_3$ . Proste styczne do krzywych obojętności są liniami jednakowej płacy. Są one odpowiednikami linii budżetowych, o równaniu:

$$I = PL \cdot T_{max} - PL \cdot TF$$

gdzie:

TF – czas wolny,

TL – czas pracy,

$T_{max} = TF + TL$ .

Nachylenie linii jednakowej płacy pod względem wartości bezwzględnej wyraża poziom płacy za jednostkę czasu pracy. Kolejne linie jednakowej płacy (I–III) są nachylone pod coraz większym kątem, a więc płaca jednostkowa rośnie.

W pierwszej sytuacji, maksymalna użyteczność zostanie osiągnięta przez pracownika w punkcie styczności A. Wzrost płacy jednostkowej skłania pracownika do zwiększenia ilości pracy i zmniejszenia czasu wolnego. Jednakże dalsze zwiększenie płacy jednostkowej wywołuje następującą reakcję pracownika: zwiększa on ilość czasu wolnego i zmniejsza wymiar czasu pracy w tygodniu. Oznacza to, że pracownik traktuje pracę i czas wolny jako dobra substytucyjne. Po przekroczeniu zaś pewnego poziomu dochodu i wydatku pracy, pracownik zadowolony się osiągniętym dochodem i zaczyna bardziej cenić czas wolny. Zagięcie krzywej podaży pracy poszczególnych pracowników może być zróżnicowane w zależności od indywidualnych preferencji (pod ich wpływem efekt substytucyjny i efekt dochodowy zmian ceny pracy mogą się rozmaicie kształtować).

Znając funkcję popytu na pracę oraz funkcję podaży pracy można stwierdzić, że na doskonale konkurencyjnym rynku pracy jej cenę wyznacza punkt przecięcia krzywej popytu i krzywej podaży, przy której oferowana ilość pracy zrównuje się z nabywaną.

Gdyby cena pracy wzrosła powyżej poziomu równowagi E powstałaby nadwyżka pracy, czyli wystąpiłoby bezrobocie (*unemployment*). Jeżeli jednak praca jest mobilna, to nastąpi obniżenie płacy do poziomu równowagi, a bezrobocie zniknie.

#### 15.4.2. Podaż pracy w gałęzi

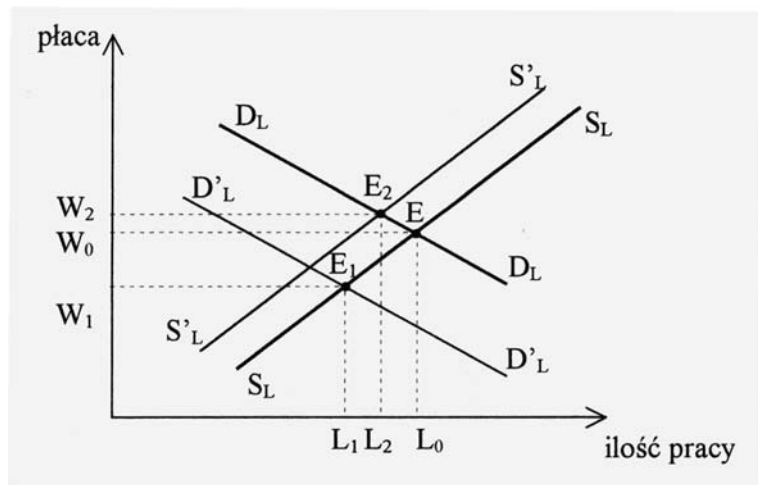
Bieżące stawki płac muszą być korygowane dla poszczególnych gałęzi, aby uwzględnić zapewniające równowagę wyrównawcze różnice płac, kompensujące niedogodności i sprawiające, że pracownicy nie preferują żadnej z gałęzi (spośród tych, w których mogą podjąć pracę). Wtedy gałąź mała może zatrudniać tyle osób, ile pragnie. Przy danej stawce płacy krzywa podaży pracy w gałęzi przebiega poziomo. W praktyce jest mało gałęzi, które można uznać za małe (w odniesieniu do wszelkich pożądanych kwalifikacji pracowników).

Całkowitą podaż pracy w gospodarce określają płace realne. W krótkim okresie podaż pracowników o określonych kwalifikacjach jest względnie stała. Dla zapewnienia sobie większego udziału w całkowitym zasobie pracy, pojedyncza gałąź musi zazwyczaj zaoferować wyższe płace niż inne gałęzie. Pozwala to przyciągnąć dodatkowych pracowników do gałęzi. Wyczerpując zasoby pracy dostępne dla innych gałęzi ekspansja tej gałęzi podbija również płace, jakie pozostałe gałęzie będą musiały zapewnić pracownikom, którzy stali się bardziej poszukiwani w skali całej gospodarki. W długim okresie – w takiej mierze, w jakiej podaż siły roboczej o określonych kwalifikacjach może być zwiększona – każda gałąź może oczekiwać bardziej płaskiej krzywej podaży pracy.

#### 15.4.3. Równowaga na rynku pracy w gałęzi

Równowagę na rynku pracy w gałęzi obrazuje wykres nr 40.

Wykres 40. Równowaga na rynku pracy w gałęzi



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 316.

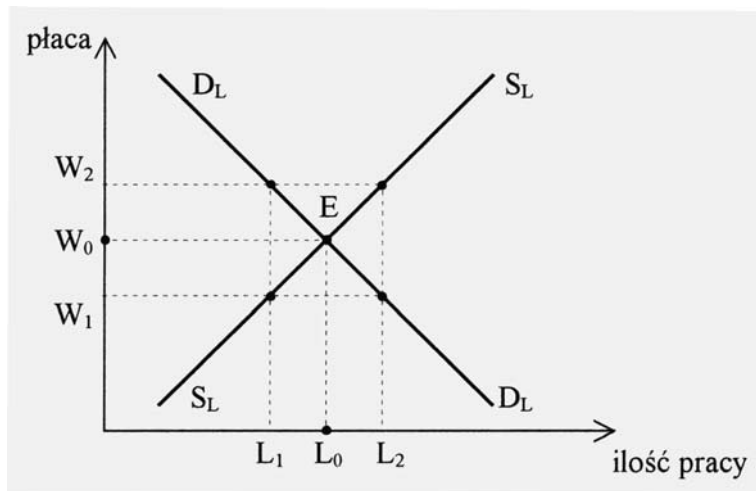
Z wykresu nr 40 wynika, że podwyżki płac z jednej gałęzi przenoszą się do innych. Powiązanie gałęzi wynika z założenia o mobilności siły roboczej. Wpływa to na przesunięcie krzywej podaży i jej nachylenie. Niektóre zawody charakteryzują się pionową krzywą podaży (np. pianiści). W miarę wzrostu płac w pozostałych gałęziach następuje przesunięcie krzywej podaży w lewo.

W przypadku zajęć nie wymagających wysokich kwalifikacji płaca minimalna przewyższająca płacę równowagi spowoduje wzrost wynagrodzeń tych, którzy znaleźli pracę, ale jednocześnie wywoła spadek ogólnego poziomu zatrudnienia, w porównaniu z tym, jaki ustaliby się na rynku pracy. Porozumienia określające minimalny poziom płac, zgodnie z założeniami ekonomii neoklasycznej, mogą być przyczyną przymusowego bezrobocia wśród pracowników o niskich kwalifikacjach.

**Przymusowo bezrobotni** to ci, którzy są gotowi pracować za występujące na rynku pracy stawki płac, lecz nie mogą znaleźć zatrudnienia.

Zgodnie z teorią neoklasyczną na poziom bezrobocia przymusowego ma wpływ poziom płacy minimalnej, co pokazano na wykresie nr 41.

Wykres 41. Płaca minimalna



Źródło: opracowanie własne.

Równowaga wolnorynkowa – jak pokazuje wykres nr 41 – istnieje przy płacy  $W_0$  i zatrudnieniu  $L_0$ . Płaca minimalna ustalona na poziomie  $W_2$  wyższym od  $W_0$  spowoduje spadek zatrudnienia do  $L_1$ . Przymusowo bezrobotnych pracowników pozostanie w wielkości  $L_2 - L_1$ . Sytuacje takie mogą występować w efekcie działań związków zawodowych, kiedy związek obstaje przy płacy  $W_2$ . Dla członków związku, którzy utracili pracę, sytuacja ta ma charakter bezrobocia przymusowego.

Badania wykazują (m.in. prof. **M. Weitzmana**), iż przymusowe bezrobocie może też być rezultatem nałożenia się na siebie efektów skali produkcji oraz konkurencji niedoskonałej. Jedni pracownicy (swoi) już mają pracę w przedsiębiorstwie, inni (obcy) pozostają bezrobotni. Wskazuje to na występowanie strategicznych barier, broniących dostępu do pracy nowym pracownikom. Właśnie obcy napotykają te bariery. Względna siła rynkowa już zatrudnionych pracowników będzie zależeć od wysokości barier wejścia.

Pozostaje do rozstrzygnięcia problem, jaką politykę płac powinno prowadzić przedsiębiorstwo przy danym koszcie selekcji nowych pracowników. **Teoria płacy efektywnościowej** (*theory of efficiency wages*) głosi, że w trosce o swoje zyski przedsiębiorstwo powinno płacić już zatrudnionym pracownikom tyle, aby ich średnia płaca była wyższa od tej, za którą gotowy jest podjąć pracę ogół pracowników. Słuszność takiego zalecenia argumentują następująco:

- pracownicy mogą porzucić swoją firmę, jeżeli dostaną bardziej atrakcyjną pracę w innej firmie,
- pracownicy, którzy bumelują mogą wreszcie być ujawnieni. Im wyższa płaca tym kara za bumelanctwo (w przypadku bezrobocia i korzystania z zasiłku) jest dotkliwsza.

Przez **płacę efektywnościową** rozumie się wynagrodzenie wyższe niż płaca równowagi, wypłacane przez przedsiębiorstwa w celu skłonienia pracowników do bardziej produktywnej pracy.

**Teoria płacy efektywnościowej sugeruje, że dla osłabienia bodźców do pozorowania pracy przedsiębiorstwo powinno płacić już zatrudnionym pracownikom więcej, niż wynosi średni zarobek niezbędny do pozyskania nowych pracowników do pracy.** Z teorii tej wynika, że utrzymywanie płac na wysokim poziomie może być dla firm opłacalne, nawet wtedy, jeśli na rynku pracy występuje nadwyżka podaży. Istotą tej teorii jest wykazanie, że podwyżka wynagrodzeń może się opłacać, ponieważ jej skutkiem może być wzrost wydajności pracy osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Teoria płacy efektywnościowej wyjaśnia cztery następujące powody mogące skłaniać przedsiębiorstwa do wypłacania wynagrodzeń wyższych niż płaca równowagi:

- 1) zdrowie pracownika. Podkreśla się związek między wynagrodzeniem i zdrowiem pracownika (lepiej opłacani pracownicy zdrowiej się odżywiają, a właściwa dieta powoduje, że rzadziej chorują i wydajniej pracują),
- 2) rotacja kadr. Zakłada się, że im więcej przedsiębiorstwo płaci swoim pracownikom, tym rzadziej decydują się oni na zmianę pracy. Przedsiębiorstwo chce ograniczyć rotację kadr, gdyż zatrudnianie i szkolenie nowych pracowników jest kosztowne,
- 3) wysiłek wkładany w pracę. Wysokie wynagrodzenia sprawiają, że pracownicy chcąc utrzymać swoje miejsca pracy sumiennie wykonują swoje obowiązki,
- 4) jakość pracowników. Oferując wyższe wynagrodzenia przedsiębiorstwo może zatrudnić lepszych pracowników (o wyższych kwalifikacjach).

Badania wykazują, że stosowanie płacy efektywnościowej jest ekonomicznie w pełni uzasadnione. Pokazał to już Henry Ford, wprowadzając na początku XX wieku płace efektywnościowe w swojej fabryce samochodów (Ford Motor Company). Wprowadzenie przez niego linii montażowej nie tylko zwiększyło wydajność produkcji, ale spowodowało wzrost znaczenia takich czynników, jak niewielka rotacja kadr, wysoka jakość pracowników, zaangażowanie w pracę.

Analiza osiągnięć teorii dotyczących rozwiązywania problemów rynku pracy wykazuje, że w gospodarce rynkowej bezrobocie stanowi trudny do rozwiązania problem. Jednak aktywna polityka państwa na rynku pracy może ograniczać jego poziom.

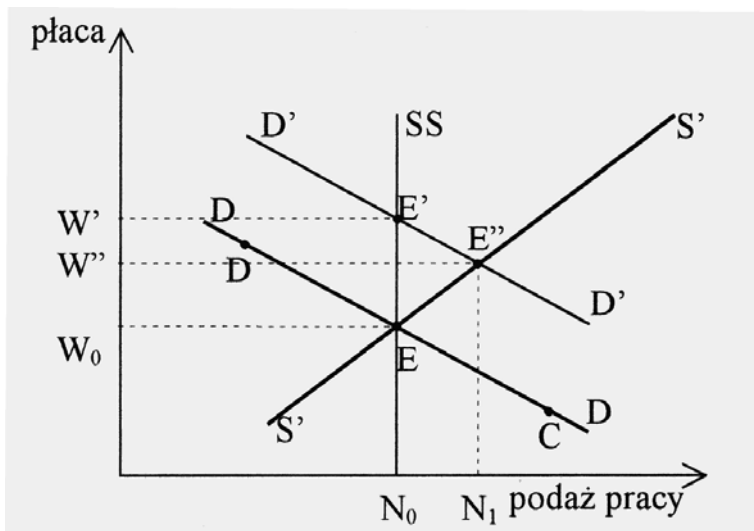
#### 15.4.4. Kapitał ludzki, dyskryminacja i związki zawodowe

Badania przeprowadzone w krajach rozwiniętych gospodarki rynkowej wskazują na cztery podstawowe źródła różnicowania płac:

- długość nauki,
- doświadczenie zawodowe (z upływem lat pracy jest wyższy wzrost zarobków dla wyżej wykształconych),
- ludność kolorowa jest wynagradzana niżej,

- stopień zorganizowania w związki zawodowe (silne związki zawodowe są w stanie utrzymać płace na wyższym poziomie).  
Wzrost zarobków wraz z poziomem wykształcenia obrazuje poniższy wykres.

Wykres 42. Rynek pracowników z wyższym wykształceniem



gdzie:

$S'S'$  – krzywa długookresowej podaży pracowników,

$DD$  – opadająca krzywa popytu na pracowników z wyższym wykształceniem,

$E$  – wyjściowy punkt równowagi.

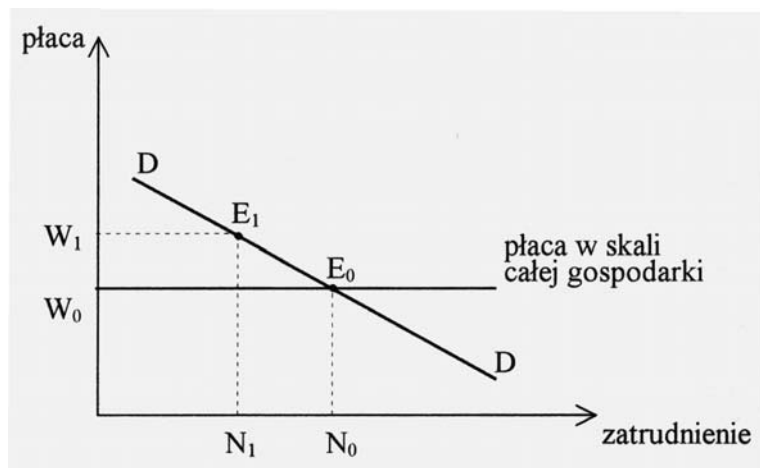
Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 336.

Z wykresu nr 42 wynika, że przesunięcie w górę krzywej popytu na wykształconych pracowników powoduje początkowo gwałtowny wzrost różnicy płac do poziomu  $E'$ , co zachęca do kształcenia się. Nowa długookresowa równowaga ustala się następnie w punkcie  $E''$  (przy wyższej liczbie wykształconych).

Teoria inwestowania w wykształcenie, nazywana **teorią sygnalizacji** zakłada, że ludzie rodzą się z wrodzonymi zdolnościami do określonej pracy.

Badania wykazują, że jednym z głównych celów związków zawodowych jest wpływanie na płace i warunki pracy. Stopień zorganizowania siły roboczej w związki zawodowe spada wtedy, gdy wzrasta bezrobocie. Istnienie związków zawodowych wprowadza symetrię do negocjacji. Wpływ związków zawodowych na płace i zatrudnienie pokazuje poniższy wykres nr 43.

Wykres 43. Wpływ związków zawodowych na płace i zatrudnienie



Źródło: D. Begg i inni, *op. cit.*, s. 349.

Przy braku związku zawodowego krzywa podaży pracy w gałęzi byłaby pozioma przy płacy  $W_0$ . Przy krzywej popytu gałęzi na pracę  $DD$  równowaga ukształtuje się w punkcie  $E_0$ . Ograniczając podaż pracy w gałęzi do  $N_1$  związek może podnieść płace. Ten wzrost płac dokona się kosztem spadku zatrudnienia (stopień tej substytucji zależy od preferencji związku). Podaż pracy ogranicza się z  $N_0$  do  $N_1$ .

W gałęzi, gdzie występuje duża konkurencja krajowa i zagraniczna związki zawodowe nie osiągają żadnej premii płacowej na rzecz swoich członków. Strajki okazują się również nieskuteczną, w tym zakresie, bronią związków zawodowych. Badania wykazują, że obciążenia gospodarek krajów rozwiniętych strajkami nie przekraczają jednego dnia roboczego w ciągu roku. Związki zawodowe zapewniają swoim pracownikom tym większą korzyść płacową, im mniej elastyczny jest popyt na pracę i im silniej pragną lub mogą ograniczyć jej podaż.

Analizując inwestycje w kapitał ludzki wykorzystuje się analizę kosztów i korzyści. **Kapitał ludzki** to nagromadzony przez pracownika zasób wiedzy fachowej, doświadczenia i umiejętności.

Analizując koszty i korzyści koncentruje się uwagę na następujących zagadnieniach:

- wielkości oczekiwanych i przyszłych dochodów,
- poziomie bezrobocia (wyższe bezrobocie skłania m.in. do nauki),
- wartości zaktualizowanego dodatkowego dochodu, pomniejszonego o wartość dochodu utraconego wskutek niepodjęcia pracy bezpośrednio po ukończeniu szkoły,
- kwalifikacjach specyficznych (odgrywają one rolę tylko w odniesieniu do konkretnych przedsiębiorstw).

Z analiz wynika, że z upływem lat wyższy jest wzrost zarobków dla wyżej wykształconych.

Z dotychczasowych analiz wynika, że w warunkach doskonałej konkurencji pracownicy posiadający takie same predyspozycje do wykonywania danej pracy, takie same kwalifikacje i umiejętności oraz wykonujący taką samą pracę w identycznych warunkach, powinni otrzymać tę samą płacę za jednostkę pracy. W rzeczywistości kwalifikacje, predyspozycje i umiejętności pracowników oraz warunki pracy są zróżnicowane. To powoduje zróżnicowanie płac jednostkowych. Przyczyny zróżnicowania płac są m.in. następujące:

- różnorodność rodzajów pracy i ich warunków wpływa na zróżnicowanie satysfakcji z wykonywanej pracy. Różnice w płacy stanowią wówczas rekompensatę za niepieniężne korzyści z wykonywania danej pracy (np. różnice rekompensacyjne na plus występują w zawodach górnik, pilota oblatywacza),
- odizolowanie od siebie rynków pracy ogranicza mobilność pracy, a tym samym konkurencję między danymi grupami pracowników w krótkim okresie. W szczególnych przypadkach podaż i popyt na dany rodzaj pracy są niepowtarzalne (np. wynalazcy, przedsiębiorcy, wybitni artyści). Podaż jest wówczas doskonale nieelastyczna, a zatem płaca jest tożsama z czystą rentą ekonomiczną,
- istnienie barier wejścia na dany rynek, licencjonowanie pewnych zawodów lub jakakolwiek dyskryminacja wywołują zróżnicowanie płac. Czynniki te mają specyficzny wpływ na krzywe popytu i podaży.

W rzeczywistości na rynku pracy występują warunki konkurencji niedoskonałej, tzn. po stronie popytu na pracę może występować jeden pracodawca, pracodawca dominujący lub kartel pracodawców. Tę sytuację można sprowadzić do formy monopsonu na rynku czynników produkcji. Firma posiadająca monopson może wpłynąć na obniżenie płacy przez zmniejszenie popytu na pracę. Jeżeli praca byłaby mobilna, to pracownicy przenieśliby się wtedy do innych rejonów. Samo istnienie monopsonu lub kartelu nie wystarczy, aby pracodawca mógł wpływać istotnie na poziom płac. Trzeba też pamiętać, że mobilność zawodowa i przestrzenna pracowników ma swoją cenę (m.in. obejmuje koszty bezrobocia, nauki, zmiany mieszkania, itp.). Im bardziej monopsonista obniża płacę, tym bardziej opłaca się ponieść te koszty.

Na podaż pracy, popyt na pracę oraz na poziom płacy oddziałują też związki zawodowe. Analiza tych działań jest bardzo trudna, gdyż funkcja celu związków zawodowych nie jest jasno określona. Dlatego też przedstawia się poniżej te najbardziej znane formy wpływania na wzrost płac przez związki zawodowe, a mianowicie:

- ograniczanie podaży pracy, np. przez wynegocjowanie bariery imigracji, maksymalnego czasu pracy, długich okresów nauki, barier wejścia na rynek, ograniczenie liczby członków danego związku zawodowego. Metody te uznaje się obecnie za dyskryminujące i są one bardzo rzadko stosowane,
- wynegocjowanie płacy wyższej od wyznaczonej przez stan równowagi na rynku pracy powoduje pojawienie się nadwyżki pracy, którą należy interpretować jako zwiększoną liczbę chętnych do pracy w branży, w której związek zawodowy wynegocjował wyższe płace. Jeśli z charakterem pracy wiąże

się względnie wysoka mobilność pracowników, to związek zawodowy staje przed możliwością ograniczenia podaży pracy. Ta ewentualność nie powinna być brana pod uwagę w warunkach poszanowania praw osoby ludzkiej,

- oddziaływanie na wzrost popytu na pracę przez przeciwstawianie się importowi, zwalczanie produkcji w przedsiębiorstwach nie objętych organizacją związkową, sprzeciw wobec wprowadzania postępu technicznego ograniczającego miejsca pracy, wpływanie na przepisy normujące produkcję i tworzenie miejsc pracy.

Utrzymanie wyższych płac wymaga, aby związek zawodowy zdecydował się na pewien poziom bezrobocia wśród swoich członków oraz pogodził się z wytwarzaniem wyższego produktu marginalnego pracy.

Z powyższego wynika, że działalność związków zawodowych na rynku pracy, na rzecz podniesienia płac, stwarza możliwość wywołania lub wzmożenia bezrobocia. Takie bezrobocie, którego przyczyną jest wpływ związków zawodowych na wzrost płac ponad poziom równowagi, określa się jako bezrobocie klasyczne (*classical unemployment*). Nie ma jednak niezbitych dowodów na to, że celem działalności związków zawodowych jest troska o płace.

Z analizy wynika, że w warunkach niedoskonałej konkurencji na rynku pracy są możliwe trzy następujące sytuacje:

- monopson pracodawcy przy braku organizacji pracowników,
- monopol pracowników przy braku organizacji pracodawców,
- monopol bilateralny.

Pracodawcy mogą wykorzystywać swój monopson do obniżania płacy, związki zawodowe zaś swój monopol do podwyższania płacy. Jeżeli monopsonowi pracodawców przeciwstawia się monopol związku zawodowego, to konieczne są negocjacje.

Ocena stanu teorii oraz doświadczenia pokazują, że ekonomiści nadal nie są zgodni w kwestii, czy istnienie związków zawodowych jest dobre, czy złe dla gospodarki. Krytycy związków zawodowych twierdzą, że są one rodzajem kartelu. Podnoszą płace powyżej poziomu, który obowiązywałby na w pełni konkurencyjnych rynkach. Skutkiem tego, czyli wysokich płac, jest spadek zatrudnienia w przedsiębiorstwach.

Natomiast obrońcy związków zawodowych twierdzą, że są one konieczne, gdyż stanowią przeciwwagę dla siły rynkowej pracodawców. Ponadto pomagają przedsiębiorstwom właściwie reagować na problemy pracowników. To stanowisko należy uznać za w pełni uzasadnione, gdyż na rynku pracy nie istniała nigdy i nie istnieje konkurencja doskonała, o czym już wiedział i pisał A. Smith w swoim dziele z 1776 roku (jak to podano w rozdz. I niniejszego podręcznika, p. 1.3. Klasyczna myśl ekonomiczna).

Dotychczas omawiano funkcjonowanie rynków czynników produkcji, rozumianych jako towar o określonej formie rzeczowej, tj. ziemi, pracy i dóbr kapitałowych. Zastosowanie czynników produkcji jest poprzedzone ich zakupieniem. Pieniądz niezbędny do zakupu czynników produkcji jest nazywany kapitałem finansowym. Kapitał finansowy nabywa się na rynku finansowym.

# Rynki czynników produkcji. Kapitał rzeczowy

---

Kapitał rzeczowy i ziemia tworzą łącznie rzeczowy majątek narodowy (są to tzw. aktywa lub majątek). **Kapitał rzeczowy** nazywany też rzeczowym majątkiem produkcyjnym, to zasób wytworzonych dóbr przyczyniających się do produkcji innych dóbr i usług. Analizy kapitału rzeczowego prowadzi się w ujęciach: przedsiębiorstw, gałęzi, i gospodarki kraju.

### 16.1. Ogólna charakterystyka majątku produkcyjnego

Wartość kapitału produkcyjnego w krajach rozwiniętych gospodarki rynkowej jest około trzykrotnie większa od wartości rocznego produktu narodowego i dlatego analiza tego czynnika produkcji jest istotna..

W praktyce dokładny pomiar zasobu kapitału rzeczowego nie jest łatwy, gdyż z upływem czasu zużywa się on i niezbędne są nakłady na jego odtworzenie oraz utrzymanie zdolności produkcyjnej.

Odtwarzanie zasobów kapitału rzeczowego odbywa się w drodze **inwestycji**. Wyróżnia się **inwestycje brutto** i **netto**.

**Inwestycje brutto**, to produkcja nowego i ulepszanie istniejącego kapitału rzeczowego, a **inwestycje netto**, to inwestycje brutto pomniejszone o zużycie istniejącego zasobu kapitału rzeczowego (majątku produkcyjnego). Jeżeli inwestycje netto są dodatnie, to znaczy, że inwestycje brutto z nadwyżką kompensują zużycie kapitału i majątek produkcyjny powiększa się. Może być i tak, że zbyt niski poziom inwestycji brutto nie jest w stanie wyrównać ubytku spowodowanego zużyciem majątku produkcyjnego.

Przedmiotem zainteresowania mikroekonomicznych analiz jest kapitał rzeczowy, tzn. wytworzone dobra kapitałowe stanowiące nakład w procesie dalszej produkcji. W prowadzonych analizach mamy do czynienia z zasobem kapitału rzeczowego i strumieniem jego usług.

**Zasób kapitału**, to pewna ilość składnika aktywów w jakimś czasie (np. wartość 100 maszyn w dniu 1 stycznia 2012 roku).

**Strumień**, to potok usług dostarczanych przez dany składnik kapitału rzeczowego (aktywów) w ciągu pewnego okresu czasu. Stąd różnice w pojęciach opłata najmu i cena aktywów.

Efektywność wytwarzania dóbr jest m.in. zależna od kosztu użycia usług kapitału rzeczowego określonego stawką najmu (tzn. wynagrodzeniem kapitału – *rental rate*), czyli wysokością opłaty za usługi kapitału (np. za wynajęcie sprzętu budowlanego).

Przedsiębiorstwo, aby skorzystać z usług kapitału rzeczowego może kupić na własność kapitał rzeczowy (jego zasób). Na przykład, rozważając, czy zakupić maszynę, firma musi zadać pytanie, o ile dzięki temu jej produkcja zwiększy się nie tylko w bieżącym roku, ale i w następnych latach. Przedsiębiorstwo powinno nabyć maszynę tylko wtedy, gdy obecna wartość bieżących i przyszłych przyrostów utargu, wynikających z zakupu tej maszyny, przewyższa jej cenę zakupu. Ta zasada ilustruje czynniki mające znaczenie dla ustalenia stawki najmu kapitału. Tymi czynnikami są: stopa procentowa, stopa deprecjacji fizycznej i technologicznej oraz spodziewane w przyszłości zmiany ceny kapitału.

Nabywając zasób kapitału właściciel nabywa tytuł do przyszłego strumienia usług, jakie ten zasób może świadczyć. Podejmując decyzję o nabyciu zasobu kapitału właściciel kieruje się wartością zaktualizowaną bezterminowego prawa do dochodu. Wiąże się to z określeniem przewidywanej rocznej stawki czystego dochodu z użytkowania kapitału rzeczowego. Ustalenie bezterminowego prawa do dochodu nie jest łatwe, gdyż przyszłe wynagrodzenia kapitału zależą m.in. od stanu gospodarki kraju, wielkości produkcji, itp. Ponadto trzeba przy tym uwzględnić nie nominalną, ale realną stopę procentową.

**Nominalna stopa procentowa** określa, jaką faktyczną sumę otrzymuje się w postaci odsetek w bieżącej wartości pieniądza.

**Realna stopa procentowa** to nominalna stopa procentowa pomniejszona o stopę inflacji. Realna stopa procentowa bywa zazwyczaj niewysoka i dodatnia, chociaż czasem bywa też ujemna.

Przedsiębiorstwo powinno szukać takiej możliwości inwestowania w kapitał rzeczowy, która tworzy strumień zysków pozwalających z nadwyżką pokryć koszty odsetek.

## 16.2. Popyt na usługi kapitału rzeczowego

Analizy popytu na usługi kapitału są prowadzone w ujęciach według poszczególnych przedsiębiorstw, gałęzi i gospodarki kraju.

Popyt na usługi kapitału rzeczowego analizuje się w analogicznych ujęciach jak popyt na pracę. Miejsce stawki godzinowej pracy zajmuje tu stawka opłaty za usługi kapitału. Stanowi ona koszt zastosowania kapitału (korzystania z jego usługi).

Ustalając popyt pojedynczego przedsiębiorstwa na usługi kapitału rozważa się – jak dodatkowa godzina usług kapitału wpłynie na wzrost wartości jego produkcji, czyli określa się wartość krańcowego produktu kapitału MVPK (*marginal value product of kapital*). MVPK to przyrost wartości produkcji spowodowany zastosowaniem dodatkowej jednostki usług kapitału.

Popyt na kapitał rzeczowy może być rozpatrywany, podobnie jak w przypadku czynnika pracy, czyli w sytuacjach, gdy przedsiębiorstwo funkcjonuje jako:

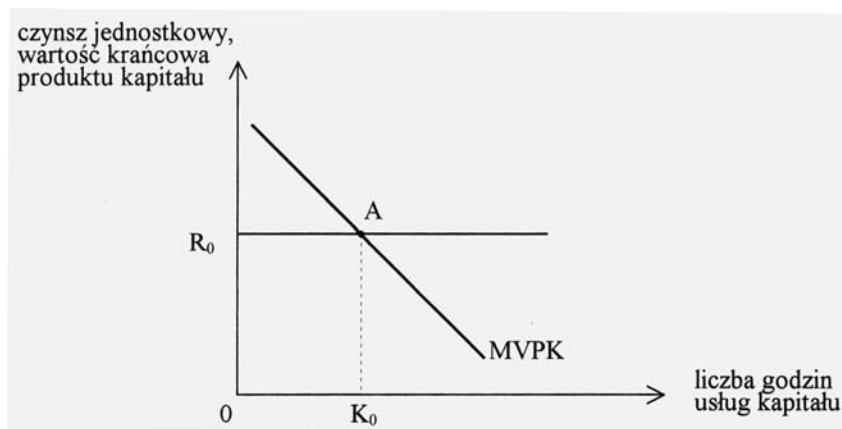
- wolnokonkurencyjne,
- monopolista na rynku dostarczanych przez siebie produktów,
- monopsonista na rynku czynnika produkcji.

Produkt krańcowy w jednostkach fizycznych (MVPK) podlega działaniu prawa malejących przychodów. To powoduje, że przedsiębiorstwo wynajmując jednostkę kapitału rzeczowego za stawkę (np. czynsz za pomieszczenie) będzie zwiększać rozmiary zaangażowania kapitału aż do momentu, w którym jego koszt krańcowy, równy stawce dzierżawnej, zrówna się z wartością jego produktu krańcowego. Musi ono znaleźć taki poziom zaangażowania kapitału, który zapewnia maksymalizację zysku, czyli znać przebieg krzywej MVPK, tj. krzywej popytu przedsiębiorstwa na usługi kapitału. Ta krzywa popytu przedsiębiorstwa może ulec przesunięciu na prawo od początku układu współrzędnych, pod wpływem trzech czynników:

- wzrostu cen produktów przedsiębiorstwa, co zwiększa wartość produktu krańcowego kapitału,
- wzrostu skali zaangażowania innych czynników (np. pracy), z którymi współdziała kapitał w procesie wytwarzania,
- postępu technicznego (zwiększa produktywność kapitału).

Popyt na usługi kapitału rzeczowego przedsiębiorstwa obrazuje wykres nr 44.

Wykres 44. Popyt na usługi kapitału rzeczowego przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

Z prawa malejącej produktywności krańcowej wynika, że wartość krańcowego produktu kapitału rzeczowego (MVPK) spada wraz ze wzrostem nakładów kapitału, przy nie zmienionej ilości innych zaangażowanych w procesie nakładów czynników produkcji. Przy danej stawce wynagrodzenia kapitału przedsiębior-

stwo wykorzystuje usługi kapitału do momentu zrównania się wysokości wynagrodzenia jednostkowego z wartością krańcowego produktu kapitału (MVPK). MVPK jest jednocześnie krzywą popytu przedsiębiorstwa na usługi kapitału. Przy stawce  $R_0$  przedsiębiorstwo zatrudni  $K_0$  jednostek usług kapitału.

Określając gałęziową krzywą popytu na usługi kapitału rzeczowego postępuje się podobnie jak w przypadku czynnika pracy, a mianowicie sumuje się wartość produktu krańcowego (MVPK) poszczególnych przedsiębiorstw. Zwiększenie produkcji gałęzi spowoduje obniżenie ceny równowagi, po jakiej ta produkcja będzie zbywana. Z tego tytułu nachylenie zagregowanej krzywej popytu na usługi kapitału określonej gałęzi jest większe niż krzywej będącej prostą sumą indywidualnych krzywych MVPK wszystkich przedsiębiorstw tej gałęzi. Im mniej jest elastyczna krzywa popytu na produkty gałęzi, tym mniej elastyczny będzie popyt pochodny na usługi kapitału.

### 16.3. Podaż usług kapitału rzeczowego

Usługi kapitału rzeczowego są dostarczane przez istniejący zasób dóbr kapitałowych. W analizach przyjmuje się założenie, że strumień usług kapitału jest bezpośrednio określony przez zasób środków trwałych (np. maszyn). Strumień usług kapitału jest określony w zasadzie przez zasób kapitału. Rozpatruje się go w krótkim i długim okresie, w gałęzi i gospodarce.

W krótkim okresie całkowita podaż środków trwałych i dostarczanych przez nie usług jest w gospodarce wielkością stałą. Ich zmiany wymagają czasu. Krzywa podaży jest pionowa, a jej położenie jest określone przez istniejące zasoby kapitału.

Natomiast podaż usług kapitału w długim okresie jest wielkością zmienną (dotyczy to całkowitej podaży zarówno w gałęzi, jak i w gospodarce).

Wymagana stawka wynagrodzenia (stawka opłat za usługi) kapitału rzeczowego, to taka stawka, która pozwala właścicielom kapitału pokryć koszt alternatywny. Koszt alternatywny jest to koszt utraconych możliwości. Musi on być uwzględniony w rocznym koszcie usługi kapitału (np. maszyny). Roczny koszt wynajęcia maszyny będzie równy kosztom odsetek, kosztom konserwacji i amortyzacji. **Roczna wartość zaktualizowanego bezterminowego prawa zwrotu do dochodu** ( $p$ ) będzie więc równa stałej wypłacie rocznej, czyli dochodowi od kapitału ( $c$ ), podzielonej przez wymaganą stopę zwrotu ( $r$ ), którą mogą uzyskać kredytodawcy udzielając pożyczki, czyli  $p = c : r$ . Uzyskana stopa zwrotu ( $r$ ) pozwala podjąć decyzję o zaangażowaniu się w odpłatne wynajmowanie środków trwałych (np. maszyn).

Jeżeli przedsiębiorstwo jest właścicielem danego środka trwałego, to wymagana stawka wynagrodzenia kapitału rzeczowego jest kosztem, który przedsiębiorstwo powinno naliczać, chociaż go nie ponosi.

Z powyższych rozważań wynika, że wymagana opłata za usługi kapitału rzeczowego, czyli koszt użycia kapitału rzeczowego zależy od trzech czynników:

- ceny środka trwałego,

- realnej stopy procentowej,
- stopy amortyzacji i kosztu remontu.

**Amortyzacja** odzwierciedla proces fizycznego i ekonomicznego zużycia środków trwałych, a ostatnio nawet i ekologicznego zużycia kapitału rzeczowego.

Krzywa długookresowej podaży usług kapitału rzeczowego dla całej gospodarki wykazuje, że w długim okresie gospodarka dysponuje taką ilością usług tego kapitału, która dokładnie odpowiada wymaganej stawce wynagrodzenia za jego usługi. Jeżeli wynagrodzenie kapitału rzeczowego będzie wyższe, spowoduje to wzrost ilości dóbr kapitałowych. W odwrotnym przypadku właściciele kapitału nie będą zainteresowani jego powiększaniem. W długim okresie jedynie stale rosnący, w drodze inwestycji, majątek produkcyjny, może zapewnić rozszerzenie strumienia usług kapitału rzeczowego. W długim okresie podaż usług kapitału rzeczowego zależy od zapewnienia wymaganej stopy zwrotu. Zwiększenie długo-okresowego strumienia usług kapitału możliwe jest jedynie wówczas, gdy stawka wynagrodzenia za usługi kapitału rzeczowego wzrośnie, równoważąc wzrost cen dóbr kapitałowych. Z tego wynika, że krzywa podaży usług kapitału przedsiębiorstwa w długim okresie jest rosnącą funkcją opłat za usługi kapitału rzeczowego. Podaż usług kapitału rzeczowego w gospodarce obrazuje wykres nr 45.

Wykres 45. Podaż usług kapitału w gospodarce



Źródło: opracowanie własne.

W długim okresie do wywołania zwiększonej podaży usług kapitału i zwiększenia rozmiarów majątku trwałego, konieczna jest wyższa stawka opłaty za najem kapitału rzeczowego. Równoważą ona wzrost cen dóbr kapitałowych. Krzywa SS zapewnia wymaganą stopę zwrotu. Krzywa S'S' obrazuje wymaganą nową stopę zwrotu, odpowiadającą wyższej stawce za wynajem kapitału rzeczowego.

W długim okresie mała gałąź może mieć tyle kapitału rzeczowego ile zapragnie, pod warunkiem, że zapłaci obowiązującą na rynku stawkę najmu. Natomiast gałąź o większych rozmiarach może być zmuszona do płacenia rosnących stawek za jednostkę usług kapitału rzeczowego. Stawki będą tym większe im więcej tego kapitału pragnie gałąź przyciągnąć. Krzywa podaży dla gałęzi znaczących w skali gospodarki ma nachylenie dodatnie, a dla małej gałęzi krzywa podaży jest pozioma.

#### 16.4. Równowaga i procesy dostosowawcze na rynku usług kapitału rzeczowego

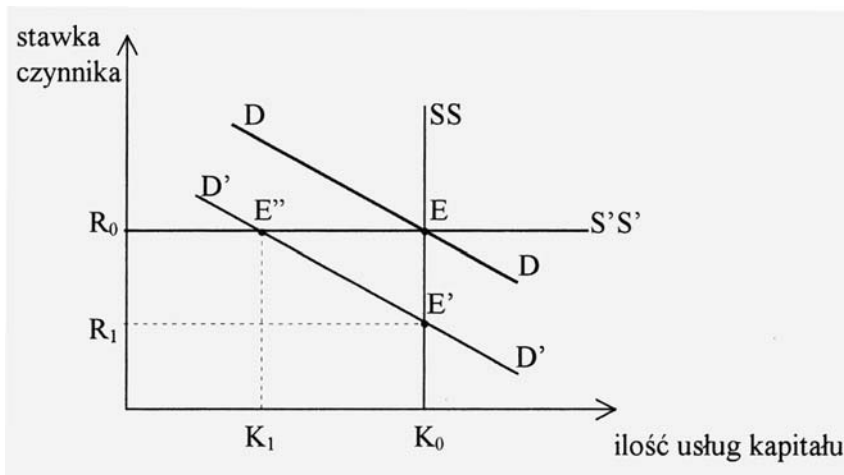
W długim okresie wielkość nakładów wszystkich czynników produkcji może być dowolnie zmieniana. Na przykład, podwyżka płacy wywoła efekt substytucyjny i podażowy. Podnosi ona względny koszt usług pracy w porównaniu z kosztem usług kapitału rzeczowego. Rodzi to zapotrzebowanie na kapitałochłonne techniki produkcji i wzrost popytu na usługi kapitału rzeczowego, przy istniejącej stawce najmu. Oprócz tego efektu substytucyjnego występuje efekt podażowy, a mianowicie wzrost płac powoduje przesunięcie w górę gałęziowej krzywej podaży, ograniczenia rozmiarów produkcji, a także wywołuje ograniczenia łącznego popytu gałęzi na czynniki produkcji.

W długim okresie mają miejsce procesy dostosowawcze, tzn. w długim okresie może nastąpić całkowite dostosowanie gałęzi do podwyżki cen czynników produkcji, np. płacy. Dla niewielkiej gałęzi krzywa długookresowej podaży usług kapitału rzeczowego przebiega poziomo, czyli gałąź musi płacić obowiązującą na rynku stawkę najmu. W punkcie równowagi długookresowej użytkownicy kapitału rzeczowego są gotowi zapłacić wymaganą stawkę wynagrodzenia Ro. Procesy dostosowawcze obrazuje wykres nr 46.

W wyniku wzrostu płac krzywa popytu na kapitał rzeczowy przesuwa się z DD do D'D'. Równowaga krótkookresowa ustala się w punkcie E'. Ponieważ stawka najmu odpowiadająca temu punktowi równowagi nie zapewnia wymaganej stopy zysku, właściciele dóbr kapitałowych dopuszczają do ich stopniowego zużycia, nie dokonując żadnych nowych zakupów. Majątek produkcyjny gałęzi i jego usługi stopniowo się zmniejszają. Ostatecznie gałąź osiągnie równowagę w punkcie E''. Ze względu na to, że kapitał rzeczowy ponownie zapewnia wymaganą stopę zysku, jego właściciele na bieżąco odtwarzają zużywające się dobra kapitałowe.

Dobra kapitałowe są wytwarzane przez gałęzie, których krzywe podaży mają typowe dodatnie nachylenie, tzn. wzrost ceny dóbr kapitałowych powoduje wzrost ich podaży.

Wykres 46. Procesy dostosowawcze kapitału rzeczowego do wzrostu płac w krótkim i długim okresie



gdzie:

E – wyjściowy punkt równowagi gałęzi,

$K_0$  – gałęziowa podaż kapitału rzeczowego (w krótkim okresie jest stała),

$S'S'$  – krzywa podaży w długim okresie (jest pozioma przy stawce najmu  $R_0$ ).

Źródło: opracowanie własne.

**Długookresowa cena równowagi dóbr kapitałowych**, zarówno dla gałęzi, jak i całej gospodarki, to cena, jaką nabywcy tych dóbr są skłonni zapłacić, a mianowicie wartość zaktualizowana strumienia przewidywanych wpływów z opłat za usługi kapitału rzeczowego, zdyskontowanych według rynkowej stopy procentowej. **Dyskontowanie** to metoda przeliczania przyszłej wartości pieniężnej na jej bieżący odpowiednik.

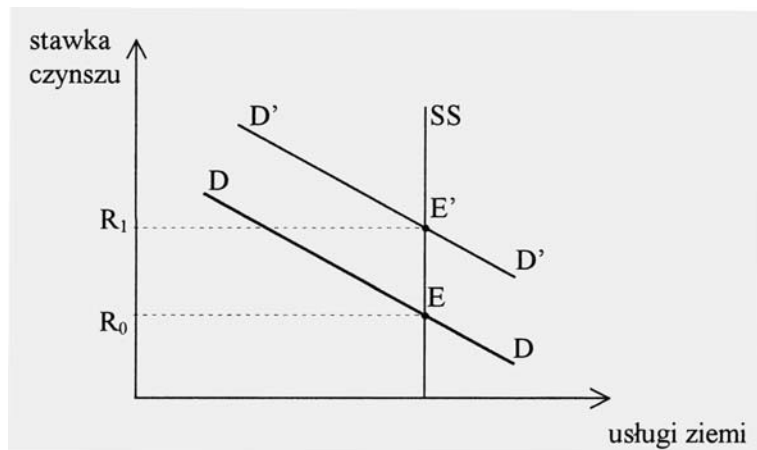
## 16.5. Ziemia

Charakterystyczną cechą tego czynnika produkcji jest jego stała ilość w całej gospodarce (stała podaż). Rynek usług ziemi obrazuje wykres nr 47.

Krzywa podaży SS jest pionowa, bo podaż ziemi jest w gospodarce stała. Krzywa pochodnego popytu na usługi ziemi odzwierciedla wartość krańcowego produktu ziemi. Wyprowadzamy ją podobnie jak krzywą popytu na pracę i kapitał rzeczowy. Przy danej stawce wynagrodzenia przedsiębiorstwo wykorzystuje usługi tego czynnika aż do momentu zrównania się wysokości wynagrodzenia jednostkowego z wartością krańcowego produktu kapitału, czyli z MVPK. Krzywa obrazująca wartość krańcowego produktu kapitału jest jednocześnie krzywą popytu przedsiębiorstwa na usługi tego czynnika. Krzywa popytu DD na usługi ziemi określa stawkę opłaty dzierżawnej  $R_0$  odpowiadającą równowadze. Jeżeli

krzywa popytu na usługi ziemi przesuwa się do położenia  $D'D'$ , to stawka wzrasta do  $R_1$ . Przyczyną wysokich dochodów tego czynnika produkcji jest wysoki popyt pochodny i nieelastyczna podaż. Ponieważ ziemię traktuje się tradycyjnie jako czynnik o stałej podaży, w odniesieniu do niego wprowadza się **rentę ekonomiczną**, która oznacza nadwyżkę faktycznych dochodów czynnika produkcji ponad dochody transferowe.

Wykres 47. Rynek usług ziemi



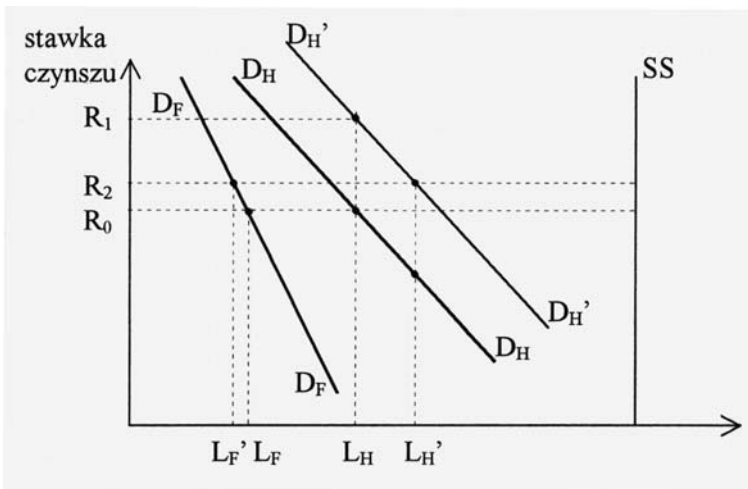
Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 378.

W praktyce występuje różne wykorzystanie ziemi (np. pod uprawę, budowę domów, przedsiębiorstw). Wobec tego podział zasobów ziemi następuje między konkurencyjne zastosowania. W długim okresie proporcje rozdzielania zasobów ziemi między różne zastosowania (np. pod uprawę i budownictwo) mogą się zmieniać. Decydują o tym różne stawki opłat dzierżawnych w różnych gałęziach. Różne stawki w gałęziach powodują, że właściciele ziemi przenoszą podaż usług swoich gruntów z gałęzi o niższej stawce do gałęzi oferującej wyższą stawkę. W długim okresie stawki te powinny wyrównywać się. Poziom opłat dzierżawnych powinien zapewniać równowagę między stałą podażą ziemi a łącznym na nią popytem. Alokację ziemi między konkurencyjne zastosowania obrazuje wykres nr 48.

Z wykresu nr 48 wynika, że w długim okresie ma miejsce transfer usług ziemi przez jej właścicieli, aż do momentu, gdy zrównają się stawki opłat w obu zastosowaniach. Stawka równowagi ( $R_0$ ) zapewnia zrównanie się zapotrzebowania na usługi ziemi z globalną podażą. Gdyby wprowadzono subwencje budowlane (państwowe) powstałaby nowa krzywa popytu powiększona o subwencje. Subwencja podnosi jedynie opłatę pobieraną przez właścicieli działek budowlanych do wysokości  $R_1$ . Korzyści odnoszą jedynie właściciele działek budowlanych, a nie właściciele gospodarstw rolnych. Ponieważ opłata dzierżawna na ziemię upraw-

ną w krótkim okresie nie zmienia się, powstają bodźce do przeznaczenia większej ilości ziemi pod zabudowę niż na cele rolnicze. Nowa równowaga długookresowa ustala się przy stawce  $R_2$ , chociaż gospodarstwa domowe płacą mniej, gdyż państwo subsyduje ziemię pod zabudowę. Całkowity popyt ponownie zrównuje się z łączną podażą ziemi. Wskazuje to na występowanie dostosowań w krótkim i długim okresie czasu. W krótkim okresie podaż ziemi dla poszczególnych gałęzi jest stała. W długim okresie są możliwe międzygałęziowe przemieszczenia ziemi i kapitału. Będą się one dokonywać tak długo, aż nastąpi wyrównanie stawki najmu na ziemię lub kapitału w różnych gałęziach.

Wykres 48. Alokacja ziemi między konkurencyjne zastosowania



gdzie:

SS – pionowa krzywa podaży, bo podaż łączna ziemi jest stała,

$D_F$  – krzywa popytu na ziemię wykorzystywaną rolniczo,

$D_H$  – krzywa popytu na ziemię pod zabudowę.

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, s. 380.

Zmiany technologiczne i możliwości substytucji czynników produkcji powodują znaczne międzygałęziowe różnicowania kapitałochłonności produkcji w długim okresie czasu.

**Cena ziemi** jest wartością zaktualizowaną strumienia przyszłych opłat dzierżawnych, zdyskontowanych przy zastosowaniu rynkowej stopy procentowej. W przypadku wzrostu stawki dzierżawnej również następuje wzrost wartości zaktualizowanej tego strumienia, a wraz z nią i ceny ziemi. Przypomina się, że dyskontowanie to metoda przeliczania przyszłej wartości pieniężnej na jej bieżący odpowiednik.

---

# Rynki czynników produkcji. Rynek kapitału finansowego

---

Rynek szeroko rozumianego kapitału finansowego nosi nazwę **ryнку finansowego**. **Kapitał finansowy** (*financial capital*) jest to pieniądź, w różnych formach, stanowiący przedmiot transakcji na rynku finansowym.

Kapitał finansowy może występować pod postacią: pieniądza (w czystej postaci), kredytu (bankowego, wekslowego, obligacyjnego), udzielonego firmom na różne okresy, lub wkładu dającego tytuł własności do odpowiedniej części majątku przedsiębiorstwa.

Analiza rynku finansowego, rozumianego jako rynek konkurencji doskonałej, stawia za cel ustalenie, jak kształtują się: podaż, popyt i cena kapitału finansowego, nazywana procentem (*interest*). **Procent jest ceną kapitału finansowego wyrażoną w pieniądzu**.

Podobnie jak w odniesieniu do innych czynników produkcji bada się popyt na kapitał finansowy (i poszczególne jego składniki), podaż tego kapitału i jego ceny.

### 17.1. Podaż kapitału finansowego

W analizach mikroekonomii przyjmuje się, że podaż kapitału finansowego zależy od skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania. Dochód pieniężny gospodarstwa domowego uzyskany w danym czasie może być przeznaczony na bieżące wydatki konsumpcyjne  $C_t$  bądź odłożony na przyszłe wydatki konsumpcyjne  $C_{t+1}$ . Jeżeli  $I_t$  (dochód) jest większe od  $C_t$ , to gospodarstwo domowe nie konsumuje w całości bieżącego dochodu. Upraszczając można przyjąć, że  $I_t - C_t$  (tj. dochód minus konsumpcja) są oszczędnościami gospodarstw domowych, które trafią na rynek finansowy. Uproszczenie polega tu na tym, że nadwyżka  $I_t - C_t$  może też być przeznaczona na inwestycje we własny warsztat pracy, bądź też przekształcona w majątek w postaci dzieł sztuki, biżuterii. Jeżeli natomiast  $I_t$  jest mniejsze od  $C_t$  to w gospodarstwie domowym występują **dezoszczędności**, to znaczy, że gospodarstwa domowe wycofują oszczędności lub ubiegając się o kredyt tworzą popyt na kapitał finansowy.

Oszczędności gospodarstw domowych powiększają zasób kapitału finansowego, a dezoszczędności pomniejszają go. Przyczyny skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania są różne. W badaniach mikroekonomii zakłada się,

że gospodarstwo domowe dąży do maksymalizacji użyteczności, będącej funkcją konsumpcji bieżącej i przyszłej. Ma ona postać  $U_t = u(C_t, C_{t+1})$  i wyraża preferencje czasowe gospodarstwa domowego w zakresie konsumpcji. Preferencje czasowe gospodarstw domowych dotyczą podziału dochodu gospodarstwa domowego na część przeznaczoną na bieżące wydatki konsumpcyjne oraz na oszczędności. Każdy punkt na danej krzywej obojętności określa, jaki dochód jest konsumowany na bieżąco i jaki jest odkładany w formie oszczędności przeznaczonych do przyszłej konsumpcji.

**Procent** można interpretować jako dochód gospodarstwa domowego, stanowiący wynagrodzenie za rezygnację z bieżącej konsumpcji. **Stopa procentowa** (*rate of interest* –  $i$ ) określa cenę kapitału, w odsetkach od wypożyczonego na dany okres kapitału.

Zatem  $I_{t+1} = I_t(1+i)$ , czyli

$$I_t = \frac{I_{t+1}}{1+i}$$

Oszczędności gospodarstw domowych zależą – jak to stwierdzono powyżej – od relacji między preferencjami czasowymi gospodarstw domowych a stopą procentową. Ponieważ preferencje czasowe gospodarstw domowych mogą być bardzo zróżnicowane, dlatego też nie można stwierdzić, że stopa procentowa i oszczędności w poszczególnych gospodarstwach domowych zmieniają się w tym samym kierunku.

Badania statystyczne dowodzą, że na ogół w krótkim okresie podaż kapitału jest stała. Natomiast w długim okresie podaż kapitału rośnie, ponieważ gospodarstwa domowe oszczędzają, kierując się przy tym nie tylko wskazaniem stopy procentowej, ale i wieloma innymi czynnikami.

Oceniając funkcjonowanie rynków finansowych analizuje się także popyt na kapitał finansowy.

## 17.2. Popyt na kapitał finansowy

Popyt na kapitał finansowy tworzą: gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa. Głównymi biorcami kapitału finansowego są przedsiębiorstwa. Potrzebują one kapitału finansowego do utrzymania i rozwoju firmy. W wyniku ich decyzji inwestycyjnych powstaje zapotrzebowanie na kapitał finansowy, gdyż jest on niezbędny do sfinansowania inwestycji.

Ponieważ koszty i korzyści związane z funkcjonowaniem inwestycji występują w dłuższym okresie czasu (tj. w okresie, kiedy ta inwestycja przynosi efekty w postaci produkcji określonych dóbr), aby ocenić opłacalność projektów inwestycyjnych przychody i koszty należy pomnożyć przez współczynnik dyskontowy, co doprowadzi do porównywalności z dzisiejszymi przychodami i wydatkami, a także umożliwi sumowanie oczekiwanych kosztów i przychodów w poszczególnych latach. Tak obliczoną, zdyskontowaną sumę nazywamy wartością zaktualizowa-

ną projektu. W ocenie przedsięwzięć inwestycyjnych przedsiębiorstwa prywatne stosują stopę dyskontową, która jest „zazwyczaj równa stopie procentowej płaconej za zaciągnięty kredyt”<sup>1</sup>. Określenie wysokości stopy dyskontowej ma zasadnicze znaczenie w ocenie opłacalności projektu inwestycyjnego. Na przykład przy stopie dyskontowej wynoszącej 3% inwestycja może być opłacalna, a przy stopie 6% już całkowicie nieopłacalna. Zdaniem J. Stiglitz, gdyby rynki kapitałowe działały idealnie, rynkowa stopa procentowa wyrażałaby prawidłowo koszt alternatywny kapitału i relatywną wartość dochodów uzyskiwanych w różnych okresach, ale w rzeczywistości gospodarczej rynki kapitałowe nie funkcjonują dobrze. Poza tym zniekształcenia wywołują podatki od zysków, powodując duże różnice między zyskiem brutto i netto. Powszechna jest opinia, że przy ocenie prywatnych projektów inwestycyjnych należy stosować stopę zwrotu liczoną z punktu widzenia producenta. Przy ocenie projektów inwestycyjnych obarczonych wysokim ryzykiem zaleca się dodatkowo uwzględniać „premię za ryzyko”. Ustalenie wysokości tej premii nie jest łatwe, gdyż metody oceny rozmiarów ryzyka oraz priorytetów przyjmowanych w dążeniu do jego ograniczenia w odniesieniu do konkretnych rodzajów działalności wciąż budzą kontrowersyjne dyskusje<sup>2</sup>.

Z powyższych ustaleń wynika, że inwestor podejmując decyzje inwestycyjne ustala: ile może zainwestować obecnie, aby po „n” latach przy stopie zwrotu „k” otrzymać przynajmniej zwrot kapitału zainwestowanego. Inwestor (w tym celu) musi dokonać zdyskontowania przyszłych zysków do okresu wyjściowego, co pokazuje poniższa formuła.

$$K_0 = \frac{TP_1}{1+k} + \frac{TP_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{TP_n}{(1+k)^n} - A_0$$

gdzie:

$A_0$  – wydatek inwestycyjny (wybudowanie, wyposażenie obiektu i koszty produkcji),

$K_0$  – bieżąca wartość kapitału,

$k$  – stopa zwrotu kapitału (*rate of return on capital*). Stopa zwrotu kapitału kalkulowana przez inwestora określa przewidywany zysk pochodzący z zastosowania czynników produkcji w odsetku kapitału wyłożonego na ich zakup,

$TP_1 \dots TP_n$  – oczekiwane przychody (stanowią iloczyn przewidywanej ilości produkcji i cen jej sprzedaży).

**Bieżąca wartość kapitału** jest to wartość dochodu  $I_t$  w czasie  $t$ , który ma przynieść w przyszłości dochód  $I_{t+n}$ . W przypadku, jeżeli inwestor nie zastosuje kryterium maksymalizacji zysku, to inwestycję oceni się jako korzystną wtedy, gdy wartość bieżąca kapitału ( $K_0$ ) nie będzie ujemna. Gdy  $K_0$  będzie równe 0, to oczekiwane zyski pokryją wydatki odpowiednio do przyjętej przez inwestora sto-

<sup>1</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 340.

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 341.

py zwrotu kapitału. Jeżeli  $K_0$  będzie większe od 0, to inwestor zrealizuje wyższą stopę niż poniesione wydatki.

Zaplanowana przez inwestora stopa zwrotu kapitału stanowi wyraz jego subiektywnej oceny ryzyka i pesymistycznej oceny przyszłości.

**Ryzyko** jest rozumiane jako wpływ zdarzeń losowych na wyniki działalności gospodarczej (np. pożar, kradzież).

Oprócz ryzyka, działalność gospodarczą cechuje niepewność odnosząca się do zdarzeń niemożliwych do przewidzenia.

W sytuacji masowych decyzji inwestycyjnych subiektywne stopy zwrotu kapitału powinny odpowiadać obiektywnej rynkowej stopie procentowej (i).

Korzyść z inwestowania można również ustalić przy wykorzystaniu tzw. wewnętrznej stopy zwrotu kapitału z. **Wewnętrzna stopa zwrotu kapitału** jest to taka stopa procentowa, przy której bieżąca wartość kapitału równa jest zero:

$$\frac{TP_1}{1+z} + \frac{TP_2}{(1+z)^2} + \dots + \frac{TP_n}{(1+z)^n} - A_0 = 0$$

gdzie:

TP – oczekiwane przychody,

z – wewnętrzna stopa zwrotu kapitału,

$A_0$  – wydatek inwestycyjny.

Ponieważ inwestor będzie dążył do maksymalizacji wartości zainwestowanego kapitału, warunek tej maksymalizacji można sformułować przez analogię do warunku maksymalizacji zysku, tj.  $MR = MC$  (przychód marginalny jest równy kosztowi marginalnemu). Jeżeli inwestor korzysta z kapitału pochodzącego z rynku finansowego, to dyskontowanie przyszłych przychodów i wydatków odbywa się według rynkowej stopy procentowej. Wówczas wewnętrzna stopa zwrotu kapitału musi być równa rynkowej stopie procentowej lub od niej wyższa.

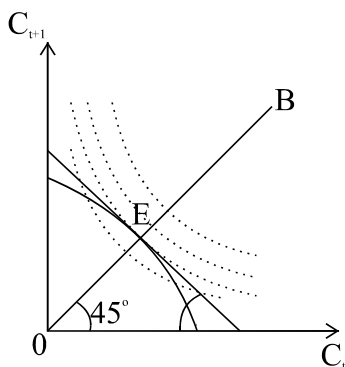
Popyt na kapitał finansowy zależy od wewnętrznej stopy zwrotu kapitału, która w krótkim okresie podlega prawu malejącego produktu marginalnego. Dlatego też krótkookresowa krzywa popytu na kapitał finansowy jest opadająca. Krótkookresowa równowaga na rynku finansowym oznacza taki stan, w którym stopa procentowa równoważy zapotrzebowanie na kapitał finansowy z jego podażą.

W długim okresie podaż kapitału finansowego rośnie z powodu czynników niecenowych, kształtujących skłonność gospodarstw do oszczędzania. W dłuższym okresie stopa procentowa pozostanie na stałym poziomie, gdyż – jak to wynika z hipotezy sformułowanej przez J. Schumpetera – zanim stopa procentowa obniży się z powodu malejącego produktu marginalnego, pojawią się innowacje i popyt na kapitał wzrośnie.

Za pośrednictwem stopy procentowej gospodarstwa domowe dokonują wyboru między bieżącą a przyszłą konsumpcją, a producenci wykazują określoną aktywność inwestycyjną. Rolę tę spełnia w długim okresie nie nominalna, lecz realna stopa procentowa, tj. przewidywana stopa procentowa, skorygowana o ryzyko i zmiany siły nabywczej pieniądza (stopę inflacji).

Znaczenie realnej stopy procentowej w procesie wyboru między bieżącą a przyszłą konsumpcją wyjaśnia koncepcja **J. Fishera**. Wykorzystuje się w tej koncepcji krzywą ilustrującą zależność między wielkością konsumpcji bieżącej i przewidywanej w przyszłości. Jest to tzw. krzywa transformacji między bieżącą a przyszłą konsumpcją. Optymalny wybór (punkt E) między konsumpcją a inwestycjami pokazano na wykresie nr 49.

Wykres 49. Optymalny wybór między konsumpcją a inwestycjami według Fishera



Źródło: B. Klimczak, *op. cit.*, s. 301.

Koncepcja Fishera wyjaśnia rolę stopy procentowej, jako łącznika między teraźniejszością a przyszłością. Wykazuje ona, że społeczeństwo zmienia konsumpcję bieżącą na przyszłą w sposób optymalny wtedy, gdy:

- wewnętrzna stopa zwrotu inwestycji jest równa realnej stopie procentowej,
- stopa preferencji czasowych gospodarstw domowych jest równa realnej stopie procentowej.

Ponieważ marginalna stopa substytucji MRS jest równa  $1 + r$  (gdzie:  $r$  – realna stopa procentowa), zatem dla wszystkich punktów na granicy transformacji czasowej znajdujących się poniżej prostej OB realna stopa procentowa ma wartość ujemną ( $1 + r < 1$ ). Oznacza to, że albo gospodarstwa domowe nie chcą ograniczać bieżącej konsumpcji, albo właściwości granicy społecznych możliwości produkcyjnych nie zapewniają takiej stopy zwrotu kapitału, która zachęcałaby do oszczędzania. Natomiast dla wszystkich punktów znajdujących się na granicy transformacji powyżej prostej OB stopa procentowa jest dodatnia ( $1 + r > 1$ ). Oznacza to, że gospodarstwa domowe są skłonne zwiększać przyszłą konsumpcję kosztem bieżącej. W punkcie E (wyznaczonym przez styczność krzywej transformacji z krzywą obojętności) występuje optymalny podział dochodów gospodarstw domowych na bieżącą konsumpcję i oszczędności, co oznacza maksymalizację satysfakcji z danej kombinacji konsumpcji bieżącej i przyszłej, wyznaczonej przez stopę procentową. Stopa procentowa jest również czynnikiem równoważącym z jednej strony dążenia inwestorów do maksymalizacji inwestowanego

kapitału, a z drugiej skłonność do maksymalizacji użyteczności z długookresowej konsumpcji gospodarstw domowych.

Źródłem procentu są zyski od zainwestowanego kapitału finansowego. Optymalny wybór między bieżącą a przyszłą konsumpcją nastąpi, gdy zostanie spełniony warunek, a mianowicie  $z = r = MRS$ , tzn. wewnętrzna stopa zwrotu kapitału ( $z$ ) będzie równa realnej stopie procentowej ( $r$ ) i równa marginalnej stopie substytucji między konsumpcją bieżącą a przyszłą.

Występowanie zysków tłumaczy się następująco:

1. Zyski są formą przychodu z nakładów implicite, tj. z nakładów, które nie przybierają formy pieniężnej i nie są uwzględnione w rachunku kosztów przedsiębiorstwa, czyli stanowiących tzw. zysk normalny,
2. Zyski są wynagrodzeniem za ryzyko ponoszone przez przedsiębiorcę. Wyróżnia się trzy rodzaje ryzyka, stanowiące źródło zysków:
  - a) ryzyko niewypłacalności polegające na możliwości upadku firmy. Przed tym ryzykiem jest możliwe ubezpieczenie się przedsiębiorcy (przykładem takiego ryzyka są: śmierć przedsiębiorcy, pożar, kradzież),
  - b) czyste (statystyczne) ryzyko wiążące się ze zjawiskami klimatycznymi, koniunkturą (a więc z ogólną niepewnością działalności gospodarczej). Ubezpieczenie od tego rodzaju ryzyka jest niemożliwe. Dlatego też inwestorzy dodają do przychodów z kapitału wynagrodzenie za swoją gotowość do unikania ryzyka,
  - c) ryzyko jako wynagrodzenie za innowacje i przedsiębiorczość. Dopóki przedsiębiorca utrzymuje pozycję monopolistyczną na rynku dzięki innowacji, dopóty realizuje zysk innowacyjny, będący wynagrodzeniem za swoisty rodzaj ryzyka towarzyszącego wprowadzaniu wynalazków w stadium innowacji,
3. Zyski są wynikiem pozycji monopolistycznej na rynku (firmy uzyskują zyski monopolowe). Wiążą się one z barierami wejścia do branży, co powoduje, że niektóre firmy osiągają zysk. Nie zawsze są to zyski będące skutkiem innowacji.

Z analiz wynika, że tylko ci przedsiębiorcy, którzy wykazują zdolność do tworzenia zysku, mają dostęp do kapitału finansowego. Poza tym, że mechanizm rynkowy działa bez zakłóceń (tzn. dokonuje optymalnej alokacji zasobów społeczeństwa na granicy możliwości produkcyjnych), wtedy, gdy spełnione są warunki konkurencji doskonałej oraz gdy uczestnicy rynku zachowują się nienagannie pod względem etycznym. Jeżeli te warunki nie są spełnione, to alokacja rynkowa zasobów nie jest optymalna.

Oprócz wykorzystania kapitału finansowego na inwestycje produkcyjne przedsiębiorstw, mają miejsce inwestycje w tzw. papiery wartościowe (aktywa finansowe). Aktywa finansowe dzieli się według stopnia płynności i stopnia ryzyka. Inwestowanie w określone aktywa finansowe nazywa się wyborem portfela inwestycyjnego.

**Wybór konkretnego portfela inwestycyjnego to wybór struktury aktywów.**

Ten wybór można prowadzić przy pomocy krzywych obojętności i linii budżet-

towych. Wybór następuje między przeciętnym lub oczekiwanym zyskiem z danego portfela aktywów a związanym z nim ryzykiem. Wybór portfela polega na ustaleniu, jaką część wszystkich aktywów będą stanowiły aktywa o dużym stopniu ryzyka. Udział aktywów o dużym ryzyku w portfelu inwestycyjnym jest tym większy, im wyższy jest zysk z niepewnych aktywów w relacji do zysku z aktywów o niskim ryzyku. Jest istotna dywersyfikacja (różnicowanie) aktywów. Polega ona na wyborze strategii zmniejszania całkowitego ryzyka, przez łączenie ryzyka związanego z kilkoma różnymi aktywami o odmiennym rozkładzie dochodów. Łączenie ryzyka jest opłacalne, jeśli dochody z poszczególnych aktywów są od siebie niezależne. Dochody od siebie zależne są nazywane skorelowanymi. Jeżeli korelacja z dwóch aktywów następuje w tym samym kierunku, to dochody są skorelowane dodatnio. Gdy dochody są skorelowane w przeciwnym kierunku, to występuje korelacja ujemna (np. podczas kryzysu ceny akcji kopalń złota rosną, a innych spadają). Kiedy dochody są idealnie dodatnio skorelowane, łączenie ryzyka nie przynosi korzyści. W przypadku korelacji ujemnej, dywersyfikacja jest skuteczna. Dlatego zarządzając aktywami poszukuje się takich aktywów, które wykazują ujemną korelację z aktywami już znajdującymi się w portfelu inwestycyjnym.

W tym celu wykorzystuje się współczynnik beta. Jest on miarą stopnia, w jakim dochód z danej akcji zmienia się w porównaniu ze średnią dochodowością wszystkich akcji na giełdzie papierów wartościowych. Akcja o wysokim współczynniku beta zapewnia dochody wyższe od przeciętnych przy dobrej sytuacji na rynku, a niższe, gdy rynek się załamuje. Akcje o ujemnym współczynniku beta zachowują się odwrotnie niż tendencje na rynku. Większość akcji zachowuje się tak jak cały rynek. Ich współczynniki są bliskie 1. Niewiele jest akcji o ujemnym współczynniku beta. Współczynnikiem beta zbliżonym do 0 charakteryzują się akcje firm wydobywających złoto. Część majątku należałoby trzymać w takich akcjach. Bankierzy i maklerzy poszukują akcji o ujemnym współczynniku beta, bo to zmniejsza ryzyko utraty kapitału.

Z zachowań giełd wynika, że nie istnieją udowodnione naukowe zasady takich zachowań na rynkach aktywów finansowych, które przynoszą określone zyski, a także nie istnieją łatwe sposoby bogacenia się na giełdach papierów wartościowych, gdyż giełdy są zdominowane przez krótkookresowe transakcje spekulacyjne.

Słuszność tej tezy sprawdzili na własnym przykładzie amerykańscy nobliści, współtwórcy tzw. inżynierii lub matematyki finansowej, Myron Scholes i Robert Merton (otrzymali oni w roku 1997 nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii). Opracowany przez nich model wyceny instrumentów pochodnych, ze szczególnym uwzględnieniem kontraktów długoterminowych, który miał pomagać inwestorom giełdowym w minimalizowaniu ryzyka i przyniósł im nagrodę Nobla, nie tylko, że nie pomógł w podjęciu decyzji przynoszących zyski, ale stanowi też przykład fałszywych pseudomatematycznych teorii nagradzanych w Sztokholmie. Przekonali się o tym ci dwaj laureaci nagrody Nobla, kiedy założyli fundusz inwestycyjny *Long-Term Capital Management* i bardzo szybko na swojej, rzeko-

mo zyskowej, strategii inwestycyjnej stracili 4,6 miliarda USD, doprowadzając do bankructwa fundusz, w którym ulokowali własne (noblowskie) pieniądze i wielu innych inwestorów. Przy tej okazji udowodnili też, że bez ekonomicznie dobrej teorii nie może być dobrego modelu. Mimo to, ci dwaj nobliści nadal doradzają nie tylko inwestorom, ale i rządowi w kwestii, jak uporać się z kryzysem finansowym<sup>3</sup>.

Wypada dodać, że znana (od dawna) hipoteza rynków efektywnych pomaga wyjaśnić, dlaczego rady „ekspertów” inwestycyjnych mają znikomą wartość, a mianowicie, hipoteza ta stanowi, że przy stałym poziomie ryzyka cena akcji firmy bezpośrednio uwzględnia wszelkie dostępne informacje o bieżących i przyszłych zarobkach firmy. Z tego wynika, że inwestor postąpi równie dobrze, niezależnie od tego, jakie akcje zakupi.

### 17.3. Podsumowanie rynków czynników produkcji

Z dotychczasowych analiz rynków czynników produkcji, opartych na założeniach neoklasycznej teorii ekonomii, wynikają następujące wnioski ogólne:

1. Elastyczność popytu na jednostki zmiennych czynników produkcji zależy w dużym stopniu od prawa malejących przychodów,
2. Wysoce elastyczny popyt na produkt sprawia, że i popyt na nakłady produkcyjne jest wysoce elastyczny,
3. Elastyczność popytu przedsiębiorstwa na zmienny czynnik produkcji zależy w dużej mierze od tego, jak łatwo lub jak trudno jest zastąpić jeden czynnik drugim oraz od dostępności dających się wzajemnie zastępować dóbr,
4. Popyt producentów dóbr na czynniki produkcji jest bardziej elastyczny w długim okresie,
5. Im większa jest krańcowa wartość produktu czynnika produkcji, tym większy jest popyt na ten czynnik,
6. Najrzadszy czynnik produkcji ma najwyższą krańcową produktywność,
7. Najrzadszy czynnik produkcji otrzymuje najwyższy dochód,
8. Drogie czynniki produkcji znajdują zastosowanie tylko wówczas, gdy mają służyć wysoce produktywnym celom,
9. Ceny czynników produkcji wpływają na wybór nakładów (np. w krajach gdzie siła robocza jest bardzo tania zamiast koparek używa się łopat i tacek),
10. Organizacja produkcji odzwierciedla względną rzadkość, względne ceny, a przez to także względne produktywności czynników produkcji w danej gospodarce,
11. Dla kraju, jako całości, podaż każdego z nakładów czynników produkcji jest wysoce nieelastyczna,
12. W krajach o wysokich płacach ludzie pracują mniej<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Informuje o tym T. Walat, *Mocni w głębie*, „Polityka”, nr 46 (2833), 8.11–15.11.2011, s. 40–41.

<sup>4</sup> Szerokie uzasadnienie tych wniosków w: E.V. Bowden, J.H. Bowden, *Ekonomia. Nauka zdrowego rozsądku*, Warszawa 2002, s. 367–542.

Powyższe wnioski odnoszą się do procesów gospodarowania, w których ceny dóbr i czynników produkcji są wyznaczone przez siły rynkowe.

Natomiast obecnie nic w realnym świecie nie jest określane wyłącznie przez czyste siły rynkowe. Większość cen czynników produkcji posiada „ceny administrowane”. Każdy wie o ustawach o minimalnych płacach w krajach gospodarki rynkowej (są one i w USA i krajach UE), większość wielkich korporacji negocjuje ze związkami zawodowymi wysokość wynagrodzeń zatrudnianych pracowników.

W sytuacji, kiedy płaca „administrowana” została by wyznaczona na bardzo wysokim poziomie, firma byłaby zmuszona zareagować, albo przez zmniejszenie siły roboczej albo przez takie zmiany w kapitale, które powodują wzrost wydajności pracy.

W realnym świecie również i ceny kapitału pieniężnego nie są kształtowane przez czyste siły rynkowe. Na przykład w Stanach Zjednoczonych Rezerwa Federalna manipuluje stroną podażową rynku pieniężnego, aby oddziaływać na wysokość stóp procentowych. W realnym świecie stopy procentowe są wyznaczone przez podaż i popyt, ale nie przez swobodną grę podaży i popytu. Rezerwa Federalna stara się zawsze prowadzić politykę pieniężną na tyle „łatwą”, aby gospodarka osiągała wzrost, ale nie na tyle „łatwą”, żeby groziła szybka inflacja. Ponadto w krajach gospodarki rynkowej, w tym w USA, istnieją ustawy przeciwko lichwie, które wyznaczają maksymalne stopy procentowe.

Aby państwo mogło całkowicie powstrzymać się od interwencji w zakresie alokacji zasobów, musiałoby mieć absolutną pewność, że nie występują: efekty zewnętrzne, dobra publiczne, brak pewnych rynków, konkurencja niedoskonała oraz, że podział dochodów narzucony przez równowagę wolnorynkową jest prawidłowy i sprawiedliwy.

Obecnie niewiele społeczeństw zgadza się na istnienie całkowicie wolnego rynku na wszystkie dobra, gdyż wolny rynek nie potrafi dostarczyć odpowiednich ilości żywności dla każdego głodnego, czy wystarczającej opieki medycznej dla każdego chorego. Wolny rynek zapewnia dobra tylko tym, którzy chcą i są w stanie zapłacić za nie cenę równowagi<sup>5</sup>.

Największy w historii kapitalizmu kryzys gospodarczy i towarzyszące mu masowe bezrobocie, na przełomie lat 20. i 30. XX wieku, zachwiały powszechne przekonanie o skuteczności rozwiązywania podstawowych problemów społeczno-gospodarczych wyłącznie przy pomocy samoregulujących mechanizmów rynkowych. Już wówczas zostały podjęte poważne reformy systemowe, zmierzające do rozbudowania interwencyjnych funkcji państwa oraz wzmacniających w dziedzinach, gdzie rynek okazuje się szczególnie mało skuteczny. Reformowanie systemu rynkowego było procesem długotrwałym, Rozpoczęto go w latach 30. i kontynuowano po II wojnie światowej<sup>6</sup>, gdyż „Większość ludzi wydaje się być zgodna, co do tego, że podział dochodu wynikający z własności i sprzedaży

<sup>5</sup> Zwracają na to uwagę liczni ekonomiści współcześni m.in. J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 100.

<sup>6</sup> M.in. M. Kalecki, *Uwagi o „reformie przełomowej” (1971)*, [w:] *Dzieła*, op. cit., t. 2; W. Ropke, *A Humane Economy – The Social Framework of the Free Market*, Chicago 1960.

czynników produkcji nie jest całkowicie do przyjęcia z punktu widzenia społecznego. Wydaje się, że ogólnie przyjęty jest pogląd, iż pewna redystrybucja ma istotne znaczenie”<sup>7</sup>.

Dokonując reform systemu gospodarczego oraz prowadząc oceny procesów gospodarowania, w tym w kwestii funkcji rynku i państwa, nie wolno zapominać, że dobrobyt społeczny ma swoje źródło we wzroście wydajności ludzkiej pracy i efektywnym wykorzystaniu wszystkich czynników produkcji.

---

<sup>7</sup> E.V. Bowden, J.H. Bowden, *op. cit.*, s. 544.

# Wahania koniunkturalne w gospodarce rynkowej (cykliczny rozwój kapitalizmu)

---

Analizując agregatowe wielkości, wyrażające efekty uzyskane przez poszczególne kraje gospodarki rynkowej w procesach gospodarowania, głównie: produkt krajowy, produkcję, zatrudnienie i inwestycje, stwierdza się, że nie rosną one równomiernie. Ich tempo wzrostu wykazuje periodyczne wahania. Te periodyczne zmiany (wahania) poziomu aktywności gospodarczej nazywane są **cyklem koniunkturalnym**.

Wyróżnia się cztery fazy cyklu koniunkturalnego: kryzys (lub recesja, w zależności od skali spadku produkcji), depresję (lub dno kryzysu), ożywienie gospodarcze i rozkwit (oznaczający wysoką koniunkturę).

Tego rodzaju wahania dokonują się z reguły wokół rosnącego trendu wzrostu w długim okresie czasu.

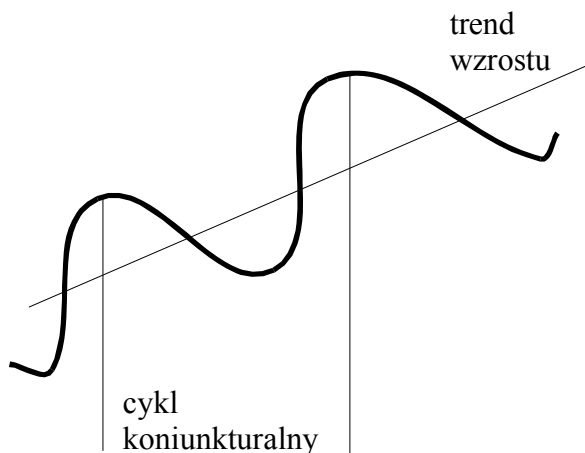
Cykl koniunkturalny rozpoczyna się od załamania wzrostu gospodarczego i trwa przez fazę depresji, ożywienia i wysokiej koniunktury, aż do nowego załamania gospodarczego rozpoczynającego nowy cykl koniunkturalny. **Okres między dwoma kolejnymi kryzysami nazywamy cyklem.**

Cykl koniunkturalny autorzy zwykli przedstawiać graficznie, w kształcie sinusoidy bądź też linii łamanej (przedstawiają to wykresy nr 50, 51).

Poszczególne fazy cyklu koniunkturalnego posiadają następujące cechy charakterystyczne:

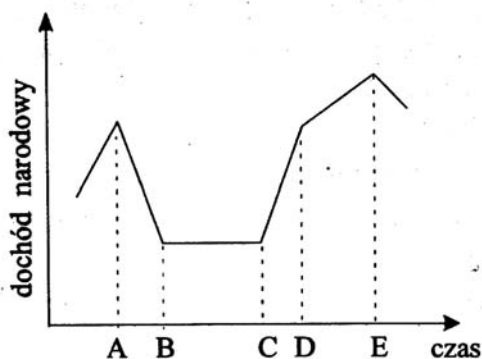
- 1. Faza ożywienia** charakteryzuje się rosnącą stale sumą wydatków inwestycyjnych, wzrostem dochodu narodowego, wzrostem zatrudnienia i wydatków konsumpcyjnych. Globalny popyt wykazuje tendencję do szybszego wzrostu w stosunku do wzrostu podaży produkcji. Ekspansja inwestycyjna wywołuje wzrost zapotrzebowania na kredyt. Upowszechnia się wśród inwestorów i producentów optymizm. Rośnie obrót na rynku nieruchomości oraz papierami wartościowymi na rynku kapitałowym. Faza ożywienia charakteryzuje się wzrostem poszczególnych wskaźników aktywności gospodarczej. W momencie, gdy te wielkości osiągną poziom z poprzedniego górnego punktu cyklu, zaczyna się rozkwit;

Wykres 50. Cykl koniunkturalny i trend wzrostu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 51. Podział cyklu koniunkturalnego na fazy



Oznaczenie faz:

AB – kryzys,

BC – depresja,

CD – ożywienie,

DE – rozkwit.

Źródło: opracowanie własne.

- 2. Faza rozkwitu** (szczytowy stan koniunktury). Ten stan występuje wówczas, gdy inwestycje osiągają swój najwyższy poziom i dalej już przestają rosnać. Wysoki poziom wydatków inwestycyjnych doprowadza w efekcie do wzrostu zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej. W tym okresie obserwuje się stopniowy wzrost kosztów produkcji w stosunku do wzrostu cen. Ten wzrost kosztów wytwarzania wynika głównie stąd, że w szczytowym

okresie koniunktury są wykorzystywane także i gorsze urządzenia wytwórcze oraz zatrudnia się pracowników o niższych kwalifikacjach, zwiększa się też niekiedy pracę w godzinach nadliczbowych (wyżej płatnych). Pracodawcy wykazują większą skłonność do ustępstw płacowych w negocjacjach ze związkami zawodowymi. Wzrostowi dochodów towarzyszy wzrost skłonności do oszczędzania, co pociąga za sobą spadek skłonności do konsumpcji. Banki komercyjne zaczynają wykazywać większą ostrożność w udzielaniu kredytów inwestycyjnych. Powoli zaczynają wygasać optymistyczne nastroje wśród przedsiębiorców. Fazę rozkwitu cechuje, w stosunku do fazy ożywienia, dalszy wzrost poszczególnych wskaźników, ale już w zwolnionym tempie. Zapoczątkowuje to fazę kryzysu i nowy cykl;

3. **Kryzys nadprodukcji** (załamanie gospodarcze). Pierwszym sygnałem zbliżającego się kryzysu jest, z reguły, spadek kursów papierów wartościowych, który przekształcał się we wcześniejszych okresach rozwoju kapitalizmu w panikę na giełdzie (krachy finansowe). Punkt zwrotny w szczytowym okresie koniunktury zaczyna się od kurczenia zamówień na urządzenia wytwórcze i wycofywania się z wielu zawartych kontraktów budowlanych. Spowodowane jest to zahamowaniem wzrostu cen oraz zmniejszaniem się zyskowności. Banki w obawie przed upadłością wielu firm ograniczają kredyty inwestycyjne i żądają spłaty istniejących zobowiązań. Rozpoczyna się ograniczanie wydatków inwestycyjnych i cykl koniunkturalny przechodzi w fazę depresji gospodarczej;
4. **Depresja** objawia się dalszą obniżką wydatków inwestycyjnych. Pojawiają się trudności w sprzedaży towarów, co wywołuje spadek marż zysku. Wiele małych i słabszych ekonomicznie przedsiębiorstw bankrutuje. Banki komercyjne maksymalnie ograniczają kredyty. Występuje, z reguły, większy spadek produkcji dóbr inwestycyjnych niż konsumpcyjnych. W okresie kryzysu znaczna część społeczeństwa, która nie straciła pracy, próbuje utrzymać swój poziom konsumpcji na dotychczasowym poziomie lub nieznacznie go ograniczyć i dlatego załamanie w produkcji dóbr inwestycyjnych jest znacznie głębsze niż w produkcji dóbr konsumpcyjnych. Mimo spadków, działalność inwestycyjna nigdy nie spada do zera. Utrzymują się też pewne wydatki publiczne, finansowane z budżetu państwa i z budżetów władz lokalnych. To wszystko wyznacza dolny poziom dochodu narodowego i zatrudnienia. Gospodarka funkcjonuje na zwolnionych obrotach, ale ani inwestycje, ani konsumpcja nie wykazują tendencji malejącej. Jest to tzw. **dno kryzysu**. Wtedy silniejsi przedsiębiorcy, którzy przetrwali kryzys, wykorzystują okres niepomyślnej koniunktury i zaczynają stopniowo dokonywać renowacji swojego kapitału. Wycofują wiele przestarzałych maszyn i urządzeń produkcyjnych i zgłaszają popyt na nowocześniejsze maszyny, których wykorzystanie zapewnia wzrost wydajności i obniżkę kosztów wytwarzania oraz poprawę jakości produkcji. Te przedsięwzięcia zmierzają do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej firm w trudnym okresie kryzysowym oraz rozpoczynają przejście cyklu w fazę ożywienia. Pojawiający się popyt restytucyjny ożywia produkcję w sektorze dóbr

inwestycyjnych. Powoli rośnie zatrudnienie. Wyczerpują się stopniowo nagromadzone w przeszłości zapasy. Zaczynają poprawiać się relacje cen do kosztów wytwarzania, następuje wzrost zysków. Zgromadzone w bankach komercyjnych środki pieniężne szukają lokaty, co powoduje obniżenie stopy procentowej kredytów. Tańsze kredyty zachęcają przedsiębiorców do zwiększania wydatków inwestycyjnych. Rodzący się optymizm przenosi się na rynek papierów wartościowych, co powoduje, w dalszej kolejności, wzrost kursów akcji i obligacji. Ożywienie obejmuje coraz to nowsze dziedziny życia gospodarczego i w ciągu 2–3 lat gospodarka osiąga fazę pełnego rozwoju. Następnie narastają stopniowo nowe sprzeczności i napięcia w gospodarce, które w przyszłości kończą inwestycyjną ekspansję i uruchamiają mechanizmy przejściowego regresu gospodarczego.

Występujące w gospodarce rynkowej wahania koniunkturalne przedstawiono powyżej wyłącznie od strony przejawów i ogólnych skutków, to znaczy objawów rytmiki życia gospodarczego. Nie wyjaśnia to jednak w pełni wątpliwości, dlaczego w szczytowym okresie wzrostu inwestycyjnego i dochodu narodowego następuje załamanie gospodarcze. Aby wyjaśnić tę kwestię niezbędne jest przeanalizowanie prawidłowości procesów gospodarowania (w ich historycznym rozwoju), zachodzących w gospodarce rynkowej. Wiązałoby się to z dogłębną analizą uwarunkowań, czynników określających przebieg cykli koniunkturalnych oraz rzeczywistych związków występujących między zdarzeniami gospodarczymi.

W okresie po II wojnie światowej, już w latach 1948–1949 kraje kapitalistyczne odnotowały kryzys. Wystąpiło zjawisko tzw. małych cykli koniunkturalnych, obejmujące 3–4-letni okres. Zjawisko cykliczności zostało osłabione, ale nie wyeliminowano go.

Wielu autorów wyróżnia w cyklu koniunkturalnym nie 4 a 2 fazy: fazę spadku (łączy ona fazy kryzysu i depresji) i fazę ekspansji (łączy ożywienie i rozkwit). Zmienił się też sam przebieg cyklu. Faza spadku nie oznacza absolutnego spadku poszczególnych wskaźników działalności gospodarczej, ale często brak wzrostu lub zwolnienie jego tempa.

Uważa się, że zmniejszenie amplitudy wahań i złagodzenie przebiegu cyklu jest wynikiem przemian współczesnego kapitalizmu, a przede wszystkim monopolizacji gospodarki i zastosowania interwencjonizmu państwowego. Obecnie fazom spadku aktywności gospodarczej towarzyszy wzrost cen, a poprzednio zachodziło zjawisko odwrotne. Kryzys przedłuża się, ale nie jest tak głęboki jak np. kryzys lat 1929–1933. Poza tym następuje ograniczenie dynamiki w fazie ekspansji.

W obecnych uwarunkowaniach gospodarki rynkowej oddziaływania antycykliczne (łagodzące przebieg cyklu) przynoszą w długim okresie czasu osłabienie dynamiki wzrostu oraz trudności w zapewnieniu i utrzymaniu odpowiedniego poziomu życia mieszkańców poszczególnych krajów. Wahania cykliczne pozostają nadal przedmiotem badań współczesnych ekonomistów, w tym przede wszystkim badań nad problemami zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

## 18.1. Rodzaje wahań cyklicznych

W literaturze ekonomicznej wyróżnia się wahania cykliczne o różnej długości, a mianowicie:

- cykle Kitchina (3,5 roku), tzw. krótkie,
- cykle Juglara (8–10 lat), tzw. średnie,
- cykle Kondratiewa (50–60 lat), tzw. długie.

Wymienione cykle pozostają wobec siebie w określonej relacji, a mianowicie: krzywa cyklu dłuższego jest trendem dla cyklu niższego rzędu; faza wznosząca cyklu dłuższego jest wynikiem przewagi lat dobrej koniunktury nad latami spadku w cyklu krótszym; faza spadkowa cyklu dłuższego jest wynikiem przewagi lat złej koniunktury nad latami dobrej koniunktury w cyklu krótszym.

Oslabienie dynamiki gospodarczej w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, w latach 70. XX wieku, zdaniem niektórych ekonomistów, wskazuje na „długie fale”, czyli na znalezienie się gospodarki światowej w fazie spadkowej długiego cyklu.

Cykle średnie, zwane cyklami Juglara, zapoczątkował kryzys w Anglii w 1825 r. W miarę uprzemysławiania się krajów kryzysy obejmowały swym zasięgiem coraz większą ich liczbę. Najcięższy był kryzys lat 1929–1933. Wtedy produkcja spadła o ponad 40%. Sytuacja spowodowana kryzysem lat 1929–1933 zachwiała liberalne przekonanie o skuteczności samoregulacji rynkowej i przygotowała grunt dla interwencjonizmu państwowego. Jednak obecne formy interwencji państwa nie zapobiegły całkowicie kryzysom, a jedynie złagodziły ich przebieg. Niższą amplitudę wahań ekonomiści współcześni tłumaczą zespołem następujących zjawisk: interwencjonizmem państwa, przemianami strukturalnymi, korzystnymi warunkami akumulacji kapitału i wymianą międzynarodową.

## 18.2. Przyczyny cykliczności rozwoju gospodarczego

Złożoność mechanizmów społeczno-gospodarczych, sprzężeń zwrotnych między zjawiskami ekonomicznymi, opóźnień między poszczególnymi składnikami ogólnogospodarczego procesu, powoduje, że określenie przyczyn cykliczności rozwoju jest bardzo trudne.

Stanowiska badaczy podejmujących próby wyjaśnienia cykliczności rozwoju kapitalizmu, w XIX i na początku XX wieku, sprowadzały się do dwóch teoretycznych koncepcji, tj. koncepcji egzogenicznych (W. Jevonsa, koncepcja cyklu politycznego) i koncepcji endogenicznych.

W ramach koncepcji egzogenicznych interpretowano cykl koniunkturalny jako wyraz zjawisk zewnętrznych. Pierwsza tego typu koncepcja (W. Jevonsa żyjącego w latach 1835–1882) opierała się na założeniu, że występujące periodyczne okresy nieurodzaju powodują zmiany w rytmie produkcji przemysłowej i to powoduje, że gospodarka wykazuje rytmiczne wahania aktywności gospodarczej. Natomiast koncepcja cyklu politycznego (należąca również do koncepcji egzogenicznych) tłumaczy cykliczny rozwój zmianami priorytetów ekonomicznych władzy, w okresach poprzedzających wybory, w celu pozyskania wyborców.

Zwolennicy koncepcji endogenicznych wyjaśniają cykliczny charakter gospodarki uwarunkowaniami immanentnie związanymi z danym systemem. Czynniki zewnętrzne mogą jedynie zakłócać procesy endogeniczne, nie naruszając długookresowej wewnętrznej logiki procesów gospodarczych. Stanowiska zaliczane do koncepcji endogenicznych nie są jednomyślne we wskazywaniu przyczyn cykliczności.

Zjawisko cykliczności próbowano też tłumaczyć zmiennymi falami napływu wynalazków i innowacji technicznych w produkcji, które w pewnym okresie ożywają aktywność gospodarczą, a gdy wyczerpuje się strumień wynalazków następuje depresja gospodarcza.

Były też teorie kładące nacisk na czynniki psychologiczne, tzn. pojawienie się wśród przedsiębiorców nastrojów optymistycznych, skłaniających ich do inwestowania, bądź pesymistycznych (zniechęcających do działalności inwestycyjnej).

Największą popularnością, w podręcznikach autorów zachodnich, cieszą się teorie cyklu oparte na współdziałaniu mnożnika i akceleratora. Te teorie kładą główny nacisk na przyczyny falowań w wydatkach inwestycyjnych, które z kolei wpływają na pozostałe zmienne cyklu koniunkturalnego.

**Akceleracja** (przyśpieszenie) jest wyrazem zależności między zmianą poziomu dochodu narodowego a zmianą poziomu produkcji dóbr kapitałowych. Zgodnie z tą zasadą wzrost produkcji wymaga odpowiedniego zwiększenia inwestycji, a jej spadek pociąga za sobą zaniechanie inwestycji, lub nawet powstrzymanie się od zastąpienia zużytych środków trwałych. Na ten aspekt zasady akceleracji, jako pierwszy, zwrócił uwagę **J.M. Clark** już w 1917 roku. Dwadzieścia lat później, **P. Samuelson** zbudował model wzajemnego oddziaływania mnożnika inwestycyjnego i akceleratora w kształtowaniu się zmiennego poziomu dochodu narodowego (*Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration* – 1938 r.). Pojęcie zasady akceleracji wykorzystał następnie **R. Harrod** w modelu wzrostu gospodarczego, a ściślej w tzw. współczynniku kapitałochłonności produkcji.

Jedną z powszechnie znanych wersji teorii cyklu koniunkturalnego jest teoria sformułowana w połowie lat 30. XX wieku przez jednego z najwybitniejszych polskich ekonomistów Michała Kaleckiego<sup>1</sup>.

### 18.2.1. Teoria cyklu koniunkturalnego Michała Kaleckiego

Wyjaśniając zjawisko cykliczności, Kalecki sformułował następującą funkcję inwestycji:

$$I_{t+1} = aS_t + bDI_t - mDF_t$$

gdzie:

$I_{t+1}$  – inwestycje w roku następnym (t+1). Zakłada się roczne opóźnienie między

<sup>1</sup> M. Kalecki, *Prace z teorii koniunktury 1933–1939*, Warszawa 1962 oraz *idem, Teoria dynamiki gospodarczej*, Warszawa 1954.

- decyzjami inwestycyjnymi a inwestycjami oddanymi do eksploatacji,
- $S_t$  – środki własne przedsiębiorców przeznaczone na akumulację (tj. amortyzacja, nierozdzielone zyski i oszczędności przeznaczone na rozwój przedsiębiorstw),
- $DI_t$  – przyrost lub zmniejszenie wydatków inwestycyjnych,
- $DF_t$  – przyrost lub zmniejszenie zdolności produkcyjnych w gospodarce narodowej, spowodowane różnicą między inwestycjami brutto ( $I_b$ ) a ubytkiem aparatu wytwórczego wycofanym z produkcji ( $U$ ), tzn.  $DF_t = I_{bt} - U_t$ . W prowadzonych badaniach przyjmuje się założenie, że  $U_t$  kształtuje się na jednakowym poziomie we wszystkich fazach cyklu,
- $T$  – czynnik czasu (kolejne lata w cyklu koniunkturalnym),
- $a, b, m$  – parametry funkcji liniowej dodatnie i mniejsze od jedności. Wyrażają one zależność między  $S, D, I$  oraz między  $D, F$ , a wysokością nakładów inwestycyjnych w roku następnym, przy czym poszczególne z tych parametrów wyrażają:
- $a$  – stopień wykorzystania własnych środków pieniężnych na cele inwestycyjne,
- $b$  – zależność między przyrostem wydatków inwestycyjnych w czasie  $t$ , a wysokością nakładów inwestycyjnych w czasie  $t+1$ ,
- $m$  – zależność między zmianami zasobu kapitału w roku bieżącym  $t$ , a poziomem nakładów inwestycyjnych w roku następnym  $t+1$ . Parametr ten jest bliższy zeru niż jedności.

Badając mechanizm wahań cyklicznych Kalecki przyjął założenie, że ogólna suma wydatków inwestycyjnych w okresie całego cyklu pokrywa się z ogólną sumą zużycia istniejącego zasobu kapitału. W rezultacie zasób kapitału nie wykazuje w dłuższym okresie tendencji rosnącej. Nie oznacza to jednak, że równość ta jest spełniona w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego. Jednakowe jest jedynie zużycie kapitału ( $U$ ) we wszystkich fazach cyklu, ale zmienna jest, w stosunku do tego zużycia, wielkość inwestycji brutto ( $I_b$ ). Właśnie stąd biorą się wahania w faktycznym zasobie kapitału w poszczególnych latach. Z tego wynika, że teoria wahań cyklicznych zbudowana została na sprzeczności między wysokością nakładów inwestycyjnych a zmianami w zasobie kapitału. Wydatki inwestycyjne tworzą najpierw popyt i wpływają na wielkość zysków. Według Kaleckiego kapitaliści tyle zarabiają, ile sami wydają na inwestycje i własną konsumpcję. Ich wydatki, tworząc rynek zbytu, napędzają zyski innym kapitalistom produkującym dobra inwestycyjne i luksusowe dobra konsumpcyjne. Równocześnie wydatki inwestycyjne przyczyniają się do zwiększenia zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej. Jeśli przyrost wydatków inwestycyjnych ( $I_t$ ) wpływa dodatnio na dalsze decyzje inwestycyjne, to przyrost zasobu kapitału ( $F_t$ ) wpływa ujemnie na decyzje inwestycyjne przedsiębiorców. Dlatego przed tą wielkością jest znak minus. Środki własne przedsiębiorstw ( $S_t$ ) nie przesądzają automatycznie o inwestycjach. Wielkość ta informuje jednak, że inwestować mogą tylko ci, którzy dysponują jakimś zasobem środków własnych i ci, którzy mogą (mają szansę) uzyskać kredyt bankowy. Stopień wykorzystania własnych środków finansowych

i środków pożyczonych zależy od tego, czy gospodarka znajduje się w fazie wznoszącej, czy też spadającej.

Mechanizm wahań cyklicznych jest zrozumiały, jeśli precyzyjnie zinterpretuje się wzajemne relacje ekonomiczne między inwestycjami a zmianami kapitału w kolejnych latach cyklu koniunkturalnego.

Zjawisko cykliczności, jak wykazuje Kalecki, jest procesem wzajemnego oddziaływania na siebie różnych czynników wywierających wpływ na decyzje inwestycyjne, które odgrywają najważniejszą rolę w przebiegu kilkuletniego cyklu koniunkturalnego. Inwestycyjna teoria cyklu dowodzi, że w produkcji podporządkowanej zyskowi nie można nieskończenie zwiększać nakładów inwestycyjnych oraz zbyt długo pozostawać w zakresie działalności inwestycyjnej na poziomie niższym niż wynosi faktyczne zużycie zasobu kapitału. Sprzeczność występująca między popytowymi i podażowymi efektami wydatków inwestycyjnych prowadzi (w sposób konieczny) do wahań cyklicznych. Zjawiska zachodzące w danym okresie są rezultatem tendencji okresu poprzedniego i równocześnie przyczyną przebiegu zjawisk w okresie następnym.

Trend wzrostu gospodarczego w modelu Kaleckiego jest wyrażony iloczynem:

$$eF_t = I_{t+1}$$

gdzie:

- $F_t$  – rosnący w czasie ( $t = 1, 2, 3, \dots, n$  lat) zasób kapitału reprezentujący zdolności produkcyjne gospodarki narodowej,
- $e$  – wpływ innowacji i wynalazków technicznych na rozmiary wydatków inwestycyjnych. Wysokość tego współczynnika zależy także od długookresowego wzrostu wydatków konsumpcyjnych menedżerów i klas posiadających, które nie podlegają wahaniom koniunkturalnym i przyczyniają się do trwałego wzrostu popytu konsumpcyjnego, wpływającego na długofalowy wzrost inwestycji,
- $I_{t+1}$  – długofalowy wzrost inwestycji w dużym stopniu niezależny od aktualnego stanu koniunktury.

Istnienie stałego strumienia wynalazków w gospodarce narodowej zapewnia bardziej równomierny wzrost gospodarczy. W okresach wielkich odkryć występuje wysoka stopa wzrostu gospodarczego, a wraz z tym wysoki stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych. Brak wynalazków technicznych i innowacji może spowodować stagnację.

Z powyższego wynika, że w gospodarce rynkowej mamy do czynienia z wydatkami inwestycyjnymi o różnym stopniu wrażliwości na zmieniające się stany koniunktury oraz z różnymi zasadami kalkulacji ich rentowności. W modelu Kaleckiego inwestycje wpływają na poziom zysków, zaś zyski są częścią dochodu narodowego, który z kolei wpływa na stan zatrudnienia w gospodarce narodowej. Dlatego niestabilność i cykliczne wahania w wydatkach inwestycyjnych są główną przyczyną niestabilności i wahań w innych wielkościach ekonomicznych. Nieprzypadkowo polityka gospodarcza państwa (głównie polityka pieniężna i fi-

skalną) koncentruje się na tworzeniu motywacji skłaniających przedsiębiorców do zwiększania wydatków inwestycyjnych.

### 18.3. Model wzrostu gospodarczego Roja Harroda

Ekonomia neoklasyczna i keynesowska były, przez długi okres, zdominowane analizami typu statycznego. Pod koniec lat 30. XX wieku, a w szczególności w latach 40. XX wieku, zwolennicy Keynesa, odwołując się do realiów gospodarki rynkowej, podjęli próbę zdynamizowania jego statycznej teorii, to jest pokazania funkcjonowania mechanizmów gospodarki rynkowej w warunkach wzrostu gospodarczego.

Po II wojnie światowej wzrost gospodarczy uznano za warunek rozwiązywania najważniejszych problemów społecznych w poszczególnych krajach oraz wyzwanie dwóch rywalizujących ze sobą systemów politycznych. Tempo wzrostu gospodarczego stało się głównym wyrazem postępu i miernikiem sukcesu polityki gospodarczej państwa. Spowodowało to przesunięcie punktu ciężkości z analiz w stanie równowagi statycznej na analizę mechanizmów zapewniających długofalowy wzrost gospodarczy.

Jednym z pierwszych modeli, uwzględniających te nowe założenia, jest model wzrostu gospodarczego **Harroda**<sup>2</sup>.

Ekonomista angielski **Roy Harrod** wykorzystał keynesowską interpretację współzależności między inwestycjami a oszczędnościami i przekształcił ją w proste równanie tempa wzrostu dochodu narodowego.

Tworząc proste równanie tempa wzrostu dochodu narodowego, obie strony równości:  $I = Os$  ( $I$  – inwestycje, a  $Os$  – oszczędności) podzielił przez dochód narodowy ( $Y$ ) i do tej równości wprowadził przyrostową kapitałochłonność produkcji, tj. relację między wydatkami inwestycyjnymi ( $I$ ), a przyrostem dochodu narodowego ( $Y$ ). Zapis formalny ujmuje powyższe ustalenia Harroda następująco:

$$\frac{I}{Y} = \frac{Os}{Y}$$

lub  $\frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{I}{\Delta Y} = \frac{Os}{Y}$

czyli  $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{Os}{Y} \cdot \frac{I}{\Delta Y}$

gdzie:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = G_t \text{ – tempo wzrostu dochodu narodowego,}$$

<sup>2</sup> Model Harroda znany jest od wielu lat i przedstawiany w podręcznikach ekonomii m.in. M. Nasiłowski, *op. cit.*, s. 305–309.

$\frac{Os}{Y} = s$  – udział oszczędności w dochodzie narodowym, który wyraża stałą przeciętną i krańcową skłonność do oszczędzania,

$\frac{I}{\Delta Y} = k$  – krańcowy współczynnik kapitałochłonności produkcji, mierzony wielkością nakładu inwestycyjnego (I) na jednostkę dochodu narodowego (DY).

Przyrostowa kapitałochłonność produkcji stanowi najważniejszy wkład Harroda do ekonomii. Równanie wzrostu R. Harrod zapisał w postaci:

$$G_f = \frac{s}{k}$$

W celu ilustracji tej zależności przyjmijmy, że:  $s$  (stopa skłonności do oszczędzania) = 0,15, zaś  $k$  (współczynnik kapitałochłonności) = 3. Wtedy tempo wzrostu dochodu narodowego  $G_f$  równe jest 0,05, czyli 5% rocznie. Ta stopa wzrostu stanowi dopiero punkt wyjścia do analizy samego mechanizmu wzrostu i sama w sobie jeszcze niczego nie wyjaśnia. Dlatego Harrod oprócz **faktycznej stopy wzrostu gospodarczego** ( $G_f$ ) sformułował **naturalną stopę wzrostu gospodarczego** ( $G_n$ ) i **gwarantowaną stopę wzrostu gospodarczego** ( $G_w$ ).

Naturalna stopa wzrostu gospodarczego ( $G_n$ ) określona jest przez dwa podstawowe czynniki:

- stopę przyrostu naturalnego, która w długim okresie decyduje o stopie podaży siły roboczej ( $b$ ),
- postęp techniczny, który decyduje o stopie wzrostu wydajności pracy ( $a$ ).

Wobec tego można ją wyrazić wzorem:  $G_n = b + a$ .

**Naturalna stopa wzrostu gospodarczego** ( $G_n$ ) jest miarą potencjalnych możliwości wzrostu danej gospodarki narodowej, określonych przez naturalne czynniki związane z przyrostem naturalnym ludności oraz możliwym postępowaniem technicznym.

**Gwarantowana stopa wzrostu gospodarczego** ( $G_w$ ) wyraża wzrost dochodu narodowego przy pełnym wykorzystaniu istniejących zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej. Jest to tzw. ścieżka zrównoważonego wzrostu. Jeśli zostanie ona osiągnięta, wówczas – zdaniem Harroda – wywoła stan zadowolenia wśród przedsiębiorców i chęć dalszego utrzymania się na tej ścieżce wzrostu, gdyż popyt na ich produkty będzie wystarczający, aby zapewnić pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnej.

Harrod przyjął założenie, że pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej nie musi być równoznaczne z pełnym zatrudnieniem siły roboczej, jeśli w przeszłości aparat wytwórczy rozwijał się w tempie niewystarczającym do wchłonięcia potencjalnych rezerw siły roboczej. Stąd możliwe są trzy przypadki rozbieżności między  $G_w$  i  $G_n$ , a mianowicie:

1. Pierwszy przypadek występuje, gdy  $G_w = G_f = G_n$ . Wtedy zachodzi stan równowagi dynamicznej. Oznacza to, że faktyczna stopa wzrostu ( $G_f$ ) kształtuje się na poziomie zapewniającym pełne wykorzystanie rosnących zdolności produkcyjnych i pełne zatrudnienie zasobów siły roboczej. Interpretując to w kategoriach ekonomii keynesowskiej, można stwierdzić, że społeczeństwo tyle oszczędza ze swojego dochodu, a przedsiębiorcy tyle inwestują, ile jest niezbędne do stworzenia zagregowanego popytu, określającego pełne wykorzystanie istniejących możliwości produkcyjnych i pełne zatrudnienie siły roboczej. Jak długo inwestuje się tyle, ile się oszczędza z rosnącego dochodu narodowego przy pełnym wykorzystaniu istniejących czynników produkcji, gospodarka znajduje się na wąskiej ścieżce równowagi. Jest to jednak równowaga niestabilna, gdyż jakiegokolwiek odchylenie faktycznej stopy wzrostu od stopy gwarantowanej uruchamia mechanizmy pogłębiające zaistniały stan nierównowagi, a nie mechanizmy przywracające równowagę. Ta niestabilność wynika z uzależnienia decyzji inwestycyjnych przedsiębiorców od faktycznej stopy wzrostu dochodu narodowego, która w gospodarce rynkowej nigdy nie jest stała, lecz podlega różnym nieregularnym wahaniom. Wraz z nią wahają się też wydatki inwestycyjne i inne składniki agregatowego popytu.
2. Drugi przypadek występuje, gdy:  $G_w > G_f < G_n$ . Odchylenie faktycznej stopy wzrostu poniżej gwarantowanej stopy wzrostu uruchamia mechanizm depresyjny. Gwarantowaną stopę wzrostu wyraża równanie:

$$G_w = \frac{s}{k_w}$$

gdzie:

$s$  – krańcowa skłonność do oszczędzania,

$k_w$  – wymagany współczynnik kapitałochłonności, tj. wielkość inwestycji niezbędna do przyrostu dochodu narodowego, zapewniająca pełne wykorzystanie rosnących zdolności produkcyjnych.

Jeżeli  $G_w > G_f$ , to znaczy, że

$$\frac{s}{k_w} > \frac{s}{k}$$

W nierówności tej faktyczny współczynnik kapitałochłonności ( $k$ ) jest większy od wymaganego ( $k_w$ ), gdyż zaczynają gromadzić się niesprzedane zapasy towarów. Obniżka stopy wzrostu dochodu narodowego powoduje zmniejszenie wydatków inwestycyjnych w stosunku do nagromadzonych oszczędności. Zmniejszy się efektywny popyt i niesprzedane zapasy towarów jeszcze bardziej pogłębiają spadek inwestycji. Pojawiają się, i coraz bardziej rosną, niewykorzystane zdolno-

ści produkcyjne, a wraz z tym zwiększa się bezrobocie. Faktyczna stopa wzrostu ( $G_f$ ) staje się coraz mniejsza w stosunku do naturalnej stopy wzrostu ( $G_n$ ).

Pozostaje wyjaśnić, że inwestycje dzielą się na: **inwestycje indukowane** (tj. zależne od wzrostu dochodu narodowego) i **inwestycje autonomiczne** (niezależne od poziomu dochodu narodowego). Wraz ze spadkiem stopy wzrostu dochodu narodowego kurczą się jedynie inwestycje indukowane. Inwestycje autonomiczne (związane z odtworzeniem zdolności produkcyjnych) oraz autonomiczny poziom wydatków konsumpcyjnych stanowią dolną granicę spadku dochodu narodowego.

Harrod w swoim modelu wzrostu dynamicznego nie wyjaśniał, jakie czynniki i jakie mechanizmy są w stanie odwrócić spadkową tendencję dochodu narodowego i inwestycji oraz zapewnić gospodarce rynkowej ponowne wejście w fazę wzrostu.

3. Przypadek trzeci będzie wyrażał sytuację:  $G_w < G_f$ ,  $G_n$ . Z tej nierówności wynika, że  $G_w < G_n$ . Oznacza to, że ścieżka wzrostu przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych leży poniżej ścieżki wzrostu wyznaczonej przez potencjalne rezerwy siły roboczej oraz postęp techniczny. Istnienie tych rezerw umożliwia podniesienie faktycznej stopy wzrostu ( $G_f$ ) powyżej dotychczasowej ścieżki wzrostu przy pełnym wykorzystaniu istniejących zdolności produkcyjnych ( $G_w$ ). W tym przypadku uzyskuje się nierówność:

$$\frac{s}{k_w} < \frac{s}{k}$$

, czyli  $k_w > k$ .

Faktyczny współczynnik kapitałochłonności ( $k$ ) staje się mniejszy od współczynnika wymaganego ( $k_w$ ), gdyż występuje zjawisko zmniejszania się stanu zapasów w gospodarce narodowej w stosunku do wymaganych ich wielkości (zaliczanych w teorii keynesowskiej także do inwestycji). Wyższa stopa wzrostu dochodu narodowego pobudzi zwiększone wydatki inwestycyjne ponad zwiększone oszczędności, co będzie prowadziło do wzrostu globalnego popytu i wzrostu zatrudnienia. Tej fazie wzrostu będzie towarzyszył inflacyjny wzrost cen. Górną granicą wzrostu gospodarczego jest  $G_n$ , gdyż faktyczne tempo wzrostu dochodu narodowego nie może przewyższać możliwości określonych przez podaż siły roboczej oraz przez postęp techniczny.

Zatem od stosunku  $G_f$  do  $G_w$  zależy czy gospodarka rynkowa będzie rozwijała się w kierunku pełnego zatrudnienia siły roboczej, czy też w kierunku stagnacji, przy rosnącym bezrobociu i zmniejszającym się stopniu wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych.

W swoim modelu Harrod ograniczył się do analizy sił pogłębiających zaistniałe stany odchylenia  $G_f$  od  $G_w$ , natomiast nie uzasadnił długofalowego wzrostu gospodarczego oraz określił postęp techniczny jako potencjalny, reprezentowany przez wzrost gospodarczy  $G_n$ , który nie wywierał żadnego wpływu na faktyczną stopę wzrostu  $G_f$ .

Ponieważ model ten nie tłumaczył realiów procesów gospodarowania, pojawiły się próby konstrukcji modeli bardziej uwzględniających prawidłowości procesów gospodarowania. Przykładem tych poszukiwań jest model wzrostu gospodarczego E. Domara (skonstruowany w roku 1947 przez amerykańskiego ekonomistę E. Domara, w oparciu o teorię J.M. Keynesa)<sup>3</sup>.

#### 18.4. Model wzrostu gospodarczego Domara

Model **Evseya Domara**, podobnie jak model Harroda, jest znany w podręcznikach ekonomii od wielu lat<sup>4</sup>. W przeciwieństwie do modelu Harroda, uwzględnia on zarówno popytowy, jak i podażowy aspekt nakładów inwestycyjnych.

Popytowy aspekt związany jest z wydatkami inwestycyjnymi, które tworzą rynek zbytu na dobra inwestycyjne. Te wydatki, po pewnym okresie, zwiększają zdolności produkcyjne gospodarki narodowej i tym samym tworzą możliwości zwiększenia podaży produkcji.

Domar, w swoim modelu, przyjmuje założenia, że skłonność do oszczędzania jest stała i gospodarka narodowa w punkcie wyjściowym funkcjonuje w warunkach pełnego zatrudnienia i pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych, natomiast nie uwzględnia, ani salda handlu zagranicznego ani wydatków rządowych i koncentruje się na analizie dwoistego charakteru wydatków inwestycyjnych. Podejmuje próbę odpowiedzi na pytanie: jak powinny rosnać inwestycje, a wraz z nimi i dochód narodowy, aby rosące – dzięki tym inwestycjom – zdolności produkcyjne mogły być nadal w pełni wykorzystane. Proces tworzenia nowych zdolności produkcyjnych w wyniku działalności inwestycyjnej wyraża równaniem:

$$\Delta Y_z = I \cdot \delta$$

gdzie:

$\Delta Y_z$  – przyrost zdolności produkcyjnych,

$\delta$  – potencjalna produktywność inwestycji mierzona stosunkiem potencjalnego przyrostu dochodu narodowego ( $\Delta Y_d$ ) do poniesionych nakładów inwestycyjnych ( $\Delta I$ ). Wymagany popyt decydujący o wykorzystaniu rosnących zdolności produkcyjnych wyraża równanie:

$$\Delta Y_d = \Delta I \cdot \frac{1}{\alpha_c}$$

gdzie:

$\Delta Y_d$  – potencjalnie możliwy przyrost dochodu narodowego,

$\Delta I$  – przyrost wydatków inwestycyjnych,

$\frac{1}{\alpha_c}$  – odwrotność krańcowej skłonności do oszczędzania, która z założenia jest stała i określa wielkość mnożnika inwestycyjnego.

<sup>3</sup> E. Domar, *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1962.

<sup>4</sup> M. Nasiłowski, *op. cit.*, s. 309–312.

Z teorii Keynesa wynika, że wzrost inwestycji tylko za pośrednictwem mnożnika inwestycyjnego wpływa na wzrost dochodu narodowego. Jeśli inwestycje będą stałe nie będzie przyrostu dochodu narodowego. Pojawiają się wtedy niewykorzystane zdolności produkcyjne oraz bezrobocie.

Warunkiem wzrostu gospodarczego przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych i pełnym zatrudnieniu siły roboczej jest spełnienie równości:

$$I\delta = \Delta I \cdot \frac{1}{\alpha},$$

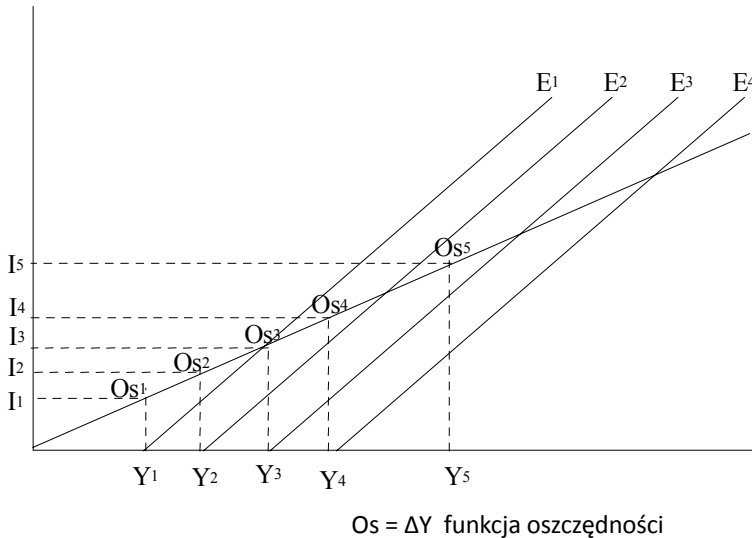
można ją też zapisać w postaci:

$$\frac{\Delta I}{I} = \delta \cdot \alpha$$

Z powyższej równości wynika, że dochód narodowy rośnie w rozmiarach analogicznych do wzrostu zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej.

Domar w swoim modelu przyjmuje upraszczające założenie, a mianowicie, że współczynnik skłonności do oszczędzania i potencjalna produktywność inwestycyjna są stałe. W modelu tym zakłada się stałe tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych, które równa się stałemu tempu wzrostu dochodu narodowego. Model Domara ilustruje wykres nr 52.

Wykres 52. Wpływ inwestycji na wzrost zdolności produkcyjnych i wzrost dochodu narodowego w granicach potencjalnych możliwości



Kąt nachylenia linii  $E_1, E_2, E_3, E_4$ , do osi Y wyraża stosunek nakładów inwestycyjnych do przyrostu dochodu narodowego. Stosunek ten jest miarą krańcowego współczynnika kapitałochłonności produkcji  $k$ , a jego odwrotność jest potencjalną produktywnością inwestycji, co można zapisać w postaci:

$$\frac{1}{k} = \delta = ctgY$$

Przy dochodzie narodowym  $Y_1$  gospodarka znajduje się w stanie równowagi (tzn. przy pełnym zatrudnieniu i pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych). Wówczas  $I_1 = Os_1$  (tj. inwestycje równają się oszczędnościom).

Te rozmiary inwestycji pomnożone przez  $ctgY$  powiększają zdolności produkcyjne gospodarki narodowej, które będą wykorzystane pod warunkiem, że nastąpi przyrost wydatków inwestycyjnych reprezentowanych odcinkiem  $I_1Os_2$ . Wówczas nakłady inwestycyjne w rozmiarach  $I_2$  zrównają się z oszczędnościami  $Os_2$ . Inwestycje  $I_2$  znów pomnożone przez współczynnik potencjalnej produktywności inwestycji spowodują nagły przyrost zdolności produkcyjnych, które zostaną wykorzystane pod warunkiem, że wydatki inwestycyjne wzrosną z  $I_2$  do  $I_3$ , a więc nastąpi przyrost inwestycji reprezentowany odcinkiem  $I_2Os_3$ . Wówczas inwestycje zrównają się z oszczędnościami, ale już na wyższym poziomie dochodu narodowego, czyli  $Y_3 > Y_2$ .

W ten sposób działa w modelu Domara mechanizm wzrostu inwestycji, dochodu narodowego oraz oszczędności przy stałej krańcowej skłonności do oszczędzania i stałej potencjalnej produktywności inwestycji. Przy tych założeniach, warunki przyjęte w punkcie wyjściowym, dotyczące pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych oraz pełnego zatrudnienia siły roboczej, zostają spełnione. Rosnące proporcjonalnie do dochodu narodowego oszczędności zostaną wchłonięte przez odpowiadające im inwestycje i gospodarka rozwija się przez cały czas w stanie równowagi ogólnej. Na tej podstawie Domar wyciąga ważny wniosek praktyczny, tj. że **gospodarka rynkowa musi ciągle zwiększać inwestycje, jeśli ma rosnać dochód narodowy**. Wraz z tym będzie rosło zatrudnienie i tylko w ten sposób można uniknąć bezrobocia. Ten warunek nie jest jednak spełniony. Dlatego w rzeczywistości spotyka się niepełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych i niepełne zatrudnienie siły roboczej. Na podstawie tego typu analizy **Domar potwierdził słuszność argumentacji Keynesa, że wydatki na inwestycje prywatne powinny być wspierane i uzupełniane wydatkami rządowymi finansowanymi z budżetu państwa**.

Porównując zaprezentowane modele można stwierdzić, że:

1. Model Harroda i model Domara powstały na gruncie podstawowych twierdzeń teorii Keynesa i są jej logicznym rozwinięciem w warunkach gospodarki dynamicznej. W odróżnieniu od Harroda i Domara, Keynes ograniczył swoją analizę do warunków gospodarki statycznej, przy niepełnym wykorzystaniu zasobów kapitału i siły roboczej;

2. Różnica między modelem Harroda i Domara polega na tym, że Harrod szukał odpowiedzi na pytanie: czy rosnący dochód narodowy jest wystarczający do pobudzenia wydatków inwestycyjnych, zdolnych do wchłonięcia oszczędności przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych, reprezentowanych przez gwarantowaną stopę wzrostu  $G_w$ , a Domar analizował wpływ dzisiejszych inwestycji na jutrzejszą zdolność produkcyjną i szukał stopy wzrostu, przy której rosnące zdolności produkcyjne będą w pełni wykorzystane;
3. Domar wyraźnie wskazuje, że w gospodarce rynkowej nie istnieją takie mechanizmy ekonomiczne, które skłaniałyby prywatnych przedsiębiorców do realizowania warunków zrównoważonego wzrostu. Równanie wzrostu gospodarczego Domara odpowiada gwarantowanej stopie wzrostu gospodarczego Harroda, gdyż w obu przypadkach zakłada się pełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych. Żaden z nich (tj. ani Harrod ani Domar) nie twierdzi, że gospodarka rynkowa jest w stanie osiągnąć i utrzymać się równocześnie na poziomie stopy gwarantowanej i stopy naturalnej. Stąd wniosek: **mechanizmy rynkowe nie są w stanie w ciągu dłuższego okresu utrzymać wzrostu gospodarczego w potencjalnych granicach. Podstawowa przyczyna wahań koniunkturalnych tkwi w braku stabilności wzrostu wydatków inwestycyjnych. Harrod i Domar nie zajmowali się analizą cykliczności, a jedynie dowodzili niestabilności wzrostu gospodarczego.**

Powyższe rozważania ujmowały proces wzrostu gospodarczego jako efekt współdziałania podażowych i popytowych aspektów wydatków inwestycyjnych, co stanowiło dynamiczne ujęcie agregatowej analizy J.M. Keynesa. Natomiast P.H. Douglas (ekonomista) i W. Cobb (matematyk) sformułowali w 1927 roku długookresową funkcję produkcji, wywodzącą się z założeń ekonomii neoklasycznej.

## 18.5. Wieloczynnikowa funkcja produkcji typu Cobba—Douglasa

Związek między wielkością nakładów a wielkością wytworzonych, w wyniku ich zużycia, produktów można opisać przy pomocy różnych funkcji produkcji (*production function*). Ustalając najprostszą postać funkcji produkcji przyjmuje się, że wielkość produkcji ( $Y$ ) jest funkcją wielkości następujących nakładów:

- 1) pracy –  $L$ ,
- 2) kapitału rzeczowego –  $K$ ,
- 3) kapitału ludzkiego –  $H$ ,
- 4) zasobów naturalnych –  $N$ ,
- 5) technologii –  $A$  (stanowi zmienną, która opisuje dostępną technologię produkcji). Kiedy technologia zostaje udoskonalona  $A$  zwiększa się, czyli gospodarka wytwarza więcej gotowych produktów z każdej danej kombinacji nakładów. Technologia obejmuje to wszystko, co wpływa na wydajność i produktywność kapitału, czyli zaliczyć tu możemy również sposób efektywnego zorganizowania przedsiębiorstwa i zarządzania nim.

Przyjmując te założenia funkcję produkcji można zapisać następująco:

$$Y = AF(L, K, H, N)$$

Badania empiryczne wykazały, że wiele funkcji produkcji odznacza się stałymi przychodami ze skali (*constant returns to scale*). Postać matematyczna takiej funkcji jest następująca:

$$xY = AF(xL, xK, xH, xN)$$

Pokazuje ona, że jeżeli funkcja produkcji odznacza się stałymi przychodami ze skali, to podwojenie wszystkich nakładów, co odpowiada sytuacji, w której  $x = 2$ , powoduje, że podwaja się również wielkość produkcji.

Ponieważ **produkcyjność** (*productivity*) oznacza wielkość dóbr, jaką pracownik jest w stanie wytworzyć w określonym czasie (np. w ciągu godziny), jest ona zaliczana do kluczowych czynników określających poziom życia, zarówno poszczególnych osób jak i wszystkich mieszkańców krajów. Można ją ustalić wychodząc z podanej powyżej funkcji produkcji, a mianowicie przyjmując założenie, że  $x = 1/L$  otrzymuje się wtedy równanie funkcji pokazujące produkcyjność:

$$Y/L = AF(1, K/L, H/L, N/L)$$

Z tego równania wynika, że  $Y/L$  jest miarą produkcyjności oraz, że produkcyjność zależy od wielkości kapitału rzeczowego przypadającego na jednego pracownika ( $K/L$ ), kapitału ludzkiego przypadającego na jednego pracownika, zasobów naturalnych przypadających na 1 pracownika ( $N/L$ ) i technologii, co pokazuje zmienna  $A$ . Każdy z tych czynników, od których zależy produkcyjność, czyli kapitał rzeczowy, ludzki, zasoby naturalne i wiedza technologiczna, ma swój odpowiednik w realistycznych gospodarkach.

Badania empiryczne prowadzone, z wykorzystaniem funkcji produkcji, w krajach rozwiniętych wykazały, że rola rosnącego zasobu majątku trwałego i wzrostu zatrudnienia w tworzeniu dochodu narodowego relatywnie maleją, na rzecz szybko rosnących efektów z tytułu postępu technicznego, innowacji i wzrostu kwalifikacji pracowników (jakości kapitału ludzkiego). Na tej podstawie wskazywano na potrzebę stałego zwiększania nakładów na rozwój kapitału ludzkiego (tj. kwalifikacji). W obecnych uwarunkowaniach postęp naukowy i wzrost możliwości jego produkcyjnego zastosowania będą odgrywały coraz większą rolę we wzroście wydajności (produkcyjności) pracy.

Interesujące wyniki badań empirycznych z wykorzystaniem funkcji produkcji powodują, że funkcja typu Cobba–Douglasa (z późniejszymi uzupełnieniami) należy do najbardziej cenionych w historii ekonometrii<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> L.R. Klein, *Wstęp do ekonometrii*, Warszawa 1965 s. 135 (L.R. Klein otrzymał Nagrodę Nobla w 1980 roku za modele ekonometryczne służące analizie i prognozowaniu fluktuacji gospodarczych).

Poczynając od lat 80. XX wieku rozwijano obszar badań makroekonomicznych nazywanych **teorią endogenicznego wzrostu**. Teoria ta skupia się na tłumaczeniu postępu technicznego, a nie na traktowaniu go jako zjawiska egzogenicznego. Przedstawiciele tej teorii wzrostu starają się sformułować teorię określającą wkład czynnika technologii (A) we wzrost gospodarczy. Ważny wkład w te badania wniósł **P. Romer** (ze Stanford University)<sup>6</sup>. W swoich badaniach wyszedł on z założenia, że wynalazki reprezentujące technologię są wytwarzane, tak samo jak każde inne dobro, za pomocą nakładów pracy i kapitału i dlatego pracę osób pracujących w laboratoriach badawczych można opisać jako produkcję nowych pomysłów i wynalazków, jako „fabrykę wynalazków”.

**Funkcję produkcji dla technologii** w ogólnej formule można wyrazić następująco:

$$\text{Wzrost technologii} = T (NA, KA, A) \quad 7$$

gdzie:

NA – nakład pracy zastosowany w wytwarzanie technologii,

KA – nakład kapitału zastosowany w wytwarzanie technologii,

A – istniejąca technologia.

Formuła ta oznacza, że wzrost technologii w każdym roku zależy od: nakładu pracy zastosowanego w wytwarzanie technologii, nakładu kapitału zastosowanego w wytwarzanie technologii i istniejącej technologii. Z tego wzoru wynika też, że sama technologia też przyczynia się do wzrostu technologii.

Technologia jest ze swej natury czynnikiem wzrostu odmiennym od innych. Pomysł, powstały w jednym laboratorium, może przyczyniać się do powstawania pomysłów i nowych technologii w innych laboratoriach. W badaniach technologii, jako czynnika wzrostu, ważne są też efekty rozprzestrzeniania się technologii.

Reasumując wypada podkreślić, że modele wzrostu, wywodzące się z nurtu keynesowskiego i z wieloczynnikowej funkcji produkcji, opierają się na analizie agregatowej, która nie uwzględnia ważnych aspektów współzależności między strukturą gospodarki narodowej a dynamiką wzrostu gospodarczego. W literaturze światowej występuje liczna grupa modeli wzrostu gospodarczego, w których struktura gospodarcza jest jednym z wyznaczników ścieżki wzrostu, a dynamicznie pojmowane proporcje rozwojowe stanowią zmienną decyzyjną. Struktura produkcji wynika z przyjętych preferencji społecznych, wyznaczających docelowy wzorzec konsumpcji. Strukturalna analiza wzrostu jest bardzo złożona i wymaga skomplikowanego aparatu matematycznego i dlatego nie jest szeroko omawiana w ekonomii.

<sup>6</sup> P. Romer, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5, cz. 2, s. 71–102, cyt. za R.E. Hall, J.B. Taylor, *Makroekonomia*, Warszawa 2002, s. 95.

<sup>7</sup> R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*

## 18.6. Model Solowa

Przykładem pozytywnie ocenianej przez wielu ekonomistów teorii jest teoria wzrostu gospodarczego opracowana i zastosowana przez R. Solowa i E. Denisona do wyjaśnienia głównych cech wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych w XX wieku. Założeniem twórców tej teorii nie było stworzenie teorii rozwoju gospodarczego<sup>8</sup>.

W 1956 r. **Robert Solow** (laureat nagrody Nobla z 1987 r.) przedstawił **model długookresowego wzrostu**<sup>9</sup>. **Model Solowa** nazywany też **jest neoklasycznym modelem wzrostu**, ponieważ jest on oparty na modelach klasycznych, stosowanych przez ekonomistów przed J.M. Keynesem.

**R. Solow w swoim modelu dowiódł, że proces wzrostu jest stabilny.** Bez względu na to, z jakiego punktu gospodarka startuje, będzie ona z biegiem czasu zbliżać się do tego samego stanu stacjonarnego, z zasobem kapitału rosnącym w tym samym tempie, co siła robocza. Drugim ważnym wnioskiem Solowa jest stwierdzenie, że **w dłuższym okresie tempo wzrostu nie zależy od stopy oszczędności**. W stanie stacjonarnym zasób kapitału i produkcja rosną w takim samym tempie jak siła robocza. **Jedynym czynnikiem, który ma znaczenie dla tempa wzrostu gospodarki, jest wzrost nakładów pracy.** Gospodarki, które oszczędzają więcej w dłuższym okresie nie rosną szybciej.

Z analizy Solowa wynika, że:

1. Zrównoważony wzrost ma miejsce wtedy, gdy siła robocza, zasób kapitału i produkt realny rosną w takim samym tempie,
2. Na ścieżce zrównoważonego wzrostu stosunek kapitału do produkcji jest równy stosunkowi stopy oszczędności do stopy wzrostu siły roboczej,
3. Ścieżka zrównoważonego wzrostu jest stabilna. Jeżeli gospodarka zostanie wytrącona ze ścieżki zrównoważonego wzrostu, to w sposób naturalny będzie zmierzać do powrotu na tę ścieżkę,
4. Wyższa stopa oszczędności w analizie długookresowego wzrostu Solowa podniesie poziom PKB, ale nie podniesie trwale stopy wzrostu.

R. Solow opracował także teoretyczny schemat umożliwiający określenie udziałów siły roboczej, kapitału i zmian technologii we wzroście gospodarczym. Jego formuła jest wykorzystywana w celu ustalenia wkładu poszczególnych czynników do wzrostu gospodarczego. W najprostszej postaci formuła ta pokazuje, że stopa wzrostu produkcji równa się sumie stopy wzrostu technologii oraz ważonych stóp wzrostu nakładów pracy i kapitału:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \frac{0,7\Delta N}{N} + \frac{0,3\Delta K}{K}$$

<sup>8</sup> Szerzej na ten temat w: R.E. Lucas Jr., *Wykłady z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa 2010, s. 35–40.

<sup>9</sup> R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*, s. 86–90.

Powyższe równanie pokazuje, w jaki sposób całkowity wzrost jest związany ze wzrostem trzech wyznaczających go czynników, a mianowicie: technologii (A); 0,7 stopy wzrostu nakładów pracy (N) i 0,3 stopy wzrostu nakładów kapitału.

Z dotychczas przeprowadzonych badań wynika, że głównym motorem wzrostu jest akumulacja kapitału ludzkiego (wiedzy), a głównym źródłem różnic w poziomach życia narodów są różnice w kapitale ludzkim. Akumulacja kapitału fizycznego odgrywa istotną, ale zdecydowanie mniejszą, pomocniczą rolę. Nabywanie wiedzy w trakcie pracy wydaje się, jak dotąd, czynnikiem najistotniejszym dla zrozumienia okresów gwałtownego wzrostu w danej gospodarce. Aby takie nabywanie wiedzy było procesem ciągłym, niezbędne jest żeby menedżerowie i pracownicy stale wspinali się po szczeblach tego, co Grossman i Helpman nazywali „drabiną jakości”. Aby proces odbywał się na dużą skalę, gospodarka musi być znaczącym eksporterem<sup>10</sup>.

Ocena stanu teorii i badania empiryczne pokazują, że trwa nieustająca dyskusja nad zagadnieniami kształtowania procesów gospodarowania, zapewniających trwały zrównoważony wzrost gospodarczy i dobrobyt społeczny, a tym samym wyższą jakość życia członków społeczeństw poszczególnych krajów.

## 18.7. Problem długookresowego wzrostu gospodarczego we współczesnej literaturze ekonomicznej

Oceniając trendy wzrostu gospodarczego i poszukując metod osiągnięcia w przyszłości długookresowego wzrostu gospodarczego, wykorzystuje się osiągnięcia współczesnej myśli ekonomicznej dotyczące teorii i koncepcji wzrostu gospodarczego, a mianowicie:

1. Neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego i odpowiadającej jej liberalnej polityce wzrostu i rozwoju gospodarczego,
2. Nowej Teorii wzrostu, nazywanej też teorią wzrostu endogenicznego,
3. Teorii realnego cyklu koniunkturalnego oraz problem trwałości wzrostu z punktu widzenia Nowej Ekonomii Politycznej,
4. Teorii (koncepcji) trwałego i samopodtrzymującego się wzrostu (*Sustainable Development*).

W **neoklasycznym** podejściu do problematyki wzrostu gospodarczego dynamikę gospodarki rozpatruje się wyłącznie przy założeniu równomierności i warunków stabilności procesu wzrostu. Tylko wzrost równomierny, to znaczy odbywający się według stałej w czasie stopy wzrostu, może być długookresowym wzrostem zrównoważonym. Jego stopę wyznacza egzogenicznie dana stopa wzrostu ludności, powiększona o egzogenicznie daną stopę postępu technicznego. Stabilność wzrostu, czyli zdolność gospodarki do powracania na ścieżkę zrównoważonego wzrostu, w przypadku wystąpienia odchyień od tej ścieżki, zapewnia mechanizm rynkowy alokacji czynników wytwórczych, w tym przede wszystkim mechanizm kształtowania się stopy procentowej, gdyż stopa procentowa

<sup>10</sup> R.E. Lucas Jr., *op. cit.*, s. 110.

towa określa względną rentowność kapitału rzeczowego oraz inwestycji w kapitał trwały i inwestycji finansowych. Mechanizm ten w dłuższym okresie zapewnia poziom oszczędności i inwestycji gwarantujących równomierność wzrostu, czyli jego zrównoważenie<sup>11</sup>.

**Nowa Teoria Wzrostu**, nazywana też **teorią endogeniczną** pojawiła się w krajach rozwiniętych na początku lat 90. XX wieku<sup>12</sup>. Opiera się ona na założeniu, że długookresowy wzrost jest determinowany przede wszystkim inwestycjami w kapitał ludzki, innowacjami (wynalazkami), międzynarodowymi efektami związanymi z transferem wiedzy, technologii i kapitału. Odpowiednie współdziałanie tych inwestycji prowadzi do dużego wzrostu produktywności.

Nowa teoria wzrostu, zdaniem D. Romera<sup>13</sup>, dowodzi, że fundamentalne źródło długookresowego wzrostu PKB per capita należy wiązać wyłącznie z rozwojem kapitału ludzkiego i intelektualnego, gdyż jego rozwój uchyla działanie prawa malejących przychodów krańcowych. Ponadto, że prorozwojowa strategia umożliwiająca ograniczenie nierówności społecznych w długim okresie jest możliwa, jeśli system ekonomiczny realizuje trwały zrównoważony wzrost gospodarczy.

Polska, na tle krajów UE, ma niską stopę inwestycji w kapitał ludzki i rzeczowy. To niskie tempo inwestycji w Polsce tłumaczy się na ogół brakiem skłonności do oszczędzania. Nie jest to całkiem słuszne, gdyż wzrost skłonności do oszczędności nie oznacza, że muszą wzrastać – w ślad za tym – inwestycje w majątek trwały i konkurencyjność gospodarki. Nie dzieje się to automatycznie, gdyż tylko oszczędności inwestowane w zwiększenie produktywności i lepsze wykorzystanie kapitału intelektualnego determinują wzrost gospodarczy, przekładający się na wzrost poziomu życia mieszkańców kraju.

**Teoria realnego cyklu koniunkturalnego** wyrosła – jak to stwierdza B. Fiedor<sup>14</sup> – z kontrowersji teoretycznych wokół przyczyn cyklicznych wahań wzrostu gospodarczego. Tradycyjne teorie cyklu wprawdzie różnią się, co do kwalifikacji przyczyn wahań wzrostu gospodarczego, ale są zgodne w kwestii, że wahania cykliczne to odchylenia rzeczywistego PKB od linii trendu, wyznaczonej przez neoklasycyście rozumiane tempo długookresowego równomiernego wzrostu gospodarczego. W teorii realnego cyklu koniunkturalnego te odchylenia są traktowane jako zjawisko trwałe, wynikające z losowego oddziaływania tzw. szoków technologicznych. Dodatkowych wyjaśnień problemu trwałości wzrostu gospodarczego dostarczają badania prowadzone w ramach **Nowej Ekonomii Politycznej**. Wskazują one, że niezbędnym warunkiem dla osiągnięcia trwałego równomiernego wzrostu gospodarczego jest stabilny klimat społeczno-polityczny i zmniejszenie nierówności. Brak tej stabilności obniża bodźce do inwestowania i oszczędzania.

<sup>11</sup> R.J. Barro, X. Sala, I. Martin, *Economic Growth*, New York 1995.

<sup>12</sup> G.M. Grossman, E. Helpman, *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, "Journal of Economic Perspectives" 1994, Vol. 8, s. 23–44.

<sup>13</sup> D. Romer, *Ekonomia dla zaawansowanych*, Warszawa 2000, s. 76.

<sup>14</sup> B. Fiedor, *Trwałość wzrostu gospodarczego Polski a transformacja systemowa*, opracowanie dla RSSG przy RM RP, listopad 2004.

**Koncepcja trwałego i samopodtrzymującego się wzrostu** (*Sustainable Development*). Prowadzone w latach 80. XX wieku dyskusje nad alternatywnymi, w stosunku do dotychczasowych, koncepcjami rozwoju gospodarczego doprowadziły do powstania tej koncepcji wzrostu. Wychodzi się w niej z założenia, że potrzeby terażniejsze nie mogą być zaspokajane kosztem zmniejszenia możliwości zaspokojenia potrzeb przez przyszłe generacje. Społecznymi celami nadrzędnymi trwałego i zrównoważonego rozwoju w tej koncepcji są: dobrobyt, sprawiedliwość i bezpieczeństwo. Szczególną rolę w zapewnieniu realizacji tych celów odgrywa stałość zasobu kapitału naturalnego, w tym nie pogarszająca się jakość zasobów naturalnych, co jest warunkiem sprawiedliwości międzygeneracyjnej<sup>15</sup>. Podsumowując badania dotyczące problemów wzrostu gospodarczego można stwierdzić, że:

1. Mimo zbudowania wielu modeli wzrostu gospodarczego i wykorzystywania w podejmowaniu decyzji w warunkach gospodarki rynkowej różnych metod, w tym metod wykorzystujących osiągnięcia matematycznej teorii ryzyka – jak to pokazuje praktyka – gospodarki wielu krajów nadal dotyczą kryzysy, chociaż ich charakter uległ zmianie;
2. Analizy czynników wzrostu gospodarczego wykazują, że w obecnej sytuacji, kiedy występuje duże niewykorzystanie zdolności wytwórczych i dostępnych czynników produkcji, a także duże zadłużenie wielu krajów, aby zapewnić zrównoważony wzrost gospodarczy i wzrost poziomu życia w długim okresie czasu, należy przede wszystkim podjąć skuteczne, świadome działania w celu pobudzenia popytu. Musi się to wiązać z inwestycjami w tworzenie miejsc pracy i w kapitał ludzki oraz ze wzrostem płac realnych. Doświadczenia praktyki pokazują, że liberalizacja rynków kapitałowych i program niezrównoważonego zliberalizowania handlu nie są, jak to stwierdza J. Stiglitz<sup>16</sup>, czynnikami prowadzącymi do wzrostu gospodarczego i stabilizacji w krajach biednych. Podobnie wypowiada się ostatnio Jeffrey Sachs<sup>17</sup>.

## 18.8. Polityka pobudzania wzrostu w krajach gospodarki rynkowej

W sytuacji występowania niedostatecznej stopy wzrostu, rząd może pobudzać wzrost przez oddziaływanie na wszystkie trzy czynniki, tzn. na postęp techniczny, akumulację kapitału i nakłady pracy, bądź na niektóre z nich.

Do niedawna polityka państwa w sferze popierania wzrostu koncentrowała się, w dużym zakresie, na inwestycjach produkcyjnych. Obecnie uważa się, że inwestycje w kapitał ludzki i badania naukowe są podstawowymi czynnikami wzrostu gospodarczego, a także, że inwestowanie w te czynniki wzrostu przynosi nawet większe korzyści społeczne niż prywatne.

Kierując się tym założeniem zbudowano **funkcję produkcji technologii** i pokazano znaczenie inwestycji w działalność badawczo-rozwojową (B + R). Przywią-

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> J.E. Stiglitz, *Globalizacja, op. cit.*, s. 163.

<sup>17</sup> J. Sachs, *op. cit.*

zując wagę do tego czynnika wzrostu, w Stanach Zjednoczonych udział tego typu inwestycji, od wielu lat, kształtuje się na poziomie 2,5% PKB. Podobne i wyższe wydatki na B+R występują we wszystkich krajach rozwiniętych i bardzo szybko rozwijających się, takich jak np. Chiny, Korea Południowa. Poza tym w krajach gospodarki rynkowej rządy zachęcają do odpowiednich działań poprzez różne formy subsydiów i inne systemy zachęt, gdyż istnieje pełna świadomość, że osoby prywatne oraz przedsiębiorstwa, pozostawione same sobie, wybiorą taki poziom wydatków na edukację i badania naukowe, który znajduje się poniżej optimum społecznego.

Na przykład amerykańskie ustawodawstwo podatkowe (w szczególności *Research and Experimentation Tax Credit*) zawiera bodźce podatkowe skłaniające do wydatków na badania i rozwój, a mianowicie specjalny rodzaj ulg podatkowych, pozwalający przedsiębiorstwom na obniżenie podatków o 20% ich wydatków na cele badawczo-rozwojowe. Rozbudowany system instrumentów ekonomicznego wsparcia nie tylko dla tego typu działalności, ale w ogóle dla działalności inwestycyjnej, spełniającej określone kryteria ekonomiczne, występuje też w krajach UE, zarówno wysoko rozwiniętych jak i tych, które po 2000 roku weszły do UE. Na przykład w Estonii obowiązuje 26% podatek od zysków wyprowadzanych z przedsiębiorstwa, natomiast zyski pozostawione w firmie (reinwestowane) nie podlegają opodatkowaniu<sup>18</sup>.

Mimo wykorzystywania w projektowaniu strategii rozwoju społeczno-gospodarczego krajów różnych modeli wzrostu, stosowania w praktyce zespołu instrumentów ekonomicznego działania pobudzających wzrost gospodarczy i efektywne wykorzystanie czynników produkcji, nadal występują trudności w osiągnięciu trwałego zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Poza tym kraje gospodarki rynkowej nadal dotykają recesje i kryzysy, chociaż ich charakter uległ zmianie, co pokazuje, że kapitalizm jest w swojej naturze systemem niestabilnym.

Ponieważ z dotychczasowych rozważań wynika, że podstawowym celem procesów gospodarowania jest realizacja zrównoważonego wzrostu gospodarczego, przekładającego się na wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców kraju, za istotne należy uznać zidentyfikowanie podstawowych barier, ograniczających realizację tego celu w Polsce.

<sup>18</sup> M. Księżyk, *Systemy zachęt inwestycyjnych w wybranych krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*, red. A. Peszko, Kraków 2005 s. 113–121

# Podstawowe bariery realizacji zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Polsce

---

Kraje UE w swoich społeczno-gospodarczych programach zakładają realizację koncepcji stałego zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Podstawowe cele społeczno-gospodarcze tej koncepcji są zgodne z podstawowymi celami UE, którymi są: dobrobyt, pokój, demokracja i prawa człowieka.

Do realizacji tak ujętej funkcji celu zobowiązuje też Polskę Konstytucja RP, z której wynika, że Polska jest krajem o gospodarce społecznej, co oznacza nie tylko kierowanie się w procesach gospodarowania zasadami gospodarki rynkowej, ale i zapewnianie bezpieczeństwa socjalnego obywatelom.

Analizując bariery, czyli przeszkody (trudności) realizacji w praktyce koncepcji zrównoważonego wzrostu gospodarczego, zapewniającego stały wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców, a także mając na uwadze znaczenie czynnika czasu i ciągłość procesów gospodarowania, w pierwszej kolejności, przedstawia się bariery wywołane błędami popełnionymi w prorynkowej transformacji gospodarki polskiej.

### **19.1. Bariery realizacji w Polsce zrównoważonego wzrostu gospodarczego jako skutek błędów popełnionych w prorynkowej transformacji gospodarki**

Dokonując prorynkowej transformacji gospodarki polskiej popełniono wiele kardynalnych błędów mających negatywne skutki dla realizacji, w długim okresie, koncepcji zrównoważonego wzrostu gospodarczego, zapewniającego wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców.

W odróżnieniu od wielu autorów zajmujących się prorynkową transformacją gospodarki polskiej, W. Kieżun bardzo wnikliwie analizuje ten proces, a mianowicie: dokonuje rzetelnej analizy porównawczej i oceny programów przeprowadzenia transformacji; przedstawia, w oparciu o badania empiryczne, przebieg tego procesu oraz społeczno-gospodarcze, jego skutki bieżące i długookresowe. Pokazując patologie transformacji, w sposób jasny, przekonujący i dobrze udokumentowany, odpowiada na pytanie dotychczas nie zadawane przez polskich ekonomistów „Szokowa terapia czy ekonomiczna neokolonializacja?”. Odpo-

wiadając na to pytanie, pokazuje na konkretnych przykładach, jak dokonywano w Polsce prywatyzacji, jak sprzedano polskie najlepsze przedsiębiorstwa kapitałowi zagranicznemu, w tym przedsiębiorstwa nowoczesne i mające strategiczne znaczenie dla gospodarki kraju, po wręcz szokująco niskiej, nawet dla nabywców tych przedsiębiorstw, tzw. cenie rynkowej, a także jak nowi właściciele zagraniczni następnie doprowadzili te przedsiębiorstwa do likwidacji i bankructwa. Prywatyzując, a ściśle sprzedając, zniszczono bezpowrotnie wiele nowoczesnych polskich przedsiębiorstw, które mogły rozwijać się i konkurować z sukcesem z firmami zagranicznymi, a także zniszczono miejsca pracy<sup>1</sup>. Skutkiem tego procesu jest wysokie trwale bezrobocie, niskie wynagrodzenia pracowników najemnych i płaca minimalna istotnie odbiegająca od poziomu tzw. płacy godziwej (ustalonej przez Komitet Ekspertów Rady Europy na poziomie 68% przeciętnej płacy w kraju), stanowiąca zaledwie około 40% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce kraju.

Także i T. Kowalik (od początku mocno związany z solidarnościowym ruchem pracowniczym) nie tylko pokazuje i charakteryzuje błędy transformacji, ale i – w oparciu o rzetelną analizę źródeł – odpowiada na pytanie, „jak to się mogło stać, że kraj, który doświadczył najbardziej masowego w Europie (dziewięciomilionowego!) ruchu pracowniczego, mógł sobie zafundować taki właśnie ustrój?”<sup>2</sup>. Stawiając to pytanie, T. Kowalikowi chodzi o usystematyzowanie tego, co się dokonało w ciągu ostatnich dwudziestu lat w polskiej gospodarce z punktu widzenia potrzeb zwykłych ludzi, a mianowicie wyjaśnienie, dlaczego doprowadzono w latach 1990–2005 do likwidacji blisko 5 milionów miejsc pracy, podczas gdy ludność w wieku produkcyjnym wzrosła o 2 miliony; a także doprowadzono do obniżenia się stopy zatrudnienia z 80% do 54% i do najwyższego wśród krajów OECD długotrwałego bezrobocia (ciągle ok. 12%) i bezrobocia wśród młodzieży sięgającego 35–40%<sup>3</sup>.

Analizując ten proces jako pierwszy, istotny błąd autorzy słusznie wymieniają **brak długookresowej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, stanowiącej podstawę transformacji gospodarki polskiej**. Taka strategia, jako obligatoryjna dla kolejnych rządów, powinna powstać przed rozpoczęciem transformacji, jasno wskazywać cele gospodarowania, środki i metody ich realizacji w gospodarce jako systemie i poszczególnych jej podsystemach.

W Polsce rozpoczęto transformację bez strategii rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, co powodowało, że przeprowadzający ją rząd nie zdawał sprawy, do czego ona prowadzi i jakie będą jej skutki dla społeczeństwa. Prawdziwość tego sądu, po dziesięciu latach transformacji, potwierdził premier pierwszego (tzw. niekomunistycznego) rządu T. Mazowiecki na Uniwersytecie Warszawskim, mówiąc: „Gdybym wiedział, że bezrobocie wzrośnie do 19 procent, długo bym się zastanawiał nad decyzjami o transformacji gospodarczej”<sup>4</sup>. Z tej wypowiedzi

<sup>1</sup> W. Kieżun, *Patologia transformacji*, Warszawa 2012, s. 131–162.

<sup>2</sup> T. Kowalik, *www.Polskatransformacja.pl*, Warszawa 2009, s. 6.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 6–7.

dzi, a także ustaleń „Okrągłego Stołu” wynika, że uczestnicy porozumienia myśleli o przemianach ewolucyjnych, ochronie pracy i zatrudnienia, a nie o skoku w gospodarkę rynkową. Chodziło im o „wprowadzenie gospodarki opartej na zasadach kooperacyjnych, socjaldemokratycznych, zapowiadających gospodarkę mieszaną, z dużą partycypacją pracowniczą i polityką pełnego zatrudnienia, co zbliżało do rozwiązań austriackich i szwedzkich”<sup>5</sup>.

Tylko dogmatyczni liberałowie niesłusznie sądzili, i wielu z nich (w tym L. Balcerowicz, który jako minister finansów i wicepremier proces „terapii szokowej” przeprowadzał) nadal tak uważa, że istniał tylko wybór między dwoma drogami, a mianowicie prowadzącym do katastrofy socjalizmem i dającym bogactwo, leseferystycznie funkcjonującym, rynkiem. Tak twierdząc „ideologowie wolnego rynku posunęli się w swojej argumentacji do skrajności, dla których w żaden sposób nie da się znaleźć wsparcia w dowodach empirycznych, czy poprawnym rozumowaniu ekonomicznym. Po pierwsze, utrzymywali oni, że rynki powinny panować we wszystkich zakamarkach gospodarki, nie tylko w podstawowych jej dziedzinach – przemyśle, rolnictwie i usługach, ale także w służbie zdrowia, oświacie, opiece społecznej oraz w najważniejszych dziedzinach infrastruktury, takich jak: zaopatrzenie w wodę, przesyłanie energii, transport drogowy i kolejowy. Po drugie, twierdzili, że wszystkie niepowodzenia w osiąganiu wzrostu wynikają z braku wolnych rynków. Pomoc – zakładali – staje się zbędna, a nawet niebezpieczna, gdyż opóźnia reformy rynkowe. Potrzebna jest tylko wola liberalizacji i przywatyżacji”<sup>6</sup>.

Transformując gospodarkę zgodnie z założeniami doktryny dogmatycznego liberalizmu (leseferyzmu) „Europa Wschodnia rzuciła się na oślep w demokrację”<sup>7</sup>, bez strategii rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, bez odpowiednich regulacji prawnych i instytucji państwa zdolnych proces transformacji przeprowadzić, w myśl założeń określonej strategii, tworząc przy tym podstawy dla realizacji zrównoważonego rozwoju (tj. zrównoważonego wzrostu gospodarczego, zapewniającego stały wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców). Opracowań powstałych w pierwszych latach transformacji, pod tytułami: Zarys koncepcji rozwoju do 2010 roku Centralnego Urzędu Planowania; Pakiet 2000, Strategia rozwoju Polski do 2020 roku Komitetu Prognoz Polska 2000 Plus; Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju Polski do 2025 roku Rządowego Centrum Studiów Strategicznych, nie można uznać za strategię, ponieważ nie miały one cech kompleksowości, a mianowicie nie określały celów gospodarowania, środków i metod ich realizacji, przy uwzględnieniu światowych trendów oraz zjawisk i zagrożeń, jakie one z sobą niosą w odpowiednich okresach czasu.

Skutkiem braku polityki pozbawionej jasnej strategii jest powstanie gospodarki zależnej, skazanej na rolę poddostawcy.

Drugim kardynalnym błędem transformacji gospodarki polskiej, prowadzonej według tzw. planu Balcerowicza, było **uznanie wolnego rynku i liberalizacji**

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 51.

<sup>6</sup> J. Sachs, *op. cit.*, s. 319.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 163.

rynków kapitałowych za fundamentalne zasady, na których należało oprzeć słabą gospodarkę polską, a także uznanie wysokiego bezrobocia, rozwarstwienia dochodów i niesprawiedliwości społecznej za zjawiska normalne i bezdyskusyjny skutek przemian. Twierdzenie to opierało się na błędnym przeświadczeniu o niemożliwości pogodzenia większej równości dochodowej i płacowej z efektywnością. Błędność tego twierdzenia pokazały takie kraje jak: Finlandia, Szwecja, Dania, Japonia (gdzie po II wojnie światowej wprowadzono socjalliberalny kodeks pracy), Korea Południowa, a wcześniej kraje Europy Zachodniej, które po II wojnie światowej (do połowy lat. 70 XX wieku) oparły swoje gospodarki na keynesizmie.

Transformując gospodarkę zmian dokonywano w sposób radykalny, zgodnie z interesami nowej klasy posiadającej, stosując „terapię wstrząsową”<sup>8</sup>. „Dokonała wówczas bezprecedensowa w czasie pokoju rewolucja w dochodach zmieniła strukturę społeczną – zapoczątkowała tworzenie ładu społecznego metodą pierwotnej akumulacji kapitału. W Polsce w bezprecedensowo szybkim tempie wzrasta liczba osób żyjących w skrajnej nędzy [...]. Tylko w latach 1996–2005 ich liczba wzrosła niemal trzykrotnie (z 4,3% do 12,3%). Dokonało się to w warunkach, gdy PKB wzrósł prawie o jedną trzecią. [...]. Kontynuowana przez kolejne rządy bierność wobec tych procesów, a zwłaszcza podatkowe sprzyjanie bogatym jest skandalem i hańbą”<sup>9</sup>.

Jako beneficjentów transformacji gospodarki polskiej wymienia się obok menedżerów i indywidualnych posiadaczy fortun, dwie dodatkowe grupy społeczne, tj. ludzi władzy politycznej i administracji państwowej oraz drobną burżuazję, której podstawą jest *small business*. Polska odmiana kapitalizmu i demokracji, jak to udowodnił D. Ost, nie spełnia minimalnych kryteriów demokratyczno-liberalnych<sup>10</sup>.

Następnym kardynalnym błędem transformacji było **bez Krytyczne realizowanie programu MFW tzw. terapii szokowej**. Realizując ten program L. Balcerowicz i jego współpracownicy, a później także Z. Gilowska (minister finansów i wicepremier w rządzie PiS) często odwoływali się do dzieł F.A. Hayeka i w nich szukali wsparcia dla swoich skrajnie liberalnych poglądów, zapominając, czy też nie wiedząc, że to właśnie Hayek przestrzegał polityków w związku z przechodzeniem od gospodarki wojennej do rynkowej pisząc: „jakkolwiek bardzo by sobie nie życzyć szybkiego powrotu do wolnej gospodarki, nie może to oznaczać usunięcia wszystkich wojennych ograniczeń za jednym zamachem. Nic bardziej nie skompromitowałoby systemu wolnej przedsiębiorczości niż gwałtowna [...] dyslokacja oraz niestabilność, jaką działania takie mogłyby spowodować. Problemem jest to, jaki typ systemu powinien być przekształcony w trwałą strukturę w wyniku dokładnie przemyślanej polityki stopniowego zmniejszania kontroli, co musiałoby zostać rozciągnięte na lata [...]. Jedyną rzeczą, której współczesna

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 163.

<sup>9</sup> T. Kowalik, *Polska transformacja a nurty liberalne*, op. cit., s. 25–26.

<sup>10</sup> D. Ost, *Kłęska „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*, Warszawa 2007, s. 33–34.

demokracja nie znieśie bez załamania się, jest konieczność istotnego obniżenia poziomu życia w czasie pokoju”<sup>11</sup>.

Dla uzasadnienia celowości zamieszczenia powyższego cytatu wypada wyjaśnić, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej przed transformacją miały cechy gospodarek wojennych a nie socjalistycznych. Główna ich wada (m.in. według J. Berlinera) nie tkwiła w formie własności, lecz w braku realnych cen, co uniemożliwiało firmom podejmowanie racjonalnych decyzji; a także w planowaniu w jednostkach fizycznych, w monopolu handlu zagranicznego, w oddzieleniu instytutów badawczo-rozwojowych od przemysłu, w centralistycznej formie zarządzania oraz w biurokratyzowanym systemie alokacji inwestycji<sup>12</sup>.

Program „terapii szokowej” krytykuje wielu ekonomistów, w tym J.E. Stiglitz, który stwierdza „Jestem zdecydowanym zwolennikiem przyjętej przez Chińczyków polityki stopniowych zmian, która dowiodła swej słuszności w ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci (Chińczycy rozpoczęli pro rynkową transformację w roku 1980 – podkreślenie M. Księżyk), i zdecydowanym krytykiem niektórych popadających w skrajność strategii reformatorskich, takich jak „terapia szokowa”, która poniosła sromotną klęskę w Rosji i innych krajach. [...] Przewidywania gradualistów sprawdziły się, natomiast przewidywania terapeutów szokowych się nie spełniły”<sup>13</sup>.

Nie mniej istotnym błędem polskiej transformacji było **oczekiwanie, że instytucje odpowiadające potrzebom gospodarki rynkowej mogą powstać w krótkim czasie i sprawnie funkcjonować**, mimo, że już na początku transformacji J. Drewnowski, dobrze znający realia gospodarki rynkowej, zwracał na to uwagę i zalecał powolne zmiany<sup>14</sup>.

Poważnym błędem transformacji była **nieprzygotowana merytorycznie i źle przeprowadzona prywatyzacja oraz celowe zniszczenie PGR, które, jak to słusznie stwierdził G.W. Kołodko, można było przekształcić w wielkotowarowe spółki pracownicze i kapitalistyczne formy**<sup>15</sup>.

Instytucje rządowe koncentrowały się głównie na szybkim przeprowadzeniu prywatyzacji (w drodze sprzedaży najlepszych polskich przedsiębiorstw kapitałowi zagranicznemu) i znacznie częściej występowały w roli likwidatora majątku narodowego niż organizatora, takiego przebiegu tego procesu, aby zapewnić on tworzenie trwałych i konkurencyjnych podmiotów gospodarczych. „Jednym z klasycznych przykładów patologicznej wyprzedaży polskiego dorobku materialnego jest prywatyzacja Zakładów Produkcji Papieru i Celulozy w Kwidzynie. Były one jedną z licznych inwestycji zaplanowanych w okresie rządów Edwarda Gierka, ukończoną jednak w latach 80. Najnowocześniejsze, podstawowe dla produkcji maszyny zakupiono pod koniec lat 70. za 400 mln dolarów amerykańskich w Kanadzie. Drugie tyle kosztował wykup terenu pod fabrykę, budowa budynków,

<sup>11</sup> F.A. Hayk, *Droga do zniewolenia*, Kraków [1944] 1996, s. 210–211, cyt. za T. Kowalik, *www.Polska, op. cit.*, s. 116.

<sup>12</sup> Kowalik, *www.Polska, op. cit.*, s. 147.

<sup>13</sup> J.E. Stiglitz, *Globalizacja, op. cit.*, s. 8 i 169.

<sup>14</sup> J. Drewnowski, *Ku demokracji, op. cit.*, s. 69–73.

<sup>15</sup> G.W. Kołodko, *Świat na wyciągnięcie myśli*, Warszawa 2010, s. 67.

infrastruktury i systemu wodnościekowego. Zakłady wytwarzały połowę papieru gazetowego w Polsce i były największym w Europie producentem celulozy. Zatrudniały 3600 pracowników. Zostały kupione w 1990 roku przez amerykański koncern International Paper Group INC na zasadzie: 80% akcji za 120 mln dolarów i paroletnie zwolnienie z podatku uzyskuje amerykański nabywca, a 20% akcji zawłaszcza załoga. Jak się później okazało, wartość zwolnienia podatkowego osiągnęła kwotę 142 mln dolarów. Był to wynik podniesienia ceny papieru przez amerykańskiego właściciela o 150% do poziomu cen światowych. Usatysfakcjonowany dyrektor do spraw rozwoju International Paper Group INC, C.C. Early, udzielił w trzy lata później, w 1993 roku, wywiadu dla „Journal of Business Strategy” (No. March–April) oświadczając: Cena była na takim poziomie, iż wierzymy, że będziemy mieć atrakcyjny dochód [...]. Rząd polski wydał prawdopodobnie trzy do czterech razy tyle na zbudowanie fabryki i dzisiaj byłaby ona w zasadzie nie do zastąpienia za nawet zbliżoną cenę nigdzie na świecie [...] Ta fabryka jest w całości nowoczesna, zaprojektowana według całkowicie nowoczesnych wzorów zachodnich. Mieści się ona we wszystkich standardach, jakich oczekivalibyśmy od każdej fabryki na świecie”<sup>16</sup>.

Podobnych przykładów patologicznej prywatyzacji było w Polsce bardzo wiele. Według S. Dunina-Wąsowicza (znawcy strategii ponadnarodowych korporacji), stratedzy zachodnich korporacji, uczestnicząc w prywatyzacji polskich przedsiębiorstw, wykorzystali brak doświadczenia i umiejętności polskich polityków, by zdominować kanały hurtowej sprzedaży, wskutek czego „rynkę w Polsce zostały już w większości podzielone pomiędzy globalne koncerny określające strategię rozwoju produktów i usług, kanały dystrybucji i ceny”<sup>17</sup>. Oznacza to przekształcenie polskiej gospodarki w gospodarkę oddziałów (*subsidiary economy*), zepchnięcie jej do roli poddostawcy<sup>18</sup>. Udział importu w wysokości 56% sprzedaży na rynku wewnętrznym stawia nas wśród krajów o relatywnie najwyższej penetracji importowej w Europie. Słaba pozycja przemysłów wysokiej techniki i innych nośników gospodarki opartej na wiedzy oznacza dominację procesów imitacyjnych oraz niedorozwój sektora zdolnego do konkurencji w zakresie innowacji<sup>19</sup>.

Przebieg procesu prywatyzacji pokazał, że magiczna rola rynku i otwarcie gospodarki na wszelkie inwestycje zagraniczne, przede wszystkim w formie uczestnictwa w prywatyzacji, źle służy rozwojowi. Jedną z największych ułomności polskich przemian ustrojowych jest niekontrolowany napływ kapitału zagranicznego.

Wiele państwowych przedsiębiorstw sprzedanych kapitałowi zagranicznemu po okresie zwolnień z podatków (najczęściej po 5 latach) zostało zlikwidowanych. Zamiast szybko i tanio sprzedawać przedsiębiorstwa państwowe kapitało-

<sup>16</sup> W. Kieżun, *op. cit.*, s. 140–141.

<sup>17</sup> S. Dunin-Wąsowicz, *Blaski i cienie gospodarki oddziałów*, „Rzeczpospolita”, 29–30 września 2001.

<sup>18</sup> S. Dunin-Wąsowicz, *Komplikacje pooperacyjne*, „Rzeczpospolita”, 8–9 grudnia 2001.

<sup>19</sup> A. Karpiński, *Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989–2003–2025*, Warszawa 2009, s. 233–234.

wi zagranicznemu, należało je skomercjalizować i poddać tym samym regułom, jak firmy prywatne.

Kardynalne błędy polskiej prywatyzacji (wyprzedaż majątku narodowego) pokazuje i dokładnie analizuje także J. Tittenbrun (w swojej czterotomowej pracy), demaskując przy tym trzy główne mity zmiany form własności, jakimi są:

1. Mit modernizacji i innowacji polskiej gospodarki poprzez procesy prywatyzacyjne. Dane empiryczne pokazują, że większość firm zagranicznych przeznaczala na badania i rozwój przedsiębiorstw mniej niż 1% swoich przychodów, w firmach z kapitałem zagranicznym najczęściej likwidowano w Polsce zaplecze badawczo-rozwojowe. Skutkiem tego gospodarka polska staje się manufakturą Europy, może konkurować jedynie niskimi kosztami i cenami;
2. Mit uzdrawiania przez prywatyzację słabych firm i poprawa zarządzania nimi. Twierdzenie to jest także nieprawdziwe, bo zazwyczaj sprzedawano firmy najlepsze i najbardziej rentowne;
3. Mit zagwarantowania przez prywatyzację dostępu do nowych technologii i dalszego rozwoju firm. Prywatyzacja wielu przedsiębiorstw dostarcza dowodów odwrotnych od tego założenia. Zmieniennym tego przykładem jest przejęte przez Siemens i następnie zniszczone wrocławskie Elwro, a był to jeden z najbardziej nowoczesnych zakładów w Polsce<sup>20</sup>.

Poważnym błędem transformacji był też **brak odpowiedniej polityki w stosunku do kapitału zagranicznego**, a mianowicie brak ukierunkowania go na nowe inwestycje, prowadzące do rozwoju nowoczesnych technologii, zapewniających zmiany struktur produkcji, tworzenie miejsc pracy, a tym samym podstaw dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju kraju. Przed chaotycznym napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych ostrzegał już Michał Kalecki i Jgnacy Sachs, którzy twierdzili, że „do inwestycji zagranicznych nie należy podchodzić z doktrynerskiego stanowiska, przyjmującego, że inwestycje prywatnego kapitału obcego są z założenia racjonalne i potrzebne”<sup>21</sup>. Wiązanie nadziei z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) okazało się naiwne, gdyż po 12 latach transformacji inwestycje zagraniczne w nowoczesne gałęzie przemysłu stanowiły tylko 4% ogólnej ich wartości. Sytuacja ta nadal nie ulega istotnym zmianom.

Do kardynalnych błędów transformacji należy zaliczyć **sprzedaż polskich banków** (w ponad 80%) **kapitałowi zagranicznemu**, w dodatku za cenę ich nieruchomości, a także **prowadzenie przez NBP, w okresie transformacji gospodarki, restrykcyjnej polityki pieniężnej i nie oparcie kursu złotówki na koszyku walut tylko na USD**. Przykład Argentyny, gdzie po prywatyzacji banków wysechł strumień dopływu kapitału pieniężnego do przedsiębiorstw, nie stanowił dla Polski żadnego ostrzeżenia. Sprzedaż banków kapitałowi zagranicznemu argumentowano bezpieczeństwem wkładów, co okazuje się w okresie kryzysów wręcz nieprawdziwe. Prywatyzując banki nie zwracano uwagi na duży wzrost cen kredytów i trudną ich dostępność. Wynika ona z żądania zabezpieczeń majątkiem

<sup>20</sup> J. Tittenbrun, *Z deszczu pod rynnę. Meandry polskiej prywatyzacji*, t. 1–4, Poznań 2007.

<sup>21</sup> M. Kalecki, J. Sachs, *Z zagadnień finansowania krajów o gospodarce mieszanej*, Warszawa 1967, s. 64.

w wysokości dwu i trzykrotnie przekraczającej wartość kredytów w funkcjonujących w Polsce filiach banków zagranicznych. Ponadto pewne projekty nie mogą być sfinansowane, pomimo ich racjonalności i opłacalności, gdyż decyzje o kredytach powyżej 5 milionów euro są podejmowane nie w filiach (tj. nie w Polsce), a w centrali banki, czyli w kraju macierzystym (za granicą)<sup>22</sup>. Sprzedając banki kapitałowi zagranicznemu Polska całkowicie podporządkowała się wymogom kapitału zagranicznego i postępuje proces dewastacji ekonomiczno-finansowej państwa, na co wskazuje olbrzymi i wciąż narastający dług publiczny, wywołujący presję na pilną wyprzedaż kolejnych składników majątku narodowego. Sytuację tę dodatkowo pogarsza całkowicie płynny, sprzyjający spekulacji kurs walutowy (występują dodatkowe straty spowodowane spekulacją). Właściwą polityką NBP byłoby dyskretne sterowanie kursem złotych.

Wysokie ceny kredytów w funkcjonujących w Polsce filiach banków zagranicznych powodują też systematyczny wzrost zadłużenia ludności. Na koniec 2009 roku wynosiło ono 412 miliardów złotych, w połowie 2010 roku już 450 miliardów złotych<sup>23</sup> i dług nadal rośnie, w dużym stopniu na skutek zmienności kursów obcych walut, w tym zwłaszcza franka szwajcarskiego.

## 19.2. Pożądane zmiany w uwarunkowaniach wewnętrznych procesów gospodarowania ograniczające bariery zrównoważonego wzrostu gospodarczego

Zrównoważony wzrost gospodarczy zapewniający wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców, w tym eliminację ubóstwa, bezrobocia i wykluczenia społecznego, można osiągnąć poprzez pobudzanie inwestycji i zatrudnienia, co wynika z podstawowego prawa ekonomii, głoszącego, że dobrobyt społeczeństwa pochodzi z pracy i produkcji dóbr zaspokajających potrzeby ludzkie.

Realizacja tego celu wymaga odejścia od fundamentalizmu rynkowego (leseferystycznych koncepcji) i aktywnego włączenia się państwa w procesy gospodarowania.

Konieczność aktywnego włączenia się państwa w procesy gospodarowania widział już J.M. Keynes, co wynika z następującego jego stwierdzenia: „Państwo będzie musiało wywierać wpływ na kształtowanie się skłonności do konsumpcji, częściowo przez system podatkowy, częściowo za pomocą innych środków”<sup>24</sup>.

Podobny pogląd prezentował G. Myrdal. Wskazywał na konieczność skończenia z leseferyzmem i podjęcia radykalnego programu planowania na poziomie narodowym i międzynarodowym. W swoim studium o krajach słabo rozwiniętych uzasadniał to m.in. następująco: ortodoksyjna teoria ekonomii liberalnej, jako podstawa realizowanej w praktyce polityki społeczno-gospodarczej, niewiele może pomóc, z racji, że zawodzi na następujących polach, a mianowicie daje fałszywe odpowiedzi w zastosowaniu do problematyki handlu zagranicz-

<sup>22</sup> G.W. Kołodko, *Świat na wyciągnięcie myśli*, op. cit., s. 97.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 265.

<sup>24</sup> J.M. Keynes, op. cit., s. 345.

nego krajów rozwijających się, okazuje się niezdolna do sformułowania polityki wewnętrznej prowadzącej do wzrostu i rozwoju, nie ma też zadowalającego wytłumaczenia rozszerzającej się luki między krajami bogatymi i biednymi pod względem realnego dochodu, ani też nic do zaproponowania dla odwrócenia tej tendencji<sup>25</sup>.

W argumentacji dotyczącej pełnego zatrudnienia, M. Kalecki posunął się jeszcze dalej niż Keynes i Myrdal, gdyż uznał politykę pełnego zatrudnienia nie tylko za konieczność, ale i warunek dalszego istnienia kapitalizmu, stwierdzając, „Jeżeli kapitalizm będzie umiał dostosować się do pełnego zatrudnienia, będzie to znaczyć, że przeszedł on przez reformę. W przeciwnym przypadku okaże się systemem przestarzałym, który musi zostać wyrzucony na złom”<sup>26</sup>.

M. Kalecki, podobnie jak wielu keynesistów, uważał, że zatrudnienie można utrzymać za pomocą pobudzania inwestycji, stosując politykę taniego pieniądza, obniżkę podatku dochodowego lub subsydiowanie przedsiębiorstw podejmujących inwestycje, które to subsydia mogą być udzielane przez potrącenie, z podlegających opodatkowaniu zysków, pełnej wartości nowych inwestycji lub jakiejś ich części. Za najlepszą metodę stymulowania inwestycji uważał zmodyfikowany podatek dochodowy, co wyraził następująco: „Wiadomo, że konwencjonalny podatek dochodowy obniża stopę zysku, osłabiając bodźce do inwestowania. Ten niekorzystny wpływ można usunąć stosując następującą modyfikację, a mianowicie wszystkie inwestycje w kapitał trwałe, służące zarówno odtworzeniu jak i ekspansji, należy potrącić od sumy podlegającej opodatkowaniu. Jeżeli te inwestycje przewyższają dochód podlegający opodatkowaniu, to różnicę należy przenieść do potrącenia w następnych latach”<sup>27</sup>. Tę propozycję Kaleckiego poparł Keynes, pisząc do niego m.in. „Bradzo mi się podoba Pańska koncepcja zmodyfikowanego podatku dochodowego. Obawiam się, że spotka ją zarzut nadmiernych trudności związanych z jej wprowadzeniem, oznaczałaby ona, iż nowe przedsiębiorstwa przez wiele lat mogłyby w ogóle nie płacić podatków, co sprawiałoby wrażenie, że przyznaje się im wielką przewagę konkurencyjną. Niemniej uważam, że na zarzuty takie istnieje odpowiedź, krytyka zaś, która z pewnością się pojawi, będzie się opierać na fałszywych podstawach”<sup>28</sup>.

Ulgi inwestycyjne były i są wykorzystywane w krajach gospodarki rynkowej, w różnym zakresie i z różnymi skutkami, jako stymulatory wzrostu gospodarczego, rozwoju nowoczesnych struktur i rodzajów produkcji. Znajdowały one wyraz w tzw. szybkiej amortyzacji, zwolnieniach podatkowych i różnych subsydiach. Powinno się je nadal wykorzystywać mając na uwadze rozwój społeczno-gospodarczy kraju, a nie jak miało to miejsce w Polsce, w całym okresie transformacji, kiedy to bardzo rozbudowany system ulg i zwolnień podatkowych stosowano w odniesieniu do kapitału zagranicznego a dyskryminowano kapitał krajowy, nakładając na polskie przedsiębiorstwa państwowe podatki trzykrotnie przekracza-

<sup>25</sup> G. Myrdal, *op. cit.*, s. 126.

<sup>26</sup> M. Kalecki, *Dziela, op. cit.*, t. 1, s. 760.

<sup>27</sup> *Ibidem*, s. 375.

<sup>28</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*, s. 572.

jące ich zyski. Taka polityka hamowała proces powstawania kapitału narodowego, silnych konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw oraz rozwój w Polsce małych i średnich przedsiębiorstw (w tym firm rodzinnych) zagospodarowujących zasoby krajowych czynników produkcji. Polityka ta doprowadziła do sytuacji, że „Polska stała się gospodarką oddziałów firm zagranicznych”<sup>29</sup> i biernie podporządkowała się regułom wyznaczonym przez globalizm.

Szkoda, że w transformacji gospodarki polskiej nie skorzystano z doświadczeń chińskich, gdzie nie rozpoczęto pro rynkowej transformacji od prywatyzacji państwowych firm, ale mając na uwadze utrzymanie miejsc pracy, postawiono na: tworzenie nowych podmiotów gospodarczych, wpuszczenie kapitału zagranicznego do wyznaczonych struktur i rodzajów produkcji, budowę instytucji odpowiadających realiom gospodarki rynkowej.

Analiza barier realizacji w Polsce zrównoważonego rozwoju (tj. wzrostu gospodarczego przekładającego się na ciągły wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców kraju) pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- 1) prowadzona, zgodnie z zasadami fundamentalizmu rynkowego, transformacja gospodarki polskiej doprowadziła do wystąpienia poważnych barier w realizacji zrównoważonego rozwoju, a w szczególności bariery finansowej i inwestycyjnej. Szczególnie mocno jest odczuwany, przez podmioty gospodarcze, brak systematycznego dopływu kapitału finansowego z systemu bankowego, po cenach analogicznych do występujących w krajach 15. UE, a także brak skutecznych instrumentów pobudzających produkcję dóbr rynkowych;
- 2) polski bank centralny (NBP) powinien zmienić system kursowy, odejść od jego całkowitej płynności i podjąć politykę dyskretnego sterowania kursem, gdyż duże spekulacje kursem i silny złoty szkodzi gospodarce;
- 3) niezbędne jest odrzucenie doktryny dogmatycznego liberalizmu jako podstawy polityki gospodarczej i wprowadzenie aktywnej polityki państwa, zapewniającej osiągnięcie rozwoju przez pobudzanie inwestycji i zatrudnienia;
- 4) obecny kryzys oraz bariery występujące w realizacji zrównoważonego rozwoju krajów UE, w tym Polski, powinny skłonić do wprowadzenia wspólnych rozwiązań stymulujących rozwój.

W sytuacji, kiedy mamy chaotyczne, nieskoordynowane zarządzanie procesami gospodarowania i nie sprawdziła się teoria *trickle down*, zgodnie z którą dopóki trwa wzrost, dopóty wszyscy odnoszą korzyści, UE powinna stworzyć wspólne ramy dla globalnego rynku i wprowadzić rozwiązania, stymulujące zrównoważony rozwój w krajach Wspólnoty, przede wszystkim dotyczące polityki społecznej i finansowej. Teoria *trickle down* stanowi przykład tzw. błędu złożenia, pokazującego, że korzyść społeczeństwa nie stanowi prostej sumy korzyści indywidualnych, uzyskiwanych w procesach gospodarowania.

<sup>29</sup> Potwierdzenie tej tezy znajduje się w: A. Karpiński, *op. cit.*

### 19.3. Pożądane zmiany w polityce finansowej (pieniężnej i podatkowej) stymulujące zrównoważony rozwój krajów UE

Realizacja zrównoważonego rozwoju w krajach Wspólnoty oraz zapewnienie, zgodnie z założeniami polityki społecznej UE, odpowiednich dóbr publicznych, wymaga wyjścia w polityce pieniężnej poza tradycyjne ramy, takie jakimi są koncentrowanie się na utrzymywaniu niskiej inflacji i wysokich rezerw pieniężnych.

Ciągły wzrost rezerw (rezerwy światowe rosną w tempie 17% rocznie), utrzymywanie płynnych kursów walutowych, prywatnych banków centralnych, emisji pieniądza przez prywatne banki i fikcji dolara amerykańskiego jako pieniądza światowego, powoduje, że nawet w okresach spadku wartości dolara, USA zaopatrzą świat w swoje bony skarbowe, których inne kraje potrzebują na rezerwy.

Ponadto, mając na uwadze stymulowanie zrównoważonego rozwoju krajów UE, pożądane są zmiany w polityce podatkowej krajów UE, gdyż występujące obecnie duże różnicowanie systemów podatkowych wywołuje konkurencję podatkową między krajami Wspólnoty i sprzyja występowaniu dumpingu podatkowego, co nie służy efektywnemu wykorzystaniu czynników produkcji.

Negatywne skutki konkurencji podatkowej w krajach UE mogłyby wyeliminować jednolity optymalny system podatkowy, przez który rozumie się „zbiór podatków maksymalizujący dobrobyt społeczny”<sup>30</sup>. Dodatkowym, pozytywnym skutkiem wdrożenia tak rozumianego optymalnego systemu podatkowego w Polsce byłoby ograniczenie zatrudnienia w instytucjach centralnej administracji państwa, która, jak to słusznie stwierdził Stefan Bratkowski: „rozrosła się do mamucich rozmiarów”<sup>31</sup>.

Optymalny system podatkowy – w części dotyczącej podatków od dochodów ludności – powinien być zbudowany zgodnie z zasadą sprawiedliwości obciążeń podatkowych i nie spychać do poziomu ubóstwa, co oznacza, że powinien to być zbiór podatków progresywnych ze stawką zerową dla dochodów stanowiących minimum socjalne.

<sup>30</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 662.

<sup>31</sup> Szeroko na temat systemów podatkowych S. Bratkowski, *O barierach rozwoju, marnotrawstwie i etyce służby publicznej*, [w:] *Sektor finansowy – dylematy i kierunki rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich PTE, red. S. Rudolf, Warszawa 2008, s. 332–354.

## Rozdział 20

---

# Kryzysy ekonomiczne

---

Kryzysy ekonomiczne (gospodarcze) mają w gospodarce kapitalistycznej swoją długą historię. Periodyczne kryzysy pojawiły się, w zasadzie, wraz z wystąpieniem produkcji maszynowej (jako dominującej). Najwcześniej pojawiła się gospodarka kapitalistyczna w Anglii i tam już w 1825 r. wystąpił pierwszy kryzys. Następne kryzysy obejmowały swoim zasięgiem coraz więcej krajów. Wskazują na to poniższe fragmentaryczne dane, pokazujące datę wystąpienia kryzysu i jego zasięg terytorialny:

- 1) 1825 r. – w Anglii,
- 2) 1836 r. – w Anglii i Stanach Zjednoczonych,
- 3) 1839 r. – w Anglii,
- 4) 1847 r. – w Anglii i krajach europejskich,
- 5) 1857 r. – pierwszy kryzys światowy (objął Europę i obie Ameryki) wystąpił we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego,
- 6) 1866 r.– w Anglii (na jego przebiegu zaważyła wojna domowa w Ameryce i dlatego trwał stosunkowo krótko),
- 7) 1873 r.– kryzys światowy (największy ze wszystkich); trwał ponad 5 lat (poprzednie kryzysy nie trwały dłużej niż 2 lata). Od tego okresu datuje się wzrost koncentracji produkcji i centralizacji kapitałów,
- 8) 1882 r. – we Francji i Stanach Zjednoczonych,
- 9) 1890 r.– w Niemczech i Stanach Zjednoczonych,
- 10) 1900 r – w Europie i Stanach Zjednoczonych (trwał ok. 2,5 roku, poprzedzał go rozkwit gospodarczy w postaci budownictwa kolei i rozwoju rynku światowego; ożywienie gospodarcze nastąpiło dopiero w 1904 r.),
- 11) 1907 r. – we wszystkich krajach kapitalistycznych,
- 12) 1914 r.– zapoczątkowany kryzys przerwała I wojna światowa (pierwsze oznaki wystąpiły w Niemczech, następnie w Anglii, Francji i USA),
- 13) 1920–1921 – pierwszy kryzys nadprodukcji (po boomie powojennym). Nie objął on Niemiec i tylko nieznacznie Francję. Wystąpił w tych krajach, które przeżyły boom powojenny. Przebieg cyklu koniunkturalnego był następujący: faza kryzysu (połowa 1920 – połowa 1921), depresja (połowa 1921 – połowa 1922), ożywienie (koniec 1922 – koniec 1924), rozkwit (początek 1925 – połowa 1929),

- 14) 1929 r. – we wszystkich krajach kapitalistycznych. Był najcięższym i najgłębszym z dotychczasowych kryzysów (wyjątkowo długotrwały i intensywny). Kryzys ten zakończył się pod koniec 1933 r.,
- 15) 1937 r.– wybuch II wojny światowej zakłócił jego przebieg. Nie objął on Japonii (znajdowała się już w stanie wojny) i Niemiec (intensywnie przygotowywały się do wojny). Najostrzejszą formę przybrał on w Stanach Zjednoczonych (wojna skróciła czas jego trwania w USA, podobnie jak i w Wielkiej Brytanii oraz Francji).

W literaturze ekonomicznej poświęca się najwięcej miejsca kryzysowi, który wystąpił w latach 1929–1933.

### 20.1. Wielki kryzys gospodarczy z lat 1929–1933

Wielki kryzys gospodarczy, nazywany też wielką depresją, miał miejsce w latach 1929–1933 i ogarnął praktycznie wszystkie kraje. Miał on swój początek w Stanach Zjednoczonych, po tzw. czarnym czwartku, czyli panice na giełdzie nowojorskiej (na Wall Street) 24 października 1929 roku, kiedy to na rynku ukazało się kilkadziesiąt milionów akcji i obligacji, na które nie było popytu. W tym okresie nieoczekiwanie spadły ceny wszystkich akcji, pociągając za sobą falę zadłużenia i bankructw, które stopniowo rozszerzyły się na wszystkie kraje, dając początek wielkiemu kryzysowi, podczas którego miliony ludzi utraciło pracę. Tylko w USA bezrobocie dotknęło 1/3 siły roboczej. Produkcja przemysłowa w niektórych krajach obniżyła się aż o 50% (m.in. w Polsce, USA). Zyski z handlu światowego zmniejszyły się z 3 miliardów dolarów w 1929 roku do mniej niż 1 miliarda w roku 1933. Poprawa sytuacji w wielu krajach nastąpiła dopiero w 1933 roku, natomiast w Polsce w 1935 roku, gdyż skutki tego kryzysu silnie odczuło rolnictwo. W porównaniu ze stanem z 1928 roku ceny artykułów produkowanych i sprzedawanych przez wieś uległy obniżeniu, średnio o 65%. Kryzysową sytuację pogarszało zadłużenie polskiej wsi, które w 1932 roku wynosiło 4,3 miliarda złotych. Spłatenie tego zadłużenia nie było możliwe, gdyż całkowita wartość sprzedaży produkcji rolnej wynosiła tylko 1,5 miliarda złotych. Rolnicy usiłowali zwiększyć produkcję nakładem własnej pracy i ograniczyć spożycie rodziny (wystąpiło zjawisko podaży głodowej). W konsekwencji pojawiła się wysoka podaż artykułów rolnych w stosunku do popytu, co spowodowało dalszy spadek cen płodów rolnych. Ceny artykułów rolnych obniżyły się w stopniu o wiele większym niż przemysłowych. Skutkiem tego, pojawiło się zjawisko tzw. rozwarcia nożyc cen. Najmocniej skutki kryzysu odczuwali mieszkańcy południa i wschodu Polski, gdzie rolnictwo było najsilniej rozdrobnione. Chłopi przestali wówczas kupować nawet odzież (ubrania wytwarzano chałupniczo z wełny i lnu) i węgiel (używano słomy jako surowca energetycznego). W najcięższym etapie kryzysu w Polsce odnotowano 43% bezrobocie, spadek płac nominalnych i realnych. Program walki z kryzysem opracowano w Polsce dopiero w 1932 roku. Podstawowym jego założeniem było zwiększenie opłacalności produkcji rolnej i wzrost zatrudnienia, m.in. przez zwiększenie zakresu robót publicznych. W tym okresie

w Polsce wiele firm stało się własnością państwową, gdyż nie były w stanie spłacić kredytów pozyskanych z banków państwowych<sup>1</sup>.

W Stanach Zjednoczonych ekonomiczne skutki kryzysu zostały złagodzone przez tzw. Nowy Ład Gospodarczy, stanowiący program ekonomiczno-społecznych reform wprowadzonych przez prezydenta Roosevelta w latach 1933–1939. Zastosowana wówczas interwencja państwa w gospodarce USA spowodowała popularność i wprowadzenie w krajach kapitalistycznych, na długie lata (do połowy lat 70. XX wieku), doktryny ekonomicznej keynesizmu jako podstawy polityki gospodarczej.

W Polsce interwencjonizm państwowy na szeroką skalę wprowadzono dopiero po 1935 roku (po śmierci J. Piłsudskiego), po objęciu przez Eugeniusza Kwiatkowskiego funkcji wicepremiera odpowiedzialnego za gospodarkę. Do roku 1935 polityka gospodarcza Polski charakteryzowała się przede wszystkim sztucznym utrzymywaniem wysokiego kursu złotówki, co wywoływało zmniejszającą się konkurencyjność polskich wyrobów za granicą oraz malejącą podaż pieniądza w miarę spadku produkcji. To z kolei prowadziło do dalszej tendencji deflacyjnej, jeszcze bardziej nasilającej kryzys w wyniku spadku popytu. W czasie, gdy Polska troszczyła się przede wszystkim o silną walutę, ZSRR i Niemcy hitlerowskie, gdzie wprowadzono wcześniej etatyzm, rozwijały swój przemysł i silnie zbroiły się<sup>2</sup>.

Wielki kryzys gospodarczy pokazał, że kapitalizm, oparty na doktrynie liberalizmu rynkowego, jest systemem w swojej naturze wysoce niestabilnym. Jednak nie wyciągnięto z tego odpowiednich wniosków i nie podjęto skutecznych działań likwidujących źródła kryzysów w gospodarce rynkowej. Skutkiem tego, tylko między początkiem lat 70. XX wieku a 2007 rokiem, jak to podaje J.E. Striglitz, naliczono aż 124 kryzysów, a w roku 2008 gospodarka światowa weszła w fazę „jazdy bez trzymania” (*freefall*)<sup>3</sup>.

Kryzysy ekonomiczne nie występowały w krajach zachodniej Europy (w Wielkiej Brytanii, Francji, RFN, Włochach) jedynie w latach 1950–1971, kiedy to podstawę polityki gospodarczej tych krajów stanowił keynesizm. Kraje te odnotowały wtedy prawie zerowe bezrobocie i wysoki wzrost gospodarczy. Na przykład w RFN bezrobocie wynosiło w latach 60. XX wieku tylko 0,5%, w 1973 roku 0,9%, a wzrost gospodarczy mierzony PKB 4,9%. W tym okresie wzrost gospodarczy w USA (kraju liberalizmu rynkowego) wynosił tylko 2,2% PKB i bezrobocie było ponad sześciokrotnie wyższe niż w Niemczech. Tezę, że kapitalistyczne państwo socjalne jest efektywniejsze niż kierujące się doktryną liberalizmu rynkowego, potwierdza też poziom wynagrodzeń, a mianowicie w roku 1997 godzinowa stawka płac w Niemczech wynosiła 31,78 USD, a w USA 17,74 USD. Ponadto w USA wynagrodzenia aż 27% ogółu zatrudnionych kształtowały się poniżej oficjalnej granicy ubóstwa<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Z. Landau, *Zarys historii gospodarczej Polski 1918–1939*, Warszawa 1962.

<sup>2</sup> W. Morawski, *Kronika kryzysów gospodarczych*, Warszawa 2003, s. 109–121.

<sup>3</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymanki. Ameryka, wolne rynki i tonięcie gospodarki światowej*, Warszawa 2010, s. XX.

<sup>4</sup> B. Ehrenreich, *Za grosze. Pracować i (nie) przeżyć w Ameryce*, Warszawa 2006.

Odejście od keynesizmu, związane z kryzysem naftowym wywołanym ponad trzykrotnym wzrostem w roku 1973 cen ropy naftowej oraz powrót do ideologii wolnego rynku, wprowadziło znowu kraje kapitalistyczne w cykliczne kryzysy i masowe, długotrwałe bezrobocie. Kryzysy te nie są już typowymi kryzysami koniunkturalnymi, kryzysami nadprodukcji, ale fundamentalnymi kryzysami liberalizmu rynkowego.

Obecnie, w wyniku postępującego globalizmu i pojawienia się nowego tworu liberalizmu rynkowego, jakim jest – jak to określa Dawid Korten – libertarianizm korporacyjny, „którego ideologia stawia prawa i wolności korporacji ponad prawami wolności jednostek ludzkich”<sup>5</sup>, powstały nowe uwarunkowania procesów gospodarowania i nowe zasady zachowań wszystkich uczestników tych procesów. W tej sytuacji likwidacja źródeł współczesnych kryzysów ekonomicznych jest problemem niezwykle trudnym i wykraczającym poza możliwości poszczególnych państw.

## 20.2. Podstawowe przyczyny kryzysów z lat 1982, 1994 i 1997

W ostatnich dwóch dekadach XX wieku w krajach o liberalnych gospodarkach rynkowych występowały poważne wstrząsy finansowe, które przekształcały się w głębokie załamania, objawiające się spadkiem PKB, inwestycji i dochodów realnych oraz wzrostem bezrobocia.

Pokazały to kryzysy meksykańskie z roku 1982 i 1994 (objęły one swym zasięgiem nie tylko Meksyk, ale i część krajów Ameryki Łacińskiej), kryzys azjatycki z 1997 roku, który objął również Amerykę Łacińską, RPA i Europę Wschodnią, głównie Rosję oraz inne kryzysy okresu tzw. „szalonych lat 90”<sup>6</sup>. Kryzysy lat 90. XX wieku ukazały podstawowe, globalne problemy współczesnego kapitalizmu, opartego na doktrynie liberalizmu rynkowego oraz potrzebę badania i likwidowania źródeł kryzysów.

Do głębokiej analizy źródeł współczesnych kryzysów oraz poszukiwania skutecznych środków zaradczych skłaniał już kryzys meksykański z roku 1994, gdyż podstawowe wskaźniki ekonomiczne Meksyku, przyjmowane powszechnie w standardowych ocenach gospodarek krajów, były uznawane za prawidłowe i nie zapowiadały kryzysu. Kształtowały się one następująco: inflacja roczna nie była zbyt wysoka, wynosiła 7%; wprowadzono liberalną gospodarkę (jak to zalecił MFV) i przeprowadzono prywatyzację. Mimo to, gospodarkę Meksyku cechowały, podobnie jak ma to miejsce głównie w uzależnionych od obcego kapitału gospodarkach, liczne słabości, w tym: zawyżona wartość peso; deficyt na rachunku obrotów bieżących zdominowany przez wydatki na cele konsumpcyjne oraz finansowanie tego deficytu krótkoterminowymi przepływami kapitału spekulacyjnego, a nie długoterminowymi inwestycjami bezpośrednimi. Skutkiem tego, w grudniu 1994 roku rząd Meksyku był zmuszony przeprowadzić dewaluację

<sup>5</sup> R.H. Robbins, *op. cit.*, s. 122.

<sup>6</sup> J.E. Stiglitz, *Szalone lata dziewięćdziesiąte, op. cit.*

peso, co spowodowało masowy odpływ z Meksyku kapitału spekulacyjnego i wystąpienie kryzysu finansowego.

Następstwem kryzysu finansowego w Meksyku była ucieczka krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego nie tylko z Meksyku, ale i z innych krajów Ameryki Łacińskiej, w tym nawet z Hongkongu. Ostry kryzys zmusił Meksyk do przyjęcia planu ratunkowego, uzgodnionego z MFW i USA. Ten plan zakładał drastyczne podniesienie stóp procentowych, redukcję importu i ostre cięcia wydatków budżetowych. Realizacja tego planu wywołała kryzys gospodarczy, wzrost bezrobocia i spadek stopy życiowej społeczeństwa.

Szczególnie dotkliwy, z uwagi na zasięg i ostrość, okazał się kryzys azjatycki z 1997 roku. Rozpoczął się on w Tajlandii i na początku objął kraje Azji Południowo-Wschodniej. Bezpośrednią jego przyczyną była błędna polityka walutowa, zwłaszcza takich krajów jak: Tajlandia, Malesja, Indonezja i Korea Południowa. Polegała ona na wiązaniu kursów wymiany walut krajowych z dolarem amerykańskim i sztucznym ich podtrzymywaniu. Pozorna stabilność walut tych krajów zachęcała krajowe firmy i banki do zaciągania dolarowych pożyczek i przeliczania ich na waluty krajowe bez zabezpieczenia. Banki, te zaciągnięte dolarowe pożyczki, przeznaczały na udzielanie pożyczek na finansowanie krajowych programów oraz same inwestowały w te programy (głównie w nieruchomości). Układ ten znalazł się, w pewnym okresie, pod silną presją chińskiej waluty, której kurs był niedoszacowany, oraz jena japońskiego, którego wartość w roku 1996 w stosunku do dolara amerykańskiego spadła. Skutkiem tego obniżyła się konkurencyjność południowo-azjatyckiego eksportu, spadły zyski z eksportu i pogorszył się bilans handlowy tych krajów.

Początkowo deficyty handlowe były kompensowane przez przepływy kapitału spekulacyjnego. Jednak nie trwało to długo i w lipcu 1997 roku, kiedy rząd Tajlandii upłynnił kurs swojej waluty, wybuchł kryzys finansowy. Kryzys z Tajlandii szybko przeniósł się do Malesji, Indonezji, Korei Południowej, Filipin i innych krajów. W takiej sytuacji kapitał spekulacyjny pośpiesznie wycofywał się z krajów azjatyckich, przyczyniając się do przyśpieszenia tempa dewaluacji walut krajowych i wzrostu trudności ze spłatą długów. Kryzys finansowy w krajach Azji Południowo-Wschodniej pociągnął za sobą poważne załamanie gospodarcze, ograniczenie krajowego popytu, importu i eksportu, gdyż większość towarów była zawsze importowana przez kraje również dotknięte tym kryzysem. Kryzys gospodarczy przyszedł później niż finansowy i wystąpił w ostrzejszej formie niż przewidywano, gdyż kraje zbyt długo podtrzymywały swoje waluty i banki międzynarodowe wciąż rozszerzały oferty kredytowe. Najbardziej, z krajów azjatyckich, ten kryzys odczuła Indonezja (PKB spadł w tym kraju w 1997 roku o 8%).

Skutki tego kryzysu, mimo że tam go nie odnotowano, odczuły też inne kraje, w tym Japonia i w niewielkim stopniu Chiny. W Japonii wystąpiła w tym czasie, trwająca do dziś, recesja, a Chiny odnotowały mniejszy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Korzystna sytuacja gospodarki chińskiej w okresie tego kryzysu, a także kryzysu rozpoczętego w 2008 roku, wynika przede wszystkim

stąd, że Chiny są jednym z nielicznych krajów, w których rząd bezpośrednio emituje walutę, a także nie pożyczają pieniędzy w zachodnich bankach, celem finansowania rozwoju kraju, jak to praktykowano na wielu rynkach wschodzących. Poza tym przyciągając kapitał zachodni (BIZ), Chiny nie sprzedawały swoich przedsiębiorstw państwowym kapitałowi zagranicznemu (jak to miało miejsce w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej), kładły nacisk na inwestycje bezpośrednie i zachęcały do budowania fabryk w tworzonych strefach. Mając na uwadze zatrudnienie jak największej liczby mieszkańców kraju rozwijały też produkcję towarów na eksport. Aby mieć pewność, że ten eksport będzie tani, musiały walczyć z tendencją wzmacniania się własnej waluty wobec dolara i m.in. dlatego kupowały miliardy dolarów na światowych rynkach. Import z Chin powstrzymywał amerykańską inflację, a niskie koszty w Azji hamowały wzrost płac w USA. Azjatyckie oszczędności nie pozwalały też rosnać amerykańskim stopom procentowym. Im więcej pieniędzy Azja, w tym w szczególności Chiny, były skłonne pożyczać Stanom Zjednoczonym, tym więcej Amerykanie chcieli pożyczać. Chiny stały się bankierem Stanów Zjednoczonych.

Nadmiar azjatyckich oszczędności spowodował nagły wzrost, szczególnie po roku 2000, liczby bankowych kredytów, emisji obligacji i nowych kontraktów pochodnych, a także nagłe pojawienie się licznych funduszy spekulacyjnych, do których są zaliczane fundusze hedgingowe<sup>7</sup>.

Skoro w kryzysie azjatyckim z 1997 roku gospodarka chińska nie ucierpiała, czy można oczekiwać, że tak będzie nadal. Rozważając tę kwestię, można stwierdzić, że sukcesy gospodarki chińskiej w przyszłości będą niewątpliwie zależały przede wszystkim nie tylko od bezpośredniej sytuacji na rynku amerykańskim, ale i, jak to stwierdza Song Hongbing<sup>8</sup>, utrzymania przez rząd chiński emisji własnej waluty, oparcia jej na złocie oraz wzrostu popytu wewnętrznego, co wiąże się ze wzrostem płac realnych ogółu społeczeństwa kraju (plan rozwoju społeczno-gospodarczego Chin do 2012 roku zakłada nie tylko wzrost płac, ale i zmniejszenie rozpiętości dochodów), a także wzrostu inwestycji Chin w różnych krajach Afryki i Azji.

Źródła kryzysu azjatyckiego, który swoim zasięgiem objął też kraje Ameryki Południowej, tkwią w spekulacyjnym charakterze międzynarodowego rynku kapitałowego, błędnej polityce walutowej i kredytowej, błędnej polityce Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz w strukturalnych słabościach gospodarek azjatyckich.

Rozpoczęty w roku 2008 kryzys, pokazuje, że istotne globalne problemy kapitalizmu, opartego na doktrynie liberalizmu rynkowego, nie tylko nie zostały rozwiązane, ale nawet pogłębiłone.

<sup>7</sup> N. Ferguson, *Jajo z Wall Stret*, „Polityka”, 21.02.2009, nr 8 (2693), s. 13.

<sup>8</sup> S. Hongbing, *op. cit.*

### 20.3. Fundamentalny kryzys liberalnego kapitalizmu rozpoczęty w 2008 roku

#### — jego źródła i drogi wyjścia

Ocena stanu teorii w kwestii badań dotyczących obecnego kryzysu pokazuje, że tylko nieliczni polscy ekonomiści, w tym T. Kowalik<sup>9</sup> i W. Szymański<sup>10</sup>, podobnie jak amerykańscy nobliści (końca XX i początku XXI wieku), w szczególności J.E. Stiglitz<sup>11</sup>, E.S. Phelps (był zawsze światłym neokeynesistą, głoszącym, że interwencjonizm rządu musi korygować ekscesy rynku)<sup>12</sup>, P. Krugman<sup>13</sup>, R.A. Mundell<sup>14</sup>, zauważają potrzebę prowadzenia badań nad systemowymi źródłami obecnego kryzysu i takie badania prowadzą.

Wyniki badań prowadzonych przez wymienionych autorów, dotyczące systemowych źródeł obecnego światowego kryzysu ekonomicznego, wykazują, że nie jest on wyłącznie skutkiem zdarzeń w sferze finansowej. Jego źródła są głębokie, tkwią w dogmatycznym liberalizmie rynkowym, stanowiącym podstawę procesów gospodarowania, głoszącym naiwną wiarę w koordynującą – we wszystkich sferach gospodarki – siłę rynku i oczekiwanie, że samoczynny mechanizm rynkowy przyniesie pożądaną korektę, w wyniku tzw. twórczej destrukcji.

W warunkach współczesnego zmonopolizowanego kapitalizmu i postępującego globalizmu, jak to słusznie stwierdził N. Chomski, poszczególne państwa nie są zdolne by eliminować systemowe źródła obecnego kryzysu, gdyż pogłębia się słabość państwa i rośnie siła kapitału. „Postępuje proces przejmowania władzy przez wirtualny parlament inwestorów i pożyczkodawców [...]. Powstała sytuacja, w której rządy narodowe muszą wybierać między niszczeniem społeczeństwa a niszczeniem gospodarki”<sup>15</sup>.

Eliminacja systemowych źródeł obecnego kryzysu będzie możliwa dopiero wtedy, gdy: stworzy się w skali międzynarodowej warunki dla działania podstawowych praw ekonomii; zrezygnuje się z dowolnego i niesprawiedliwego podziału bogactwa i dochodów; wprowadzi się w skali światowej pieniądź o stałym zabezpieczonym kursie, rzetelnie pełniący funkcję miernika wartości dóbr; zrezygnuje się z płynnych kursów walutowych, tworzenia pieniądza z niczego przez banki prywatne komercyjne i centralne i „kapitalizmu kasyna” oraz stworzy się, w skali światowej, odpowiednie ramy dla funkcjonowania rynku.

<sup>9</sup> T. Kowalik, *Systemowe źródła obecnego kryzysu*, „Master of Business Administration” 2009, nr 5 (97), wrzesień–październik; *idem*, *Kapitalizm kasyna*, Warszawa 2009.

<sup>10</sup> W. Szymański, *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Warszawa 2009.

<sup>11</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymanki*, *op. cit.*

<sup>12</sup> E.S. Phelps, *Rynek w cudłach* (wywiad), „Polityka” 2008, nr 42.

<sup>13</sup> P. Krugman, *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Warszawa 2001; P. Krugman, *Jak powstrzymać kryzys*, „Magazyn Idei. Europa. Dziennik”, 6–7 grudnia 2008.

<sup>14</sup> R.A. Mundell, *Zróbmy jedną światową walutę* (wywiad), „Polityka”, 21.03.2009, nr 12 (2697).

<sup>15</sup> J. Żakowski, *Anty-Tina – rozmowa o lepszym świecie, myśleniu i życiu. Rozmowa J. Żakowskiego z N. Chomskim*, Warszawa 2005.

### 20.3.1. Przywrócenie działania podstawowych praw ekonomii oraz wyeliminowania dowolnego i niesprawiedliwego podziału bogactwa i dochodów

Niezdolność współczesnego zmonopolizowanego kapitalizmu, opartego na doktrynie liberalizmu gospodarczego, do rozwiązywania problemu zatrudnienia oraz eliminacji dowolnego i niesprawiedliwego podziału bogactwa i dochodów, objawiająca się wysokim bezrobociem, wykluczeniem społecznym i pauperyzacją społeczeństwa, jest – w pierwszej kolejności – skutkiem zignorowania w procesach gospodarowania fundamentalnych praw ekonomii, jakimi są: „dobrobyt społeczeństwa pochodzi z pracy i produkcji dóbr oraz nie ma niczego takiego jak darmowy obiad”<sup>16</sup>.

Stwierdzenie darmowy obiad oznacza tu, że dochód zapewniający odpowiedni poziom życia powinien być zależny od efektów pracy, uzyskiwanych w procesie wytwarzania dóbr pożądaných przez społeczeństwo.

Skutkiem zignorowania podstawowych praw ekonomii jest spadek zainteresowania, najpierw w USA a następnie w innych krajach świata, zatrudnieniem kapitału finansowego w sferze produkcji dóbr materialnych i uczynienie z niego pieniądza poszukującego wyłącznie zysku, co doprowadziło do powstania „kapitalizmu kasyna”, nazywanego też „kapitalizmem giełdowym”, w którym „finanse finansują przede wszystkim finanse”<sup>17</sup>.

Mimo kryzysu, dotychczas nie obserwuje się wspólnych działań sił politycznych krajów świata, ani też krajów UE, prowadzących do wdrożenia rozwiązań tworzących stabilne warunki dla działania podstawowych praw ekonomii i zapewniających przeciągnięcie kapitału finansowego do sfery produkcji dóbr materialnych, co spowodowałoby wzrost inwestycji, zatrudnienia i płac realnych, a tym samym eliminowałoby barierę popytu, zagrażającą nie tylko rozwojowi, ale nawet istnieniu kapitalizmu.

Na te podstawowe nie tylko dla rozwoju gospodarki rynkowej, ale i istnienia kapitalizmu, kwestie, jakimi są: zatrudnienie, produkcja dóbr zaspokajających potrzeby społeczeństwa i posiadanie odpowiednich dochodów z pracy, zwracali od dawna uwagę czołowi światowi ekonomiści. Na przykład już A. Smith (powszechnie uznawany za liberała w swoim dziele wydanym w 1776 roku) napisał m.in. „Człowiek musi zawsze żyć ze swej pracy. Jego płaca robocza musi mu wystarczyć, co najmniej, na utrzymanie. W większości wypadków musi być nawet nieco wyższa, w przeciwnym razie nie mógłby on stworzyć rodziny, a ród tych robotników wymarłby w pierwszym pokoleniu”<sup>18</sup>.

Także i M. Kalecki będąc zdania, że warunkiem dalszego istnienia kapitalizmu jest rozwiązanie problemu zatrudnienia, stwierdził, że „Jeżeli kapitalizm będzie umiał dostosować się do pełnego zatrudnienia będzie to znaczyć, że przeszedł on przez reformę. W przeciwnym wypadku okaże się systemem przestarzałym, który musi być wyrzucony na złom”<sup>19</sup>.

<sup>16</sup> E.V. Bowden, J.H. Bowden, *op. cit.*, s. 7–8.

<sup>17</sup> S. Strange, *Casino capitalism*, London 1986.

<sup>18</sup> A. Smith, *op. cit.*, t. 2, s. 87–88.

<sup>19</sup> M. Kalecki, *Dziela*, *op. cit.*, t. 1 s. 706.

Z fundamentalnych praw ekonomii, jakimi są: dobrobyt społeczeństwa pochodzi z pracy i produkcji dóbr oraz nie ma niczego takiego jak darmowy obiad, a także z cytowanych stwierdzeń, jasno wynika, że w gospodarce kapitalistycznej nie tylko wynagrodzenia pracowników najemnych powinny być związane z efektami ich pracy i podmiotów, w których są zatrudnieni, ale i wynagrodzenia menedżerów, rad nadzorczych i pracowników różnych instytucji obsługujących i nadzorujących te procesy. Ponadto najniższe wynagrodzenia pracowników najemnych powinny być równe płacy godziwej, która zgodnie z ustaleniami Komitetu Ekspertów Rady Europy stanowi 68% przeciętnej płacy w skali gospodarki kraju. W Polsce płaca minimalna brutto wynosiła w roku 2011 jedynie ok. 40% przeciętnej płacy krajowej. Ponadto w Polsce, w przeciwieństwie do wielu krajów (w tym nawet Węgier), jest ona opodatkowana i to bardzo wysoko, bo w 2011 roku 18 procent<sup>20</sup>.

Według raportów Eurostatu aż 32% Polaków nie ma zaspokojonych podstawowych potrzeb materialnych. Pod tym względem w Polsce jest gorzej niż w Słowacji i Litwie. Poza tym 20% Polaków nie stać na odpowiednie ogrzanie mieszkania, 21% Polaków nie stać by raz na dwa dni zjeść mięso, rybę, albo wegetariański pełnowartościowy ich zamiennik. W Polsce występuje też największy wśród krajów OECD odsetek dzieci cierpiących z powodu ubóstwa<sup>21</sup>.

Wypada w tym miejscu dodać, że Polska posiada bardzo niesprawiedliwy, wymagający zmiany, system podatkowy od dochodów osób fizycznych, gdyż występują tylko dwa progi podatkowe (w 2009 r. w miejsce trzech progów podatkowych, tj. 19%, 30% i 40%, wprowadzono dwa progi 18% i 32%), zbyt niskie dochody są objęte stawką zerową oraz podatki od niskich dochodów są (w relacji do krajów 15. UE) bardzo wysokie a od wysokich dochodów niskie. W Polsce najwyższa stopa podatkowa wynosi 32%, a w krajach rozwiniętych nawet 50–60%<sup>22</sup>. W wyniku zmian podatkowych wprowadzonych w Polsce w 2009 roku (zlikwidowania górnej stawki) budżet traci rocznie 4 miliardy złotych. Ponadto od 2004 roku polscy przedsiębiorcy mogą rozliczać się według stawki liniowej (19%). W 2009 roku według 19% stawki podatkowej, należącej do najniższych w Europie, było rozliczanych w Polsce 400 tys. podatników, którzy zarabiają miesięcznie średnio 15 tys. zł. Gdyby rozliczali się według stawek progresywnych do budżetu wpływałoby corocznie o 8 miliardów złotych więcej, co można byłoby przeznaczyć na zabezpieczenia społeczne (w Polsce wydatki na zabezpieczenia społeczne są niższe od średniej unijnej aż o 8%) i na służbę zdrowia (wydatki na służbę zdrowia w Polsce należą do najniższych w UE)<sup>23</sup>.

W polskim systemie podatkowym jest ignorowana, uznawana od XVIII wieku, zasada sprawiedliwości opodatkowania. Już wtedy A. Smith (w swoim dziele z 1776 roku) napisał „poddani każdego państwa powinni przyczyniać się do

<sup>20</sup> M. Księżyk, *Koszty pracy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, „Ekonomia Menedżerska” 2008, nr 4.

<sup>21</sup> P. Szumlewicz, *Biedna zielona wyspa*, „Przegląd” 2011, nr 5 (579) z 6.02.2011, s. 50–51.

<sup>22</sup> M. Księżyk, *Optymalny system podatkowy krajów Unii Europejskiej. Potrzeba i ogólne założenia*, „Ekonomia Menedżerska” 2008, nr 3, s. 21–32.

<sup>23</sup> P. Szumlewicz, *op. cit.*, s. 50–51.

utrzymania rządu w jak najściślejszym stosunku do ich możliwości, czyli proporcjonalnie do dochodu, jaki każdy z nich pod opieką państwa uzyskuje”<sup>24</sup>. Do tej zasady przekonywał też liberał J.S. Mill pisząc „Nie można żądać na cele publiczne na przykład 10% od dochodu człowieka zamożnego i od żyjącego w nędzy, gdyż wymagana ofiara od tego ostatniego byłaby nie tylko większa niż nałożona na pierwszego, lecz z nią całkowicie nieporównywalna, ponieważ pozbawia go środków zapewniających egzystencję”. Według niego podatkiem powinien być obciążony tylko przyrost dochodu służący dodatkowej konsumpcji, a mianowicie „podatek powinien być płacony od pewnego – zwolnionego z opodatkowania – ustalonego minimum, które jest konieczne dla zaopatrzenia się w to, co potrzebne jest do życia i zachowania zdrowia oraz ochrony przeciw zwykłym cierpieniom cielesnym, lecz nie wystarcza na dogadzanie sobie”<sup>25</sup>. Także i późniejsze badania wyraźnie akcentują zasadę sprawiedliwości. Wyrazem tego jest chociażby funkcja dobrobytu społecznego Rawlsa, z której wynika, że osoby o wysokich dochodach powinny w większym stopniu uczestniczyć w ponoszeniu kosztów dostarczania dóbr publicznych<sup>26</sup>.

Analiza dotychczasowych osiągnięć teorii i stosowanych w praktyce nieefektywnych rozwiązań systemów podatkowych, powinna skłonić kraje UE do wprowadzenia jednolitego optymalnego systemu podatkowego, przez który rozumie się zbiór podatków maksymalizujący dobrobyt społeczny.

Aby rozwiązania systemu podatkowego służyły realizacji tego celu, podstawową funkcją podatków od dochodów osób fizycznych (w tym z pracy najemnej) docelowo powinna być ochrona dochodów przed ich spadkiem poniżej poziomu płacy godzinowej (wynoszącej 68% przeciętnego krajowego wynagrodzenia), a także gwarancja ich relatywnego wzrostu do wydajności i produktywności pracy, przy zachowaniu zasady sprawiedliwości obciążeń podatkowych. Natomiast społeczno-gospodarczą funkcją podatków od dochodów przedsiębiorstw powinno być stymulowanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego przez pobudzenie inwestycji i zatrudnienia.

Z tego wynika, że optymalny system podatkowy, w części dotyczącej podatków bezpośrednich od dochodów osób fizycznych, powinien stanowić zbiór podatków progresywnych, z wysokimi podatkami od wysokich dochodów i niskimi od niskich dochodów, ustalanych nie według obowiązującego obecnie tzw. kontynentalnego (francuskiego) systemu, ale według tzw. starego systemu angielskiego, czy obecnego skandynawskiego, gdyż system kontynentalny (stosowany obecnie m.in. w Wielkiej Brytanii, Francji, Polsce) jest nieefektywny i marnotrawny „traci 10 do 15 procent wpływów z podatków na koszty przekazywania środków z dołu do góry, między ministerstwem finansów i instytucjami centralnymi, a następnie w dół – do różnych agend aparatu władzy i jednostek administracji niższych szczebli”<sup>27</sup>. W systemie kontynentalnym centralna biurokracja zbiera

<sup>24</sup> A. Smith, *op. cit.*, s. 320.

<sup>25</sup> J.S. Mill, *Zasady ekonomii politycznej*, Warszawa 1966, s. 186.

<sup>26</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, *op. cit.*, s. 576–578.

<sup>27</sup> S. Bratkowski, *O barierach rozwoju, marnotrawstwie i etyce służby publicznej*, referat na VIII Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, 29–30 listopada Warszawa 2009.

aż 97% wpływów podatkowych. Natomiast w krajach skandynawskich udział gmin w systemie podatkowym jest bardzo duży. Na przykład w Szwecji państwo pobiera tylko podatek od kapitału, a podatek dochodowy z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej i pracy najemnej wyznaczają, bezpośrednio pobierają i decydują, na co go przeznaczyć samorządy lokalne. Ten skandynawski system podatkowy jest niewątpliwie lepszy, ponieważ zapewnia przejrzystość budżetu i wymusza ograniczenie zatrudnienia w centralnej administracji państwa, która w Polsce wciąż rozrasta się. Na przykład w roku 1990 administracja publiczna zatrudniała 150 tys. osób, w roku 1996 już 290 tys. osób. Ilu pracowników zatrudniają poszczególne instytucje centralne państwa, oficjalne statystyki milczą.

Mając na uwadze respektowanie fundamentalnych praw ekonomii i realizację podstawowych celów UE, jakimi są: dobrobyt, pokój, demokracja i prawa człowieka, z których wynika potrzeba budowania podstaw dla stworzenia nowoczesnego egalitarnego społeczeństwa, istnieje konieczność zmian systemów podatkowych i wynagrodzeń, gdyż obecnie stosowana w Polsce „Polityka niskich płac dla pracowników najemnych i wysokich wynagrodzeń dla menedżerów powoduje, że w takich gospodarkach jest większa niż w gospodarkach egalitarnych niestabilność wydatków konsumpcyjnych, co czyni te gospodarki bardziej wrażliwymi na wahania koniunktury światowej”<sup>28</sup>.

W silnej koncentracji dochodów i majątków oraz dalszym postępującym wzroście rozpiętości dochodów słusznie widzi się przyczyny niestabilności i krachów na rynkach finansowych, gdyż ludzie z dochodami 50, 100 czy 500 milionów dolarów rocznie, jak to stwierdza M. Otte, nie mając szans na skonsuowanie swojego dochodu, zwiększają aktywność inwestycyjną w spekulacyjne lokaty finansowe i luksusową konsumpcję, które podlegają o wiele silniejszym wahanom niż konsumpcja dóbr rynkowych przeciętnych rodzin<sup>29</sup>.

Tylko w USA, kraju, który zbudował „kapitalizm kasyna” od roku 1976 do 1998 płace realne spadły o 14%, podczas gdy wynagrodzenia kierownictwa firm wzrosły, w tym czasie, o 200%. Jeszcze w późnych latach 70. XX wieku prezes zarządu zarabiał mniej więcej cztery razy tyle, co najniżej opłacany robotnik w jego firmie.

Ten amerykański przykład (dotyczący rozpiętości dochodów) bardzo szybko rozpowszechnił się w Europie. Pokazują to chociażby następujące dane: „W roku 2004 Daniel Vassela (Novartis) zarobił 12,3 miliona dolarów. [...] John Browne z koncernu naftowego BP 10,5 miliona dolarów. Na piątym miejscu znajduje się Deutsche Bank – Josef Ackermann z 9,6 milionami dolarów. We Francji i Wielkiej Brytanii zarobki szefów firm wynosiły około 3,1 miliona dolarów, a niemieccy prezesi zarządów zarabiali przeciętnie milion dolarów”<sup>30</sup>.

Rozpiętości dochodów, mimo że są już bardzo wysokie nadal rosną i to nie tylko w krajach tzw. bogatych, ale i biednych, w tym w nowych krajach UE, głów-

<sup>28</sup> T. Kowalik, *Systemowe źródła*, op. cit., s. 16.

<sup>29</sup> M. Otte, *Kiedy nadchodzi kryzys. Co powinniśmy zrobić aby wyjść obronną ręką z obecnego kryzysu gospodarczego*, Warszawa, wrzesień 2009, s. 137.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 136.

nie w Polsce, która do roku 1990 była państwem egalitarnym, z niezbyt zamożnym i mało zróżnicowanym dochodowo społeczeństwem, a obecnie jest krajem wyróżniającym się jednym z największych zróżnicowań dochodów w UE (pod tym względem zajmuje drugie miejsce po Portugalii). „Bogaci Polacy dorównują zamożnością elitom finansowym na Zachodzie, a społeczności należące do średniozamożnych lub ubogich (bezrobotni i tzw. biedni pracujący oraz ich rodziny) mają zdecydowanie gorszą sytuację w porównaniu z ich odpowiednikami w większości krajów Wspólnoty”<sup>31</sup>. Według rankingu gazety „Parkiet” menedżerowie z pierwszej dwudziestki najlepiej zarabiających w Polsce zainkasowali rocznie od 3,3 do 7,7 milionów złotych. Nawet w 2008 roku, kryzysowym, wynagrodzenia menedżerów wzrosły o 13%, mimo że zyski zarządzanych przez nich firm zmalały o 40%. Wśród dwunastu najlepiej zarabiających prezesów i zastępców, co trzeci z nich zarządza firmą przynoszącą straty<sup>32</sup>.

Przeprowadzone badania, udokumentowane bogatym materiałem empirycznym, dotyczącym Polski i innych krajów UE, wykazują, że w Polsce występujących powszechnie niskich wynagrodzeń pracowników najemnych nie uzasadnia poziom kosztów pracy, wydajność i czas pracy<sup>33</sup>.

Ocena stanu teorii w zakresie kształtowania systemów wynagrodzeń oraz badania empiryczne, wykazują, że ochrona wynagrodzeń pracowników najemnych jest wręcz niezbędna w krajach gospodarki rynkowej, gdyż na rynku pracy nie działa konkurencja doskonała, na co już zwracał uwagę A. Smith<sup>34</sup>.

Poza tym w obecnym zmonopolizowanym stadium rozwoju kapitalizmu korporacje są zaprogramowane nie na podnoszenie dobrobytu społeczeństwa krajów, w których funkcjonują, ale na zysk i realizację prywatnych interesów swoich właścicieli i, jak to słusznie stwierdził J. Bakan, pisząc: „Społeczna odpowiedzialność korporacji to oksymoron, tak samo jak związane z nią wyobrażenia, że po korporacjach można, tak jak po instytucjach państwowych, spodziewać się sprzyjania interesowi publicznemu. Korporacje mają tylko jeden obowiązek – sprzyjać interesowi własnemu i swoich właścicieli. Nie mają one możliwości, a ich kadra kierownicza uprawnienia, aby kierować się autentycznym poczuciem odpowiedzialności względem społeczeństwa”<sup>35</sup>.

Taką postawę korporacji, czyli sprzyjającą interesowi właścicieli, dotkliwie odczuł już w 1916 roku Henry Ford, kiedy uwierzył, że jego „Ford Motor Company może być czymś więcej niż maszynką do produkowania zysków”. Wierny tej zasadzie płacił swoim pracownikom znacznie więcej niż ówczesnie przyjęte stawki i corocznie obniżał ceny samochodów. Będąc zdania, że słuszne jest osiągnięcie zysku w granicach rozsądku w roku 1916 również obniżył pierwotną cenę samochodu „T” z 900 do 440 dolarów. Tej decyzji nie zaakceptowali bracia Dodge (udziałowcy fabryki) i pozwali go do sądu, stwierdzając, że nie ma on pra-

<sup>31</sup> E. Polak, *Globalizacja a zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne*, Warszawa 2009, s. 9.

<sup>32</sup> Ł. Perzyna, *Nawet w kryzysie miliony dla prezesów*, „Tygodnik Solidarność”, 19.06.2009, nr 25, s. 16.

<sup>33</sup> M. Książek, *Koszty pracy w Polsce*, *op. cit.*

<sup>34</sup> A. Smith, *op. cit.*, t. 2, s. 386–387.

<sup>35</sup> J. Bakan, *op. cit.*, s. 130.

wa obniżyć ceny samochodu i oddawać zysków klientom, zamiast właścicielom kapitału (udział Dodgów w fabryce Forda wynosił 10500 dolarów). Sąd przyznał rację Dodgom i zganił Forda za zapominanie, iż „korporację gospodarczą organizuje się i utrzymuje przede wszystkim w celu zapewnienia zysku udziałowcom i nie można jej prowadzić przy okazji dla korzyści udziałowców, natomiast przede wszystkim dla korzyści innych stron. Sprawa Dodge przeciwko Fordowi po dzień dzisiejszy stanowi wykładnię prawa o korporacjach, znaną jako zasada najlepszego interesu korporacji”<sup>36</sup>.

Powszechnie przyjęta przez rządy krajów gospodarki rynkowej polityka neoliberalizmu, a wraz z nią postępująca, pod presją korporacyjnych nacisków i globalizacji, deregulacja i prywatyzacja zwiększają ekspansję korporacji i umożliwiają im szerokie wkraczanie nawet w te dziedziny, które były niedostępne od połowy XX wieku do początku lat 70. XX wieku. W obecnym liberalnym kapitalizmie chodzi, jak to słusznie stwierdził T. Kowalik, nie o wolny rynek, sugerujący wolną konkurencję, a wolność dla ponadnarodowych korporacji, co prowadzi do niebezpiecznego zrośnięcia się władzy politycznej z biznesem oraz konfliktu pomiędzy bogactwem i demokracją<sup>37</sup>. „Demokracja i wolny rynek nie są sojusznikami, a rywalami”<sup>38</sup>. Tłumaczy to, co już wcześniej podkreślano, tzw. błąd złożenia. Występuje on wtedy, gdy to, co racjonalne z punktu widzenia poszczególnych jednostek, nie prowadzi do racjonalności całej zbiorowości. Mając na uwadze tę kwestię współczesne państwo musi regulować rynek.

Gdy połowa ludności świata żyje w nędzy, rośnie liczba biednych pracujących, płace realne pracowników, nawet w krajach zaliczanych do bogatych, spadają a wynagrodzenia menedżerów wręcz niewyobrażalnie rosną, i rośnie niechęć pracowników najemnych do systemu kapitalizmu korporacyjnego, obecny fundamentalny kryzys liberalnego kapitalizmu, powinien skłonić siły międzynarodowe do wypracowania nowego prawnego mandatu korporacji i nadzoru nad nimi, by respektowały one nie tylko interesy właścicieli kapitału i zarządzających, ale i interes pracowników oraz interes publiczny, tzn. społeczeństwa i środowiska.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że aby mógł istnieć kapitalizm, niezbędne jest stworzenie w skali międzynarodowej warunków dla wzrostu społecznego popytu, co wymaga nie tylko koncentrowania uwagi na inwestycjach i zatrudnieniu, ale i kształtowaniu płac wszystkich uczestników procesu gospodarowania w zależności od ich wkładu w wytwarzanie dóbr rynkowych. Niezbędne też jest ograniczenie klasy próżniaczej, zgromadzonej w nadmiernie rozbudowanych kadrowo instytucjach administracji państwa.

Niemniej istotnym źródłem obecnego kryzysu jest brak pieniądza światowego o stałym zabezpieczonym kursie, istnienie płynnych kursów walutowych i możliwości tworzenia pieniądza z niczego.

<sup>36</sup> *Ibidem*, s. 49.

<sup>37</sup> T. Kowalik, *Systemowe źródła obecnego kryzysu światowego*, [w:] *Krytycznie i twórczo o zarządzaniu. Wybrane zagadnienia*, red. W. Kieżun, Warszawa 2011, s. 500.

<sup>38</sup> J. Gray, *Po liberalizmie*, Warszawa 2001, s. 444.

### 20.3.2. Konieczność wprowadzenia pieniądza światowego o stałym zabezpieczonym kursie oraz wyeliminowanie płynnych kursów walutowych i tworzenia pieniądza z niczego

Światowy system walutowy od 1870 do 1914 roku opierał się na standardzie złota. Wszystkie formy pieniądza miały stałe kursy wymiany. Cały cywilizowany świat był przejrzystym obszarem handlowym<sup>39</sup>. Obecnie musimy godzić się z wahaniami walutowymi, nawet 20% czy 40%. Poza tym mamy do czynienia z ciągłym spadkiem siły nabywczej pieniądza światowego, jakim pozostał – mimo swojej słabości – dolar amerykański. Na przykład, jeśli mielibyśmy 1000 dolarów w roku 1970, to chcąc dysponować porównywalną siłą nabywczą w 2006 roku musielibyśmy mieć, jak to ustalił M. Otte, już 5110,82 dolara<sup>40</sup>.

Spadek siły nabywczej pieniądza jest, jak to powszechnie wiadomo, wyrazem inflacji. Chcąc ją ograniczyć powinno się zredukować ilość pieniądza w obiegu. Rządy, w obawie przed recesją, rzadko podejmują takie decyzje. Ponadto chcąc przekazać jedynie pozytywne efekty swoich rządów zafałszowują statystyki.

Przykładem takiej zafałszowanej statystyki jest chociażby tzw. inflacja bazowa (będąca pomysłem, z początków lat 70. XX wieku, Arthura F. Burnsa ówczesnego szefa amerykańskiego banku emisyjnego) wprowadzona po pierwszym kryzysie naftowym. Ustalając ją odrzuca się z indeksu cen konsumenckich w szczególności środki spożywcze i energię. W ten sposób inflacja bazowa jest znacznie niższa od rzeczywistej<sup>41</sup>, co oznacza, że ukrywa ona prawdziwy poziom inflacji i nie pokazuje rzetelnie długookresowego jej trendu.

Mimo słabości dolara amerykańskiego i innych walut, w tym także euro, międzynarodowe siły polityczne nie proponują zmiany tej sytuacji. Taka możliwość rysowała się na początku urzędowania R. Reagana, kiedy została powołana komisja, która miała przeanalizować powtórne wprowadzenie standardu złota. Chociaż tę ideę wielu konserwatywnych polityków uznawało za właściwą, to została ona odrzucona po nieudanym zamachu na Reagana. Skutkiem tego, drugim systemowym źródłem obecnego kryzysu jest brak pieniądza światowego, posiadającego stały zabezpieczony kurs, rzetelnie pełniącego w warunkach gospodarki rynkowej funkcję miernika wartości dóbr.

Bezpośrednią przyczyną tego źródła kryzysu jest podjęcie błędnej decyzji, ustanawiającej (na konferencji w Bretton Woods w 1944 roku) dolar amerykański pieniądzem światowym, a następnie odejście w 1971 roku od tzw. Systemu Bretton Woods, czyli zawieszenie wymienialności dolara amerykańskiego na złoto (22 sierpnia 1971 roku) i wprowadzenie płynnych kursów walutowych.

Decyzje te zakończyły tzw. złoty wiek kapitalizmu, w którym gospodarki były oparte na stałym systemie kursów i kontroli w zakresie przepływów kapitałowych. Musiało się to zakończyć poważnymi kryzysami finansowymi, w tym kryzysem obecnym, gdyż zerwanie związku między dolarem papierowym a złotem pozwoliło na szybszy wzrost dolarów niż realnej sfery gospodarki, a także na

<sup>39</sup> Problem ten szeroko omawia J.H. de Soto, *op. cit.*

<sup>40</sup> M. Otte, *op. cit.*, s. 150.

<sup>41</sup> *Ibidem*, s. 152.

tworzenie pieniądza z niczego, co w praktyce oznacza, że tak jak bank emisyjny również i banki handlowe mogą stwarzać pieniądze, co pokazuje kreacja pieniądza przez system bankowy. Nadmierny wzrost kredytów można też zauważyć dzieląc całkowitą ilość pieniądza w obiegu przez realny produkt krajowy brutto. Jak informuje M. Otte, w Stanach Zjednoczonych pieniądź wyemitowany od roku 1980 pozostał prawie niezmienny w stosunku do skorygowanego cenowo PKB, natomiast wartość ta dla agregatu zasobów M2 wzrosła do 100% i M3 145%<sup>42</sup>. Taka struktura jest bardzo niebezpieczna, gdyż agregat M3 jest szczególnie zależny od wahających się nastrojów uczestników gry rynkowej, najmniej podatny na sterowanie przez banki centralne, a tym samym podatny na kryzysy finansowe. Jaka jest obecnie całkowita wielkość dolara amerykańskiego w obiegu i jak wielkie jest zagrożenie inflacyjne, nikt dokładnie nie wie, gdyż 10 listopada 2005 roku FED ogłosił, że od 23 marca 2006 roku nie będzie już publikował ilości pieniądza w agregacie M3. Nadmiar pieniądza, jak to słusznie stwierdził M. Otte, w fazie ostrego kryzysu, a takiego wciąż można oczekiwać, musi doprowadzić do mocnej dewaluacji, lub nawet do rezygnacji z obsługiwanie nie tylko obligacji amerykańskich, ale i europejskich<sup>43</sup>.

Krytycy obecnej polityki Bena Bernanke (gubernatora FED-u) wróżą USA hiperinflację, rodem z Republiki Weimarskiej, gdzie w 1923 roku palono banknotami w piecu, bo były warte mniej niż opał. Zdaniem niektórych ekonomistów, Bernanke świadomie prowokuje wysoką inflację, chcąc za jej pomocą zredukować olbrzymie zadłużenie USA. Skutkiem inflacji byłoby osłabienie dolara, a to obniżyłoby realną wartość zobowiązań rządu USA wobec wierzycieli. Ale inflacja może też podważyć zaufanie do dolara i wywołać krach na rynku obligacji. Obecnie System Rezerwy Federalnej USA (FED) bazuje na tej samej inżynierii finansowej, która wywołała kryzys.

Mimo słabości, dolar amerykański wciąż dominuje w rezerwach walutowych świata. Jego udział, według M. Otte, wynosi ponad 66%, podczas gdy tylko 25% jest trzymane w euro, 4% w jenach i 3% w funtach szterlingach. Stosunkowo wysokie i wciąż rosnące rezerwy walutowe gromadzą w zasadzie wszystkie kraje gospodarki rynkowej. Do nich należy też Polska. Według statystyk NBP Polska na koniec 2005 roku posiadała rezerwy walutowe w wysokości 42,6 mld USD, na koniec 2010 roku wzrosły one do 93,514 mld USD (w polskich złotych była to kwota 277,186 mld), a na 30 czerwca 2011 roku osiągnęły one wartość 109,1 mld USD, co stanowiło 300,4 mld złotych. Wysoki udział dolara w rezerwach światowych może okazać się bardzo niebezpieczny dla świata, bo gdyby Europa lub Azja rzuciły na rynek tylko część swoich rezerw dolarowych, to załamania tej waluty i negatywnych tego konsekwencji dla krajów świata nie dałoby się uniknąć<sup>44</sup>.

Uczynienie dolara amerykańskiego (w 1944 roku), emitowanego przez centralny bank prywatny, czyli System Rezerwy Federalnej, pieniądzem światowym należy uznać za kardynalny błąd, gdyż w ten sposób oddało się korzyści z emisji

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 158.

<sup>43</sup> *Ibidem*, s. 152–153.

<sup>44</sup> *Ibidem*, s. 75.

światowego pieniądza osobom prywatnym „Banki wchodzące w skład FED nie są strukturami rządowymi. To prywatni monopolisci kredytowi. [...]. Kiedy Rezerwa Federalna wypisuje czek, na koncie w banku nie ma ani centa pokrycia dla owego czeku. Kiedy Rezerwa Federalna wypisuje czek, to tym samym tworzy pieniądze. Tylko w latach 1913–1949 środki trwale Rezerwy Federalnej gwałtownie zwiększyły swą wartość ze 143 milionów do 450 miliardów dolarów. Te pieniądze bezpośrednio wpłynęły do kieszeni udziałowców Rezerwy Federalnej”<sup>45</sup>. Poza tym zapisy księgowe Rezerwy Federalnej, jak to stwierdził kongresmen Barry Goldwater, nie były nigdy przedmiotem audytu. Rezerwa działa całkowicie poza kontrolą Kongresu. Ludzie kierujący tym systemem (tzn. FED-em) wiedzą, kiedy za pomocą sterowanej paniki, stworzyć dla siebie najkorzystniejszą sytuację (osiągnąć wysokie zyski) i kiedy panikę należy zatrzymać. Posiadają kontrolę nad finansami, inflacją i deflacją, której z powodzeniem używają do realizacji swoich celów<sup>46</sup>.

Gdyby na konferencji w Bretton Wodds wprowadzono, jak to proponował na początku tej konferencji J.M. Keynes, globalną walutę o stałym zabezpieczonym kursie, emitowaną przez MFW, tj. *bancor* bądź *unitas* (jak to proponowali niektórzy inni delegaci obecni na tej konferencji), a nie dolar amerykański, sytuacja na rynkach finansowych nie byłaby obecnie tak katastrofalna.

Czyniąc dolar amerykański walutą światową niejako automatycznie pozwolono Stanom Zjednoczonym zadłużać się do rozmiarów grożących w przyszłości bankructwem, a także w myśl zasady, że wszystko powinien wyceniać rynek, w tym także i wartość walut, pozwolono M. Friedmanowi w latach 70. XX wieku zarazić świat ideą płynnych kursów walutowych i przekonać polityków, stosując błędną argumentację, że elastyczne kursy uwolnią kapitał, bo banki centralne nie będą musiały gromadzić gigantycznych rezerw. „Ta argumentacja M. Friedmana to oczywista bzdura. Przy płynnych kursach rezerwy muszą być wyższe niż przy sztywnych, bo skala spekulacji jest nieporównanie większa. Gdyby wszystkie kursy stały się płynne, zapanowałby totalny chaos, gdyż nie da się sensownie handlować, jeśli nie ma stabilnego narzędzia określania wartości. Idea płynnych kursów walutowych, jak to dobitnie pokazują kryzysy lat 90. XX wieku i obecny to najgłupsza i najbardziej szkodliwa idea ekonomiczna XX wieku, gdyż skoro pieniądz ma być miernikiem wartości, a taki cel zakładano wprowadzając go do obiegu, to logiczne rozumowanie wręcz nakazuje, że nie można „wymiślić gospodarkę opartą na płynności jednostek miary. Akceptując taką sytuację doszlibyśmy do całkowitych absurdów, ponieważ równie dobrze moglibyśmy mieć płynne, codziennie ustalane przez giełdę, przeliczniki kilometrów na mile albo galonów na litry”<sup>47</sup>.

Pozbawiając pieniądz funkcji miernika wartości i wprowadzając płynne kursy walutowe weszliśmy w świat całkowicie odrealnionej ekonomii, gdyż utraci-

<sup>45</sup> Informacja banku Rezerwy Federalnej w Bostonie i Eustace Mullins, cyt. za S. Hongbing, *op. cit.*, s. 89.

<sup>46</sup> *Ibidem*, s. 88.

<sup>47</sup> R.A. Mundell, *op. cit.*, s. 40.

liśmy możliwość dokonywania miarodajnych ocen procesów gospodarowania, kierowania się w podejmowaniu decyzji rzetelnym rachunkiem ekonomicznym i budowania rzetelnych długookresowych strategii rozwoju społeczno-gospodarczego krajów.

Jednak tylko nieliczni polscy ekonomiści są świadomi faktu, że pieniądź przestał być miernikiem wartości towarów i w swoich podręcznikach ekonomii, analogicznie jak czołowi ekonomiści światowi, nie wymieniają tej funkcji pieniądza, chociaż uważają, że powinna to być pierwsza i niewątpliwie najważniejsza jego funkcja<sup>48</sup>.

Z ubolewaniem należy stwierdzić, że polscy medialni i wpływowi liberalni ekonomiści, mimo obecnego kryzysu, nie zauważają, że niezwykle istotnym systemowym jego źródłem jest oddanie emisji pieniądza w ręce prywatnych banków, w dodatku bez kontroli ze strony suwerena, brak pieniądza o stałym zabezpieczonym kursie i istnienie płynnych kursów walutowych. Ponadto naiwnie wierzą w nieistniejącą „niewidzialną rękę rynku”, że to ona wyprowadzi z kryzysu i zalecają jedynie biernie na to czekać. W Polsce taki pogląd prezentują dogmatyczni liberałowie, w tym L. Balcerowicz.

W przeciwieństwie do polskich liberalnych ekonomistów, ekonomiści innych krajów szeroko analizują ekonomiczne skutki braku pieniądza o stałym zabezpieczonym kursie oraz kryzysowy charakter ekspansji kredytowej (m.in. już cytowani: J.E. Stiglitz, R.A. Mundell, J.H. de Soto, a także ostatnio Song Hongbing<sup>49</sup>) i zalecają rezygnację z płynnych kursów walutowych i tworzenia przez niekontrolowane banki prywatne pieniądza z niczego. Szkoda, że tak wielu ekonomistów i polityków nie rozumie, że władza nad rządem i społeczeństwem krajów dokonuje się poprzez kontrolę nad emisją i podażą pieniądza. Teza ta wynika z następującego stwierdzenia wielkiego bankiera Mayer Rothschild: „Dopóki jestem w stanie kontrolować emisję pieniądza w danym kraju, nie dbam o to, kto w nim stanowi prawo”<sup>50</sup>.

Realizacja tych słusznych propozycji nie leży w gestii poszczególnych krajów, ale międzynarodowych sił politycznych. Obecny kryzys oraz duży deficyt budżetowy i zadłużenie zagraniczne Stanów Zjednoczonych oraz krajów UE powinny skłonić siły międzynarodowe do wypracowania odpowiednich koncepcji i podjęcia działań mających na celu zrezygnowanie z dalszego podtrzymywania fikcji dolara amerykańskiego, jako pieniądza światowego. Bierność sił międzynarodowych, w tym zakresie, może skłonić Stany Zjednoczone do pozbycia się swoich długów w drodze radykalnej dewaluacji dolara lub reformy walutowej (wymiany dolara). Stany Zjednoczone już pokazały, zawieszając w roku 1971 wymienialność dolara na złoto, że są zdolne do prowadzenia polityki dyktatu i podejmowania jednostronnie decyzji, a nie do współpracy.

<sup>48</sup> Zarówno w tym podręczniku, jak i poprzednim (z 2009 roku) autorstwa M. Książek nie wymienia się funkcji miernika wartości.

<sup>49</sup> S. Hongbing, *op. cit.*

<sup>50</sup> E. Griffin, *The Creature from Jekyll Island*, Westlake Village 2002, s. 218, cyt. za S. Hongbing, *op. cit.*, s. 10.

Przyszłość pokaże, czy siły międzynarodowe będą zdolne by eliminować systemowe źródła obecnego kryzysu, w tym tak istotne jak kapitalizm kasyna.

### 20.3.3. Wyeliminowanie kapitalizmu kasyna

W czasach współczesnego zmonopolizowanego kapitalizmu ogólne poczucie niepewności silnie wzrosło. Wielu ludzi, wzorem bogaczy, chciało w łatwy sposób dojść do pieniędzy, zamiast poświęcić się produktywnym zajęciom. Widząc spadek siły nabywczej dolara, coraz więcej ludzi w latach 80. XX wieku, najpierw w USA a następnie i w innych krajach gospodarki rynkowej, decydowało się chronić swój majątek, inwestując w akcje i nieruchomości.

W ten sposób rozpoczęła się na rynkach finansowych, jak to określił N. Ferguson, „era lewarowania”, czyli tzw. dźwigni finansowej, która oznacza dążenie do zwiększenia zysku ze swoich pieniędzy. „Racjonalne wydawało się zadłużanie po uszy, byle zmaksymalizować swój stan posiadania w akcjach i nieruchomościach, skoro obiecywały one wyższe stopy zwrotu niż wynosiły odsetki od kredytów. Bankierzy byli skłonni pożyczać i tworzyli coraz to nowe rodzaje kredytów hipotecznych oraz sami grali na rynkach akcji. Transakcje dokonywane na rynkach akcji, przy użyciu środków własnych, stały się wkrótce najbardziej zyskownymi segmentami działalności banków inwestycyjnych. [...] Inwestorzy czuli się bezpieczni, gdyż sygnały do inwestowania szły ze Stanów Zjednoczonych. Gubernator FED A. Greenspen w 1987 roku zdecydowanie potwierdził gotowość (FED), by służyć jako źródło płynności, wspierające system ekonomiczny i finansowy”<sup>51</sup>. Łatwe pozyskiwanie pieniądza spowodowało, że zarządzający bankami nie będąc właścicielami kapitału lub tylko niewielkiej jego części, mając na względzie własne korzyści weszły, jak to trafnie określił J.E. Stiglitz, w biznes „transportowy”, przepakowywały różne kredyty i dalej je transportowały<sup>52</sup>. Pod zastaw aktywów wątpliwej wartości i niewielkiego własnego kapitału (tj. kapitału bazowego, czy wartości netto) banki mocno się zapożyczyły. Ponadto bankom stworzono możliwość brania tanich pożyczek z FED i podejmowania ryzykownych operacji. Niektóre z tych banków w I połowie 2009 roku wykazały zyski, przeważnie wygenerowane przez zabiegi rachunkowe i zyski z obrotu giełdowego, co nie mogło wprowadzić gospodarki w fazę rozwoju.

Inwestując duże pieniądze w akcje nie zwracano uwagi, że należy dokonywać wyboru przedsiębiorstw charakteryzujących się odpowiednią jakością, wartością majątku i dochodów, gdyż – jak to słusznie stwierdził M. Otte – „Jakość przedsiębiorstwa nie ma nic wspólnego z kursem akcji, ponieważ ten jest określany przez nieracjonalne zachowania. [...] Największym nonsensem jest tzw. analiza wykresów (charts), przy pomocy, której próbuje się odkryć coś w przyszłości na podstawie przebiegu cen z przeszłości. [...] Osobiście sądzę, że ta analiza wykresów cieszy się takim powodzeniem, ponieważ wtedy każdy może zabrać głos, bez zastanawiania się nad elementarnymi relacjami ekonomicznymi”<sup>53</sup>.

<sup>51</sup> N. Ferguson, *op. cit.*, s. 10–11.

<sup>52</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymania*, *op. cit.*, s. 18.

<sup>53</sup> M. Otte, *op. cit.*, s. 305–306.

Przy poważnej lokacie w akcje należy myśleć długoterminowo i mieć świadomość, że najlepsze papiery wartościowe znajduje się nie w oparciu o informacje dotyczące kursów akcji i stóp zwrotu, gdyż giełdy są zdominowane przez krótkoterminowe transakcje spekulacyjne, ale na przykład przeprowadzając „Analizę Królewską według Prof. Dr. Maxa Otte”<sup>54</sup>, pozwalającą uzyskiwać odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy przedsiębiorstwo ma znaną, masową markę?
2. Czy przedsiębiorstwo produkuje tanie, codziennego użytku dobra?
3. Czy przedsiębiorstwo jest przodujące w swojej branży?
4. Czy przedsiębiorstwo na swych obecnych polach działania ma dobre widoki na wzrost?
5. Czy przedsiębiorstwo koncentruje się na swoim głównym polu działania?
6. Czy przedsiębiorstwo ma wysokie marże brutto i netto?
7. Czy kwota kapitału własnego przedsiębiorstwa wynosi powyżej 40%?
8. Czy przedsiębiorstwo może wykazać stały wzrost zysku w ciągu 5 lat?
9. Czy rentowność kapitału własnego wynosi w przedsiębiorstwie powyżej 20%?
10. Czy zatrzymane w przedsiębiorstwie zyski są odpowiednio oprocentowane?

Skutkiem inwestowania na rynkach kapitałowych, w połowie lat 90 XX wieku zaczęła się kształtować typowa bańka spekulacyjna. Utrzymywanie polityki łatwego pieniądza przez FED szybko generowało kolejną bańkę spekulacyjną. Powstawała ona w nieruchomościach, drogą zamiany kredytów hipotecznych w obligacje. Odbywało się to, jak opisuje N. Ferguson, przez łączenie tysięcy kredytów hipotecznych i tworzenie, w ten sposób, zabezpieczenia dla nowych papierów wartościowych, które mogły być sprzedane jako alternatywa dla tradycyjnych obligacji rządowych i korporacji. Pierwsza emisja tych nowych papierów wartościowych, stanowiących preludium „ery lewarowania”, zabezpieczonych hipotecznie, znanych jako „skolateralizowane obligacje hipoteczne” miała miejsce już w 1983<sup>55</sup>.

W ten sposób rozwijały się finanse dla finansów i inżynieria finansowa przynosiła wysokie stopy zwrotu. Wielu tzw. obrotnych ludzi interesu doszło do dużych pieniędzy, „ponieważ przedsiębiorstwa, które tak naprawdę nie mogły funkcjonować, wprowadzili z astronomicznymi cenami na giełdę. Tak jak w poczcie łańcuskowej lub przy sprzedaży strukturalnej – w bani giełdowej tylko ostatni w kolejce dostają po głowie. Każdy ma naturalnie nadzieję, że on do tych ostatnich nie należy. Charles Kindleberger nazwał to trafnie *«the greater fool theory – teorią większego głupka»*, co oznacza, że zawsze znajdzie się jeszcze większy osioł, któremu można swoje już i tak drogie akcje (albo domy, albo cebulki tulipanów lub jakiś inny aktualny obiekt spekulacji) jeszcze drożej odsprzedać. [...]. W ten sposób łatwo dostępny kapitał zostaje włożony w ryzykowne inwestycje. Instynkt stadny powoduje, że coraz więcej ludzi inwestuje w te nowe możliwości lokat i coraz mniej ludzi broni się przed tą euforią. Tylko ogólnym instynktem

<sup>54</sup> *Ibidem*, s. 307–313.

<sup>55</sup> N. Ferguson, *op. cit.*, s. 11.

owczego pędu można wyjaśnić to, że właśnie konserwatywni inwestorzy w najwyższym punkcie bani technologicznej w latach 1999/2000 – a nawet już po jej pęknięciu w 2001 roku – potężnie inwestowali w absurdalnie wysoko oceniane papiery technologiczne. [...] Stara maksyma giełdowa: chciwość pożera rozum, sprawdziła się tu, co do joty”<sup>56</sup>.

Mimo, że optacalność i powszechne tolerowanie spekulacji powodują odpływ kapitału z innowacji technologicznych na rynki finansowe, kraje świata nie wprowadzają wspólnych rozwiązań mających na celu przeciwdziałanie sytuacjom powodującym, że wysokie zyski z inwestowania na giełdzie stają się wysokim kosztem alternatywnym dla innowacji technologicznych w sferze produkcji dóbr zaspokajających potrzeby społeczne.

Wychodząc z założenia, że zdrowe podstawy ożywienia gospodarczego są wtedy, gdy impuls rozwojowy wynika z innowacji w sferze technologicznej a nie finansowej, występuje pilna potrzeba rezygnacji, w skali światowej, z rozwijania finansów dla finansów, eliminacji „kapitalizmu kasyna” i narzucenia jednolitych reguł dla kapitału finansowego. Obecny kryzys, będący fundamentalnym kryzysem liberalnego kapitalizmu, wręcz nakazuje rezygnację ze złudnych oczekiwań na konsumpcyjny impuls ze Stanów Zjednoczonych, kraju bardzo zadłużonego wewnątrz i zewnątrz, oraz wymusza wprowadzenie jednolitego dla krajów świata programu, służącego regulacji rynków finansowych.

Ocena stanu teorii pokazuje, że literatura ekonomiczna wypracowała programy służące regulacji rynków finansowych. Jednym z nich jest autorski „Program Otte”<sup>57</sup>, zawierający 12 następujących propozycji:

1. Wprowadzenie podatku Tobina. Podatek Tobina jest znany w literaturze ekonomicznej od lat 70. XX wieku, kiedy to J. Tobin zaproponował wprowadzenie podatku od operacji giełdowych, podkreślając, że sektor finansowy w przeważającej części jest bezproduktywny i odciąga sporo talentów od pożytecznej działalności. Celowość wprowadzenia podatku od operacji giełdowych widział też J.M. Keynes, co stwierdził J. Tobin następująco: Keynes miał rację, sugerując stworzenie większych utrudnień dla transakcji krótkoterminowych i nagradzania inwestorów długoterminowych<sup>58</sup>. Ustalenie zarówno wysokości tego podatku jak i rozdysonowanie wpływów z tego tytułu wymaga niewątpliwie szczegółowych analiz różnych propozycji i dokonania wyboru optymalnego rozwiązania. Bez szczegółowych analiz trudno stwierdzić, czy takim optymalnym rozwiązaniem jest, jak to proponuje M. Otte, podatek w wysokości 1% od wszystkich międzynarodowych transakcji kapitałowych, zwiększający wpływy budżetowe Organizacji Narodów Zjednoczonych;
2. Wzmocnienie kapitału własnego. Propozycja utrzymywania kapitału własnego w bankach w wysokości 10%, a nie jak przyjmuje się w Basel – II w zależności od ryzyka, jest słuszna, gdyż ryzyko ukrywa się często za matematycznymi modelami i jest tym samym słabo wykazane lub wcale niewidoczne. Poza

<sup>56</sup> M. Otte, *op. cit.*, s. 45, 48.

<sup>57</sup> *Ibidem*, s. 234–237.

<sup>58</sup> J. Tobin, *On the Efficiency of the Financial System*, “Lloyd’s Bank Review” 1984, No. 1953,

tym „Grupa analityków rynków finansowych ma wyjątkowo zawężone spojrzenie i, choć bogatą z formalnego punktu widzenia, to jakże intelektualnie ubogą metodologię badań. Absolutny przerost formy nad treścią”<sup>59</sup>. Także i bankowi ekonomiści, zamiast zajmować się nauką i wypracowywaniem ekonomicznie uzasadnionych rozwiązań funkcjonowania kapitału finansowego, zajmują się lobbieniem.

3. Zaostrzenie przepisów bilansowania, celem rezygnacji z rozluźniania reguł bilansowania, co gwarantuje, że wartości bilansowe będą oceniane ostrożnie i księgowane konsekwentnie;
4. Uregulowanie „hedge funds” i „private equity” oraz spowodowanie by podlegały one takim samym przepisom jak wszystkie inne rodzaje lokat;
5. Wprowadzenie zakazu derywatów dla prywatnych inwestorów, gdyż jak to słusznie określa Warren Buffett stanowią one „finansową broń masowej zagłady”. Nie bez powodu do ok. 1970 roku prywatni inwestorzy nie mogli posiadać papierów wartościowych;
6. Poważne ograniczenie wymiany hipotek i długów konsumenckich na papiery wartościowe;
7. Równa pozycja dla władz ustalających przepisy dla banków. Polegałoby to na wprowadzeniu podległości banków międzynarodowym urzędowi nadzoru i jednolitych, dla wszystkich krajów, przepisów uniemożliwiających, występujące obecnie, prześciganie się krajów w ograniczaniu regulacji;
8. Likwidacja obszarów bezprawia. Może to nastąpić w drodze wprowadzenia przepisów ustanawiających jednolite, przejrzyste reguły we wszystkich instytucjach bankowych i odbieranie licencji tym z nich, które nie dokumentują przejrzystości, zgodnie z wymogami ustaw, prowadzenia swoich filii w oazach podatkowych (Channel Islands, Cayman Islands, Lichtenstein);
9. Konsekwentne stosowanie zasad odpowiedzialności zarządu;
10. Wprowadzenie zmian w systemie wynagradzania. Niezbędna jest zmiana dotychczasowego systemu premiowania menedżerów i zastąpienie go systemem akcji pracowniczych, które najwcześniej mogłyby być 5 lat po upływie kontraktu sprzedane. Zmusiłoby to prezesów firm do długookresowego myślenia i działania, a nie mimo otrzymywania wysokich wynagrodzeń i premii doprowadzania firm do upadku;
11. Zmniejszenie liczby urzędników i zwiększenie ich odpowiedzialności. M. Otte ma rację stwierdzając, w oparciu o przeprowadzone w administracji państwa badania, że zatrudnienie w urzędach można zredukować, bez żadnych negatywnych konsekwencji dla ich efektów, o od 50 do 70 procent. Pozostali urzędnicy powinni być specjalistami najwyższej klasy, koncentrować się na zadaniach ściśle państwowych i posiadać zakaz czerpania dodatkowych dochodów ze sfery gospodarczej (nie powinny być członkami rad nadzorczych);
12. Założenie funduszy państwowych dla majątku za granicą. W chwili obecnej lokaty za granicą są głównie rezerwami walutowymi w dolarach amerykańskich. Wiele tego majątku, na pewno, w przyszłości zostanie zniszczone. Pań-

<sup>59</sup> G.W. Kołodko, *Świat na wyciągnięcie myśli*, op. cit., s. 45.

stwa, czy nawet UE, powinny bardziej zatroszczyć się o ten zagraniczny majątek i – tak jak Chiny, Kuwejt czy Singapur – założyć państwowy fundusz, który poza rezerwą dewizową zawierałby też złoto i wartościowe udziały w przedsiębiorstwach. Byłoby lepiej gdyby to nastąpiło na szczeblu europejskim.

Z powyższego wynika, że neoliberalizm sprzyja tworzeniu gospodarki kasyna, która polega na oderwaniu sektora finansowego od realnej sfery gospodarki. W celu umożliwienia spekulacji na wielką skalę stworzono liczne instrumenty pochodne (np. derywaty). Przyszłość pokaże, czy międzynarodowe siły okażą się zdolne, by wprowadzić odpowiednie regulacje rynków finansowych, czy też kraje będą nadal wpadać w pułapkę finansową, z powodu pożyczania pieniędzy nie na inwestycje w nowe technologie i produkcję dóbr rynkowych zaspokajających potrzeby społeczeństw, ale na spekulacje i zwiększanie konsumpcji na kredyt, a społeczeństwa będą żyć w świecie dogmatycznego liberalizmu i hazardu.

### 20.3.4. Potrzeba stworzenia odpowiednich ram dla funkcjonowania rynku i nowej wizji kapitalizmu

Obecny kryzys uwidoczni słabość doktryny liberalizmu gospodarczego jako podstawy procesów gospodarowania i pokazuje jak ona rozpada się. Zdaniem M. Goucheta kryzys unaocznia wręcz śmieszność złudzenia, że wszystko organizuje się w sposób automatyczny i żyjemy w świecie, na który nie mamy wpływu<sup>60</sup>. Uświadamia, że kończy się trwająca ćwierć wieku dominacja radykalnych poglądów rynkowych i budowania radykalnych rynkowych społeczeństw<sup>61</sup>. Pokazuje, zdaniem J. E. Stiglitz, że thatcheryzm i reganoekonomika zniszczyły kapitalizm i w jego miejsce ustanowiły cywilizację hazardu, a wraz z nią wystąpiła powszechna niepewność i dlatego dalej nie da się tak funkcjonować<sup>62</sup>.

Mimo to, politycy sparaliżowani dominującą liberalną ideologią nie są zdolni do refleksji nad nowymi rozwiązaniami. Pokazują to zachowania UE, która nie jest zdolna do podjęcia wspólnych działań likwidujących systemowe źródła kryzysu i poszczególne kraje wprowadzają jedynie tzw. pakiety antykryzysowe, łagodzące bezpośrednie skutki kryzysu i nie likwidujące jego systemowych źródeł. Wskazują na to m.in. pakiety antykryzysowe rządu Niemiec z przełomu lat 2008/2009, a mianowicie pakiet pierwszy „zapewnienie zatrudnienia poprzez wzmocnienie wzrostu gospodarczego” i drugi „pakiet dla zatrudnienia i stabilizacji w Niemczech poprzez zapewnienie miejsc pracy, wzmocnienie potencjału wzrostu i modernizację krajów związkowych”<sup>63</sup>. Z informacji zawartych w tych pakietach wynika, że zamiast odważnie i zdecydowanie zabrać się do reform, rząd kanclerz Merkel rozdaje, finansowane z długów i podatków, prezenty wyborcze w formie programów koniunktury. Śmiesznie niskie sumy mają popłynąć

<sup>60</sup> M. Nowicki, *Rozmowa M. Nowickiego z M. Gouchetem*, „Magazyn Idei. Europa. Dziennik”, 6–7.06.2009.

<sup>61</sup> J. Żakowski, *Rozmowa J. Żakowskiego z J. Sachsem*, „Polityka”, 24.01.2009.

<sup>62</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymanki*, *op. cit.*

<sup>63</sup> S. Kaszczak, *Pakiety antykryzysowe rządu Niemiec na przełomie 2008/2009 roku*, „Współnoty Europejskie” 2009, nr 1 (194), s. 21–24.

na wspieranie technologii, modernizację budynków, wyższe inwestycje w budowę dróg i zwolnienia z podatku usług rzemieślniczych.

Kraje zrzeszone w UE zamiast zwrotu w kierunku narodowego protekcjonizmu, co obrazują pakiety antykryzysowe najsilniejszych krajów Unii, powinni wreszcie uświadomić sobie, że „podobnie jak w czasach Keynesa brakuje dzisiaj nie kapitału, tylko zrozumienia sytuacji”<sup>64</sup>. Obserwując działania podejmowane w kraje UE można stwierdzić, że istotną barierą dla inicjatyw likwidujących systemowe źródła kryzysu jest wąskie jego rozumienie, przez polityków i doradzających im liberalnych ekonomistów.

Podobnie postępują Stany Zjednoczone. Zamiast zaprojektować nowy system funkcjonowania sektora finansowego, zmusić zagrożone banki do przyjęcia zarządu przymusowego i nie wchodzenia w lekkomyślne i ryzykowne zachowania, administracja prezydenta Obamy w okresie kryzysu utrzymuje kurs wytyczony przez Busha i wydaje duże środki na wzmocnienie starego, niewydolnego systemu. Skutkiem takich działań, korzyści nadal osiągają ci, którzy doprowadzili do obecnych problemów, co jest wyrazem „pragmatycznego, realistycznego kompromisu z zastanymi siłami politycznymi”. Niecelowość takich działań dowiodły już koszty ratowania banków w Meksyku w latach 1994–1997, wynoszące 15% PKB tego kraju. Mimo wtłoczenia tak ogromnego kapitału, którego poważna część powędrowała do bogatych właścicieli banków, banki wcale nie wznowiły udzielania kredytów, wprost przeciwnie zmniejszyły ich podaż, co przełożyło się na wolne tempo wzrostu Meksyku w ciągu następnego dziesięciolecia, obniżenie wynagrodzeń robotników i wzrost nierówności społecznych<sup>65</sup>.

Mimo występowania poważnego kryzysu, w USA nie podejmuje się działań zmierzających do wprowadzenia ekonomicznie uzasadnionych regulacji sektora finansowego, gdyż wielu urzędników administracji Obamy odpowiedzialnych za sformułowanie zasad funkcjonowania sektora finansowego pochodzi z tego sektora. Niepokój budzi fakt, że Obama zatrzymał w swojej administracji wiele osób z zespołu Busha. W takiej sytuacji, trudno oczekiwać, że ci urzędnicy będą promowali inne podejście niż chce ten sektor, gdyż wchodzi tu w grę nie tylko zawężone horyzonty myślowe, ale i osobiste interesy. Wpompowując wielkie pieniądze do banków zapomina się o zasadach ekonomii, które wręcz nakazują żeby w warunkach gospodarki rynkowej firmy płaciły za konsekwencje swoich działań. W odniesieniu do banków powinno się to wiązać z wymuszeniem na nich pokrycia kosztów naprawy systemu finansowego, a nie wpompowywaniem pieniędzy, w myśl twierdzenie, że banki są zbyt duże, żeby upaść i dlatego zawieszona się w stosunku do nich działanie normalnych reguł kapitalizmu. Twierdzenie, że banki są zbyt duże żeby upaść nie znajduje merytorycznego i logicznego uzasadnienia, ponieważ jak słusznie stwierdził szef Banku of England Mervin King, że „jeśli banki są zbyt duże żeby upaść, to są zbyt duże żeby istnieć – należy im wyraźnie ograniczyć pole dopuszczalnych działań”<sup>66</sup>.

<sup>64</sup> P. Krugman, *Jak powstrzymać kryzysy*, op. cit.

<sup>65</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymanki*, op. cit., s. 43–48.

<sup>66</sup> *Ibidem*, s. 335.

Niepokoi też brak dyskusji w kwestii, jak powinien funkcjonować dobry system bankowy i finansowy, a także opór decydentów wobec zmian. Dowodem na to był szczyt w Davos. Właśnie wtedy, w styczniu 2007 roku, kiedy kryzys już był bardzo blisko, brakowało zrozumienia, że rynki nie są w stanie wytworzyć efektywnych rozwiązań i jedynie troszczono się żeby nie doszło do „przereagowania”, czyli wprowadzenia ściślejszych regulacji. Twierdzono, że nadmierne regulacje dławilyby innowacje. Nie zwracano uwagi na oczywisty fakt, że banki zastrzeżenie utraciły zaufanie i postrzegają swój biznes jako cel sam w sobie, a powinien on być środkiem do celu, czyli powinny one zapewniać dopływ środków do sektora wysokich technologii, na tworzenie nowych przedsiębiorstw i miejsc pracy. Nie zastanawiano się też, że „innowacje” tego sektora nie doprowadziły do wyższego i trwałego wzrostu gospodarczego, tylko do większego nadęcia bańki i sprawiły, że trudniej uregulować nie tylko system finansowy, ale i gospodarkę. Już w sierpniu 2007 roku było jasne, że potrzebne są radykalne środki, gdyż różnica między oprocentowaniem pożyczek międzybankowych (tj. procent, na który banki sobie pożyczają nawzajem pieniądze) a oprocentowaniem bonów skarbowych (tj. procent, na który rząd pożyczka) wzrosła drastycznie. W normalnie funkcjonującej gospodarce te dwie stopy niewiele się różnią. Duże ich różnice oznaczają, że banki nie ufają sobie nawzajem, gdyż wiedzą jak wielkie ryzyko jest w ich bilansach.

Dotychczasowe zachowania administracji Busha i Obamy (tj. do 2011 roku) pokazują, że mimo wyraźnych symptomów kryzysu nie czyniono amerykańskiego systemu finansowego bardziej efektywnym i mniej narażonym na kryzysy. Wprost przeciwnie, już w okresie kryzysu, choć banki niechętnie udzielały kredytów, ich prezesi otrzymywali wysokie bonusy (przeciętny wg sondaży z XI 2009 roku otrzymał 930 000 dolarów nadzwyczajnej premii). Dziewięć banków otrzymujących pomoc rządową wypłaciło przeszło 33 miliardów dolarów w bonusach.

Należy jednak mieć nadzieję, że w najbliższej przyszłości apele czołowych ekonomistów amerykańskich, o nowy ponadpaństwowy porządek, doczekają się realizacji. W obecnej sytuacji tworzenie ponadnarodowego porządku instytucjonalnego jest wręcz konieczne, gdyż emitent światowej waluty stracił zaufanie, rosną rozpiętości dochodów i obszary ubóstwa, popyt społeczny jest zbyt niski w stosunku do możliwości, jakie stwarza postęp techniczny w zakresie produkcji dóbr rynkowych zaspokajających potrzeby społeczne. Ponadto mamy do czynienia z nieodpowiedzialnymi innowacjami finansowymi, słabością systemu nadzoru i kontroli, załamaniem się system bankowego i finansowego. Budowa ponadnarodowego porządku instytucjonalnego wymaga określenia na nowo fundamentów światowego systemu gospodarczego.

W pierwszej kolejności należałoby spowodować, aby Międzynarodowy Fundusz Walutowy realizował wyznaczone mu w chwili powołania cele, którymi – jak to wynika z umowy o utworzeniu MFW zawartej 22 lipca 1944<sup>67</sup> – są następujące:

1. Popieranie międzynarodowej współpracy walutowej przez stałą instytucję, wyposażoną w aparat dla konsultacji i współpracy w międzynarodowych sprawach walutowych;

<sup>67</sup> Art. 1. Umowy o utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Dz.U. Nr 40 z dnia 24 sierpnia 1948 r., poz. 290.

2. Ułatwienie rozwoju i zrównoważonego wzrostu wymiany międzynarodowej, poprzez przyczynianie się do popierania i utrzymywania wysokiego poziomu zatrudnienia i dochodu realnego oraz do rozwijania zasobów produkcyjnych wszystkich członków, jako naczelnych zadań polityki gospodarczej;
3. Przyczynianie się do stałości walut, utrzymywanie uporządkowanych stosunków walutowych pomiędzy członkami i unikanie deprecjacji walut w celach konkurencyjnych;
4. Pomaganie w tworzeniu wielostronnego systemu regulowania należności w zakresie bieżących transakcji pomiędzy członkami i w usuwaniu ograniczeń dewizowych, które hamują wzrost handlu światowego;
5. Wzmaganie ufności członków poprzez stawianie do ich dyspozycji środków Funduszu, przy odpowiednim zabezpieczeniu, i umożliwianie im w ten sposób korygowania szkodliwych odchyłeń ich bilansów płatniczych, bez uciekania się do środków oddziałujących ujemnie na pomyślność gospodarki krajowej lub światowej,
6. Skracanie czasu trwania i zmniejszanie stopnia braku równowagi w bilansach płatniczych członków w obrotach światowych.

Wypada w tym miejscu przypomnieć (za T. Kowalikiem), że już J.M. Keynes, obawiając się nierównowagi w wyniku nadmiernego eksportu netto, proponował nałożenie sankcji finansowych na kraje, które mają przez długi okres nadwyżkę eksportu nad importem oraz udzielanie pomocy tym z nich, którzy mają wysoki deficyt handlowy<sup>68</sup>. Odrzucenie tej propozycji Keynesa przyczyniło się do powstania dużej nierównowagi handlowej i płatniczej w obrotach między krajami, co stanowi obecnie jedną z przyczyn kryzysu. Ponadto już J.M. Keynes ostrzegał, że „sytuacja staje się poważna, gdy akumulacja jakiegось kraju staje się ubocznym produktem gry hazardowej, wyniki zawsze będą opłakane”<sup>69</sup>.

Budując międzynarodowy ład instytucjonalny niezbędne też jest wyeliminowanie niedemokratycznego sposobu działania Światowej Organizacji Handlu (WTO) i stosowania przez tę organizację podwójnych standardów, tzn. korzystnych dla krajów wysokorozwiniętych i niekorzystnych dla krajów słabo rozwiniętych. Wskazują na to m.in.:

1. Wąski zakres liberalizacji przepływów towarów. Na przykład tylko w niewielkim stopniu liberalizacja dotyczy towarów tzw. wrażliwych, tj. tekstyliów i artykułów rolnych, w których kraje biedne mogłyby sprostać konkurencji z krajami rozwiniętymi,
2. Wąski zakres liberalizacji usług. Liberalizacja dotyczy usług bankowych, ubezpieczeniowych i związanych z technologiami informatycznymi, a nie usług tradycyjnych, np. budownictwa czy żeglugi,
3. Brak liberalizacji w odniesieniu do siły roboczej i własności intelektualnej oraz istnienie liberalizacji przepływów kapitałowych, w tym przepływów kapitału spekulacyjnego,

<sup>68</sup> T. Kowalik, *Kapitalizm kasyna*, op. cit.

<sup>69</sup> J.M. Keynes, op. cit., s. 202–203.

4. Stosowanie przez kraje bogate, za zgodą WTO, finansowych form wspierania własnej gospodarki, na co krajów biednych nie stać (np. USA w 2002 roku niemal dwukrotnie podniosły subsydia dla rolnictwa, nie mówiąc o krajach UE),
5. Dopuszczenie przez WTO stosowania przez kraje bogate licznych pozataryfowych barier chroniących ich rynki,
6. Akceptowanie przez WTO niekorzystnej dla krajów słabo rozwiniętych struktury cel,
7. Pozwolenie przez WTO na prywatyzację i zmonopolizowanie kapitału intelektualnego przez usankcjonowanie zasady, że tego własność, kto opatentuje. Kierując się tą zasadą kapitał przywłaszczył sobie nawet wiedzę tradycyjną krajów biednych (np. na temat właściwości leczniczych roślin pochodzących z tzw. Trzeciego Świata – powstało tzw. biopiractwo) i wyniki badań naukowych finansowanych z budżetu państw, co stwarza możliwość dyktowania monopolistycznych cen (np. na farmaceutyki) i ograniczania przepływu wiedzy<sup>70</sup>.

Zaprezentowane wyniki badań utwierdzają w przekonaniu, że w ostatnich ponad trzydziestu latach procesu globalizacji nie stworzono warunków instytucjonalnych, politycznych i mentalnych dla kształtowania i realizacji wspólnego celu procesów gospodarowania, jakim powinien być stały wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców. Wskazują też, że eliminacja systemowych źródeł obecnego kryzysu będzie możliwa dopiero wtedy, gdy stworzy się, w skali międzynarodowej, odpowiednie warunki dla działania podstawowych praw ekonomii, zrezygnuje się z dowolnego i niesprawiedliwego podziału bogactwa i dochodów, wprowadzi się pieniądź o stałym, zabezpieczonym kursie, zrezygnuje się z tworzenia przez banki prywatne pieniądza z niczego oraz stworzy się odpowiednie ramy dla funkcjonowania rynku.

Wskazując drogi eliminacji systemowych źródeł obecnego kryzysu trudno określić czas jego trwania. Można jedynie mieć nadzieję, że fundamentalizm rynkowy oparty na koncepcji, że nieskrępowane rynki same potrafią naprawić swoje błędy i wyprowadzą z kryzysu oraz zapewnią wzrost, zostanie odrzucony i światowe siły polityczne okażą się zdolne, by wspólnie zaprojektować zmiany w dziedzinie polityki publicznej i w sferze idei, a także instytucje, które je przeprowadzą. Wiele też zależy od Stanów Zjednoczonych, czy zechcą zrozumieć, że założenia, na których opiera się obecnie polityka społeczno-gospodarcza są błędne i zaproponują nie tylko drogi wyjścia z obecnego kryzysu, ale i nowy program sprawiedliwego rozwoju społeczno-gospodarczego krajów, a nie ekonomiczną neokolonializację. Pojęcie ekonomiczna neokolonializacja ostatnio wprowadził do literatury ekonomicznej W. Kieżun, analizując ją na przykładzie wielu krajów, w których wdrażał programy ONZ, a także pokazując patologie prorynkowej transformacji gospodarki polskiej<sup>71</sup>.

<sup>70</sup> Szerzej na ten temat: E. Polak, *op. cit.*, s. 118–120.

<sup>71</sup> W. Kieżun, *op. cit.*

## 20.4. Program pobudzania gospodarki USA J.E. Stiglitz

Zdaniem J.E. Stiglitz<sup>72</sup> administracja Obamy nie przedstawiła Kongresowi odpowiedniego programu zapewniającego wyjście z obecnego (rozpoczętego w 2008 roku) kryzysu. Wielkość i kształt zaproponowanego pakietu bodźców ekonomicznych nie były tym, czego potrzebowała znajdująca się w kryzysie gospodarka. Dobry program pobudzania gospodarki, jak to słusznie stwierdził J.E. Stiglitz, to taki, który odzwierciedla siedem następujących zasad:

- 1) powinien być szybko przyjęty. Wszelka zwłoka jest kosztowna, ponieważ efekty zawsze uwidoczniają się w odpowiednim czasie;
- 2) powinien być efektywny (*big bang evry buck*), co oznacza, że każdy wydany dolar powinien przyczyniać się do znaczącego wzrostu zatrudnienia i produkcji, gdyż wartość, o jaką wzrasta z tytułu każdego wydanego dolara dochód narodowy to mnożnik. Na przykład, jeśli rząd wydaje pieniądze na określony projekt inwestycyjny, to zatrudnieni przy nim pracownicy wydają swoje zarobki na zakup towarów i tak samo, z kolei, swoje pieniądze wydają ci, którzy te towary produkują i następní w tym całym łańcuchu powiększającym dochód narodowy. Dzięki temu całkowity wzrost dochodu narodowego będzie większy niż kwoty początkowe wydane przez rząd;
- 3) skuteczny pakiet stymulacyjny powinien być ukierunkowany na długookresowe problemy kraju i brać pod uwagę istotne cele, a przynajmniej nie prowadzić do ich zaostrenia. Tymi problemami są: niski poziom oszczędności krajowych, ogromne deficyty handlowe, przewlekłe kłopoty z finansowaniem systemu ubezpieczeń społecznych i innych programów dla ludzi starszych, ulegająca degradacji infrastruktura oraz globalne ocieplenie klimatu mające wpływ na długookresowe perspektywy rozwoju kraju;
- 4) powinien koncentrować się na inwestycjach zapewniających wzrost zatrudnienia i produkcji oraz inwestycjach w aktywa zwiększające długookresową produktywność kraju. Takie inwestycje polepszają standard życia nie tylko w krótkim okresie czasu, ale również przyczyniają się do poprawy standardu życia następnych pokoleń;
- 5) powinien być *fair*. Stosowanie tej zasady oznacza, że przyjęty pakiet stymulacyjny nie może pogłębiać ubóstwa osób o niskich i średnich dochodach. Przyjęcie tej zasady oznacza, że takie obniżki podatków, jakie wprowadził w 2001 i 2003 roku G.W. Bush, czyli obniżki na skutek, których większość korzyści spłynęła na bogatych, powinny być wykluczone. Wskazana jest redystrybucja dochodów przez opodatkowanie progresywne, tj. wyższe opodatkowanie osób o wyższych dochodach i obniżenie podatków niżej zarabiającym, gdyż podatki spychające do poziomu ubóstwa ograniczają popyt na dobra i usługi powszechnego użytku, a tym samym utrudniają stabilizowanie gospodarki. W tym miejscu wypada dodać, że zasadą *fair* nie kierował się polski rząd (premiera Jarosława Kaczyńskiego), gdyż obniżył z 40 % do 32% najwyższy próg podatkowy od dochodów osób fizycznych i tylko o 1% próg podatkowy

<sup>72</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymania*, op. cit., s. 68.

dla osób o najniższych dochodach, pozostawiając nadal, relatywnie do krajów 15. UE, bardzo wysokie opodatkowanie dochodów osób nisko zarabiających (w 2011 roku wynosi ono 18%);

- 6) powinien reagować na pilne krótkookresowe potrzeby będące skutkiem kryzysu, a mianowicie: łagodzić skutki wzrastającego w okresie kryzysu bezrobocia, trudności przetrwania w czasie choroby oraz trudności związane ze spłatą pożyczek hipotecznych przez ludność;
- 7) powinien być ukierunkowany na obszary, w których znikają miejsca pracy. W przypadku trwałej redukcji miejsc pracy programy powinny być przede wszystkim nakierowane na szkolenie takich umiejętności pracowników, których będą potrzebować w przyszłej pracy<sup>73</sup>.

Oceniając przyjęty w USA pakiet stymulacyjny Stiglitz podkreśla, że zbyt małą jego część przeznaczono na pomoc dla stanów i społeczności lokalnych oraz na bezpieczeństwo socjalne mieszkańców. Ponadto uznaje za błąd „Wydawanie pieniędzy na oddłużanie zagrożonych banków bez uzyskania czegoś w zamian, gdyż to oznacza transferowanie pieniędzy do kieszeni najbogatszych Amerykanów i prawie w ogóle nie przekłada się na żaden mnożnik”<sup>74</sup>.

W odróżnieniu od USA, Australia zaprojektowała swoje pakiety stymulacyjne zgodnie z podanymi powyżej zasadami. Skutkiem tego była ona pierwszym z rozwiniętych krajów, które ponownie weszły na ścieżkę wzrostu.

Na potrzebę szybkiego wdrażania skutecznych pakietów stymulacyjnych w krajach gospodarki rynkowej wskazuje zwłaszcza wysoki poziom bezrobocia. Na przykład, w USA między początkiem recesji w grudniu 2007 roku a październikiem 2009 roku, z gospodarki zniknęło 8 milionów miejsc pracy. Doliczając do tego osoby wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy deficyt miejsc pracy przekracza 12 milionów<sup>75</sup>. Sygnałem wyjścia z kryzysu nie jest wzrost gospodarczy na poziomie 1,5% czy 2%, jak to niektórzy sądzą, ale rozwiązanie problemu bezrobocia i wejście gospodarki na ścieżkę trwałego rozwoju.

Obecny fundamentalny kryzys liberalnego kapitalizmu rynkowego przetacza się przez pięć sprzężonych ze sobą sfer: finansową, produkcji, społeczną, polityczną i sferę wartości oraz, jak to słusznie stwierdza Stiglitz<sup>76</sup>, stawia przed USA i innymi krajami świata trzy wielkie wyzwania:

- 1) przywrócenie trwałego zagregowanego popytu, wystarczająco silnego, żeby zagwarantować globalne pełne zatrudnienie;
- 2) zrestrukturyzowanie systemu finansowego w taki sposób, żeby realizował on te funkcje, które powinien, zamiast wdawać się w nieracjonalne i lekkomyślne podejmowanie ryzyka zadłużania się i tworzenia pieniądza z niczego;
- 3) zrestrukturyzowanie gospodarki amerykańskiej i innych gospodarek światowych, zgodnie ze zmianami w układzie globalnych przewag komparatywnych oraz postępowaniem technologicznym.

<sup>73</sup> *Ibidem*, s. 69–71.

<sup>74</sup> *Ibidem*, s. 71.

<sup>75</sup> *Ibidem*, s. 73.

<sup>76</sup> *Ibidem*, s. 87–88.

Niepokój budzi fakt, że wyszczególnione problemy obecnie nie tylko nie są rozwiązywane, ale nawet za mało dyskutuje się o nich i podejmuje się jedynie krótkowzroczne działania ratunkowe na rynku finansowym, zamiast ten rynek trwale stabilizować.

Mając na uwadze tę ostatnią kwestię, w pierwszej kolejności, niezbędny jest w skali światowej powrót do tradycyjnej bankowości, czyli zasad, które obowiązywały w okresie przed pojawieniem się współczesnych innowacji w finansach. Wtedy udzielano kredytów (także i w USA) na następujących warunkach: przy staraniu się o kredyt hipoteczny na nieruchomość obowiązywał wymóg wyłożenia ze środków własnych 20% jej wartości a 80% pochodziło z kredytu bankowego; oceniano wiarygodność kredytobiorców i monitorowano, czy pieniądze wydaje się w sposób uzgodniony z bankiem kredytującym. Ponadto obowiązywał tzw. system pożyczek bez regresu, który oznaczał – w przypadku niespłacenia kredytu zaciągniętego pod hipotekę – tylko utratę nieruchomości. Wraz z ubezpieczeniem depozytów, pojawiły się zachęty do złych zachowań oraz wykorzystywania w zarządzaniu ryzykiem wadliwych modeli matematycznych inżynierii finansowej. Dodatkowo dobre warunki dla złych zachowań banków i podejmowania przez nie nadmiernego ryzyka, stworzyło zniesienie w USA w 1999 roku Ustawy Glassa–Steagalla rozdzielającej banki komercyjne od inwestycyjnych, co zaowocowało powstaniem zbyt dużych banków żeby, jak to powszechnie politycy i finansiści twierdzą, pozwolić im upaść. Jeżeli zdaniem polityków banki są zbyt duże, żeby pozwolić im upaść, co stoi na przeszkodzie by je podzielić na banki komercyjne prowadzące tradycyjną bezpieczną bankowość i banki inwestycyjne<sup>77</sup>.

Wypada w tym miejscu przypomnieć, że najpierw banki żyły z różnicy procentów między depozytami i kredytami. Potem doszły opłaty i prowizje. Pojawiły się też skomplikowane i nieprzejrzyste innowacje, w postaci lawiny toksycznych kredytów i złych produktów bankowych, pozwalających obejść regulacje. Banki rezygnowały z tradycyjnej działalności bankowej i przechodziły do sekurytyzacji. Przykładem tego są źle pomyślane kredyty typu „kredyt hipoteczny na 100% bez prawa regresu, nazywany opcją pożyczki dla kłamców”, gdyż udzielano go bez udokumentowania dochodów. Sprzedawcy takich kredytów otrzymywali tym wyższe prowizje im kredyt był wyższy. Ponadto, można było brać kredyty o zmiennym oprocentowaniu, a nie stałym z karami za szybszą spłatę kredytu, co w konsekwencji pogorszyło sytuację kredytobiorców, gdyż w 2003 roku gubernator FED-u A. Greenspan obniżył stopę procentową do 1% a w 2006 roku nastąpił jej wzrost do 5,25%. W przeciwieństwie do USA, na przykład Turcja nie pozwoliła na zmienne oprocentowanie kredytów<sup>78</sup>. Tego rodzaju niewiarygodne kredyty hipoteczne następnie banki poddawały sekurytyzacji. Polegała ona na łączeniu tych złych kredytów w jeden pakiet i następnie, kierując się podziałem ryzyka ich niespłacenia, sprzedawaniu ich w dowolnym miejscu na świecie. Łączone, przepakowywane kredyty, posiadające nieprawdziwie wysokie oceny ratingowe, następnie sprzedawano nawet funduszom emerytalnym, w myśl „zasady więk-

<sup>77</sup> *Ibidem*, s. 19–23.

<sup>78</sup> *Ibidem*, s. 101–102.

szego głupka”. Agencje ratingowe w certyfikowaniu papierów wartościowych kierowały się życzeniami banków, gdyż były one opłacane przez banki wypuszczające na rynek papiery wartościowe oraz posiadające uprawnienia w zakresie świadczenia usług konsultingowych dotyczących uzyskiwania ocen ratinowych (np. AAA). Poza tym, jeżeli jedna agencja nie wystawiłaby pożądanej oceny, bank mógł zwrócić się do innej. Fatalne wyniki pracy agencji ratingowych, objawiające się w nierozpoznawaniu ryzyka zawartego w produktach bankowych, jak widać, wynikały ze złych bodźców, gdyż dochodziło do konfliktu interesów i konkurencji między agencjami. Gdyby zagranica nie nabyła dużej części tych amerykańskich kredytów hipotecznych (1/4 tych kredytów wywędrowała za granicę), sytuacja Stanów Zjednoczonych byłaby obecnie jeszcze gorsza niż jest<sup>79</sup>.

Zdaniem J.E. Stiglitz, zastosowana w okresie obecnego kryzysu metoda udzielania pomocy finansowej bankom przez administrację rządową USA nie jest właściwa, gdyż rząd powinien zrestrukturyzować banki, zamiast dawać im zapomogi. Skutkiem tego, w USA mimo wpompowania pieniędzy w banki (wielkość gwarancji i pomocy finansowej udzielonej zagrożonym bankom sięga 1,2 biliona dolarów, tj. 80% PKB amerykańskiego), rząd nie sprawuje nad nimi żadnej kontroli. Największe prezenty od rządu otrzymały te banki, które najgorzej zarządzały ryzykiem. Rząd Obamy zrobił gorzej niż gdyby znacjonalizował banki, gdyż sprywatyzował zyski i uspołecznił straty. Rządowe pakiety ratunkowe są niezastuzenie hojne dla bankowców i niezastuzenie kosztowne dla zwykłych obywateli. W obecnej sytuacji „Głupie było wpompowanie pieniędzy w AIG celem chronienia inwestorów”, gdyż rynki nie mają zdolności do samoregulacji. Deregulacja powoduje, że kraje rozwijające się zamiast przeznaczać środki finansowe na innowacje i rozwój gospodarczy odkładają setki miliardów dolarów chcąc zabezpieczyć się przed wysokim poziomem niestabilności rynków globalnych. W okresie kryzysu pożyczki rządowe powinny być udzielone nie bankom, ale właścicielom domów czy mieszkań, którzy są w trudnej sytuacji. Powinny też być wydłużone okresy spłacania kredytów hipotecznych i obniżone ich główne kwoty. Kryzys powinien wymusić takie regulacje, aby bankowcy mieli udziały nie tylko w zyskach, ale i w stratach<sup>80</sup>. Ponadto kryzys powinien skłonić do wprowadzenia ładu korporacyjnego, odpowiedniego systemu bodźców motywacyjnych, w tym całkowitej rezygnacji z wynagradzania kadry zarządzającej za pomocą opcji na akcje, gdyż taki system wynagradzania prowadzi do podbijania cen akcji i kreatywnej rachunkowości (tj. im wyższa cena akcji tym wyższe wynagrodzenia zarządzających oraz im wyższe zyski w raportach tym wyższa cena akcji, co skłoniło do odnotowywania opłat i prowizji jako zysków oraz usuwania strat z bilansów), a także zatracenia związku między innowacjami a wzrostem produktywności gospodarki.

Obecny kryzys wymusza poszukiwanie nowych dróg rozwoju społeczno-gospodarczego krajów i takiego sterowania globalizacją, aby służyła ona realizacji wspólnego celu procesów gospodarowania, jakim jest stały wzrost poziomu ży-

<sup>79</sup> *Ibidem*, s. 106–109.

<sup>80</sup> *Ibidem*, s. 156–158.

cia ogółu mieszkańców i nie prowadziła do wzrostu biedy i nierówności społecznych. Ponadto dobitnie pokazuje, że te kraje, które nie zignorowały podstawowych praw ekonomii (dobrobyt społeczeństwa pochodzi z pracy i produkcji dóbr materialnych zaspokajających potrzeby społeczne oraz nie ma niczego takiego jak darmowy obiad) i nie poszły, wzorem USA, w „kapitalizm kasyna”, nawet w okresie obecnego kryzysu osiągają wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Obecnie to nie USA, ale Chiny pokazują, jaka polityka ekonomiczna jest skuteczna i zapewniająca wzrost i rozwój gospodarczy kraju oraz, że interwencjonizm rządu musi stale korygować ekscesy rynku. Udowadniają, że mimo obniżenia w okresie kryzysu eksportu na Zachód, w tym do USA, metodami głównie fiskalnymi można zwiększyć popyt wewnętrzny, zarówno inwestycyjny jak i konsumpcyjny, uzyskać efekty antycykliczne, pobudzić koniunkturę i podnieść standard życia ludności. Ponadto, że bezpieczne i efektywne są nie inwestycje w „kapitalizm kasyna”, ale BIZ. Podczas gdy BIZ w 2008 roku w skali świata obniżyły się o 20%, chińskie BIZ wzrosły dwukrotnie w stosunku do roku 2007 i osiągnęły poziom 53,4 miliardów dolarów.

Działania podejmowane przez kraje UE i USA dowodzą, że obecnego kryzysu nie można pokonać kontynuując dotychczasowy model wzrostu, nie reformując globalizacji, osłabiając instytucje państwa i oddziałując tylko na przejawy i skutki kryzysu, zamiast na jego źródła.

Mimo kryzysu nadal pozostaje aktualne twierdzenie M. Kaleckiego, że politycy słuchają ekonomistów – problem w tym, że poprzedniego pokolenia. Zadziwiający sukces Chin obala pogląd o słuszności neoliberalnych i demokratycznych recept Zachodu na sukces gospodarczy. W przeciwieństwie do Chin, Polsce, jak uważa G.W. Kołodko, przypadła demokracja, niestety nieoświecona i wybrakowana<sup>81</sup>.

Zgadając się z tym stwierdzeniem G.W. Kołodki wypada dodać, że w Polsce występuje jedynie demokracja fasadowa, a nie obywatelska. Przez demokrację fasadową rozumie się jedynie możliwość oddania, podczas wyborów, głosów na określoną partię i jej kandydatów do władzy. Natomiast demokracja obywatelska polega na kierowaniu się w praktyce zasadami znanymi jeszcze z rewolucji francuskiej, takimi jak: wolność, równość i sprawiedliwość społeczna. Te trzy zasady oznaczają m.in., że w kraju, w którym występuje demokracja obywatelska nie ma ludzi głodnych, wykluczonych, pozbawionych opieki zdrowotnej, bardzo biednych pracujących, których nie tylko nie stać na godne życie, ale nawet na zaspokojenie potrzeb na poziomie minimum socjalnego. W Polsce, gdzie obecnie około 14% społeczeństwa żyje na poziomie biologicznym, a około 60% na poziomie minimum socjalnego, przy równoczesnym występowaniu olbrzymich rozpiętości dochodów (pod tym względem Polska zajmuje drugie miejsce wśród krajów UE) nie ma demokracji obywatelskiej.

<sup>81</sup> G.W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Warszawa 2009.

# Podstawowe mierniki wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów

---

Oficjalne statystyki pokazują osiągnięcia w zakresie wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów, posługując się następującymi miernikami:

1. Produkt krajowy brutto – PKB (*gross domestic product* – GDP),
2. Produkt narodowy brutto – PNB (*gross national product* – GNP),
3. Produkt narodowy netto – PNN (*net national product* – NNP),
4. Dochód narodowy – DN (*national income* – NI),
5. Dochód osobisty – DO (*personal income* – PI),
6. Dochód rozporządzalny – DR (*disposable personal income* – DPI lub DI).

Wyszczególnione mierniki makroekonomiczne można ustalić metodą MPS (*material product system*) lub metodą SNA (*system of national accounts*).

**Metoda MPS** opiera się na smithowsko-marksowskiej koncepcji pracy produkcyjnej. Mierniki makroekonomiczne ustalone tą metodą zawierają w swoim składzie tylko efekty produkcji materialnej i sfery usług materialnych, to znaczy wartość dóbr i usług finalnych zaliczanych do produkcji materialnej. Natomiast cała sfera usług niematerialnych (np. nauka, oświata, kultura, itp.) nie wchodzi w skład PKB i innych wyszczególnionych makroekonomicznych mierników wzrostu gospodarczego. Metodę MPS stosowano powszechnie w tzw. krajach socjalistycznych przed rokiem 1990, a w niektórych krajach nawet dłużej. Na przykład w Polsce urzędy statystyczne ustaliły tą metodą wzrost gospodarczy kraju nawet za 1992 rok.

**Metoda SNA** była i jest nadal stosowana do obliczania wzrostu gospodarczego w krajach gospodarki rynkowej (kapitalistycznych). Opiera się ona na założeniu, że każda praca społecznie użyteczna służy powiększeniu dobrobytu społecznego i wobec tego jej efekty są wyrażane w miernikach produktu i dochodu narodowego. Pozostaje tylko do rozwiązania problem konstrukcji miernika w pełni odzwierciedlającego ten dobrobyt.

### 21.1. Charakterystyka makroekonomicznych mierników wzrostu gospodarczego krajów

**Produkt krajowy brutto** (PKB) jest miarą produkcji wytworzonej w danym roku przez czynniki wytwórcze, zlokalizowane na terytorium danego kraju, niezależ-

nie od tego, kto jest ich właścicielem (tzn. niezależnie, czy właściciel jest obywatelem tego kraju na terenie, którego zlokalizowane są czynniki wytwórcze, czy też jest obywatelem i mieszkańcem innego państwa). Powyższe stwierdzenie oznacza, że do PKB są zaliczane dobra i usługi finalne według kryterium miejsca ich wytworzenia. PKB wyraża wartość rynkową wszystkich dóbr i usług wytworzonych w kraju w danym okresie (w statystykach podaje się na ogół w ciągu roku). PKB ustala się wartościowo w: cenach bieżących danego kraju, cenach stałych przyjętych za podstawę obliczeń PKB w odpowiednim okresie czasu; w euro (w krajach UE) i w dolarach amerykańskich według kursów walutowych i według siły nabywczej (dla potrzeb statystyk międzynarodowych, w tym ONZ, OECD i UE). Produkt krajowy brutto ustalany w cenach bieżących jest nazywany **nominalnym PKB**, a w cenach stałych **realnym PKB**. Realny BKB obliczamy wybierając najpierw rok bazowy, a następnie przyjmujemy ceny z roku bazowego za podstawę do obliczenia wartości produkcji w poszczególnych (kolejnych) latach. Z tego wynika, że nominalny PKB różni się od realnego PKB tym, że nominalny wyraża wartość produkcji dóbr i usług w danej gospodarce w cenach bieżących, a realny wyraża ją w cenach stałych z roku bazowego. Realny PKB, z racji, że jest niezależny od zmian cen, jest dobrym miernikiem zmian produkcji w kraju i dlatego jest wykorzystywany do pokazania osiągnięć, w zakresie wzrostu gospodarczego kraju, w długim okresie czasu.

Znając nominalny PKB i realny PKB możemy obliczyć deflator PKB. **Deflator PKB** (*GDP deflator*), czyli miernik poziomu cen. Mierzy on bieżący poziom cen w stosunku do poziomu cen z roku bazowego i jest obliczany, jak to podają N.G. Mankiw, M.P. Taylor<sup>1</sup> następująco:

$$\text{deflator PKB} = (\text{nominalny PKB} : \text{realny PKB}) 100.$$

Deflator dla roku bazowego zawsze wynosi 100, gdyż wartość nominalnego i realnego PKB w roku bazowym jest taka sama.

Statystyki podają PKB poszczególnych krajów w cenach bieżących i stałych, w ujęciu według wartości ogółem, czyli jako sumę iloczynów wytworzonych dóbr i ich odpowiednich cen i w przeliczeniu na jednego mieszkańca (*per capita*). Przeliczenie PKB na jednego mieszkańca jest istotne, gdyż na zbliżonych powierzchniach państw mieszka różna liczba ludności. Na przykład Chiny i Kanada są krajami o zbliżonej powierzchni a bardzo różnej liczbie ludności. Gdyby w tych krajach wytworzono porównywalnej wartości PKB można byłoby sądzić, że są to kraje o zbliżonym poziomie życia mieszkańców.

PKB na jednego mieszkańca w cenach bieżących w dolarach amerykańskich według kursu walutowego w poszczególnych krajach OECD jest bardzo zróżnicowany (kształtuje się na koniec 2004 roku na poziomie od ponad 57 000 USD w Luksemburgu do ok. 3500 USD w Turcji i ponad 6000 USD w Polsce). Wśród krajów UE tylko Łotwa i Litwa posiadają niższy niż Polska PKB per capita na koniec 2004 roku w USD według kursu walutowego w cenach bieżących (2004 roku), a porównując kraje OECD do krajów o niższym niż Polska PKB per capita nale-

<sup>1</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 42.

ży jeszcze Turcja. Ponadto przeciętne tempo wzrostu w tym mierniku w latach 1994–2004 było w Polsce niższe niż w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, które wraz z Polską weszły do UE<sup>2</sup>. W 2008 roku PKB Polski na osobę według siły nabywczej wynosił 15 987 USD<sup>3</sup>. Jednak nie miało to przełożenia na wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców, gdyż aż 59% mieszkańców Polski osiągnęło w 2008 roku dochody na poziomie minimum socjalnego, a 5,6 % na poziomie minimum egzystencji. W 2009 roku nasz PKB był tylko o 80% wyższy niż w 1989 roku, co oznacza, że tempo wzrostu gospodarczego mierzone w PKB nie jest wysokie i nie gwarantuje spadku bezrobocia. W tej sytuacji szybki zrównoważony wzrost gospodarczy staje się w Polsce koniecznością.

Wyróżnia się też potencjalny PKB. **Potencjalny PKB** definiuje się jako wielkość produkcji uzyskanej przy pełnym zatrudnieniu. Wyróżnianie tej kategorii jest istotne w badaniach modeli wzrostu zakładających, że gospodarka znajduje się w sytuacji pełnego zatrudnienia, z wielkością zapotrzebowania na siłę roboczą równą wielkości jej podaży.

**Produkt narodowy brutto** (PNB) wyraża wartość rynkową dóbr i usług finalnych wytworzonych w ciągu roku przez obywateli danego kraju. Na przykład PNB Polski różni się od PKB Polski tym, że obejmuje dochody uzyskiwane przez Polaków za granicą, a pomija dochody uzyskiwane przez obcokrajowców w Polsce, w części transferowanej do danych krajów. W krajach o dużym udziale firm zagranicznych, które wysyłają za granicę część swoich zysków, jak ma to miejsce w Polsce, PNB jest niższy od PKB. Produkt narodowy brutto jest miernikiem całkowitych dochodów osiąganych przez obywateli w kraju powiększonych o dochody netto z tytułu własności i pracy za granicą, czyli PNB równa się PKB powiększonemu (lub pomniejszonemu) o dochody netto z tytułu własności i pracy za granicą. PNB ustala się wartościowo ogółem i na jednego mieszkańca w bieżących cenach krajowych i w krajowych cenach stałych oraz w statystykach UE w EURO, a w statystykach międzynarodowych (ONZ i OECD) w dolarach amerykańskich, według kursu walutowego i siły nabywczej.

Analizując poziom PNB, należy pamiętać, że w jego skład wchodzi tylko te dobra finalne, które przeszły przez rynek, co oznacza, że na przykład produkty wytworzone przez rolnika na potrzeby własnej rodziny nie wchodzi do PNB. Do PNB nie wchodzi też transfery rzeczowe i pieniężne (na przykład samochód sprzedany przez jedno gospodarstwo domowe drugiemu). Wynika to z definicji, że dobro finalne tylko jeden raz jest wliczane do PNB. Może ono potem zmieniać właściciela, ale nie powiększa PNB. Także i transfery pieniężne nie powiększają PNB (np. ojciec wygra 100 tys. zł. i podaruje je synowi, ta suma także tylko raz wchodzi do PNB, gdy będzie wydana na zakup dóbr finalnych).

**Dobra finalne** to takie dobra i usługi, które są nabywane przez ostatecznych użytkowników, czyli nie w celu dalszej obróbki i odsprzedaży. Nie wchodzi w ich skład dobra i usługi pośrednie, to znaczy te, które są nabywane do wytwarzania innych dóbr i usług.

<sup>2</sup> Według statystyk: United Nation Statistics, <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selection-basicFast.asp>.

<sup>3</sup> <http://hdr.undp.org/en/statistics/data>.

**Dochody netto z tytułu własności i pracy za granicą** są różnicą między dochodami otrzymanymi przez obywateli danego kraju z tytułu własności i pracy za granicą, a dochodami wypłaconymi z tego samego tytułu cudzoziemcom. Jeśli odpływ dochodów będących własnością kapitału zagranicznego jest większy niż ich przyływ, wówczas PKB jest większy od PNB, i odwrotnie. W przypadku, gdy przyływ dochodów równa się odpływowi lub, gdy dany kraj nie wypłaca i nie otrzymuje tego rodzaju dochodów wówczas PKB jest równy PNB.

**Produkt narodowy netto** to suma dochodów stałych mieszkańców kraju (PNB) pomniejszona o amortyzację. Amortyzacja (*depreciation*) to miara wartości zużycia zasobu środków trwałych w gospodarce (w kraju). Wyróżnia się zużycie fizyczne i ekonomiczne, a ostatnio także i zużycie ekologiczne. Odnosi się ono do rzeczowych czynników produkcji nie spełniających norm ekologicznych.

Zużycie ekonomiczne występuje wtedy, kiedy czynnik produkcji (na przykład maszyna) jest sprawna technicznie, a nie odpowiada aktualnym wymogom procesu wytwarzania dóbr pod względem wydajności i warunków pracy oraz nie zapewnia odpowiedniej jakości wytwarzanego produktu.

Amortyzacja w różnych krajach i w zastosowaniu do różnych środków trwałych jest różnie ustalana.

**Dochód narodowy** to łączny dochód stałych mieszkańców kraju, uzyskany w produkcji dóbr i usług. Różni się on tym od produktu narodowego netto (PNN), że nie uwzględnia podatków pośrednich, natomiast zawiera subsydia dla przedsiębiorstw.

**Dochód osobisty ludności** to suma dochodów uzyskanych przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa nie będące spółkami. W odróżnieniu od dochodu narodowego (DN) nie obejmuje on zysków zatrzymanych w przedsiębiorstwach. Nie uwzględnia także podatków dochodowych przedsiębiorstw oraz płaconych przez nie składek ubezpieczeniowych. Ponadto dochód osobisty obejmuje odsetki od obligacji skarbowych oraz dochody gospodarstw domowych uzyskiwane z tytułu zasiłków i ubezpieczeń społecznych.

Obciążenia podatkowe zmniejszają osobiste dochody ludności oraz popyt na dobra i usługi. Zasady ich ustalania oraz ich poziom kształtuje się różnie w różnych krajach gospodarki rynkowej, w tym krajach UE.

**Dochód osobisty ludności** reprezentuje potencjalną siłę nabywczą społeczeństwa. Dochody te są przeznaczane na bieżące wydatki konsumpcyjne (C) oraz oszczędności (OL) z myślą o przyszłych wydatkach. Oszczędności w większości kierowane są do banków, które z kolei środki te przeznaczają na kredyty dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

Chcąc zrozumieć jak w gospodarce kraju są zużywane ograniczone zasoby należy odwołać się do rachunku wydatków, przyjmując przy tym, że PKB (oznaczony jako Y) dzieli się na cztery następujące składniki: konsumpcję (C), inwestycje (I), wydatki państwa (G) i eksport netto (NX), co można zapisać:  $Y = C + I + G + NX$

Składnikami PKB są: konsumpcja, inwestycje, wydatki państwa i eksport netto.

**Konsumpcja** (*consumption* – C) stanowi wydatki gospodarstw domowych na dobra trwałe i nietrwałe i wszelkie usługi np. medyczne, fryzjerskie, a także

wydatki gospodarstw domowych na wykształcenie, z wyjątkiem wydatków na zakup nowych mieszkań lub domów.

**Inwestycje** (*investment* – I) są to wydatki poniesione na zakupy dóbr przeznaczonych w przyszłości do wytworzenia innych dóbr i usług, czyli jest to suma wydatków na zakup maszyn i urządzeń produkcyjnych, budynków, budowli, wydatki gospodarstw domowych na zakup nowych mieszkań (i domów) oraz wartość nagromadzonych zapasów. W rachunku dochodu narodowego zapasem, i równocześnie wydatkiem inwestycyjnym firmy, jest na przykład wyprodukowany przez nią i nie sprzedany samochód. Gdy producent sprzeda ten samochód (ze swoich zapasów), jego inwestycje w zapasy zmniejszą się o wartość tego samochodu i równocześnie wzrosną wydatki poniesiony przez nabywcę tego samochodu. Takie ujęcie zapasów jest uzasadnione, ponieważ PKB wyraża ogólną wartość wytworzonej w kraju produkcji, a dobra stanowiące zapasy są również składnikami produkcji wytworzonej w danym kraju i w danym czasie.

**Wydatki państwa** (*government purchases* – G) są to wydatki na dobra i usługi ponoszone przez rząd i władze lokalne. Składają się na nie wynagrodzenia pracowników zatrudnionych przez państwo i wydatki na prace publiczne. Do tego typu wydatków nie są zaliczane wydatki transferowe (*transfer payments*), ponieważ nie są one dokonywane w zamian za wytworzone obecnie dobro lub usługę. Takim wydatkiem może być np. wypłacony starszej osobie zasiłek. Dla jasności, wypada w tym miejscu dodać, że płatności transferowe nie są wliczane do sumy wydatków państwa, ponieważ za pomocą PKB mierzy się dochody uzyskane z produkcji dóbr i usług oraz wydatki poniesione na ich zakup.

**Eksport netto** (*net exports* – NX) to suma wydatków na dobra wytworzone w kraju i sprzedane za granicą (eksport) pomniejszona o sumę wydatków na zakup dóbr wytworzonych za granicą (import). Eksport netto oznacza, że wartość importu jest odejmowana od wartości eksportu.

Trzy podstawowe podmioty gospodarcze: gospodarstwa domowe, rząd i przedsiębiorstwa, kierując się różnymi celami, podejmują decyzje o sposobie wykorzystania zgromadzonych dochodów. W wyniku tych decyzji kształtuje się łączny globalny popyt.

Produkt narodowy brutto i dochód narodowy według czynników wytwórczych są wykorzystywane jako przybliżone mierniki poziomu rozwoju gospodarczego kraju oraz przeciętnego poziomu życia społeczeństwa.

## 21.2. Poszukiwanie miernika dobrobytu i jakości życia

Bogata literatura przedmiotu wyszczególnia wady mierników PKB i PNB, jako miar ogólnokrajowego poziomu dobrobytu i poziomu życia społeczeństwa kraju.

Nawet pomysłodawca PKB S. Kuznetz<sup>4</sup> przestrzegał w 1934 roku w swoim sprawozdaniu dla Kongresu USA, że „poziomu dobrobytu społeczeństwa nie da się określić na podstawie dochodu narodowego”. Po trzydziestu latach znowu

<sup>4</sup> S. Kuznetz otrzymał w 1971 roku Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii.

wystąpił w tej sprawie, gdyż uważał, że politycy i ekonomiści nadużywają tego narzędzia. Wtedy napisał „Należy odróżniać wzrost ilościowy od jakościowego, koszty od zysków i krótki okres od długiego okresu. Wyznaczanie celów polegających na zwiększeniu wzrostu powinno zawierać informację, czego ten wzrost ma dotyczyć i czemu ma służyć?”<sup>5</sup>.

Wady PKB i PNB jako narzędzia służącego do opisu poziomu dobrobytu gospodarczego państwa najlepiej podsumował były senator R. Kennedy, stwierdzając „W produkcie narodowym brutto ujęte są: zanieczyszczenia powietrza, koszty reklamy papierosów i karetek pogotowia zabierających ofiary wypadków drogowych. Wlicza się doń specjalne zamki do naszych drzwi i koszty więzień dla ludzi, którzy te drzwi wyważają. PKB zawiera niszczenie sekwoi i obumieranie Jeziora Górnego, PKB wzrasta, gdy rośnie produkcja napalmu, rakiet i głowic jądrowych [...]. Nie uwzględnia natomiast zdrowia naszych rodzin, jakości szkół dla naszych dzieci ani radości, z jaką się bawią. Nie mają na niego wpływu warunki pracy w fabrykach ani stan bezpieczeństwa na ulicach naszych miast. Nie bierze się pod uwagę piękna naszej poezji ani trwałości małżeństw, ani poziomu intelektualnej debaty publicznej, ani przyzwoitości naszych urzędników [...]. Krótko mówiąc, PKB mierzy wszystko oprócz tego, co sprawia, że życie jest coś warte”<sup>6</sup>. Mimo osiągania wzrostu PKB nie możemy stwierdzić, że wiedzie się nam (tj. wszystkim mieszkańcom kraju) lepiej.

W różnych opracowaniach wymienia się następujące wady PKB jako miernika dobrobytu:

1. PKB mierzy tylko wartość sprzedanych dóbr i usług i nie ujmuje efektów pracy, które nie znalazły się w obiegu rynkowym. Pomija on zwłaszcza wartość dóbr i usług wytwarzanych na własne potrzeby w domu, nieodpłatnych prac świadczonych dobrowolnie na rzecz osiedla i miasta, chociaż wpływają one na dobrobyt mieszkańców;
2. PKB nie uwzględnia stanu środowiska naturalnego. Jeżeli na przykład państwo nie wprowadza przepisów prawa, dotyczących ochrony środowiska, przedsiębiorstwa mogą wytwarzać dobra i usługi bez względu na szkody w środowisku. W takiej sytuacji PKB może wzrastać a poziom dobrobytu społecznego obniżyć się. Strata spowodowana pogorszeniem czystości powietrza i wody może okazać się większa od korzyści ze zwiększenia produkcji;
3. PKB nie informuje o rozkładzie dochodów. Wielkość PKB na osobę pomija ogromne różnice w położeniu różnych ludzi i dlatego powinna być silnie skorelowana z innymi miernikami;
4. PKB nie ujmuje rezultatów gospodarki „cieni” (szarej i czarnej strefy), a ona też przynosi dochody niektórym mieszkańcom;
5. PKB nie ujmuje czasu wolnego, jako dobra będącego istotnym elementem dobrobytu społecznego;
6. PKB nie obejmuje korzyści z bogactwa nabytego przez gospodarstwa domowe w poprzednich okresach;

<sup>5</sup> Pogląd S. Kuznetza cyt. za: J. Rifkin, *Europejskie marzenie*, Warszawa 2005, s. 104

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 103–104.

7. PKB ujmuje tzw. anty dobra (broń, tytoń, itp.), które nie służą człowiekowi i wobec tego nie powiększają dobrobytu społecznego<sup>7</sup>.

Zauważając wady PKB i PNB, jako mierników dobrobytu społecznego, podjęto na początku lat 70. XX wieku intensywne poszukiwania miernika lepiej, niż PKB i PNB, odzwierciedlającego dobrobyt społeczeństwa i jakość życia.

Najbardziej znaną próbą modyfikacji PNB jest **miernik dobrobytu ekonomicznego netto** (*Net Economic Welfare – NEW*). **NEW** uwzględnia przy obliczaniu PNB nierynkowe dobra i straty. **NEW** modyfikuje PNB w następujący sposób:

- odejmuje z PNB negatywne skutki oddziaływań na jakość życia, zanieczyszczenie środowiska (powietrza, ziemi, wody), hałas i zaśmiecienie,
- wyklucza z PNB niektóre usługi pośrednie, jak: ochrona policyjna i przeciwpożarowa,
- dodaje do PNB efekty pracy w gospodarstwach domowych i czas wolny.

Miernik **NEW** jest szeroko stosowany w krajach rozwiniętych, a szczególnie w Japonii. Ma on jednak szereg wad. Wynikają one stąd, że koncentruje się wyłącznie na pomiarze dobrobytu ekonomicznego, eliminując np. tak istotne dla spokoju społecznego usługi policyjne i przeciwpożarowe.

Również i w Polsce próbowano modyfikować PNB, aby powstał miernik odzwierciedlający dobrobyt społeczeństwa. M. Rakowski i L. Zienkowski skonstruowali wartościową metodę mierzenia dobrobytu ekonomicznego **MAW**<sup>8</sup>, która opiera się na następujących założeniach:

- całość obliczeń przeprowadza się na bazie statystyk dochodu narodowego,
- do zestawu składników dobrobytu ekonomicznego (obejmującego dobra i usługi materialne) dodaje się: usługi niematerialne (płatne i bezpłatne) w jednostkach pieniężnych, wartość czasu wolnego, szacunek strat z tytułu zanieczyszczenia środowiska naturalnego, wartość pracy domowej, efekt rentowy wynikający z użytkowania mieszkania i innych dóbr trwałego użytku. Wszystkie wyszczególnione składniki są wyrażane w wartości pieniężnej.

Syntetyczny miernik **MAW** był oceniany jako dobra miara dobrobytu wyłącznie w zastosowaniu do gospodarki polskiej a nie do porównań międzynarodowych, gdyż opierał się na „sztucznych cenach” uwzględniających uwarunkowania gospodarki polskiej. Ten zarzut odnosi się głównie do obliczania wartości czasu wolnego i szacowania strat w środowisku.

W ocenach dobrobytu społecznego wykorzystywane są też mierniki oparte na miarach naturalnych. Na przykład J. Kornai wprowadza pojęcie **dezyderatu i wektora sprawności**, którego składowe odzwierciedlają poziom realizacji odpowiedniego dezyderatu w danym okresie<sup>9</sup>.

Metody mierzenia dobrobytu społecznego bliskie koncepcji J. Kornaia, to znaczy koncepcje wykorzystujące mierniki naturalne, znalazły zastosowanie m.in. w metodzie genewskiej.

<sup>7</sup> Te wady wyszczególniał m.in. M. Noga, *Spółczesność – Gospodarka – Środowisko*, Poznań 1996, s. 58–60.

<sup>8</sup> L. Zienkowski, *Poziom życia. Metody mierzenia i oceny*, Warszawa 1979.

<sup>9</sup> J. Kornai, *Anti-Equilibrium*, Warszawa 1973.

**Metoda genewska poziomu życia**<sup>10</sup> rozróżnia zmienne:

- endogeniczne, opisujące społeczne aspekty poziomu życia oraz uwzględniające poziom zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych w danym okresie,
- egzogeniczne, uwzględniające zmienne losowe i nielosowe oraz wyjaśniające przyczyny zmienności stopnia zaspokojenia potrzeb.

W pierwszej wersji (przedstawionej w 1966 r.) J. Drewnowski i W. Scott do zmiennych endogenicznych zaliczyli: wyżywienie, osłonę (mieszkania, odzież, obuwie), ochronę zdrowia, wykształcenie, rekreację, zabezpieczenie społeczne i zagospodarowanie materialne. W 1974 roku J. Drewnowski rozszerzył tę klasyfikację, tworząc przy tym trzy agregaty potrzeb: potrzeby konsumpcyjne, potrzeby ochrony, potrzeby środowiska (środowisko socjalne, środowisko przyrodnicze)<sup>11</sup>.

W roku 1990 został wprowadzony przez Program do Spraw rozwoju ONZ (*united nations Development Programme* – UNDP) wskaźnik (indeks) rozwoju społecznego **HDI** (*Human Development Index*), opracowany przez uczonych z Oxfordu. Wykorzystano go po raz pierwszy w 1993 roku do oceny poziomu rozwoju krajów zrzeszonych w ONZ. Stanowi on kombinację trzech wskaźników: PKB na 1 mieszkańca, przewidywaną długość życia i poziom wykształcenia.

Wskaźnik HDI również nie jest uznawany za miarodajny miernik poziomu i jakości życia, gdyż pomija on tak istotne dla życia i rozwoju społeczeństwa kwestie, jak stan środowiska naturalnego czy wartość czasu wolnego. Mimo wad, jakie posiada i poszukiwań miernika rozwoju, nadal jest on ustalany.

W 2010 roku ustalono go dla 169 krajów, w tym 168 członków ONZ i Hongkongu. Dla 24 państw członkowskich ONZ tego wskaźnika nie ustalono, gdyż nie dostarczyły odpowiednich danych. Analizując ranking krajów według HDI można stwierdzić istotne zmiany w stosunku do roku 1993, a mianowicie Norwegia z trzeciego miejsca w 1993 roku i drugiego w latach 2007 i 2008 przesunęła się na pierwsze miejsce. Natomiast Islandia została zepchnięta dopiero na 17 miejsce. Drugie miejsce przypadło Australii. Kolejne miejsca w pierwszej dziesiątce zajęły: Nowa Zelandia, USA, Irlandia, Lichtenstein, Holandia, Kanada, Szwecja i Niemcy. Polska zajmuje 41 miejsce, po Portugalii i przed Barbadosem (w roku 1993 zajmowała 48 miejsce). Pokazują to dane zawarte w tabeli 9.

Tabela 9. Lista 42 pierwszych krajów według wskaźnika HDI w roku 2010

Pozycja	Kraj	HDI
1	Norwegia	0,938
2	Australia	0,937
3	Nowa Zelandia	0,907
4	Stany Zjednoczone	0,902
5	Irlandia	0,895

<sup>10</sup> J. Drewnowski, W. Scott, *The Level of Living Index*, UNRID Report No. 4, Genewa 1966.

<sup>11</sup> J. Drewnowski, *On Measuring and Planning The Quality of Life*, Haga–Paris 1974.

6	Lichtenstein	0,891
7	Holandia	0,890
8	Kanada	0,888
9	Szwecja	0,885
10	Niemcy	0,885
11	Japonia	0,884
12	Korea Południowa	0,877
13	Szwajcaria	0,874
14	Francja	0,872
15	Izrael	0,872
16	Finlandia	0,871
17	Islandia	0,869
18	Belgia	0,867
19	Dania	0,866
20	Hiszpania	0,863
21	Hongkong	0,862
22	Grecja	0,855
23	Włochy	0,854
24	Luksemburg	0,852
25	Austria	0,851
26	Wielka Brytania	0,849
27	Singapur	0,846
28	Czechy	0,841
29	Słowenia	0,828
30	Andora	0,824
31	Słowacja	0,818
32	Zjednocz. Emiraty Arabskie	0,815
33	Malta	0,815
34	Estonia	0,812
35	Cypr	0,810
36	Węgry	0,805
37	Brunei	0,805
38	Katar	0,803
39	Bahrajn	0,801
40	Portugalia	0,795
<b>41</b>	<b>Polska</b>	<b>0,795</b>
42	Barbados	0,788

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: *Statistics/Human Development Reports/United Nations Development Programme*, <http://hdr.undp.org/en/statistics>.

Jak to wynika z powyższych danych spośród krajów naszego regionu wyższe niż Polska pozycje zajęły Czechy (28), Słowenia (29), Słowacja (31) i Węgry (36).

Raporty ONZ, oprócz wskaźnika HDI, zawierają także wiele innych danych. Na przykład w raporcie ONZ z 1998 (Raport o rozwoju ludzkości) pojawiły się dodatkowe oceny krajów pod względem jakości środowiska (Kanadę sklasyfiko-

wano pod tym względem na pierwszym miejscu i nazwano krajem „pachnącym żywicą”), równości szans (Szwecję uznano za „raj dla kobiet”), poziomu analfabetyzmu (np. podano, że w USA jest 20% analfabetów) i poziomu ubóstwa – powszechności nędzy w kraju ocenianym<sup>12</sup>. Pojawiające się w kolejnych latach raporty ONZ dotyczące jakości i poziomu życia w poszczególnych krajach stanowią ważne uzupełnienie informacji zawartych we wskaźniku HDI.

Raport ONZ z 2010 roku<sup>13</sup> zawiera także wiele innych danych. Spośród tych, które bezpośrednio dotyczą Polski można wymienić następujące:

1. Dodatkowo policzono HDI z uwzględnieniem poziomu nierówności społecznych. Wtedy ocena Polski spada o 11%, Czech o 6%, a Węgier o 9%. Poziom różnic w dochodach między najbogatszymi a najbiedniejszymi jest w Polsce wyższy niż w całym środkowo europejskim regionie, włącznie z Niemcami;
2. ONZ porównywał poziom zadowolenia mieszkańców z życia, pracy i zdrowia. Pod tym względem wyraźnie odstawiamy od bogatszej Europy Zachodniej;
3. Po raz pierwszy porównano poziom nierówności między płciami. Polska zajmuje w tym rankingu 26 miejsce;
4. Najszybciej rośnie poziom życia w Chinach, Indonezji, Indiach i krajach Zatoki Perskiej;
5. Duży postęp odnotowało wiele krajów Afryki, chociaż nadal należą one do najbiedniejszych;
6. Rosja i kraje byłego ZSRR, w większości, nie wróciły do poziomu HDI sprzed upadku ZSRR;
7. Połowa światowego bogactwa jest w rękach 2% najzamożniejszych, biedniejsza połowa populacji jest w posiadaniu niespełna 1% majątku;
8. Wzrost gospodarczy w wielu krajach nie przekłada się na wzrost poziomu edukacji i dostęp do opieki zdrowotnej. Z najszybciej rosnących gospodarek świata tylko w Korei Południowej i Indonezji za wzrostem PKB nadążają pozostałe wskaźniki jakości życia.

Z zaprezentowanych danych nasuwa się wniosek, że kluczem do sukcesu gospodarczego i cywilizacyjnego jest polityka państwa zapewniająca rozwój gospodarczy. Wolny rynek nie wystarczy, by realizować ten cel w długim okresie czasu.

Mimo opracowywania od lat 90. XX wieku wskaźnika HDI, a także innych danych zamieszczanych w raportach ONZ, nadal poszukuje się odpowiedniego (rzetelnie informującego) miernika dobrobytu, poziomu i jakości życia. Do najczęściej spotykanych propozycji należą: indeks zrównoważonego dobrobytu gospodarczego opracowany w 1989 roku przez ekonomistkę Banku Światowego H. Daly’ego i teologa J. Cobba (ISEW – *Index of Sustainable Economic Welfare*), wskaźnik prawdziwego postępu (GPI – *Genuine Progress Indicator*), wskaźnik zdrowia społecznego Fordhama (FISH – *Fordham Index of Social Health*), oraz wskaźnik pomyślności gospodarczej (IEWB – *Index of Economic Well – Being*).

<sup>12</sup> Human Development Report 1998, United Nations Development Program – UNDP.

<sup>13</sup> Statistics/ Human Development Reports/United Nations Development Programme, dostęp on-line <http://hdr.undp.org/en/statistics>.

Każdy z tych wskaźników ma określać rzeczywistą poprawę warunków życia<sup>14</sup>.

**Wskaźnik ISEW** bierze za punkt wyjścia indywidualne wydatki na konsumpcję, a następnie dodaje do nich nie podlegające wynagrodzeniu prace domowe. Od otrzymanego wyniku odejmuje się koszty działań służących łagodzeniu strat związanych na przykład z przestępczością, zanieczyszczeniem środowiska i wypadkami. ISEW uwzględnia też różnice w dochodach i uszczuplenie zasobów naturalnych.

Miernik **GPI** oparto na tych samych kryteriach, co IEWB, z tym, że dodano jeszcze wartość pracy ochotniczej na rzecz wspólnoty i odjęto utratę czasu wolnego<sup>15</sup>.

Miernik **FISH** uwzględnia szesnaście wskaźników społeczno-gospodarczych, w tym śmiertelność niemowląt, molestowanie dzieci, biedę w dzieciństwie, samobójstwa nieletnich, narkomanię, odsetek dzieci porzucających naukę, średnie tygodniowe zarobki, bezrobocie, opiekę zdrowotną objętą ubezpieczeniem, ubóstwo dorosłych, zabójstwa, warunki mieszkaniowe i zróżnicowanie dochodów<sup>16</sup>.

Miernik **IEWB** bierze pod uwagę takie czynniki jak: wysokość oszczędności domowych i akumulację majątku rzeczowego, na przykład zasobów mieszkaniowych, które odzwierciedlają poczucie bezpieczeństwa związane z przyszłością.

W literaturze ekonomicznej pojawiły się też inne propozycje mierników dobrobytu. Na przykład **wskaźnik TMDE (taksonomiczna miara rozwoju)**. TMDE =  $f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ , zmiennymi w TMDE są: PKB, wskaźniki charakteryzujące spożycie artykułów żywnościowych i trwałego użytku oraz nasycenia gospodarstw domowych w artykuły trwałego użytku, wskaźniki infrastruktury technicznej i społecznej, wskaźniki charakteryzujące pożądaną jakość środowiska naturalnego<sup>17</sup>.

W makroekonomicznych badaniach poświęca się też wiele miejsca zróżnicowaniu dochodów mieszkańców krajów. W tym celu wykorzystuje się najczęściej dwie podstawowe miary nierówności, tj. krzywą Lorenza i współczynnik Giniego. **Krzywa Lorenza** pokazuje skumulowany odsetek całkowitego dochodu kraju, który przypada najbiedniejszym 5%, najbiedniejszym 10%, najbiedniejszym 15%, itd., ogółu mieszkańców. Oznacza to, że w warunkach całkowitej równości dochodów, np. 20% dochodów trafiłoby do najbiedniejszych 20% ludności, 40% do najbiedniejszych 40%. Krzywa Lorenza byłaby wtedy linią prostą, jak to pokazuje część A wykresu nr 53. Natomiast gdyby dochody były bardzo skoncentrowane, najbiedniejsze 80% ludności mogłoby nie dostawać prawie nic, a najbogatsze 5% mogłoby dostawać 80% wszystkich dochodów. W tym przypadku krzywa Lorenza byłaby silnie wygięta, co widzimy w części B wykresu nr 53.

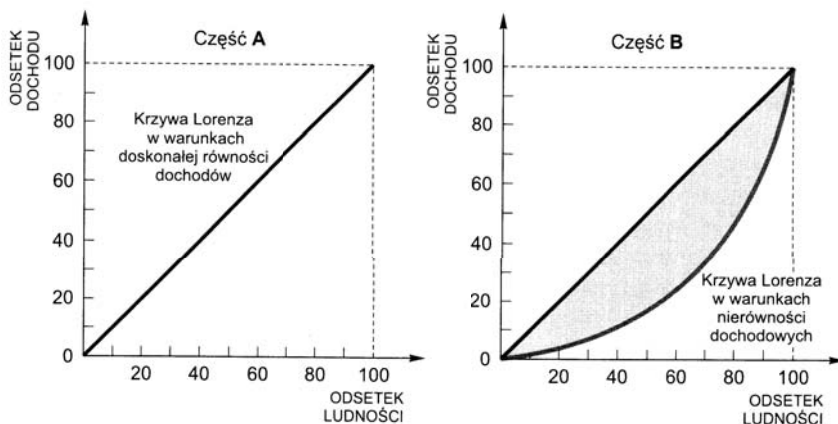
<sup>14</sup> Wskaźniki charakteryzuje J. Rifkin, *op. cit.*, s. 104–116.

<sup>15</sup> Genuine Progress Indicator: Contents of the GPI, Redefinig Progress, 13 marca 2003, [www.redefiningprogress.org/projects/gpi/gpi\\_contents](http://www.redefiningprogress.org/projects/gpi/gpi_contents).

<sup>16</sup> Alternatives to the GDP, McGregor Consulting Group, 25 marca 2003, [www.consultmgregor.com](http://www.consultmgregor.com).

<sup>17</sup> Szerzej na temat tego wskaźnika M. Noga, *op. cit.*, s. 73–79.

Wykres 53. Krzywa Lorenza



Źródło: J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Warszawa 2004, s. 142.

Obszar między linią o nachyleniu 45 stopni a krzywą Lorenza jest powszechnie stosowaną miarą nierówności nazywaną **współczynnikiem Giniego**. Współczynnik ten kształtuje się w przedziale od zera do jedności. Współczynnik równy zero oznacza sytuację, w której wszyscy mieliby jednakowe dochody, a równy jeden wtedy, gdy jedna osoba ma wszystko a pozostałe nic. Zwiększanie się współczynnika oznacza koncentrację dochodów w rękach coraz większej elity, a tym samym coraz większe rozwarstwienie społeczne. W Polsce w ostatnich latach przed transformacją współczynnik ten wynosił 0,23. W 2010 roku, skutkiem wzrostu rozpiętości dochodów, zbliżył się on do około 0,40. W rankingu krajów według współczynnika Giniego Polska zajmuje 41 miejsce.

Oprócz wyszczególnionych powyżej mierników dobrobytu, poziomu i jakości życia oraz nierówności ustala się wskaźnik demokracji. Ustalając go wychodzi się z założenia, że sytuacja polityczna w państwie, wolność i swobody obywatelskie mają istotny wpływ na jakość życia mieszkańców krajów. Ustalając **wskaźnik demokracji** (*Democracy Index – DI*) bierze się pod uwagę i ocenia pięć obszarów funkcjonowania państwa. Są to:

1. Proces wyborczy i pluralizm polityczny,
2. Funkcjonowanie rządu. Ocenia się sprawność funkcjonowania rządu. Jeżeli demokratycznie podjęte decyzje nie mogą wejść w życie, np. z powodu biurokracji, to demokracja w tym kraju nie ma wielkiego znaczenia,
3. Uczestnictwo społeczeństwa w życiu politycznym. Ocenia się zaangażowanie społeczeństwa w życie polityczne, uczestnictwo w wyborach, inicjatywy społeczne, itp.,
4. Kultura polityczna,
5. Swobody obywatelskie – wolność słowa, wystąpień, itp.

Biorąc pod uwagę poziom wskaźnika demokracji podzielono państwa na cztery następujące grupy:

1. Państwa o pełnej demokracji – DI równe 0,8 i powyżej,
2. Państwa o demokracji wadliwej – DI od 0,6 do 0,79,
3. Ustroje hybrydowe (częściowy autorytaryzm) – DI od 0,4 do 0,59,
4. Reżimy autorytarne – DI poniżej 0,4.

W poniższej tabeli podaje się ranking krajów będących, według wskaźnika demokracji, pełnymi demokracjami i wadliwymi demokracjami.

Tabela 10. Wybrane kraje będące w roku 2007, według wskaźnika demokracji, pełnymi demokracjami i wadliwymi demokracjami

Kraj	Ranking	Punktacja całkowita (DI)
Pełne demokracje		
Szwecja	1	9,88
Islandia	2	9,71
Holandia	3	9,66
Norwegia	4	9,55
Dania	5	9,52
Finlandia	6	9,25
Luksemburg	7	9,10
Australia	8	9,09
Kanada	9	9,09
Szwajcaria	10	9,02
Irlandia	11	9,01
Nowa Zelandia	11	9,01
Niemcy	13	8,82
Austria	14	8,69
Malta	15	8,39
Hiszpania	16	8,34
USA	17	8,22
Czechy	18	8,17
Portugalia	19	8,16
Belgia	20	8,15
Japonia	20	8,15
Grecja	22	8,13
UK	23	8,08
Francja	24	8,07
Mauritius	25	8,04
Kostaryka	25	8,04
Słowenia	27	7,96
Urugwaj	27	7,96
Wadliwe demokracje		
RPA	29	7,91
Chile	30	7,89
Korea Południowa	31	7,88

Tajwan	32	7,82
Estonia	33	7,74
Włochy	34	7,73
Indie	35	7,68
Botswana	36	7,60
Cypr	36	7,60
Węgry	38	7,53
Wyspy Zielonego Przylądka	39	7,43
Litwa	39	7,43
Słowacja	41	7,40
Brazylia	42	7,38
Łotwa	43	7,37
Panama	44	7,35
Jamajka	45	7,34
Polska	<b>46</b>	<b>7,30</b>
Izrael	47	7,28
Trynidad Tobago	48	7,18
Bułgaria	49	7,10
Rumunia	50	7,06

Źródło: [http://www.economist.com/media/pdf/Democracy\\_Index\\_2007\\_v3.pdf](http://www.economist.com/media/pdf/Democracy_Index_2007_v3.pdf).

Polska (jak to pokazują dane zawarte w powyższej tabeli) została zaliczona do krajów o tzw. wadliwej demokracji. Ranking Polski we wskaźniku DI, jak to pokazują szczegółowe dane, obniża niska kultura polityczna (66 miejsce zajmuje Polska), uczestnictwo społeczeństwa w życiu politycznym oraz funkcjonowanie rządu (57 miejsce, najniższe spośród wszystkich krajów będących wyżej w rankingu).

Mimo skonstruowania wielu mierników poziomu i jakości życia, poszukiwania miernika, czy też wskaźnika rozwoju, nadal trwają. Zdaniem G.W. Kołodko „powinno się dążyć do skonstruowania wskaźnika rozwoju, który obejmowałby wszystkie istotne aspekty długofalowej reprodukcji – nie tylko czysto ilościowe zmiany *stricte* ekonomiczne, lecz również wątki społeczne, kulturowe, polityczne i dotyczące styku człowieka z jego środowiskiem przyrodniczym”<sup>18</sup>. Uważa on, że takim wskaźnikiem jest (zaproponowany przez niego) kompozytowy **Zintegrowany Wskaźnik Pomyślności** (ZIP). W tym wskaźniku waga PKB wynosi 40%. Na pozostałe 60% składa się w trzech równych częściach:

1. Sfera samopoczucia związanego ze zdrowiem własnym, stopniem zadowolenia z fazy życia za nami i realistycznymi ocenami, co do jego długości przed nami; poziomem wykształcenia, jakością życia zbiorowego (rządzenie i demokracja),

<sup>18</sup> G.W. Kołodko, *Świat na wyciągnięcie myśli*, op. cit., s. 75.

2. Stan środowiska naturalnego i oszacowanie jego percepcji (wpływu na samopoczucie, zdrowie, kondycję do życia i pracy),
3. Ocena czasu wolnego i wartości kulturowych, którymi można go wypełnić.

Zastosowanie Zintegrowanego Wskaźnika Pomyślności (ZIP) w praktyce, jak to sam autor stwierdza, obecnie jest niemożliwe nie tylko z uwagi na brak odpowiedniej bazy danych, ale nawet metod kwantyfikacji trzech wyszczególnionych jego części składowych.

Scharakteryzowane powyżej makroekonomiczne mierniki dobrobytu, jakości i poziomu życia oraz poziomu nierówności nie dają odpowiedzi na wiele ważnych pytań, jak chociażby takie, co to znaczy być biednym, co rozumie się przez godne warunki życia, jak mierzyć i porównywać ubóstwo w skali świata i w poszczególnych krajach?

Poszukując odpowiedzi na te pytania, można stwierdzić, że ubóstwo w różnych krajach jest różnie rozumiane<sup>19</sup>. Na przykład w Europie (UE) przyjmuje się na ogół, że biednymi są ci, których dochód wynosi poniżej 60% mediany. W Wielkiej Brytanii do tego rodzaju ocen wykorzystuje się trzy mierniki: względny, absolutny i szerszy wskaźnik niedostatku materialnego, w którym podaje się tak szczegółowe dane jak np. czy dziecko może obchodzić urodziny.

Natomiast oficjalny amerykański wskaźnik ubóstwa (próg ubóstwa), opracowany w latach 60. XX wieku, stanowi podstawowy koszt wyżywienia gospodarstwa domowego pomnożony przez trzy. Rodzina amerykańska jest oceniana jako biedna, jeśli jej dochód przed opodatkowaniem spadnie poniżej tego progu. Ten wskaźnik jest w USA mocno krytykowany jako niewłaściwy miernik, ponieważ w 2009 roku wydatki na wyżywienie stanowiły zaledwie 7,8% wydatków Amerykanów.

Mimo, że już w 1995 roku Narodowa Akademia Nauk zaleciła zmianę tego miernika, dopiero teraz jest wprowadzany nowy miernik, określany jako „dodatkowy wskaźnik ubóstwa” (SPM). Wskaźnik SPM szacuje koszty wyżywienia, ubrania, mieszkania i opłat za media oraz dodaje dodatków 20% na inne wydatki. Tak ustalony próg ubóstwa jest następnie korygowany, przy uwzględnieniu kosztów życia w różnych regionach oraz biorąc pod uwagę czy rodzina posiada swój dom, czy go wynajmuje. SPM liczy dochody pieniężne gospodarstwa, otrzymywane bony żywnościowe, ulgi podatkowe i inne rządowe formy wsparcia, od tego odejmuje płatności podatków, koszty pracy i płatnej opieki medycznej. Ten nowy wskaźnik nie zastępuje całkowicie poprzedniego, który będzie nadal używany do kwalifikowania osób na programy pomocy rządowej. Ostateczne dane dotyczące ubóstwa, mierzonego wskaźnikiem SPM, miały być podane jesienią 2011 roku. Wstępne wyniki (według SPM) informują, że w 2009 roku 15,7% Amerykanów żyło w biedzie, a według oficjalnego (poprzedniego wskaźnika) było ich 14,5%. Wskaźnik ubóstwa spadł na obszarach wiejskich i wzrósł w miejskich i podmiejskich. Zwiększył się na północnym wschodzie i zachodzie, pozostając prawie na tym samym poziomie na południu. Najbardziej dramatyczny wzrost tego wskaź-

<sup>19</sup> *Defining Poverty. Measure by Measure. The World's Richest Country Tries to Count its Poor*, „The Economist”, 22.01.2011, s. 36–37.

nika dotyczy ludzi w podeszłym wieku (z 9,9% według oficjalnego do 16,1% według SPM). Prace nad SPM nadal trwają. Niezbędne jest zebranie dodatkowych danych. Na realizację tego projektu potrzeba około 7,5 mln USD. Istnieje poważna obawa, że konserwatywny Kongres może nie chcieć go sfinansować<sup>20</sup>.

Niezależnie od badań dotyczących szeroko rozumianych makroekonomicznych mierników poziomu i jakości życia, efekty procesów gospodarowania powinny być analizowane w ujęciu gospodarki kraju, jako systemu, oraz elementów uczestniczących w wytwarzaniu produkcji finalnej.

### 21.3. Proces tworzenia produkcji finalnej w gospodarce kraju

Do produktu narodowego brutto – jak już wykazano – wchodzi nie dobra i usługi pośrednie, lecz tylko dobra finalne, wytwarzane przez przedsiębiorstwa (firmy, spółki), zaliczane do różnych działów gospodarki narodowej (np. przemysł, rolnictwo, budownictwo, transport, łączność). Działy dzielą się na wiele gałęzi (np. przemysł spożywczy, tekstylny, górnictwo itp.).

Wartość wytworzonej produkcji dóbr i usług w ciągu roku w przedsiębiorstwie nazywa się **produkcją globalną**. W skład produkcji globalnej wchodzi wszystkie wyroby, niezależnie od ich przyszłego rozdysponowania (tzn. zarówno te wyroby, które zostaną sprzedane na rynku, jak i zużyte na własne potrzeby w przedsiębiorstwie, czy też komuś przekazane nieodpłatnie). Wartość produkcji globalnej przedsiębiorstw składa się z **wartości przeniesionej** i **wartości dodanej**.

Produkcji globalnej nie należy utożsamiać z produkcją finalną. **Produkcję finalną działu** można obliczyć odejmując od produkcji globalnej sumę przepływów międzygałęziowych (to pojęcie wyjaśni się w następnym punkcie tego rozdziału).

Wychodząc z produkcji globalnej, oblicza się także wartość dodaną. **Wartość dodaną** w każdym dziale gospodarki narodowej ustala się, odejmując od produkcji globalnej ogólną sumę poniesionych nakładów materialnych, pochodzących z różnych działów gospodarki narodowej.

Ponieważ proces tworzenia wartości dodanej w każdym dziale, w każdej gałęzi i w każdym przedsiębiorstwie nie pokrywa się z procesem tworzenia produkcji finalnej, chociaż w całej gospodarce narodowej suma wartości dodanej zawsze równa się sumie wytworzonej produkcji finalnej, ten problem wyjaśnia się poniżej, posługując się danymi zawartymi w tabeli nr 11.

Jak to pokazano w tabeli nr 11, łączna suma wartości dodanej, tzn. wszystkich działów gospodarki, stanowi roczny produkt narodowy, którego nie należy utożsamiać z rocznym produktem globalnym. Podany w tabeli produkt globalny wynosi 1800, a produkt narodowy 1000. Różnica bierze się stąd, że produkt globalny uwzględnia, w swoim składzie, sumę przepływów międzygałęziowych (obrotu między działami gospodarki narodowej). Natomiast produkt narodowy nie zawiera tych przepływów. Dlatego też produkt narodowy, a nie produkt globalny,

<sup>20</sup> *Ibidem*.

stanowi właściwą miarę wzrostu gospodarczego kraju i podstawę do obliczania różnych kategorii dochodu narodowego.

Tabela 11. Przepływy międzygałęziowe. Produkcja finalna, wartość dodana i produkcja globalna w działach oraz w gospodarce narodowej (w jednostkach umownych)

Dział gospodarki	Sprzedaż dóbr pośrednich i usług (przepływy międzygałęziowe)						Produkcja finalna	Produkcja globalna
	Rolnictwo	Przemysł wydobywczy	Przemysł przetwórczy	Budownictwo	Usługi	Ogółem		
1. Rolnictwo	35	2	20	11	2	70	100	170
2. Przemysł wydobywczy	8	2	35	2	3	50	80	130
3. Przemysł przetwórczy	50	45	220	130	35	480	420	900
4. Budownictwo	10	15	38	2	15	80	120	200
5. Usługi	10	5	70	15	20	120	280	400
6. Nakłady ogółem	113	69	383	160	75	800	=	–
7. Wartość dodana	57	61	517	40	325	=	1000	–
8. Produkcja globalna	170	130	900	200	400	–	–	1800

Źródło: M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Warszawa 1995, s. 144.

Wartość dodana w poszczególnych działach również nie pokrywa się z produkcją finalną poszczególnych działów, ale łączna wartość dodana w gospodarce narodowej zawsze będzie równa 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. Te rozbieżności biorą się stąd, że każde przedsiębiorstwo, każda działalność produkcyjna lub usługowa, bez względu na jej charakter, przyczynia się do powstawania nowych wartości tworzących dochód narodowy, ale nie każda działalność ludzka tworzy dobra i usługi finalne.

Gdyby suma przepływów międzygałęziowych<sup>21</sup> równała się sumie nakładów w poszczególnych działach gospodarki narodowej, wówczas produkcja finalna pokrywałaby się z wartością dodaną w każdym dziale. To twierdzenie jest jednak wyłącznie teoretyczne. Jeśli byłoby prawdziwe oznaczałoby, że każdy dział tyle sprzedaje swojej produkcji innym działom, ile kupuje od innych działów w celu wytworzenia własnej produkcji. Tworzenie wartości dodanej w rzeczywistości gospodarczej nie pokrywa się z tworzeniem produkcji finalnej. Tylko w całej gospodarce narodowej – jak ilustrują to dane zawarte w tabeli – suma wartości

<sup>21</sup> Analizę przepływów międzygałęziowych przedstawił W. Leontief w 1941 roku w książce: *Struktura gospodarki amerykańskiej* (za to osiągnięcie otrzymał w 1973 roku Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii). Przepływami międzygałęziowymi zajmował się też polski ekonomista O. Lange, *Dziela*, t. 5: *Ekonometria*, Warszawa 1976, s. 349–363.

dodanej równa się sumie wartości produkcji finalnej, bo łączna (w skali kraju) suma przepływów międzygałęziowych równa się łącznej sumie nakładów materiałowych. Po odjęciu od rocznej wartości produkcji globalnej wartości nakładów ogółem, która pokrywa się z wartością przepływów międzygałęziowych, otrzymuje się produkt narodowy brutto.

W praktyce gospodarczej strumienie dochodów są kierowane na strumienie dóbr i usług i wykazują tendencję do równoważenia się za pośrednictwem mechanizmu rynkowego.

Wychodząc z założenia, że podstawowym celem procesów gospodarowania jest wytwarzanie dóbr i usług zaspokajających potrzeby członków społeczeństwa kraju, problematyka dostosowania (wzajemne relacje) zagregowanego popytu do zagregowanej podaży należy do istotnych zagadnień makroekonomii.

Nie są to problemy ani łatwe do rozwiązywania w praktyce, ani też teoretycznie ostatecznie wyjaśnione. Po dzień dzisiejszy – jak to wynika z osiągnięć różnych nurtów myśli ekonomicznej – trwa spór pomiędzy neoklasykami a keynesistami na temat interpretacji związków i zależności ekonomicznych między zagregowanym popytem na dobra i usługi a zagregowaną podażą oraz warunków osiągnięcia równowagi ogólnej (w makroekonomii, tj. w skali gospodarki kraju).

Istotę sporu pomiędzy neoklasykami a keynesistami można ująć następująco:

- neoklasycy wychodzą z założenia, że równowaga ogólna kształtuje się tylko na takim poziomie wytwarzanego dochodu narodowego, przy którym występuje zjawisko pełnego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych oraz pełnego zatrudnienia siły roboczej,
- keynesiści starają się wykazać, że równowaga ogólna jest możliwa przy różnym poziomie wytworzonego dochodu narodowego, różnym stopniu wykorzystania zdolności produkcyjnych i różnym stanie zatrudnienia, któremu towarzyszy bezrobocie.

Zagadnienia zagregowanego popytu i zagregowanej podaży są analizowane z wykorzystaniem różnych modeli i metod.

# Równowaga ogólna

## Zagregowany popyt i zagregowana podaż

---

W 1936 roku J.M. Keynes objaśnił krótkookresowe fluktuacje w gospodarce, ze szczególnym uwzględnieniem wielkiego kryzysu, jaki miał miejsce w latach 1929–1933<sup>1</sup>. Główną jego tezą było twierdzenie, że recesje i kryzysy wynikają z niedostatecznej wielkości zagregowanego popytu na dobra i usługi. Keynes krytykował klasyczną teorię ekonomii, pisząc: „Analiza długookresowa daje mylne wskazówki, co do bieżących wydarzeń i problemów. W długim okresie każdy z nas będzie martwy. Ekonomisci zajęli się równie łatwym, co jałowym zadaniem, skoro w burzliwych czasach mogą nam jedynie powiedzieć, że po długim okresie sztormu ocean ponownie się uspokoi”<sup>2</sup>. Ponieważ głównym problemem gospodarki światowej było wysokie bezrobocie, Keynes opowiadał się za polityką mogącą zwiększyć zagregowany popyt, m.in. dzięki dodatkowym wydatkom państwa na roboty publiczne.

Wszystkie kraje gospodarki rynkowej odnotowują krótkookresowe odchylenia od długookresowych trendów. Fluktuacje te są nieregularne. Kiedy one pojawiają się spada wielkość realnego PKB, produkcja, inwestycje, zagregowany popyt na dobra i usługi oraz rośnie bezrobocie.

Na wielkość zagregowanego popytu można wpływać za pomocą tzw. automatycznych stabilizatorów. **Automatyczne stabilizatory** są zmianami polityki budżetowej pobudzającymi zagregowany popyt, kiedy w gospodarce rozpoczyna się recesja. Najważniejszym spośród automatycznych stabilizatorów jest system podatkowy. Wydatki państwa również działają jak automatyczny stabilizator. Polityka pieniężna także wpływa na zagregowany popyt. Bank centralny może zwiększyć podaż pieniądza w celu zwiększenia zagregowanego popytu. Ekspansywana polityka pieniężna spowoduje wtedy obniżkę stóp procentowych, zwiększy wydatki inwestycyjne i zagregowany popyt. Chociaż polityka pieniężna i polityka budżetowa mogą się przyczynić do ustabilizowania gospodarki, stosując odpowiednie narzędzia tej polityki należy pamiętać, że uzyskuje się nie natychmiastowe efekty tylko opóźnione.

---

<sup>1</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*

<sup>2</sup> To stwierdzenie J. M. Keynesa podano za: N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 333.

Ekonomiści analizują krótkookresowe fluktuacje aktywności gospodarczej za pomocą modelu zagregowanego popytu i podaży. Zgodnie z tym modelem wielkość produkcji dóbr i usług (wyrażona PKB) oraz ogólny poziom cen zmieniają się tak, że w efekcie dochodzi do wyrównania się wielkości zagregowanego popytu i zagregowanej podaży.

W teoretycznych analizach tego problemu przez pojęcie dochód rozumie się z reguły produkt krajowy brutto (PKB) i oznacza się go  $Y$ , czyli  $PKB = Y$ . W gospodarce rynkowej o poziomie i wzroście dochodu decyduje zagregowana suma wydatków, co przedstawia równanie:

$$Y = K + I + G$$

gdzie:

- $K$  – wydatki na bieżącą konsumpcję wszystkich obywateli kraju oraz wszystkich instytucji publicznych i prywatnych,
- $I$  – wydatki na inwestycje prywatne brutto, obejmujące różne środki trwałe oraz zapasy,
- $G$  – wydatki rządowe z przeznaczeniem na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne w sektorze publicznym, nie uwzględniające transferów na rzecz ludności.

Strumienie napływających stale wydatków spotykają się na rynku z podażą wytwarzanych dóbr i usług. W wyniku tych konfrontacji kształtują się określone ceny rynkowe (ich odpowiedni poziom).

W mikroekonomii bada się zależności między ceną a popytem oraz między ceną a podażą na poszczególne dobra. Natomiast makroekonomię interesuje zależność między przeciętnym poziomem cen rynkowych a poziomem realnego dochodu narodowego (ewidencjonowanego dla potrzeb badań długookresowych w cenach stałych). W związku z tym, mimo że w badaniach mikro- i makroekonomicznych posługujemy się podobnymi funkcjami, istota tych funkcji jest całkiem inna. Ponadto inaczej kształtuje się zależność między cenami a realnym dochodem w krótkim okresie, jeśli rozpatruje się ją od strony zagregowanego popytu ( $D_a$ ), a inaczej od strony zagregowanej podaży ( $S_a$ ).

Zależność funkcyjna między poziomem cen a realnym dochodem (tj. po korekcie o inflację) rozpatrywana od strony zagregowanego popytu ( $D_a$ ) jest odwrotnie proporcjonalna (nachylenie funkcji jest ujemne). Wynika to stąd, że obniżka przeciętnego poziomu cen rynkowych powoduje:

1. Wzrost siły nabywczej pieniądza i możliwość zakupu większej ilości dóbr i usług (wchodzących w skład dochodu  $Y$ ),
2. Obniżenie stopy procentowej od kredytów zachęca przedsiębiorców do zwiększania wydatków inwestycyjnych, a gospodarstwa domowe do korzystania z kredytów na cele konsumpcyjne,
3. Wzrost siły nabywczej wydatków budżetu państwa.

Natomiast w sytuacji wzrostu przeciętnego poziomu cen obserwuje się zjawiska odwrotne do podanych powyżej. Podsumowując można stwierdzić, że gdy

przeciętny poziom cen spada, to realny dochód narodowy wzrasta, a gdy przeciętny poziom cen rośnie, to realny dochód narodowy spada.

Nachylenie krzywej zagregowanego popytu ( $D_a$ ) zależy od stopnia wpływu zmiany cen na zmianę stopy procentowej i tym samym na zmianę wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych.

Ta sama zależność przedstawiona od strony zagregowanej podaży ( $S_a$ ) oznacza, że wzrost przeciętnego poziomu cen skłania przedsiębiorców (stanowi bodziec) do zwiększania produkcji, co obrazuje rosnąca krzywa zagregowanej podaży.

W punkcie przecięcia się krzywej zagregowanego popytu z krzywą zagregowanej podaży gospodarka narodowa znajduje się w stanie równowagi.

Gdy nie zmienia się położenie krzywych popytu i podaży wówczas zmiany cen uruchamiają mechanizm korekcyjny. Powoduje on w krótkim okresie czasu zmierzanie gospodarki narodowej do ogólnej równowagi w innym niż poprzedni punkcie.

Trzeba pamiętać, że w rzeczywistości gospodarczej problem nie jest tak prosty i krzywe mogą zmieniać swoje położenie pod wpływem innych czynników, a nie tylko zmian cen. Tymi innymi czynnikami mogą być: zwiększona ilość pieniądza w obiegu oraz zwiększone wydatki rządowe i optymistyczne nastroje przedsiębiorców.

Może też wystąpić inna sytuacja, a mianowicie pod wpływem różnych pozacenowych czynników wzrosnie podaż, a nie zmieni się zagregowany popyt, wówczas krzywa podaży przesunie się, poziom przeciętnych cen spadnie i wzrosnie dochód narodowy.

Przedstawione zależności między zagregowanym popytem a zagregowaną podażą, przeciętnym poziomem cen i poziomem realnego dochodu narodowego są, od lat 30. XX wieku aż po dzień dzisiejszy, przedmiotem sporu między przedstawicielami ekonomii neoklasycznej i przedstawicielami ekonomii keynesowskiej.

Spór dotyczy głównie kształtu krzywej podaży oraz zajmowania stanowiska w kwestii: czy o poziomie dochodu narodowego decydują czynniki podażowe czy też popytowe, i czy równowaga ogólna możliwa jest tylko w punkcie pełnego wykorzystania wszystkich czynników produkcji, czy też przy niższym poziomie dochodu narodowego i różnym stopniu wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej.

Podkreślając problem równowagi gospodarczej wypada dodać, że tzw. równowagowy punkt widzenia na gospodarkę należy do przeszłości. Równowagę traktuje się obecnie nie jako samoistny cel, lecz jako środek do realizacji celu procesów gospodarowania, a to, dlatego, że cena równowagi może też pojawić się na poziomie tzw. ceny ubóstwa Galbraitha (w sytuacji, gdy popyt jest zbyt duży a podaż zbyt mała, cena równoważąca popyt z podażą ukształtuje się na bardzo wysokim poziomie).

## 22.1. Neoklasyczna teoria równowagi

Współczesna interpretacja równowagi ogólnej w gospodarce rynkowej sięga swoim rodowodem aż do prawa rynków Saya<sup>3</sup>. Prawo to opiera się na założeniu, że wzrost produkcji stwarza dla siebie odpowiedni wzrost popytu. Zgodnie z tą teorią dzieje się tak, dlatego, gdyż wartość produkcji tworzy tę samą sumę dochodów, które w całości są wydatkowane na zakup wytworzonych dóbr. Z tych stwierdzeń wynika, że ogólny popyt zawsze musi być równy ogólnej podaży dóbr i usług. W takiej sytuacji, ani ogólna nadprodukcja ani niedostateczna produkcja, nie są możliwe, czyli jeśli posiadacze dochodów wydadzą mniej na spożycie, to wydadzą więcej na inwestycje (lub odwrotnie).

Łączny popyt globalny (w skali gospodarki kraju, nazywany popytem zagregowanym), w założeniu ekonomii neoklasycznej, odpowiada sumie wartości wytworzonej produkcji. Ta globalna równowaga zakłada nie tylko pełne wykorzystanie istniejących zdolności produkcyjnych, ale także brak przymusowego bezrobocia.

Dorobek ekonomii klasycznej, głównie w zakresie mikroekonomii, neoklasycy starali się uogólnić, tzn. rozszerzyć na całą gospodarkę narodową. Wymagało to uzupełnienia tematyki mikroekonomicznej o: analizę oszczędności, inwestycji i stopy procentowej oraz zależności między przeciętnym poziomem cen i płac a realnym dochodem narodowym.

Dopiero pod koniec XIX i na początku XX wieku neoklasycy rozwinęli teorię zależności między stopą procentową a inwestycjami i oszczędnościami oraz między przeciętnym poziomem płacy realnej a liczbą zatrudnionych pracowników, przy fundamentalnym założeniu elastycznie zmieniających się cen i płac. Starano się wykazać, że jakiegokolwiek odchylenie od stanu równowagi globalnej, w warunkach doskonałej konkurencji, natychmiast uruchamia mechanizmy korygujące, sprowadzające ponownie gospodarkę do stanu równowagi ogólnej.

Neoklasycy traktują **procent** jako cenę, która jest rekompensatą za rezygnację z konsumpcji bieżącej. Zakładają, że przy spadającej stopie procentowej ludzie wolą więcej konsumować niż oszczędzać. Natomiast wzrost realnej stopy procentowej wywołuje tendencje do oszczędzania i ograniczania konsumpcji.

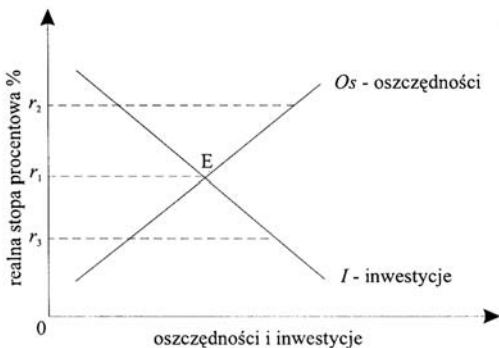
**Realna stopa procentowa** to stopa procentowa obowiązująca w bankach komercyjnych skorygowana zmianami cen (tj. skorygowana o poziom inflacji).

Z powyższego wynika, że poziom nakładów inwestycyjnych kształtuje się w stosunku odwrotnie proporcjonalnym do zmian w poziomie realnej stopy procentowej, zaś wielkości oszczędności zmieniają się proporcjonalnie do kierunku zmian realnej stopy procentowej.

Stopa procentowa kształtuje się na poziomie równowagi wtedy, kiedy inwestycje (I) równe są oszczędnościom (O), co oznacza, że oszczędzający odkładają taką część swoich dochodów, jaka może być wykorzystana przez przedsiębiorców na cele inwestycyjne. Ten stan ilustruje punkt równowagi E na wykresie 54.

<sup>3</sup> Prawo rynków Say'a zostało sformułowane na początku XIX wieku przez francuskiego ekonomistę B. Say'a (1767–1832).

Wykres 54. Równoważenie oszczędności z inwestycjami



Źródło: opracowanie własne.

Przy stopie procentowej  $r_2$  występuje nadwyżka oszczędności nad inwestycjami ( $O_s > I$ ). Ten układ nierówności szybko prowadzi do obniżenia stopy procentowej do poziomu równowagi.

Przez zmiany stopy procentowej, spowodowane rozbieżnościami między inwestycjami i oszczędnościami, uruchomiony zostaje natychmiast mechanizm równoważący oszczędności z inwestycjami. Zgodnie z założeniami modelu neoklasycznego oszczędności automatycznie przekształcają się w inwestycje. Dlatego oszczędności są traktowane w teorii neoklasycznej jako zjawisko pozytywne, sprzyjające wzrostowi produkcji (to stanowisko jest zgodne z prawem rynków Say'a).

Drugą ważną składową neoklasycznej teorii równowagi ogólnej jest **teoria rynku pracy**. Wychodzi ona z funkcjonalnych zależności między poziomem płacy realnej a liczbą zatrudnionych pracowników. Istotne dla tej teorii są zależności między poziomem płacy realnej a wielkością podaży pracy i popytu na pracę. Ustalenia teorii neoklasycznej, w tym zakresie, są następujące: przedsiębiorcy reagują w przeciwnym kierunku w stosunku do zmiany poziomu płacy realnej, zaś pracownicy w takim kierunku, jak zmienia się płaca realna; punkt przecięcia się rosnącej krzywej podaży pracy z malejącą krzywą popytu na pracę wyznacza poziom płacy realnej w warunkach równowagi rynku pracy (w takiej sytuacji nie ma nadwyżek i niedoborów pracy). Trzeba jednak pamiętać, że uruchamianie natychmiastowe mechanizmów korygujących następuje tylko w warunkach doskonałej konkurencji.

Reasumując rozważania dotyczące neoklasycznej teorii równowagi, zauważa się, że skoro inwestycje, za pośrednictwem stopy procentowej, kształtują się na poziomie nagromadzonych oszczędności, zaś popyt na pracę i podaż pracy na poziomie równości płacy realnej z produktywnością krańcową i pełnym zatrudnieniem, to dochód narodowy jest wytwarzany w granicach pełnego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych. Stąd krzywa podaży dóbr i usług w całej gospodarce ma charakter pionowy i niezależny od przeciętnego pozio-

mu cen rynkowych. Ceny te mogą zmieniać się pod wpływem zwiększonej lub zmniejszonej podaży pieniądza, ale wraz ze zmianą cen, w tym samym kierunku i w tym samym stopniu, zmieniają się płace nominalne tak, iż płace realne i tym samym popyt realny nie ulegają zmianie. Z tego wynika, że nie zmienia się też realna wielkość dochodu narodowego. Teoria neoklasyczna zakłada, że nie mogą istnieć ani nadmierne oszczędności, ani niedostateczne inwestycje. Gospodarka z elastycznie reagującym mechanizmem rynkowym jest w stanie wchłonąć każde rozmiary oszczędności, na jakie zdecydują się posiadacze dochodów, gdyż możliwości inwestycyjne w takiej gospodarce są nieograniczone.

O. Lange wykazał bezpodstawność założenia takiej giętkości cen i stopy procentowej, jaka jest niezbędna do zapewnienia pełnego zatrudnienia wszystkich czynników produkcji i uzyskania pożądanej alokacji. Aby mogło to mieć miejsce konieczne byłoby spełnienie całego szeregu bardzo szczegółowych warunków<sup>4</sup>, a to jest niemożliwe.

Neoklasyczna teoria równowagi, przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych i pełnym zatrudnieniu siły roboczej, została zakwestionowana przez J.M. Keynesa<sup>5</sup>.

## 22.2. Krytyka neoklasycznej teorii równowagi przez J.M. Keynesa

J.M. Keynes wykazał, że w gospodarce rynkowej nie ma doskonałej konkurencji. Model doskonałej konkurencji jest wyłącznie teoretycznym i nie występuje w praktyce. Poza tym ceny i płace wykazują wysoką sztywność, gdyż silne związki zawodowe uniemożliwiają obniżkę płac nominalnych, a monopole podtrzymują wysoki poziom cen, nawet w okresach spadku podaży pieniądza i zmniejszenia się efektywnego popytu. Keynes stwierdzając to, wykazał niesłuszność prawa rynków Say'a, a także, że krzywa globalnej podaży nie jest linią pionową, jak to utrzymują neoklasycy, lecz odwróconą literą L, co obrazuje wykres nr 55.

Jeśli spada globalny popyt (oznacza przejście na krzywą  $Pg_1$ ), wówczas spada produkcja i realny dochód narodowy obniża się, a wraz z tym zatrudnienie i gospodarka wchodzi w niepełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych.

Keynes traktował zarówno elastyczność cen, jak i elastyczność płac nominalnych w dół, jako wielki mit wyznawany przez ekonomistów neoklasycznych. Zdaniem Keynesa, jeśli w okresie spadającego efektywnego popytu, z  $Pg_2$  do  $Pg_1$ , następuje pewne obniżenie cen (także przez monopole), to nie towarzyszy temu obniżeniu płac nominalnych i gospodarka nie utrzymuje się w punktach równowagi N czy też E. Nastąpi przejście do punktu K.

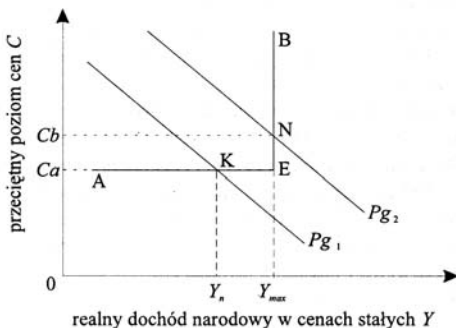
Dlatego całą uwagę koncentruje on na analizie sytuacji gospodarczej, zobrazonej na wykresie odcinkiem AE, czyli na położeniu krzywej globalnej podaży,

<sup>4</sup> O. Lange, *Dziela*, t. 1: *Kapitalizm*, Warszawa 1973, giętkość cen i zatrudnienie s. 561–716 (Ta praca O. Langego jest bardzo ceniona za granicą, opublikowano ją także na Uniwersytecie w Chicago).

<sup>5</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*

przy której ceny są stabilne, a zmiany w globalnym popycie powodują zmiany w realnym dochodzie narodowym i w zatrudnieniu. W ten sposób Keynes **dowiódł, że jest możliwa równowaga przy bardzo różnym wykorzystaniu aparatu produkcyjnego i różnym poziomie bezrobocia na odcinku między punktami A i E.**

Wykres 55. Równowaga przy pełnym i niepełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych



gdzie:

$Pg_1, Pg_2$  – krzywe globalnego popytu,

$Y_n$  – poziom dochodu narodowego przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych i pełnym zatrudnieniu siły roboczej,

AEB – krzywa globalnej podaży.

Źródło: M. Nasiłowski, *op. cit.*, s. 164.

Keynesowska teoria zwraca uwagę na niedoskonałości mechanizmu rynkowego, którego samoczynne działanie nie jest w stanie zapewnić ani pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej, ani pełnego zatrudnienia wszystkim zdolnym i chętnym do pracy. Skłania to keynesistów do koncentrowania uwagi na czynnikach zwiększających skłonności do konsumowania i inwestowania w sektorze prywatnym oraz uzasadnia potrzebę zwiększania wydatków rządowych w celu zwiększenia globalnego popytu i tym samym zwiększenia dochodu narodowego oraz zatrudnienia. Trzeba też pamiętać, że Keynes był liberałem i wyciąganie zbyt daleko idących wniosków z ostatniego zdania, co do skali i zakresu roli państwa w gospodarce, nie byłoby słuszne.

Zajmując się makroekonomiczną analizą procesów gospodarowania, trzeba absolutnie pamiętać, że to, co jest słuszne w pojedynczym przypadku (w skali mikro), nie musi i nie zawsze jest słuszne w skali całej gospodarki narodowej (w skali makro).

Zdaniem Keynesa, mechanizm napędzający działalność gospodarczą w przedsiębiorstwach jest związany nie z procesem wytwarzania i otrzymywania dochodów, lecz z procesem wydawania (rozdysponowywania) dochodów. Ekono-

miczna logika gospodarki rynkowej polega na tym, że wydatki na konsumpcję i inwestycje decydują o wielkości produkcji i usług, a tym samym o dochodach przedsiębiorstw, pracowników i państwa. Rozumowanie to jest zgodne z założeniem, że:

1. Co jeden wyda, to drugi zarobi,
2. Producent nie będzie produkował, jeśli nie znajdzie zbytu na wytworzony towar,
3. Zmniejszenie się wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych oznacza spadek produkcji i tym samym spadek zysków, gdyż wiele przedsiębiorstw może wówczas zbankrutować i część pracowników straci pracę. Wydatki gospodarstw domowych, instytucji i przedsiębiorstw wpływają na aktywność gospodarczą, życie społeczne i stosunki polityczne w danym kraju.

W związku z powyższym, celowe jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, co decyduje o wydatkach konsumpcyjnych i inwestycyjnych, jaka i od czego jest zależna skłonność do inwestowania oraz jaki ona wywiera wpływ na funkcjonowanie gospodarki w makro skali.

### 22.2.1. Inwestycje i oszczędności w ekonomii J.M. Keynesa

Z dotychczasowych rozważań wynika, że poziom produktu krajowego brutto (PKB) zależy od wydatków na konsumpcję prywatną (K), wydatków na inwestycje prywatne (I) oraz wydatków rządowych na zakup dóbr i usług konsumpcyjnych oraz inwestycyjnych (G) w sektorze publicznym, czyli:  $PKB = K + I + G$ .

Można też wyrazić PKB od strony dochodów i wtedy:

$$PKB = Y_d + A_m + N_z + T - B_t$$

gdzie:

$Y_d$  – dyspozycyjny dochód ludności (DDL),

$A_m$  – amortyzacja majątku trwałego,

$N_z$  – nie rozdzielone zyski przedsiębiorstw,

$T$  – ogólna suma podatków: pośrednich (zawartych w cenach wyrobów, np. VAT i inne obrotowe), bezpośrednich od zysków oraz bezpośrednich od indywidualnych dochodów ludności,

$B_t$  – budżetowe transfery na rzecz ludności zawodowo biernej.

Zestawiając wydatki z dochodami otrzymuje się:

$$K + I + G = Y_d + A_m + N_z + T - B_t$$

Zakłada się tu, że podatki stanowią jedyne źródło dochodów budżetu państwa i w całości równoważą wydatki państwa na zakup dóbr i usług oraz transfery na rzecz ludności zawodowo biernej, czyli  $G + B_t = T$

Występuje tu założenie, że budżet państwa jest zrównoważony (tzn. nie występuje deficyt budżetowy). W sytuacji, kiedy jest zrównoważony budżet, wydatki na prywatną konsumpcję i prywatne inwestycje (to sformułowanie oznacza, że nie są one rządowymi) są finansowane następującymi dochodami:

$$K + I = Yd + Am + Nz$$

Jak widać nierozdzielone zyski (Nz) i zgromadzone środki funduszu amortyzacyjnego są źródłem finansowania prywatnych (w znaczeniu nie rządowych) inwestycji brutto. Dyspozycyjny dochód ludności (Yd) przeznaczony jest na konsumpcję (K) oraz oszczędności ludności (OL), które za pośrednictwem systemu bankowego przekształcają się w kredyty finansujące znaczną część inwestycji prywatnych przedsiębiorstw. Ogólna wielkość oszczędności w kraju wynosi:  $Os = OL + Am + Nz$ .

Równanie poprzednie może przyjąć następującą formę:

$$K + I = K + OL + Am + Nz,$$

lub też następującą postać ogólną:

$$K + I = K + Os$$

Jeśli dochody przeznaczone na konsumpcję równają się wydatkom konsumpcyjnym ( $K = K$ ), to inwestycje równają się oszczędnościom ( $I = Os$ ).

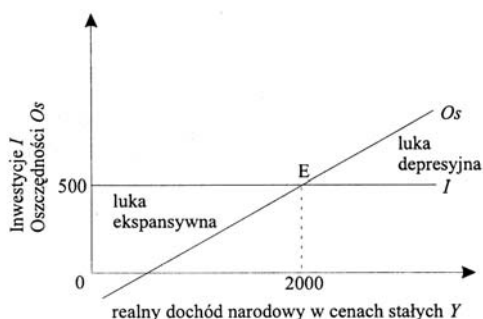
Oszczędności są procesem, który zachodzi w czasie. W teoretycznych rozważaniach przyjmuje się założenie, że oszczędności rosną lub spadają wraz ze wzrostem lub spadkiem dochodów. Keynes nazywa to stałą przeciętną i krańcową skłonnością do oszczędzania.

Inaczej jest z inwestycjami. Cechuje je duża zmienność z powodu: zmian w oczekiwaniach przedsiębiorców, nastrojów pesymizmu i optymizmu, zmian w popycie, zmian w cenach rynkowych i zyskach, zmian w wysokości stóp procentowych od pobieranych kredytów, itp. Oszczędności nie przekształcają się automatycznie w inwestycje jak to zakładali neoklasycy.

System finansowy tworzy wprawdzie rynek kapitałowy, którego zadaniem jest harmonizowanie decyzji oszczędnościowych z inwestycyjnymi, ale rzadko udaje się osiągnąć w tym zakresie pełną zgodność. Każda rozbieżność między zamierzonymi inwestycjami i zamierzonymi oszczędnościami uruchamia w toku realizacji tego procesu mechanizm ekonomiczny sprzyjający rozwojowi koniunktury, bądź też prowadzi w kierunku recesji gospodarczej.

Przedmiotem zainteresowania ekonomii są przyczyny i skutki rozbieżności między oszczędnościami a inwestycjami *ex ante* (tzn. niezgodność planów), a nie stwierdzenie tożsamościowej równości obu wielkości *ex post*. Zależność między inwestycjami a oszczędnościami *ex ante* ilustruje wykresie nr 56.

Wykres 56. Równowaga i nierównowaga między inwestycjami a oszczędnościami



Źródło: opracowanie własne.

Do wykresu przyjęto następujące założenia:

- 1) wydatki inwestycyjne (I) są niezależne od wytworzonego dochodu narodowego (Y),
- 2) oszczędności (Os) rosną proporcjonalnie do wzrostu dochodu narodowego (Y).

Przy tych założeniach inwestycje ilustruje linia pozioma, a oszczędności prosta nachylona pod kątem  $\Phi$ , wyrażająca krańcową skłonność do oszczędzania (a), stąd  $\text{tg } \Phi = a$ .

Przy stałej krańcowej skłonności do oszczędzania (a) równowaga ( $I = Os$ ) będzie spełniona tylko w punkcie E.

Przy niższym dochodzie narodowym inwestycje (I) większe od oszczędności (Os) uruchamiają mechanizm napędzający wzrost dochodu narodowego, a przy wyższym dochodzie narodowym inwestycje (I) mniejsze od oszczędności (Os) uruchamiają mechanizm depresyjny. Jest to inny mechanizm niż ten, jaki przedstawiali neoklasycy.

W ekonomii keynesowskiej zakłada się niepełne wykorzystanie istniejących zdolności produkcyjnych. Ponadto, że wydatki inwestycyjne są powiązane ze wzrostem dochodu narodowego za pośrednictwem mnożnika inwestycyjnego, co oznacza, że wzrost inwestycji spowoduje wielokrotny przyrost dochodu narodowego, a zmniejszenie inwestycji jego spadek. Mnożnik działa zarówno w górę, gdy inwestycje rosną, jak i w dół, gdy spadają.

Tego rodzaju efekt powstaje następująco: Inwestycje tworzą popyt na dobra kapitałowe. Rośnie produkcja, a wraz z nią zatrudnienie i dochody pracowników. Dochody te wydatkowane są w części na konsumpcję, w części przeznaczane są na oszczędności. W miarę jak nowo zatrudnieni pracownicy zwiększają konsumpcję, wywołuje to wzrost dochodów i wzrost wydatków innych osób. Pierwotny wydatek inwestycyjny uruchamia łańcuch wtórnych wydatków konsumpcyjnych i wtórnych przyrostów dochodów. Gdyby pierwotny przyrost dochodu narodo-

wego został w całości zaoszczędzony (nie wydany na zakup dóbr konsumpcyjnych) wówczas nie pojawiłby się efekt mnożnikowy.

Łączną wielkość (sumę) uzyskanego efektu mnożnikowego można obliczyć następująco:

$$DY_t = DI (1 + c + c^2 + c^3 + \dots + c^{n-1} + \dots), t=1,2,\dots,n$$

Wielkości ujęte w nawiasie wyrażają, jak widać, postęp geometryczny. Gdy  $n$  dąży do nieskończoności, formuła ma postać:

$$\Delta Y_t = \Delta I \frac{1}{1-c}$$

Mnożnik inwestycyjny ma postać:

$$m_i = \frac{1}{1-c}$$

$c$  – krańcowa skłonność do konsumpcji czyli:  $\frac{\Delta K}{\Delta Y}$

Mnożnik inwestycyjny można też zapisać w postaci formuły podstawowej:

$$m_i = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta K}$$

lub rozwiniętej:

$$m_i = \frac{1}{1 - c(1-t) + m}$$

gdzie:

$t$  – podatki,

$m$  – część dochodów przeznaczona na zakup dóbr importowanych.

Wielkość mnożnika inwestycyjnego jest rosnącą funkcją krańcowej skłonności do konsumpcji i malejącą funkcją krańcowej skłonności do oszczędzania.

Im więcej ludzie oszczędzają, tym mniej wydają na konsumpcję i tym mniejszy będzie efekt mnożnikowy w postaci przyrostu dochodu narodowego. Dlatego oszczędzanie w warunkach niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej jest zjawiskiem niepożądanym. Oznacza ono powstrzymywanie się od wydatków na konsumpcję. Wówczas u przedsiębiorców gromadzą się zapasy, co skłania ich do ograniczania produkcji i zwalniania części pracowników. Wzrost bezrobocia jeszcze bardziej zmniejsza dochody i wydatki na konsumpcję, co pogłębia spadek inwestycji i dochodu narodowego.

W tej sytuacji może pojawić się zjawisko nazywane tzw. **paradoksem zapobiegliwości (oszczędności)**. Paradoks ten polega na tym, że oszczędzanie, będące przejawem racjonalnego myślenia jednostki (człowieka) o swojej przyszłości, może przynieść niepożądany efekt zbiorowy, jeśli wszyscy będą znacznie mniej wydawać. Pociągnie to za sobą spadek popytu, wzrost zapasów niesprzedanych towarów i w efekcie spadek produkcji i zatrudnienia. To, co jest dobre dla jednostki, nie zawsze okazuje się dobre dla całego społeczeństwa.

Z powyższej analizy wynika, że w teorii Keynesa czynnikiem napędzającym wzrost dochodu narodowego jest wzrost globalnego popytu.

# Mikroekonomiczne podstawy makroekonomii

## Popyt konsumpcyjny i inwestycyjny

---

Makroekonomiści tradycyjnie interesowali się konsumpcją, ponieważ jest ona ważnym składnikiem łącznego popytu.

W długim okresie wydatki konsumpcyjne i PKB rosną w zbliżonym tempie, ale wahania koniunkturalne wydatków konsumpcyjnych są mniejsze niż PKB. Stabilność wzrostu wydatków konsumpcyjnych jest zróżnicowana w zależności od rodzaju konsumpcji. Wydatki na dobra nietrwałe podlegają większym wahanom, gdyż w okresie recesji gospodarstwa domowe zmniejszają zakupy dóbr trwałego użytku.

Konsumpcja stanowi około 2/3 wszystkich wydatków. Dlatego jej reakcja na zmiany dochodu – funkcja konsumpcji – stanowi podstawowy element analizy makroekonomicznej. W prowadzonych w ostatnich latach badaniach wiele miejsca poświęca się też analizie reakcji konsumpcji na stopę procentową.

Badania empiryczne doprowadziły do nowego sformułowania teorii konsumpcji<sup>1</sup>. Z badań tych wynika wiele wątpliwości dotyczących prostej funkcji konsumpcji.

Zgodnie z ogólną (najprostszą) teorią, konsumpcja zależy od osobistego dochodu rozporządzalnego (dochodu do dyspozycji ludności), co oznacza, że gdy wahania dochodu rozporządzalnego są małe, także i małe są wahania konsumpcji.

Różnica między PKB a osobistym dochodem rozporządzalnym jest przeciętnie duża, ale różnica ta, jak pokazują badania dotyczące krajów rozwiniętych<sup>2</sup>, zmniejsza się w okresie recesji i wzrasta w okresie ożywienia. Dzieje się tak, dlatego, że w okresie recesji zmniejszają się wpływy podatkowe i zwiększają się transfery, ponieważ więcej ludzi korzysta z zasiłków dla bezrobotnych i ubezpieczeń społecznych. To powoduje, że dochód rozporządzalny nie zmniejsza się w takim samym stopniu jak PKB. Zmiany podatków i transferów nazywa się **automatycznymi stabilizatorami koniunktury** (z uwagi na ich stabilizujące oddziaływanie na dochód rozporządzalny).

---

<sup>1</sup> R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*, s. 251.

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 254.

### 23.1. Prosta funkcja konsumpcji

Funkcja konsumpcji wyraża ilościową zależność między wzrostem konsumpcji ( $K$ ) a wzrostem dyspozycyjnego dochodu ludności ( $Yd$ ). Prosta funkcja konsumpcji (podawana powszechnie w polskich podręcznikach) ma następującą postać ogólną:

$$K = a + cYd^3$$

gdzie:

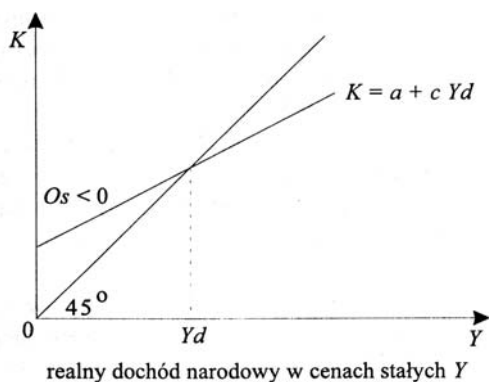
- a – autonomiczny poziom konsumpcji, niezależny od wysokości dyspozycyjnego dochodu ludności,
- c – krańcowa skłonność do konsumpcji.

Natomiast funkcja oszczędności ma postać:

$$Os = -a + (1 - c) Yd$$

Funkcję konsumpcji przedstawia poniższy wykres.

Wykres 57. Funkcja konsumpcji



Gdy  $Os$  jest mniejsze od 0, wtedy konsumpcja przewyższa dochód i występują ujemne oszczędności, co oznacza, że konsumenci sięgają do nagromadzonych oszczędności.

Najprostsza funkcja konsumpcji jest też podawana w innej formie (głównie w podręcznikach amerykańskich), a mianowicie:

$$K = 0,93 Yd^4$$

<sup>3</sup> M. Nasiłowski, *op. cit.*, s. 174.

<sup>4</sup> R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*, s. 256.

Powyższa postać funkcji konsumpcji obrazuje wyniki badań przeprowadzonych w USA. Wynika z niej, że Amerykanie wydają przeciętnie około 93% swojego dochodu rozporządzalnego na zakup dóbr konsumpcyjnych, a oszczędzają 7% swojego rozporządzalnego dochodu, czyli krańcowa skłonność do konsumpcji wynosi 0,93.

W rzeczywistości, jak pokazują dane empiryczne, konsumpcja jest czasem większa, a czasem mniejsza od wartości określanych przez prostą funkcję konsumpcji. Błąd określa następujące równanie

$$\text{Błąd} = C - 0,93 Y_d$$

Chociaż określone w powyższy sposób błędy wydają się niewielkie, dla celów prognozowania lub analizy polityki ekonomicznej są one istotne. Pokazały to m.in. dane empiryczne USA za lata 1973–1975, kiedy ludzie przeznaczali na konsumpcję znacznie mniej niż wynikałoby to z ich dochodu rozporządzalnego, a także dane za lata 1987–1990, kiedy wystąpiły błędy dodatnie. Te niby niewielkie błędy przekładają się w rzeczywistości na duże kwoty. Na przykład w 1994 r. błąd funkcji konsumpcji wynosił 59 mld. USD.

Tak duże błędy w prognozowaniu muszą prowadzić do błędów w sferze polityki gospodarczej i stosowania niewłaściwych instrumentów ekonomicznych (na przykład obniżka podatków obliczona na pobudzenie popytu nie wywołałaby oczekiwanej reakcji). Badania pokazały też, że stałą cechą zachowań konsumpcyjnych jest niższa krańcowa skłonność do konsumpcji w okresie krótkim w porównaniu z okresem długim. Zmiana konsumpcji, którą można przypisać zmianie dochodu, rozciąga się najprawdopodobniej na wiele lat<sup>5</sup>.

Z badań wynika, że konsument w swoim postępowaniu nie uwzględnia tylko bieżącego dochodu, jak to zakłada model keynesowski. Na jego decyzje niewątpliwie wpływają także i inne czynniki, w tym również oczekiwania, co do przyszłego dochodu. Wprowadzenie tego czynnika do badań jest wkładem nowych teorii ekonomii, ukierunkowanych na przyszłość.

### 3.1.1. Teoria konsumpcji ukierunkowana na przyszłość

W odpowiedzi na niedostatki prostej funkcji konsumpcji powstało wiele różnych teorii konsumpcji. Do powszechnie akceptowanych obecnie należą: **teoria trwałego dochodu** (sformułował ją w latach 50. XX w. **M. Friedmana**) oraz **teoria cyklu życia** (twórcą jej jest **F. Modigliani** z MIT, powstała mniej więcej w tym samym czasie, co i teoria trwałego dochodu). Obie teorie są ściśle związane i razem stały się podstawą większości makroekonomicznych badań, prowadzonych w latach 70. i 80. XX wieku. Często ujmuje się je łącznie jako **ukierunkowaną na przyszłość teorię konsumpcji**.

Nazwa **teorii trwałego dochodu** pochodzi od rozróżnienia między trwałym dochodem rodziny (długo trwającym), a dochodem okresowym, którego do-

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 256–258.

pływ wkrótce ustanie. Natomiast nazwa **teorii cyklu życia** pochodzi od tego, że rodzina uwzględnia w swoich decyzjach całe swoje życie. W praktyce te teorie różnią się rodzajem równań wykorzystywanych do wyrażania podstawowej myśli o zorientowanych na przyszłość konsumentach i do weryfikowania tej idei empirycznie. Podobnie jak w prostej funkcji konsumpcji w tych teoriach występuje założenie, że rodziny i jednostki opierają swoje decyzje na dochodzie rozporządzalnym, który będzie zależał od przyszłych dochodów z pracy, dochodów z nagromadzonego majątku oraz od wysokości przyszłych podatków. Opierają się w swoich decyzjach na bieżącym dochodzie oraz przyszłym dochodzie rozporządzalnym i decydują ile z tego przeznaczyć na konsumpcję bieżącą i przyszłą. Zatem ich decyzje są świadomie planowane.

W tych decyzjach muszą być uwzględniane **międzyokresowe ograniczenia budżetowe** (ograniczają konsumpcję w danym roku na jej rzecz w latach następnych). Dochód rozporządzalny jest sumą dochodu z aktywów (np. odsetki od lokat w banku) i z pracy, pomniejszoną o podatek. Międzyokresowe ograniczenie budżetowe oznacza, że cała planowana konsumpcja nie może być większa od całkowitych zasobów gospodarstwa domowego, tj. sumy bieżącego majątku i oczekiwanych przyszłych dochodów. Międzyokresowe ograniczenie budżetowe można zapisać następująco:

$$A_{t+1} = A_t + RA_t + E_t - T_t - C_t \quad ^6$$

gdzie:

$A_t$  – aktywa na początku roku  $t$ ,

$R$  – realna stopa procentowa od aktywów. Informuje ona jak wielki dochód przyniosą posiadane aktywa,

$E_t$  – dochód z pracy w roku  $t$ ,

$T_t$  – podatki w roku  $t$ ,

$C_t$  – konsumpcja w roku  $t$ .

Wykonalne mogą być różne plany konsumpcji. Teoria konsumpcji ukierunkowana na przyszłość zakłada, że większość ludzi woli utrzymywać swoją konsumpcję na względnie stałym poziomie w każdym kolejnym roku (równy podział w poszczególnych latach), ale rodzina może wybrać plan wysokiej stabilnej konsumpcji lub niskiej, co w efekcie doprowadzi do zróżnicowania poziomu aktywów w końcowym okresie życia rodziców i określi decyzje w zakresie ile przekazać następnemu pokoleniu. Jeśli gospodarstwo domowe planuje pozostawienie spadku, cała planowana konsumpcja jest mniejsza niż całkowite zasoby. Nie ma w tej kwestii zgody między ekonomistami na temat motywacji do spadku. Problemu tego nie można jednak pomijać, gdyż konsekwencje charakteru założeń, co do dziedziczenia, okazują się istotne dla uzyskiwanych wyników badań. Istotną kwestią jest też określenie krańcowej skłonności do konsumpcji w warunkach przejściowych i trwałych zmian dochodu.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 263.

Z badań teorii konsumpcji ukierunkowanej na przyszłość wynikają istotne wnioski, a mianowicie: w przypadku zorientowanych na przyszłość konsumentów krańcowa skłonność do konsumpcji zależy nie tylko od tego, czy zmiana dochodu jest czasowa czy trwała, ale także od tego czy jest ona przewidywana, czy też nie. Z teorii konsumpcji ukierunkowanej na przyszłość wynika też, że krańcowa skłonność do konsumpcji spowodowanej trwałą zmianą dochodu jest bliska 1, a w przypadku przejściowej zmiany dochodu krańcowa skłonność do konsumpcji będzie najprawdopodobniej bliska stopie procentowej. Z teorii tej wynika również, że bieżąca konsumpcja reaguje nie tylko na zmiany bieżącego dochodu, ale i na zmiany oczekiwanego dochodu <sup>7</sup>.

Całkowita konsumpcja w kraju jest sumą decyzji milionów rodzin. Z prawa wielkich liczb wynika, że czysto losowe doświadczenia indywidualne nie wpływają na gospodarkę jako całość, ale niektóre z wydarzeń, jak np. recesja są wspólne wszystkim.

Formalnej weryfikacji teorii konsumpcji ukierunkowanej na przyszłość dokonano przy wykorzystaniu metod opracowanych przez różnych analityków.

Jeden z najwcześniejszych sformalizowanych testów statystycznych dotyczących teorii **konsumpcji ukierunkowanej na przyszłość** przeprowadzili **A. Ando** i **F. Modigliani**, wykorzystując następującą postać algebraiczną funkcji konsumpcji:

$$C = b_1 Y_d + b_2 A \quad ^8$$

gdzie:

$Y_d$  – dochód rozporządzalny,

$A$  – zasoby,

$a$  i  $b$  – współczynniki.

Powyższe równanie jest modyfikacją prostej keynesowskiej funkcji konsumpcji. Obok dochodu pojawił się tu drugi czynnik, w postaci aktywów. Uzupełnienie równania o aktywa mogło wyeliminować niektóre błędy prostej keynesowskiej funkcji konsumpcji. Jednakże fluktuacje wartości aktywów nie bardzo pomagają w wyjaśnianiu wahań konsumpcji w ostatnich latach.

Z kolei **M. Friedman** sformułował swoją **koncepcję zorientowanych na przyszłość konsumentów** w nieco inny sposób. Jego funkcja konsumpcji ma postać:

$$C = b_p Y_p \quad ^9$$

gdzie:

$Y_p$  – trwały rozporządzalny dochód,

$b_p$  – współczynnik mający wartość bliską 1.

Friedman swoją koncepcję sformułował następująco: określił trwały dochód jako stały poziom dochodu rocznego, którego bieżąca wartość jest ekwiwalen-

<sup>7</sup> Szerzej na ten temat *ibidem*, s. 260–269.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 271.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 272.

tem aktywów rodziny i oczekiwanego przyszłego dochodu. Przyjął założenie, że trwałe dochód jest przeciętnym dochodem z ostatnich kilku lat. W ten sposób trwałe dochód w powyższym równaniu jest średnią z bieżącego dochodu i dochodów z kilku poprzednich lat. Wszystkie inne zmiany dochodu potraktował jako okresowe. Stwierdził też, że krańcowa skłonność do konsumpcji pochodzącej z dochodu trwałego powinna być bliska 1, a krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu przejściowego bliska 0. Model Friedmana jest prostym modelem ludzkich oczekiwań.

Modele Ando, Modiglianiego i Friedmana powstały ponad 40 lat temu. Badania z ostatnich lat dotyczące teorii konsumpcji ukierunkowanej na przyszłość ujawniły trzy wątki nowych badań, a mianowicie: wykorzystanie racjonalnych oczekiwań do pomiaru przewidywanych przyszłych dochodów, analiza danych historycznych obejmujących tysiące indywidualnych gospodarstw domowych oraz badania wybranych „eksperymentów” polityki ekonomicznej.

W modelach sprzed 40 lat przyjmowano, że przyszłe oczekiwania będą zgodne z tendencją obecną. Natomiast w **hipotezie racjonalnych oczekiwań** ocenę rzeczywistego dotychczasowego dochodu wykorzystuje się do statystycznego opisu oczekiwanych przez ludzi zmian dochodu w przyszłości. W tym podejściu zakłada się, że ludzie zachowują się tak, jakby znali pewien model zmian dochodu w cyklu koniunkturalnym i posługiwali się nim w celu określenia swoich przyszłych dochodów. Wykorzystanie hipotezy racjonalnych oczekiwań jest możliwe przy zastosowaniu zaawansowanych technik matematycznych. Chociaż badania te nie mają jeszcze swojej długiej historii, już obecnie wiadomo, że konsumpcja jest zbyt wrażliwa na okresowe zmiany dochodu, chociaż mniej wrażliwa niż w prostej keynesowskiej funkcji konsumpcji.

W oparciu o badania przedstawiające **indywidualne doświadczenia rodzin** w okresach recesji i ożywienia, prowadzone w USA od 1969 na University of Michigan, podjęto próbę sprawdzenia, na ile model konsumpcji ukierunkowany na przyszłość opisuje zachowania konsumpcyjne. Z tych badań wynika nadmierna wrażliwość konsumpcji na przejściowe zmiany dochodu rozporządzalnego. Krańcowa skłonność do konsumpcji realizowanej z dochodu okresowego stanowiła około 30% krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu trwałego. Na podstawie wyników badań stwierdzono, że około 80% rodzin zachowywało się zgodnie z modelem konsumpcji ukierunkowanym na przyszłość, natomiast około 20% rodzin było zgodne z prostym modelem, w którym konsumpcja zmienia się proporcjonalnie do dochodu rozporządzalnego<sup>10</sup>.

Mając na uwadze pobudzenie lub ograniczenie konsumpcji kraje gospodarki rynkowej stosują różne **eksperymenty w sferze polityki gospodarczej**. Najczęściej polegają one na przejściowej zmianie podatków. Na przykład, celem ograniczenia konsumpcji w USA w 1968 roku podwyższono podatki od dochodów osobistych o 10%, a następnie w roku 1975, kiedy gospodarka znajdowała się w stanie recesji, celem pobudzenia popytu obniżono je. Eksperymenty te dały ekonomistom okazje do przetestowania teorii konsumpcji ukierunkowanej na

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 274.

przyszłość. Okazało się, że reakcja konsumpcji na zmiany dochodów była niewielka. Prawie cały przyrost dochodu został zaoszczędzony. Prawdopodobnie ludzie zdawali sobie sprawę z przejściowego charakteru zmiany dochodu.

Badania statystyczne nad eksperymentami z przejściowymi zmianami podatkowymi wykazują, że reakcja gospodarki na przejściową zmianę podatku dochodowego nie jest bodźcem ekonomicznym, który można przewidzieć na podstawie prostej funkcji konsumpcji. Sposób reakcji rodzin na zmiany warunków ekonomicznych zależy od kontekstu tych zmian. Jeżeli zmiana jest przejściowa konsumpcja zareaguje w niewielkim stopniu, a gdy zmiana będzie trwała w przewidywanej przyszłości, konsumpcja zmieni się w stopniu odpowiadającym zmianie dochodu.

Szczegółowe badania modelu konsumpcji ukierunkowanego na przyszłość, oparte na danych dla poszczególnych rodzin, ujawniają pewne jego ograniczenia.

Zgodnie z **teorią cyklu życia**, rodziny powinny stopniowo gromadzić środki na życie w wieku emerytalnym. Teoria ta nie precyzuje, w jaki sposób rodziny powinny przechowywać swoje oszczędności. Teoria blokowanych oszczędności Leibsona wyjaśnia pewne cechy oszczędzania praktykowanego przez rodziny.

Proces planowania konsumpcji powinien uwzględniać również stopę procentową. Realna stopa procentowa (nominalna stopa procentowa pomniejszona o oczekiwaną stopę inflacji) odzwierciedla wybór konsumenta między konsumpcją bieżącą a przyszłą. Gdy realne stopy procentowe są wysokie, przyszła konsumpcja staje się tańsza od konsumpcji z bieżącego roku. Jednak trudno wyodrębnić z rzeczywistych danych wpływ stopy procentowej na konsumpcję.

## 3.2. Inwestycje

W podręcznikach ekonomii<sup>11</sup> wyróżnia się następujące rodzaje inwestycji:

1. Inwestycje w kapitał trwały, w tym: inwestycje trwałe poza budownictwem mieszkaniowym i trwałe w budownictwo mieszkaniowe,
2. Inwestycje w zapasy, tj. wzrost zapasów dóbr wyprodukowanych, ale jeszcze nie sprzedanych.

**Inwestycje w kapitał trwały** dzielą się na: **mieszkaniowe i nie mieszkaniowe**. **Nie mieszkaniowe inwestycje w kapitał trwały** to nakłady poniesione na budowlę i wyposażenie potrzebne do funkcjonowania przedsiębiorstwa. Huty, biura, elektrownie są przykładami budowli, a wyposażenia np. obrabiarki, ciężarówki, komputery. **Mieszkaniowe inwestycje w kapitał trwały** to wydatki na budowę nowych domów i bloków mieszkalnych. Pojęcie **kapitał trwały** oznacza, że dana inwestycja przeznaczona jest do długotrwałego użytkowania, w odróżnieniu od **inwestycji w zapasy**, które są krótkookresowe.

Całkowita wielkość kapitału (jego ilość i wartość) zaangażowanego w gospodarce to **zasób kapitału**. **Zasób kapitału** powstaje w wyniku inwestowania, ale też i zużywa się świadcząc odpowiednie strumienie usług.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 45.

Ze względu na nieustanne zużywanie się zasobów kapitałowych, część inwestycji odnotowywanych w corocznym PKB jest przeznaczana na zastąpienie zużytego zasobu i nie przyczynia się do wzrostu całkowitych zasobów kapitałowych. W PKB uwzględnione są inwestycje brutto i to wyjaśnia użycie terminu brutto w nazwie PKB. Jest wiele sposobów szacowania rocznego ubytku istniejących zasobów kapitałowych. Ten ubytek nazywamy **amortyzacją**.

**Inwestycje brutto – amortyzacja = inwestycje netto.**

Inwestycje netto można też zapisać inaczej: **inwestycje netto = zasób kapitału na koniec bieżącego roku – zasób kapitału na koniec ubiegłego roku.**

**Inwestycje w zapasy** wyrażają zmianę wielkości zasobu zapasów przechowywanych przez przedsiębiorstwa. Można to wyrazić następująco: **inwestycje w zapasy w danym roku = zasób zapasów w końcu bieżącego roku – zasób zapasów w końcu poprzedniego roku.** Inwestycje w zapasy są dodatnie, gdy zapasy wzrastają i ujemne, gdy zapasy maleją. Dane empiryczne pokazują, że wahania PKB powiększają inwestycje w zapasy.

We współczesnej ekonomii wymienia się różne zjawiska, które określają poziom inwestycji, tzn. poziom wydatków na dobra kapitałowe. Na podstawie danych statystycznych nie możemy przesądzić, czy zmiany PKB wywołują zmiany w inwestycjach, czy odwrotnie. W gospodarce jako całości wolumen inwestycji jest wypadkową działania trzech czynników: popytu inwestycyjnego (decyzji przedsiębiorstw o rozmiarach zamierzonych inwestycji), podaży oszczędności (decyzji konsumentów o rozmiarach oszczędności), podaży inwestycji (decyzji producentów dóbr inwestycyjnych o wielkości ich podaży).

W gospodarce decyzje inwestycyjne różnych podmiotów są zależne od wysokości stopy procentowej i ceny dóbr inwestycyjnych. Na przykład, jeżeli przedsiębiorcy chcą inwestować więcej, niż skłonni są wytworzyć producenci dóbr inwestycyjnych, ceny dóbr inwestycyjnych będą wzrastać. Popyt na nie zmniejszy się, a podaż dóbr inwestycyjnych wzrośnie aż do punktu równowagi.

Analiza inwestycji wykazuje, że inwestycje są znacznie bardziej niestabilne niż konsumpcja. Spadek inwestycji przedsiębiorstw w kapitał trwały jest zbieżny w czasie ze spadkiem ogólnej aktywności gospodarczej. Spadek inwestycji mieszkaniowych wyprzedza spadek ogólnej aktywności gospodarczej. Ogólny poziom inwestycji (tzn. w skali gospodarki kraju) zależy od: popytu inwestycyjnego przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, dostępnych funduszy na inwestycje i od ilości wytworzonych dóbr inwestycyjnych. Stopy procentowe i ceny dóbr inwestycyjnych zmieniają się w sposób przywracający równowagę między wymienionymi elementami.

### 13.2.1. Inwestycje przedsiębiorstw w kapitał trwały

Przedsiębiorstwo, które podjęło decyzję, co do planowanej wielkości produkcji musi określić, jaki jest pożądany zasób kapitału w przedsiębiorstwie oraz jak to zostanie zrealizowane, czyli jaki będzie strumień inwestycji. Przedsiębiorstwo może cały niezbędny do produkcji kapitał wypożyczyć od innej wyspecjalizowanej firmy, bądź też nabyć zasób kapitału trwałego (stać się właścicielem niezbędnego do wytwarzania wyrobów kapitału trwałego).

Jeżeli przedsiębiorstwo zdecyduje się wypożyczyć, czyli wynająć kapitał od innej firmy, wtedy określa: ile dóbr kapitałowych powinno wynająć? Odpowiedź na to pytanie jest następująca: taką ilość przedsiębiorstwo powinno wynająć, przy której krańcowa korzyść będzie równa krańcowemu kosztowi. **Krańcowa korzyść** jest to suma zaoszczędzona dzięki użyciu mniejszej ilości innych czynników produkcji na skutek zwiększenia ilości zatrudnionego kapitału trwałego, np. zatrudni mniej robotników, energii itp. do wytworzenia tych samych rozmiarów produkcji. Natomiast **krańcowy koszt kapitału** jest kosztem wynajęcia dobra inwestycyjnego od firmy trudniącej się wynajmem. Krzywa krańcowej korzyści z kapitału jest jednocześnie **krzywą popytu przedsiębiorstwa na wynajmowany kapitał**. Z tego wynika, że w celu określenia swego poziomu kapitału przedsiębiorstwo określa ilość kapitału, przy której krańcowa korzyść z kapitału równa jest krańcowemu kosztowi, którym jest cena wynajmu.

Całkowite koszty wynajmu będą równe:

$$(R + d) P^K \text{ }^{12}$$

gdzie:

R – realna stopa procentowa,

d – stopa amortyzacji,

$P^K$  – jest ceną wynajmu urządzenia (za 1 rok).

Natomiast cena wynajmu maszyny wyniesie:

$$R^K = (R + d) P^K \text{ }^{13}$$

Koszt wynajęcia komuś maszyny na 1 rok, jak to wynika z przedstawionego powyżej równania, jest równy iloczynowi stopy procentowej i stopy amortyzacji oraz ceny nowej maszyny. Na przykład cena nowej maszyny wynosi 10 000 zł, stopa procentowa 5% i stopa amortyzacji 15%, to cena wynajmu wyniesie 2000 zł.

Analiza decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwie wykazuje, że: popyt na kapitał zmniejsza się wraz ze wzrostem ceny wynajmu kapitału; cena wynajmu rośnie, jeśli rośnie cena nowego dobra inwestycyjnego lub rośnie stopa procentowa; popyt na kapitał rośnie, jeśli rośnie planowana produkcja oraz jeśli rośnie płaça.

W praktyce wiele przedsiębiorstw kupuje dobra kapitałowe na własność i nie wynajmuje ich. Wymaga to myślenia perspektywicznego i szacowania korzyści z projektu inwestycyjnego, przy założeniu odpowiedniego okresu jego funkcjonowania. Dany projekt zasługuje na podjęcie, jeśli firma zarabia na nim więcej, niż musi zapłacić za kredyt na jego sfinansowanie i przeznaczyć na amortyzację wykorzystywanego majątku trwałego. W związku z malejącą krańcową produktywnością kapitału, przedsiębiorstwo wykorzystuje kapitał do punktu, w którym krańcowa korzyść z kapitału jest równa cenie wynajmu kapitału. W odniesieniu do niektórych inwestycji, np. elektrowni, krańcowa korzyść z kapitału będzie

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 296.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 297.

w niektórych latach wyższa, w innych niższa, ale przeciętnie krańcowa korzyść z kapitału powinna być równa cenie wynajmu.

Oceniając opłacalność inwestycji należy uwzględnić w cenie wynajmu oczekiwane podwyżki ceny kapitału. Przy oczekiwanych zmianach cen dóbr kapitałowych formuła ceny wynajmu ma postać następującą:

$$R^k = (R - \pi^k + d) P^k \quad 14$$

gdzie:

$\pi^k$  – oznacza oczekiwaną względną zmianę ceny dóbr kapitałowych, pozostałe symbole jak we wzorze powyżej.

Rzeczywistą cenę wynajmu kapitału zmieniają też podatki i ich oczekiwane zmiany.

Z dotychczasowych ustaleń wynika, że podstawową zmienną określającą decyzje inwestycyjne jest cena wynajmu kapitału.

### 3.2.2. Funkcja inwestycji

Funkcja popytu inwestycyjnego przedsiębiorstwa pokazuje, ile wyposażenia kapitałowego zakupi przedsiębiorstwo przy danym poziomie produkcji i cenie wynajmu kapitału. Jeżeli przedsiębiorstwo już funkcjonuje od jakiegoś czasu, to ma pewien zasób kapitału na początku roku. Po ustaleniu planowanego poziomu produkcji i zbadaniu ceny wynajmu kapitału, zostanie podjęta decyzja na temat niezbędnego poziomu kapitału w ciągu roku i nabycia kapitału w wielkości brakującej. Pożądany zasób kapitału w przedsiębiorstwie ustala się następująco:

$$K^* = 0,5 (W / R^k) Y \quad 15$$

gdzie:

W – stawka płac,

$R^k$  – cena wynajmu kapitału,

Y – poziom produkcji przedsiębiorstwa.

Z tej formuły wynika, że **pożądany zasób kapitału** jest równy połowie stosunku między stawką płac a ceną wynajmu, pomnożonego przez wielkość produkcji.

Funkcja inwestycji dla powyższej formuły pożądanego zasobu kapitału  $K^*$  może być zapisana następująco:

$$I = 0,5 (W / R^k) Y - K_{-1} \quad 16$$

Z formuły tej widać, że inwestycje zależą dodatkowo od stawki płac, ujemnie od ceny wynajmu kapitału i dodatnio od wielkości produkcji. Mechanizm oddziaływania produkcji na inwestycje nazywa się **akceleratorem**. Wzrost produkcji wy-

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 299.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 300.

<sup>16</sup> *Ibidem*.

wojuje ekspansję inwestycji. Jeżeli zasób kapitału ulega zmianie, co ma miejsce w rzeczywistości, to podane równanie inwestycyjne obejmuje tylko inwestycje netto. Chcąc otrzymać równanie inwestycji brutto poprzednie równanie należy uzupełnić o amortyzację, czyli o iloczyn  $d$  i  $K-1$ .

Z dotychczasowych rozważań dotyczących funkcji inwestycji wynika, że inwestycje są wysokie, gdy wysoki jest wzrost produkcji, i odwrotnie. Inwestycje są niskie, gdy cena wynajmu kapitału jest wysoka, a przede wszystkim, gdy jest wysoka realna stopa procentowa, wysoka cena nowych dóbr kapitałowych i gdy wysokie są płace. Dużą część inwestycji stanowią w każdym roku inwestycje odnowieniowe.

W procesie inwestycyjnym występują **opóźnienia**, co wymaga modyfikacji poprzedniej funkcji inwestycji. Uwzględniając opóźnienia w procesie inwestycyjnym ( $s$ ) otrzymuje się następującą funkcję inwestycji:

$$I = s (K^* - K_{-1})^{17}.$$

Ekonomiści są zdania, że wrażliwość inwestycji na określające je czynniki jest bardzo osłabiona przez opóźnienia w realizacji projektów inwestycyjnych. Poważne inwestycje wiążą się nawet z kilkuletnim opóźnieniem. Jedynie niektóre rodzaje inwestycji realizuje się w pierwszym roku.

Występujące w procesie inwestycyjnym opóźnienie ma konsekwencje dla badanej zależności między inwestycjami, ceną wynajmu kapitału oraz zmienną nazywaną  $q$  – **współczynnikiem Tobina**. Określa go następujący wzór:

$$\frac{J}{R^K} = \frac{MV \cdot R}{P^K \cdot R} = \frac{MV}{P^K} = q^{18}$$

Jak to wynika ze wzoru, **wartość rynkowa przedsiębiorstwa podzielona przez cenę kapitału przedsiębiorstwa nazywana jest współczynnikiem Tobina**. Między inwestycjami a współczynnikiem  $q$  występuje zależność dodatnia.

Aby tę zależność zrozumieć, przyjmijmy, że cena wynajmu nagle spada poniżej krańcowej korzyści z kapitału. Przedsiębiorstwo będzie skłonne zwiększać swój zasób kapitału, dopóki krańcowa korzyść z nowego kapitału nie zmniejszy się do poziomu nowej ceny wynajmu. Dopiero, gdy proces dostosowawczy zakończy się i rzeczywisty zasób kapitału będzie równy nowemu pożądanemu zasobowi, korzyść krańcowa zrówna się z ceną wynajmu. Tymczasem różnica między ceną wynajmu a krańcowym przychodem z kapitału będzie tym większa, im większa jest różnica między pożądanym zasobem kapitału a zasobem rzeczywistym.

Na uwagę zasługuje interpretacja stosunku krańcowej korzyści z kapitału do ceny wynajmu. Załóżmy, że przedsiębiorstwo wypuszcza akcje, które są kupowane i sprzedawane na giełdzie. Jeżeli stopa procentowa od papierów wartościowych jest równa  $R$ , to wartość rynkowa ( $MV$ ) akcji przedsiębiorstwa będzie taka, że stopa zwrotu z akcji  $J/MV$ , tj. krańcowej korzyści z kapitału ( $J$ ) do wartości

<sup>17</sup> *Ibidem*.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 320.

akcji (MV) będzie równa stopie procentowej (R). Wtedy dochód z trzymania akcji przedsiębiorstwa jest taki sam jak z obligacji. Oznacza to, że wartość rynkowa akcji przedsiębiorstwa jest powiązana bezpośrednio z krańcową korzyścią z kapitału (J) poprzez formułę  $MV = J/R$  (np., jeżeli  $J = 10$  zł to przypada na jedną akcję 10 zł, a  $R = 0,05$ , to wartość rynkowa akcji  $MV = 200$  zł) Podobna relacja występuje między ceną kapitału przedsiębiorstwa a ceną wynajmu.

Współczynnik Tobina (q) ułatwia sformułowanie funkcji inwestycji. Jest on prosty do obliczenia, gdyż dane o cenach akcji przedsiębiorstwa można uzyskać z giełdy, a wskaźnik cen kapitału jest elementem rachunku produkcji i dochodu narodowego.

Przechodząc z inwestycji przedsiębiorstw na poziom całej gospodarki funkcję łącznego popytu inwestycyjnego należy traktować z dużym przybliżeniem.

Dotychczas koncentrowano uwagę na zależności popytu inwestycyjnego od ceny wynajmu kapitału, natomiast pomijano wpływ opodatkowania kapitału na poziom inwestycji. W rzeczywistości opodatkowanie kapitału jest czynnikiem zniechęcającym do inwestowania przez obniżanie przychodu przedsiębiorstwa z inwestycji. Zmiany podatków i bodźców podatkowych dla inwestycji wywierają duży wpływ na wydatki inwestycyjne.

Rząd może wpływać na poziom inwestycji przez politykę podatkową. Wyższe podatki podnoszą cenę wynajmu kapitału i zniechęcają do inwestowania. Natomiast bodźce podatkowe, takie jak np. inwestycyjne ulgi podatkowe (subsydia dla inwestycji) oraz odpisy amortyzacyjne (przyspieszona amortyzacja), obniżają cenę wynajmu kapitału i pobudzają do inwestowania. Przewidywany wzrost bodźców podatkowych może zmniejszyć bieżące inwestycje, gdyż przedsiębiorstwa przesuną swoje zakupy inwestycyjne do czasu wystąpienia tych ulg.

### 3.2.3. Inwestycje mieszkaniowe

**Inwestycje mieszkaniowe** stanowią budowy jedno- i wielorodzinnych domów mieszkalnych.

Inwestycje mieszkaniowe w teorii ekonomii są analizowane podobnie jak inwestycje produkcyjne, a mianowicie przez pryzmat ceny wynajmu. Zatem podobnie jak poprzednio, cena wynajmu jest iloczynem sumy stopy procentowej i stopy amortyzacji przez cenę domu. Tak ustalaną cenę wynajmu określa formuła:

$$R^H = (R + d) P^H \quad 19$$

gdzie:

$R^H$  – cena wynajmu domu,

$P^H$  – cena domu,

R – stopa procentowa,

d – stopa amortyzacji.

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 307.

W przypadku domów przyjmuje się niską stopę amortyzacji (0,02), gdyż domy zużywają się mniej niż kapitał trwały przedsiębiorstw.

Ludzie zgłaszają mniejszy popyt na wynajem domów, kiedy cena wynajmu jest wysoka.. Określenie **pożądanego zasobu domów** następuje przez znalezienie punktu, w którym cena wynajmu domów przecina krzywą popytu na domy. Przy budowie domów nie występują duże opóźnienia, jak ma to miejsce w przypadku inwestycji przedsiębiorstw w kapitał trwały.

Analiza inwestycji mieszkaniowych wykazuje, że inwestycje mieszkaniowe są powiązane ujemnie ze stopą procentową (R). W przypadku, gdy stopa procentowa jest wysoka budownictwo jest drogie w wyniku wzrostu ceny wynajmu. Inwestycje mieszkaniowe są dodatkowo związane z realnym PKB. Wyższe dochody zwiększają popyt na domy i tym samym podnoszą popyt inwestycyjny. Cena wynajmu domów jest zdominowana przez koszty procentu, ponieważ amortyzacja domów postępuje bardzo wolno.

### 23.3. Inwestycje w zapasy

**Zapasy** są to zasoby dóbr w procesie produkcji oraz dóbr finalnych, które nie są jeszcze sprzedane. W zapasach jest zamrożony znaczny kapitał. Analiza zapasów w ekonomii mieści się w ogólnych ramach analizy inwestycji. Dlatego mają one **cenę wynajmu** równą iloczynowi realnej stopy procentowej i ceny produktów trzymanyh jako zapasy.

Przedsiębiorstwa określają **pożądany poziom zapasów** przez zrównanie korzyści z zapasów z ceną wynajmu. Zapasy są niezbędne dla zachowania ciągłości procesu produkcji (jest to tzw. funkcja rurociągu). Funkcja rurociągu decyduje o inwestycjach w zapasy w większości lat. Czasem jednak nieoczekiwane zmiany sprzedaży są dostatecznie duże, aby zmiany zapasów buforowych przyczyniły się również do zmiany ogółu inwestycji w zapasy. Tylko jedną trzecią zapasów stanowią dobra finalne. **Zapasy buforowe** utrzymywane są celem umożliwienia zaspokojenia nieoczekiwanych zmian popytu.

Czasem w całkowitych inwestycjach w zapasy pojawiają się niezamierzone dezinwestycje lub inwestycje w zasoby zapasów buforowych.

Inwestycje w zapasy mogą być wysokie w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy sprzedaż jest zbyt niska, firmy są zmuszane do gromadzenia nie sprzedanych zapasów, które są nieoczekiwanymi inwestycjami w zapasy. Po drugie, gdy firmy planują odbudowę zmniejszonych zapasów, występują inwestycje przewidziane. Nieoczekiwane inwestycje w zapasy są wynikiem niespodziewanie niskiego zagregowanego popytu, zaplanowane zaś inwestycje w zapasy mogą być odpowiedzią na nowy, nieoczekiwanie wysoki, zagregowany popyt. Oznacza to, że szybkie gromadzenie zapasów może być związane z raptownym spadkiem oraz wzrostem zagregowanego popytu.

Duży wpływ na inwestycje w zapasy może również mieć cykliczność rozwoju. W początkowej fazie cyklu, mimo spadku zagregowanego popytu, następuje niewielkie dostosowanie produkcyjne (wzrastają zapasy). Stosunek zapasy – sprze-

daż wzrasta, gdy gospodarka znajduje się w stanie recesji. Następują nieuniknione cięcia produkcyjne i próby zmniejszenia nadmiernych zapasów. W fazie poprawy koniunktury popyt wzrasta szybciej niż produkcja i następuje spadek zapasów. Wychodzenie gospodarki z recesji powoduje, że zmniejsza się relacja zapasy – sprzedaż.

Dotychczasowa analiza inwestycji prywatnych pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- 1) przedsiębiorstwo określa pożądany zasób kapitału przez zrównanie krańcowej korzyści kapitału i ceny wynajmu kapitału. Gospodarstwo domowe również określa w ten sam sposób pożądany zasób mieszkaniowy;
- 2) gdy cena wynajmu kapitału rośnie, pożądany zasób kapitału zmniejsza się;
- 3) gdy płace rosną zasób kapitału pożądany przez przedsiębiorstwo zwiększa się, ponieważ przedsiębiorstwo w takiej sytuacji zastępuje pracę kapitałem;
- 4) cena wynajmu zależy od realnej stopy procentowej i ceny dóbr kapitałowych;
- 5) chociaż przedsiębiorstwa są zainteresowane inwestowaniem aż do punktu zrównania rzeczywistego zasobu kapitału z pożądanym, to jednak nie są w stanie tak postępować i w pierwszym roku inwestowania może wystąpić tylko część pożądanej zmiany;
- 6) w związku z opóźnieniami w procesie inwestowania znaczna część inwestycji w danym roku jest rezultatem projektów inwestycyjnych podjętych w latach poprzednich. Ta część inwestycji nie reaguje na warunki bieżące;
- 7) w odniesieniu do fabryk i urzędzeń producenci dostarczają każdą ilość dóbr inwestycyjnych, na które występuje popyt;
- 8) poważny wpływ na poziom inwestycji mają bodźce podatkowe, do których zalicza się w analizie inwestycji także i odpisy z tytułu amortyzacji i płaconych odsetek. Wyższe ulgi inwestycyjne obniżają cenę wynajmu kapitału i pobudzają inwestowanie,
- 9) inwestycje w zapasy są ważnym czynnikiem wahań łącznych inwestycji. Wzrostowi PKB towarzyszy inwestowanie w zapasy;
- 10) inwestycje reagują dodatnio zarówno na poziom jak i na zmiany realnego PKB. Ten związek jest uzasadniony inwestycjami odtworzeniowymi. Związek inwestycji ze zmianą PKB, określany jako akcelerator, wynika z potrzeby zwiększania zasobu kapitału w celu utrzymania produkcji na wyższym poziomie oraz z faktu, że pożądane zapasy wzrosną wraz ze wzrostem produkcji;
- 11) inwestycje są powiązane ujemnie ze stopą procentową, ponieważ stopa procentowa jest ważnym czynnikiem określającym koszty utrzymania zapasów<sup>20</sup>.

Powyższe wnioski wykazują jak skomplikowanym problemem jest inwestowanie w warunkach gospodarki rynkowej i jakie uwarunkowania są niezbędne, aby proces ten mógł przebiegać bez zakłóceń i z korzyścią dla ogółu społeczeństwa.

<sup>20</sup> Szerokie uzasadnienie tych wniosków podają R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*, s. 289–313.

# Pieniądz w gospodarce rynkowej

---

W historycznym rozwoju procesów gospodarowania pieniądź przyjmował różne formy, występował w różnej postaci. Żaden zestaw aktywów nie służył w ciągu całej historii gospodarki rynkowej jako trwałe ucieleśnienie pieniądza. Występujące we współczesnych podręcznikach ekonomii, definicje pieniądza poszukują na ogół tego, co dla tej kategorii jest wspólne w historycznym rozwoju uwarunkowań procesów gospodarowania, natomiast nie wyrażają zmian, jakie ta kategoria przeszła wraz z rozwojem gospodarki towarowo-pięniężnej.

### 24.1. Definicja pieniądza

W literaturze ekonomicznej spotyka się różne definicje pieniądza, zarówno bardzo ogólne jak i szczegółowe, które chcą wyrazić formę – postać, w jakiej on występuje.

**Definicjami ogólnymi pieniądza** są na przykład następujące: pieniądź to powszechny ekwiwalent; pieniądź jest szczególnym rodzajem towaru, wymiennym na wszystkie inne towary.

Wraz z rozwojem gospodarki towarowo-pięniężnej pojawiają się **poszerzone definicje pieniądza**, np.: „Pieniądź – jest to pewien powszechnie akceptowany towar, za pomocą którego dokonujemy płatności za dostarczone dobra lub wiążemy się z zobowiązaniami (np. spłata długu). Inaczej mówiąc jest to środek wymiany”<sup>1</sup>. Podobną treść ekonomiczną wyraża definicja podana przez M. Nasiłowskiego: „Pieniądź definiuje się najogólniej jako wszelkiego rodzaju środki wymiany i środki płatnicze, których zdolność do zapłaty jest nieograniczona, zarówno wtedy, kiedy kupujemy jakiś towar lub usługę, jak i wtedy, kiedy regulujemy jakieś zobowiązanie finansowe względem kredytodawcy, banku, budżetu centralnego, budżetu lokalnego, itp.”<sup>2</sup> Według E.V. Bowden, J.H. Bowden „Każda rzecz, która w społeczeństwie służy za środek wymiany, jest w tym społeczeństwie pieniądzem”<sup>3</sup>.

Pieniądź, jak to wynika z definicji, występuje w różnych rodzajach i ma do spełnienia istotne funkcje.

<sup>1</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op. cit.*, t. 2, s. 94.

<sup>2</sup> Nasiłowski, *op. cit.*, s. 181.

<sup>3</sup> E.V. Bowden, J.H. Bowden, *op. cit.*, s. 99.

## 24.2. Funkcje pieniądza

Znane w Polsce podręczniki zachodnioeuropejskie i niektóre polskie podają następujące funkcje pieniądza:

- 1) środek wymiany (płatniczy),
- 2) jednostka rozrachunkowa,
- 3) środek przechowywania i gromadzenie siły nabywczej,
- 4) miernik odroczonej płatności.

Funkcją środka wymiany i jednostki rozrachunkowej (jednostki wartości) nazywa się niekiedy „pierwotnymi funkcjami pieniądza”. Pozostałe dwie funkcje służą „przenoszeniu wartości” w czasie. „Nazywa się je wtórnymi funkcjami pieniądza”<sup>4</sup>.

W obecnych uwarunkowaniach – epoce finansjalizacji, jak to określił P.H. Dembinski<sup>5</sup> pieniądz uległ głębokim przekształceniom. Dematerializacja pieniądza, w wyniku rozwoju aktywów finansowych i technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, zmieniła naturę płatności. Doprowadziła do fuzji pieniądza i aktywów finansowych, co uniemożliwia pełnienie przez pieniądz tradycyjnych jego funkcji, stabilizowanie siły nabywczej pieniądza, a ściślej quasi-pieniądza (jak to niektóre banki określają) i kontrolę jego ilości w obiegu przez banki centralne. Skutkiem tego banki centralne zmodyfikowały swoje cele, zaprzestały prób określania podaży pieniądza i skupiły się na walce z tradycyjnymi zagrożeniami inflacyjnymi, co nie chroni przed wybuchem kryzysów finansowych i przekształcaniem się ich w kryzysy gospodarcze.

## 24.3. Podstawowe rodzaje pieniądza i ich cechy charakterystyczne

**Pieniądzem**, jak to wynika z jego definicji, może być wszelkie dobro, które jest powszechnie akceptowane w wymianie. Mogą nim być dobra szczególnie cenione w danym czasie i na danym terytorium. Do XIX wieku były nim cenne kruszce (złoto i srebro). Różnego rodzaju dobra oraz szlachetne kruszce są rodzajem **pieniądza towarowego**. Pieniądz towarowy miał liczne wady. Wynikały one głównie z wysokich kosztów uzyskania i z ograniczonego zakresu jego zastosowania. Zastąpił go **pieniądz papierowy**. W Europie banknoty pojawiły się w XVII wieku. W Polsce pierwszy pomysł utworzenia banku narodowego emitującego pieniądz papierowy przedstawił podczas Sejmu 4-letniego bankier warszawski Andrzej Kapostas. Pierwszy polski pieniądz papierowy wprowadzono 16 sierpnia 1794 roku w czasie insurekcji kościuszkowskiej.

W początkowym okresie **pieniądze papierowe** były **wymienialne na złoto**. Takim pieniądzem był jeszcze w XX wieku dolar amerykański. W 1933 r. prezydent USA Roosevelt zawiesił wymienialność dolara na złoto w ramach kraju. W 1968 r. Kongres USA zawiesił zobowiązania Systemu Rezerwy Federalnej do zamiany certyfikatów srebra na srebro w USA. W 1971 roku prezydent Stanów

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 100.

<sup>5</sup> P.H. Dembinski, *Finanse po zawale*, Warszawa 2011, s. 48.

Zjednoczonych R. Nixon zawiesił wymienialność dolara na złoto w obrotach międzynarodowych. Od tego czasu dolar amerykański funkcjonuje w obrotach krajowych i międzynarodowych wyłącznie pod postacią pieniądza symbolicznego papierowego, analogicznie jak pieniądze wszystkich innych krajów.

Pieniądz symboliczny papierowy jest wygodnym środkiem płatniczym, o niskim koszcie wytworzenia w stosunku do wartości, jaką reprezentuje. Prawo nadaje mu wartość i czyni go obowiązującym środkiem płatniczym (środkiem wymiany).

To stwierdzenie odnosi się do wszystkich występujących obecnie na rynkach krajowych i międzynarodowych rodzajów pieniądza (np. do dolara USA, funta brytyjskiego, itp.). Oznacza to, że np. banknoty dolarowe nie mają żadnej samoistnej wartości. Są to po prostu cyfry zapisane na papierze, chociaż papier używany do produkcji banknotów dolarowych jest względnie drogi, siła nabywcza dolara jest dużo większa niż wartość (cena) zużytego na jego druk papieru. Wartość dolara i innych rodzajów pieniądza znajdujących się w obrotach krajowych i międzynarodowych nie wynika z jakiegoś oparcia na złocie. Nic takiego nie ma miejsca.

Rząd amerykański nie utrzymuje już złota w Forcie Knox w celu podtrzymania wartości dolara. Do 1971 roku rząd USA był zobowiązany do trzymania 0,25 \$ w złocie na każdy dolar papierowy (będący w obiegu)<sup>6</sup>. Jednak nawet i wtedy złoto nie określało rzeczywistej wartości pieniądza, ponieważ 0,25 \$ w złocie nie mogło dawać banknotowi dolarowemu wartości 1 dolara.

Obecnie funkcjonują powszechnie w obrotach krajowych i międzynarodowych pieniądze (symboliczne) papierowe.

Pieniądz papierowy jest wprawdzie wygodnym środkiem w wymianie, lecz w sytuacjach inflacyjnego wzrostu cen stanowi marny magazyn przechowywania wartości. Wówczas ludzie starają się zamieniać go na inne aktywa finansowe.

Obecnie funkcjonują następujące **rodzaje pieniądza**:

- 1) papierowy krajowy,
- 2) papierowy krajowy będący walutą,
- 3) papierowy grupy krajów (euro),
- 4) SDR (*Special Drawing Rights – Specjalne Prawa Ciągnięcia*),  
namiastka pieniądza międzynarodowego,
- 5) aktywa finansowe (papiery wartościowe).

Pieniądz (symboliczny) papierowy może być środkiem płatniczym wyłącznie na terenie kraju, który go emituje, czyli tylko **pieniądem krajowym** lub **walutą**. **Walutą** jest ten pieniądz krajowy, wymienialny całkowicie, czyli wewnętrzną i zewnętrzną na waluty innych krajów, tzn. jest przedmiotem obrotów na międzynarodowych rynkach walutowych (takimi pieniędzmi są np. dolar amerykański, funt brytyjski, frank, itp.).

**Walutą** może też być pieniądz papierowy grupy krajów, które zawarły Unię Gospodarczą i Walutową. Przykładem tego jest Traktat z Maastricht podpisany

<sup>6</sup> W 1971 roku prezydent USA R. Nixon ogłosił światu zawieszenie całkowite, tzn. również w transakcjach międzynarodowych, wymienialności dolara na złoto.

7 lutego 1992 roku, który stał się formalną podstawą Unii Gospodarczej i Walutowej w Europie oraz wprowadzenia wspólnej waluty krajów UE „Euro”. Ustalono, że euro = 100 centów, banknoty będą posiadały 7 nominałów, a monety 8<sup>7</sup>.

**Specjalne Prawa Ciągnięcia (SDR – *Special Drawing Rights*)** zostały utworzone w 1969 roku w ramach pierwszej poprawki do statutu MFW, jako odpowiedź władz Funduszu na zwiększony popyt na płynność międzynarodową. W przeciwieństwie do tradycyjnych walut, SDR nie mają postaci banknotu (mają niematerialną postać), są zapisami na kontach krajów członkowskich MFW. SDR – mimo niematerialnej postaci – można uznać za formę pieniądza międzynarodowego o dość ograniczonym zastosowaniu w rozliczeniach międzynarodowych. Są one głównie jednostką rozrachunkową w ramach Funduszu, czyli służą do sporządzania budżetu organizacji, wyrażania kwot udziałowych krajów członkowskich, ustalania wysokości kredytów, prowizji i odsetek, a także są wykorzystywane w operacjach i transakcjach dokonywanych między MFW, krajami członkowskimi (obecnie do Funduszu należą 184 kraje) i upoważnionymi użytkownikami.

Zgodnie ze statutem MFW, organizacja ta przydziela SDR krajom członkowskim w proporcjach wynikających z ich kwot udziałowych. Ze względu na sposób przydziału, SDR są uznawane za międzynarodowe aktywa rezerwowe zwiększające globalną płynność finansową, jednak ich udział w światowych rezerwach jest niewielki. Na 30 czerwca 2005 roku stan rachunku Polski w Departamencie SDR wynosił około 50 mln SDR. Dotychczas miały miejsce dwie alokacje (przydziały) SDR, w latach 1970–1972 oraz w 1979–1981, podczas których przekazano łącznie 21,4 mld SDR krajom członkowskim. Od tego czasu nie było nowych alokacji i Polska nie otrzymała SDR, gdyż wstąpiła do MFW w 1986 roku. Wartość SDR była początkowo określana jako ekwiwalent 0,888671 g złota jubilerskiego i 1 USD. Później jako średnia arytmetyczna koszyka odpowiednich walut (najpierw 16 krajów, później walut o stabilnych kursach). Obecny koszyk walut dla ustalenia SDR, po paru zmianach, składa się z czterech walut, których wagi obowiązują od 1. 01. 2001 roku. Tymi walutami są: euro, jen japoński, funt szterling i dolar amerykański<sup>8</sup>.

Wypuszczanie SDR, czyli rozdzielanie SDR między członków MFW proporcjonalnie do zgromadzonych (w MFW) przez nich wkładów, ma miejsce wtedy, gdy MFW dochodzi do wniosku, że do zachowania międzynarodowej równowagi płatniczej jest konieczne zwiększenie płynności międzynarodowej. Przydzielone krajom SDR ich banki centralne zapisują w swoich bilansach po stronie aktywów. Oznacza to zwiększenie ich rezerw w postaci SDR.

Kraje mające deficyt w bilansie płatniczym mogą przeznaczyć przydzielone SDR na sfinansowanie deficytu. Ponieważ SDR nie ma postaci materialnej (nie ma formy banknotu), jest zapisem na koncie, kraj mający deficyt płatniczy może sprzedać przydzielone SDR:

<sup>7</sup> Szerzej na temat Euro w: I. Pyszczółka, *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, Warszawa 2006, s. 92–98.

<sup>8</sup> *Międzynarodowe stosunki finansowe. Wybrane problemy*, red. J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel, Szczecin 2006, s. 133–135.

1. Krajom mającym nadwyżkę w bilansie płatniczym i godzącym się przyjąć SDR w zamian za swoją walutę,
2. Krajowi, który jest wyznaczony, za jego zgodą, przez MFW do przyjmowania SDR,
3. MFW może sam przydzielone SDR kupić w zamian za walutę, jaką posiada w swoim portfelu.

W zamian za przywilej otrzymania SDR kraje akceptują dwa obowiązki: płaconie odsetek od otrzymanych SDR; przyjmowanie SDR i dostarczanie w zamian swojej waluty, gdy dany kraj został przez MFW do tego wyznaczony.

Rozwój systemu finansowego we współczesnych gospodarkach doprowadził do powszechnego korzystania także z **pieniądza bezgotówkowego** (ang. IOU – w tłumaczeniu: jestem ci winien). Jego podstawą jest wierzycielność firmy lub osoby fizycznej. Przykładem tego typu pieniądza są depozyty bankowe, które uprawniają ich właścicieli do wystawiania czeków, akceptowanych powszechnie jako środek zapłaty.

Obecnie na rynkach finansowych funkcjonują, obok pieniądza papierowego, różne rodzaje aktywów finansowych.

**Aktyw finansowy** to papier wartościowy uprawniający jego posiadacza do otrzymywania określonego strumienia płatności odsetek w ściśle określonym czasie. Przedsiębiorstwa i rządy zdobywają fundusze, sprzedając aktywa finansowe. Ich nabywcy przy zakupie obliczają zaktualizowaną wartość przyszłego strumienia dochodów, co pozwala im oszacować wysokość ceny, jaką mogą zaoferować za owe aktywa. Aktywa finansowe są przedmiotem obrotu wtórnego pomiędzy ludźmi jeszcze przed upływem terminu, w którym pierwotny emitent jest zobowiązany do ich wykupu po określonej cenie.

Najbardziej powszechne aktywa:

1. **Weksle.** Są to krótkoterminowe aktywa finansowe, dla których termin wykupienia przez pierwotnego wystawcę (pożyczkobiorcę) jest z góry określony, np. rząd sprzedaje 3-miesięczne weksle skarbowe w kwietniu po 97 \$, a zobowiązuje się je wykupić w lipcu po 100 \$ za sztukę – to dochód wynosi 3% kwartalnie. Im bliżej lipca tym cena, po jakiej będzie odbywał się wtórny obrót wekslami będzie bardziej wzrastać i zbliżać się do ceny ich wykupu, tj. 100 \$. Weksle skarbowe można łatwo kupić i sprzedać, tzn. posiadają one tzw. wysoką płynność,
2. **Obligacje.** Występują obligacje krótkoterminowe, długoterminowe i wieczyste. **Obligacje krótkoterminowe** zawierają często przyrzeczenie zwrotu wartości nominalnej w ciągu 90 dni. W przypadku **obligacji długoterminowych**, termin wykupu bywa nawet nie krótszy niż 30 lat. Ponadto są one przedmiotem obrotu na wolnym rynku. W odróżnieniu od poprzednich, **obligacje wieczyste** nie posiadają terminu zapadalności (nie są wykupywane). Przynoszą one właścicielowi stałą kwotę pieniężną w każdym roku, przez nieograniczenie długi okres. W Polsce występują obligacje dwuletnie, trzyletnie i dziesięcioletnie. Wykaz obligacji i ich notowania są podawane do publicznej wiadomości (w Wielkiej Brytanii Financial Times podaje to w następującym zapisie, np. Treasury 13% 2011, co oznacza, że państwo wykupi je w 2011 r.,

a posiadacz będzie otrzymywał wypłaty odsetek w wysokości 13% rocznie). Obligacje mogą być wyłącznie krajowe (sprzedawane są tylko w danym kraju) i zagraniczne. Obligacje państwowe określane są jako papier wartościowy pozbawiony ryzyka, gdyż bankructwo państwa i odmowa wypłaty odsetek są mało prawdopodobne.

3. **Certyfikaty depozytowe (CD)**, są formą pożyczki, którą zaciąga bank u publiczności na ściśle określony czas. Jest to skrajna postać wkładu terminowego,
4. **Akcje przedsiębiorstw** – to tytuły własności części kapitału i uprawnienie do uczestnictwa w podziale dywidendy, tj. części zysku przeznaczanego do wypłaty akcjonariuszom, a nie zatrzymanego w celu finansowania inwestycji. W dobrych latach dywidenda może być wysoka, a w okresach trudności gospodarczych może jej nie być wcale. Dlatego też akcje przedsiębiorstw uznaje się za aktyw finansowy obciążony ryzykiem, a zatem niezbyt płynny. W przypadku bankructwa przedsiębiorstwa akcja przestaje mieć jakąkolwiek wartość.

Pojęcie **płynności** dotyczy szybkości i pewności, z jaką dana pozycja aktywów może być z powrotem zamieniona na pieniądź – w dowolnym momencie, w którym zażyczą sobie posiadacze tego aktywów.

Największą płynność posiadają pieniądze papierowe, w tym waluty.

## 24.4. Ceny walut – kurs walutowy

**Kurs walutowy** określa ilość zagranicznej waluty, jaka może być nabyta za jednostkę waluty krajowej. Tak określany kurs walutowy nazywamy **nominalnym**. Kurs walutowy jest kształtowany na **rynku walutowym**, gdzie waluty podlegają wolnemu handlowi. Rynek walutowy nie znajduje się w jednym miejscu, jest on rynkiem światowym. Banki na całym świecie kupują i sprzedają waluty dla swoich klientów. Banki są połączone sieciami telekomunikacyjnymi, zapewniającymi natychmiastowy kontakt z całym światem. Z powodu różnic czasu rynek walutowy jest otwarty przez całą dobę.

Zatem **rynek walutowy** to taki rynek międzynarodowy, na którym jedna waluta (tj. jednego kraju) może być wymieniona na inną (np. dolary na funty).

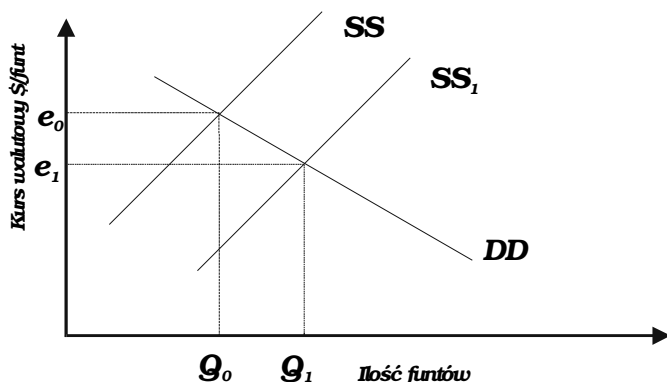
W obecnym systemie kształtowania kursów walutowych dopuszcza się wahania kursów i dlatego system jest nazywany **systemem płynnych lub zmiennych kursów walutowych**. Obecnie ani Stany Zjednoczone ani tak zwane kraje Zachodu nie ustalają cen swoich walut w ścisłych granicach, jak miało to miejsce do wczesnych lat 70. XX wieku.

Ponieważ na świecie jest wiele krajów, istnieje wiele kursów w stosunku do poszczególnych walut (np. w stosunku do dolara amerykańskiego, czy euro). W tej sytuacji wygodną miarą kursów poszczególnych walut, np. dolara amerykańskiego, jest **kurs ważony handlem** (oznacza się go jako E). Na przykład w przypadku dolara amerykańskiego **kurs ważony handlem** jest to średnia kilku różnych kursów, z których każdy jest ważony odpowiednio do wysokości handlu ze Stanami Zjednoczonymi.

Waluty poszczególnych krajów podlegają aprecjacji i deprecjacji. **Deprecjacja** np. dolara amerykańskiego następuje wtedy, gdy jego kurs ważony handlem spada. Przeciwnościem deprecjacji jest aprecjacja, czyli **aprecjacja** następuje wtedy, gdy kurs danej waluty ważony handlem wzrasta.

Prawidłowości rynku walutowego można wyjaśnić posługując się krzywymi popytu i podaży.

Wykres 58. Prawidłowości rynku kapitałowego – kształtowanie kursów walutowych



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, t. 2, Warszawa 1992, s. 292.

Krzywa DD (popytu) przedstawia zapotrzebowanie na funty wykazywane przez Amerykanów pragnących kupić brytyjskie towary lub aktywa. Krzywa SS (podaży) ilustruje podaż funtów oferowanych przez Brytyjczyków, chcących kupić amerykańskie towary lub aktywa. Kurs równowagi określają punkty przecięcia krzywych popytu z krzywymi podaży (przy tym kursie popyt równy jest podaży).

Położenie krzywej podaży funtów (SS) zależy od liczby dolarów, jaką mieszkańcy Wielkiej Brytanii muszą zapłacić za brytyjski import dóbr lub zakup aktywów dolarowych.

Wysoka stopa inflacji w danym kraju wywołuje wzrost popytu na waluty obce i deprecjację własnej waluty. W literaturze ekonomicznej wyróżnia się tzw. alternatywne systemy kursu walutowego, zależne od polityki prowadzonej przez poszczególne kraje względem własnej waluty. Skrajnymi kursami w tych alternatywnych systemach są:

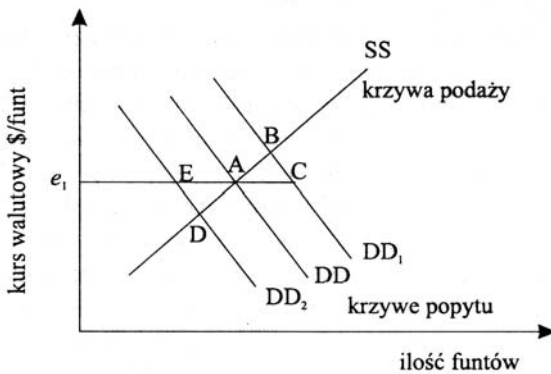
- stały kurs walutowy (*fixed exchange rate*),
- płynny kurs walutowy (*floating exchange rate*).

Szczególnym przypadkiem kursu stałego jest kurs sztywny (występował w krajach o gospodarce centralnie planowanej – m.in. w Polsce).

Prowadzenie przez rząd danego kraju polityki **stałego kursu walutowego** oznaczałoby, że rząd zgadza się utrzymywać wymienialność swej waluty na międzynarodowym rynku walutowym przy stałym kursie wymiennym. Oznacza

to, że rząd działając za pośrednictwem banku centralnego, zobowiązuje się do sprzedaży lub zakupu, po stałej cenie, takiej ilości waluty, jaka zostanie zgłoszona do sprzedaży (zakupu) na rynku. W systemie stałego kursu walutowego rząd likwiduje nadwyżkę podaży swej waluty poprzez obniżenie poziomu rezerw dewizowych, co pozwala zwiększyć popyt na tę walutę. Natomiast nadwyżka popytu na walutę, przy stałym kursie, wymaga dostarczenia dodatkowej ilości waluty na rynek. Bank centralny kraju jest zobowiązany do obrony stałego kursu walutowego na poziomie równowagi. Ta obrona nazywana jest interwencją banku centralnego na rynku walutowym. Zmienia się wtedy ilość rezerw dewizowych, będących w posiadaniu banku centralnego. Sposób interwencji banku centralnego wyjaśnia wykres nr 59.

Wykres 59. Interwencja banku na przykładzie brytyjskiego funta



Źródło: opracowanie własne.

Bank centralny zobowiązany jest do obrony kursu walutowego na poziomie  $e_1$ . Gdy krzywa podaży ma postać SS a popyt DD, rynek nie wymaga interwencji banku centralnego, gdyż znajduje się w równowadze. Gdy popyt ukształtuje się według krzywej  $DD_2$ , bank centralny wyprzedaje część swoich rezerw dewizowych (tj. walut innych krajów), wymieniając je na własną walutę. Popyt banku centralnego musi równać się EA, by pokryć nadwyżkę podaży EA przy kursie  $e_1$ . Położenie krzywej  $DD_2$  oznacza niski popyt na funty, czyli mały popyt na angielskie towary i aktywa. Gdyby nie wystąpiła interwencja banku centralnego, kurs równowagi w warunkach wolnego rynku ukształtowałaby się poniżej  $e_1$ . Gdy krzywa popytu znajduje się w położeniu  $DD_1$ , bank centralny zwiększa poziom swoich rezerw dewizowych, czyli podejmuje działania odwrotne do poprzednich.

W systemie **płynnego kursu walutowego** kurs własnej waluty osiąga poziom równowagi wolnorynkowej bez interwencji państwa, tzn. krzywa popytu na własną walutę może przemieszczać się swobodnie. Polska posiada obecnie płynny kurs walutowy.

Dla celów ekonomicznych ocen efektywności handlu zagranicznego jest istotny nie kurs nominalny, ale realny, a to, dlatego, że **realny kurs** jest to kurs

skorygowany tak, aby uwzględnił różnice poziomów cen między danym krajem i zagranicą. Kurs realny jest miarą względnej ceny dóbr produkowanych w danym kraju w porównaniu z dobrami produkowanymi w reszcie świata. Realny kurs walutowy określa względną siłę nabywczą waluty danego kraju, poprzez skorygowanie kursu nominalnego o poziomy cen w poszczególnych krajach.

Kiedy realny kurs waluty danego kraju jest wysoki, dobra tego kraju są drogie dla obcokrajowców, a dobra zagraniczne są tanie dla nabywców danego kraju. Na przykład, jeżeli  $P$  jest amerykańskim poziomem cen, to realny kurs walutowy dolara może być zapisany następująco:

$$\text{Realny kurs walutowy USD} = \frac{\text{zagraniczna cena dóbr amerykańskich}}{\text{zagraniczna cena dóbr zagranicznych}}$$

czyli

$$\frac{E \cdot P}{P_w} \quad ^9$$

gdzie:

- $E$  – ważony handlem kurs walutowy, czyli kurs dolara amerykańskiego w stosunku do zagranicznej waluty,
- $P$  – amerykański poziom cen,
- $P_w$  – poziom cen w reszcie świata, mierzony na podstawie średniej poziomów cen w krajach, które handlują ze Stanami Zjednoczonymi.

Kiedy dolar zwyżkuje, produkty zagraniczne tanieją dla Amerykanów. Równocześnie produkty amerykańskie drożeją dla reszty świata.

Gdyby dany kraj (np. USA) i zagranica produkowały identyczne, łatwe do przetransportowania produkty, to kurs walutowy nie zmieniałby się w krótkim czasie, a w dłuższych okresach zmieniałby się tylko o tyle, o ile ceny w reszcie świata wzrosły w stosunku do cen w danym kraju. Powyższa teoria fluktuacji kursu walutowego jest określana mianem parytetu siły nabywczej. **Parytet siły nabywczej** zakłada, że nominalny kurs waluty musi zrównywać ceny dóbr znajdujących się w obrocie pomiędzy krajami.

#### 24.4.1. Handel zagraniczny i kurs walutowy

Handel zagraniczny wpływa na łączny popyt poprzez eksport i import. Kiedy eksport danego kraju jest mniejszy niż import, kraj musi pożyczkami finansować tę różnicę oraz wszystkie inne wydatki zagraniczne.

Różnicę między eksportem a importem nazywamy **eksportem netto**. Może on być w poszczególnych latach w danym kraju dodatni lub ujemny. Dodatni jest wtedy, kiedy eksport przewyższa import.

<sup>9</sup> R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*, s. 326.

Eksport netto jest ujemnie skorelowany z realnym kursem walutowym. Kiedy waluta danego kraju jest silna, jego eksport się zmniejsza, a import się zwiększa, co oznacza, że eksport netto jest endogeniczną zmienną zależną od kursu walutowego. Kiedy nominalny kurs walutowy zmienia się tak, że za każdą jednostkę waluty krajowej można kupić więcej waluty obcej, mówimy, że waluta krajowa ulega **aprecjacji** (wzmacnia się), a gdy mamy sytuację odwrotną, krajowa waluta ulega **deprecjacji** (osłabia się).

Kurs walutowy jest również powiązany ze stopą procentową. Zależność między stopą procentową i kursem walutowym występuje, dlatego, że inwestorzy przenoszą swoje środki pomiędzy różnymi krajami w celu osiągnięcia najwyższego zysku.

Kiedy stopy procentowe jakiegoś kraju są wysokie w stosunku do innych krajów, inwestorzy oczekują deprecjacji waluty tego kraju, w wysokości odpowiadającej różnicy w poziomie stóp procentowych. Oczekiwania, co do przyszłej deprecjacji wymagają silnej waluty obecnie.

W niewielkiej gospodarce krajowy poziom cen jest ściśle związany z kursem walutowym, a to, dlatego, że wiele dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych jest importowanych. Poza tym te dobra, które nie są importowane, muszą konkurować z importowanymi, a produkty eksportowane na światowy rynek zwykle także w kraju muszą być sprzedawane po cenach światowych. Dlatego zmiany kursu waluty małego kraju przynoszą natychmiastowe i znaczące zmiany w krajowym poziomie cen.

Takie sytuacje nie występują w dużych gospodarkach. Na przykład w Stanach Zjednoczonych, jak informują R.E. Hall i J.B. Taylor<sup>10</sup>, od maksymalnego poziomu z początku 1985 roku realny kurs walutowy spadł do końca 1986 roku o ponad 15%, a ceny dóbr importowanych do Stanów Zjednoczonych wzrosły tylko o około 1%. Pozostała część zmiany kursu walutowego została wchłonięta przez spadek marży, zysku importerów.

Istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki poszczególnych krajów ma odpowiednia polityka pieniężna, a w jej ramach kształtowanie podaży i popytu na pieniądź.

## 24.5. Zasób pieniądza

W obecnych uwarunkowaniach gospodarki rynkowej, oprócz banknotów, różne inne aktywa finansowe służą jako środek wymiany i rezerwuariusz siły nabywczej.

W zależności od stopnia płynności wyróżnia się trzy miary zasobów pieniądza: M1, M2, M3. Bank centralny w swojej polityce pieniężnej wykorzystuje ten podział.

**Miara M1** obejmuje najbardziej płynne składniki pieniądza:

- gotówkę,
- czeki podróżne,

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 336.

- depozyty, na których podstawie można wystawiać czeki. Do depozytów, na podstawie, których można wystawiać czeki, należą przede wszystkim depozyty na żądanie, a także specjalne rachunki oszczędnościowe. Podstawowa różnica między nimi polega na tym, iż depozyty na żądanie bardzo często nie są oprocentowane lub oprocentowanie ich jest minimalne.

**Miara M2** obejmuje wszystkie składniki M1 oraz dodatkowo następujące:

- depozyty oszczędnościowe,
- drobne depozyty terminowe (w USA określenie „drobne” oznacza mniej niż 100 tys. \$),
- jednodniowe umowy odkupu (*overnight repurchase agreements* – Rps), tj. jednodniowy kredyt polegający na tym, iż bank sprzedaje klientowi papiery wartościowe (np. obligacje Skarbu Państwa) w dniu dzisiejszym i stwarza możliwość ich odkupienia już jutro po określonej cenie,
- udziały w spółkach lokacyjnych na rynku pieniężnym (MMMFs) są to depozyty przynoszące procent i jednocześnie pozwalające wystawiać czeki, inwestowane przez spółki lokacyjne w krótkoterminowe papiery wartościowe,
- krótkoterminowe depozyty w walutach obcych.

**Miara M3** zawiera w sobie elementy M2 oraz najmniej płynne składniki zasobu pieniądza, a mianowicie:

- duże depozyty terminowe (np. w USA określenie „duże” oznacza więcej niż 100 tys. \$),
- terminowe umowy odkupu (*term repurchase agreements*), czyli umowy odkupu na okres dłuższy niż jeden dzień,
- długoterminowe depozyty w walutach obcych.

Zakres poszczególnych miar zasobu pieniądza zależy od wpływu innowacji finansowych. Gdy na początku XIX wieku zaczęto w Anglii na szeroką skalę posługiwać się czekami, nie od razu uznano depozyty na żądanie za składnik zasobu pieniądza. Dzisiaj ta kwestia nie budzi żadnych wątpliwości.

Innowacje finansowe pojawiają się w dużej mierze dzięki konkurencji między instytucjami finansowymi, np. w USA instytucje oszczędnościowe płacące procent od depozytów nie mogły prowadzić rachunków czekowych, więc aby obejść ten zakaz, wprowadziły specjalny typ rachunku oszczędnościowego, umożliwiające wystawienie czeku, tzw. NOW (*negotiable order of withdrawal*).

Po tej innowacji zagrożone poczuły się banki komercyjne i wprowadziły własną wersję rachunku oszczędnościowego, uprawniającego do wystawiania czeków, tzw. ATS (*automatic transfer savings*).

Podobnie było po pojawieniu się spółek lokacyjnych na rynku pieniężnym. Depozyty w tych spółkach (MMMFs) przynosiły procent, a jednocześnie można było na ich podstawie wystawiać czeki. Osłabiło to pozycję banków komercyjnych, które aby podnieść swoją konkurencyjność na rynku pieniężnym, wprowadziły własną odmianę MMMFs, czyli tzw. rachunki depozytów rynku pieniężnego MMDAs (*money market deposit accounts*).

Wyodrębnia się również specjalną grupę oznaczoną literą L. Obejmuje ona papiery wartościowe oraz obligacje bankowe, obligacje skarbowe i akcje o różnicowanym stopniu płynności i ryzyka.

Z ekonomicznego punktu widzenia problem płynności jest ważny ze względu na czas i koszt dostępu do odpowiedniego rodzaju pieniądza.

**Zasób pieniądza** może być rozumiany w wąskim znaczeniu (wtedy obejmuje grupę aktywów objętych miernikiem M1) oraz w szerokim, kiedy obejmuje wszelkie jego zasoby.

Istotną rolę pośredników w kontaktach pomiędzy kredytodawcami a kredytobiorcami wśród instytucji finansowych odgrywają banki.

## 24.6. Banki w gospodarce rynkowej

**Banki** w krajach gospodarki rynkowej są na ogół instytucjami prywatnymi nastawionymi na zysk. Ich właściciele (i menedżerowie) dążą do maksymalizacji zysku.

W Polsce po drugiej wojnie światowej wszystkie banki były państwowe i w swojej działalności nie kierowały się zyskiem. Wprost przeciwnie. Ceny kredytów w polskim systemie bankowym były kalkulowane na poziomie zapewniającym jedynie pokrycie kosztów funkcjonowania banków. Wynosiły one do roku 1958 tylko 2%, co zapewniało tani kapitał pieniężny na odbudowę kraju ze zniszczeń wojennych i inwestycje w kapitałochłonne struktury produkcji. Po roku 1958 podwyższono ceny kredytów obrotowych do poziomu 4%, a ceny kredytów inwestycyjnych pozostawiono na dotychczasowym poziomie. Do 1969 roku inwestorzy mogli korzystać z nisko (nawet 1%) oprocentowanych kredytów na inwestycje centralne. Kredyt ten mógł być podwyższony karnie, do wysokości 3%, jeżeli inwestor nie wywiązywał się z ustaleń umowy. Ponadto kredyty były łatwo dostępne na wszystkie rodzaje inwestycji, tzn. inwestycje centralne, zjednoczeń i przedsiębiorstw, jak to wykazuje F. Skalniak<sup>11</sup>. Dopiero w połowie lat 70. XX wieku nastąpiło zróżnicowanie kredytów według rodzajów inwestycji, z preferencją dla inwestycji tak zwanych szybko rentujących się. Ponadto w ocenach efektywności inwestycji wykorzystywanych dla celów ich finansowania kredytem bankowym podniesiono stopę dyskontową do 8%.

Niska cena kredytów inwestycyjnych w PRL sprzyjała inwestowaniu w kapitałochłonne i energochłonne struktury gospodarki, gdyż w zasadzie wszystkie projektowane inwestycje o długim okresie zwrotu okazywały się rentowne. Nie sprzyjało to tworzeniu nowoczesnych rodzajów produkcji opartych na wiedzy.

Wraz z transformacją gospodarki polskiej, po roku 1989, ceny kredytów bankowych ukształtowały się w Polsce na bardzo wysokim poziomie. Cena realna kredytów w bankach prywatnych, z których ok. 80% są to banki kapitału zagranicznego, kształtuje się przez ostatnie lata na poziomie ok. 15%. Ponadto kredyty są trudno dostępne. Przy ich udzielaniu funkcjonujące w Polsce banki (będące po prywatyzacji własnością kapitału zagranicznego) żądają zabezpieczeń majątkiem przedsiębiorstwa w wysokości 2–3-krotnie przekraczającej wartość

<sup>11</sup> F. Skalniak, *Podstawowe problemy struktury i funkcjonowania kredytu bankowego w PRL*, praca habilitacyjna, nr 31 (WSE), Kraków 1975.

zaciągniętego kredytu, co niewątpliwie nie sprzyja inwestycjom i tworzeniu nowych miejsc pracy.

Sytuacja finansowa każdego banku znajduje odbicie w jego bilansie. **Bilans banku** to zestawienie aktywów i pasywów.

**Aktywa** są to wszelkiego rodzaju należności, posiadane papiery wartościowe oraz inny majątek będący własnością banku.

**Pasywa** są to wszelkiego rodzaju zobowiązania w stosunku do innych podmiotów gospodarczych i instytucji, które zdeponowały swoje walory.

Różnica pomiędzy wartością aktywów i pasywów nazywa się **wartością czystą** (*net worth*). W każdym banku  $\text{aktywa} = \text{pasywa} + \text{wartość czysta}$ .

Bilanse banków sporządzane są w różnych przekrojach i z różnym stopniem szczegółowości. W Polsce stosowany jest m.in. układ z podziałem na należności od sektora finansowego, od sektora budżetowego i sektora nie finansowego (przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe) oraz zobowiązania wobec tych trzech sektorów.

Stosunek środków własnych do środków obcych po stronie pasywów kształtuje się w bankach komercyjnych w granicach 3–10%. Dlatego wszystkie banki tak zabiegają o duży i możliwie stały dopływ środków obcych (w formie różnego rodzaju wkładów), bo one decydują o rozmiarach ich działalności pożyczkowej i o obrotach papierami wartościowymi.

**Wkłady na rachunkach bieżących** stanowią głównie rezerwy kasowe przedsiębiorstw, władz centralnych, urzędów i stowarzyszeń, osób prawnych i fizycznych. Stanowią one uzupełnienie zasobów posiadanego pieniądza gotówkowego i służą jako podstawa operacyjna do dokonywania rozliczeń bezgotówkowych między przedsiębiorstwami i instytucjami.

**Wkłady na rachunkach terminowych** odpowiadają czasowo wolnym środkom pieniężnym przedsiębiorstw, instytucji i osób prywatnych o z góry oznaczonym przeznaczeniu.

Aby zapewnić płynność, tzn. zdolność do wypłacania przez banki wkładów na każde żądanie, okresy, na jakie każdy bank może udzielać pożyczek lub dokonywać własnych lokat, powinny być zharmonizowane z terminami wkładów mu powierzonych. Wkłady na rachunkach bieżących powinny być przeznaczone tylko na pożyczki krótkoterminowe. Natomiast wkłady na rachunkach terminowych powinny stanowić podstawę do udzielania kredytów na dłuższe okresy.

Stosunek wkładów terminowych do wkładów na rachunkach bieżących układa się w poszczególnych bankach różnie. Oscyluje on na ogół w granicach 30–50%. Każdy bank jest zainteresowany zwiększaniem stosunku wkładów terminowych do wkładów na rachunkach bieżących, gdyż to zapewnia pewną swobodę w polityce kredytowej.

W systemie bankowym główną pozycję zajmuje **bank centralny**. Struktura aktywów i pasywów banku centralnego pokazuje, że nie ma on bezpośrednich kontaktów z gospodarstwami domowymi i przedsiębiorstwami. Te podmioty obsługują banki komercyjne.

**Banki komercyjne** są to pośrednicy finansowi, którzy otrzymali licencje na udzielanie kredytów i przyjmowanie depozytów, włączając w to wkłady, które

mogą być uruchomione przez wystawienie czeków. Ważną grupą banków komercyjnych są banki clearingowe, tzn. rozrachunkowe.

Nazwa **banki clearingowe** wiąże się z powołaną specjalnie do ich obsługi izbą clearingową, która przeprowadza rozliczenia sald wszystkich płatności dokonywanych czekami.

**System clearingowy (rozrachunkowy)** jest to ogół porozumień na mocy, których wzajemne zobowiązania i należności banków rozlicza się przez zestawienie wszystkich transakcji przeprowadzonych w danym okresie i dokonanie spłaty tylko zobowiązań netto powstałych w rozliczeniach międzybankowych.

Ekonomiczna funkcja banków komercyjnych polega na tym, że banki przetwarzając wkłady (depozyty) w kredyty udzielane szerokiej grupie przedsiębiorstw. Banki wykorzystują swoją wiedzę i doświadczenie w celu zakupu zdywersyfikowanego portfela aktywów, choć posiadacze wkładów dostrzegają tylko to, że otrzymują odsetki od swych wkładów i mogą korzystać z bezpłatnej obsługi czekowej.

Sztuka kierowania bankiem polega m.in. na umiejętności oceny i wyborze **optymalnej struktury aktywów**. Sprowadza się to do wyboru proporcji, w jakich powinno się utrzymywać płynne aktywa, włączając gotówkę, oraz aktywa o niższym stopniu płynności, ale przynoszące wyższe odsetki.

## 24.7. Podaż pieniądza

Całkowita wielkość znajdujących się w obiegu zasobów pieniądza (to znaczy jako środka wymiany) stanowi **podaż pieniądza**.

Aby pieniądz nie występował w nadmiarze lub niedostatku, konieczne jest zapewnienie odpowiedniego dopływu pieniądza do obiegu i odpływu z obiegu. Nadmiar pieniądza w obiegu w stosunku do podaży dóbr i usług powoduje inflację. Niedostatek pieniądza w obiegu oznacza deflację. Deflacja jest również zjawiskiem niekorzystnym, gdyż przyczynia się głównie do ograniczenia efektywnego popytu i zahamowania wzrostu gospodarczego. Mając na uwadze te negatywne zjawiska od dawna podejmowano próby określenia czynników wyznaczających wielkość pieniądza w obiegu (podaż) oraz utrzymywania podaży pieniądza na odpowiednim poziomie.

Próby w tym zakresie stanowiła **ilościowa teoria pieniądza** (*quantity theory of money*) wykorzystująca formułę<sup>12</sup>:

$$MV = PY, \text{ lub w innej postaci: } M = \frac{PY}{V}$$

gdzie:

M – ilość pieniądza w obiegu,

V – szybkość obiegu pieniądza (oznacza ile razy przeciętnie jednostka pieniężna jest wydawana w ciągu roku),

<sup>12</sup> Autorem tej formuły jest ekonomista amerykański I. Fischer (1867–1947). Po raz pierwszy przedstawił tę formułę w pracy *The Purchasing Power of Money*, New York 1911.

P – przeciętny poziom cen dóbr i usług wchodzących w skład produktu narodowego brutto,

Y – realna wielkość produkcji.

Równanie to pokazuje, że iloczyn ilości pieniądza (M) i szybkość obiegu pieniądza (V) równa się iloczynowi poziomu cen (P) i wielkości produkcji (Y). Równanie to nazywane jest też równaniem wymiany i równaniem Fishera. Ponadto z tego równania wynika, że wzrost ilości pieniądza w gospodarce musi spowodować zmianę przynajmniej 1 z 3 pozostałych zmiennych, czyli, że muszą wzrosnąć ceny i produkcja lub musi zmaleć szybkość obiegu pieniądza.

Rządy chcąc sfinansować wydatki wykorzystują w tym celu podatki dochodowe i obrotowe oraz zaciągają pożyczki u społeczeństwa sprzedając obligacje. Jednak bywa i tak, że chcąc sfinansować swoje wydatki drukują pieniądze. Działanie to nazywane jest nakładaniem na ludzi podatku inflacyjnego (*inflation tax*). Z tego wynika, że **podatek inflacyjny** stanowi dochód państwa, osiągany dzięki drukowaniu pieniądza. Skutkiem silnego uzależnienia państwa od podatku inflacyjnego jest hiperinflacja.

Istota ilościowej teorii pieniądza sprowadza się do twierdzenia, że w długim okresie wzrost ilości pieniądza (M) prowadzi do wzrostu przeciętnego poziomu cen (P). Zmiany realnego dochodu narodowego (Y) nie dokonują się pod wpływem wzrostu podaży pieniądza, lecz są rezultatem działania innych czynników wpływających na wzrost dochodu narodowego. Szybkość obiegu pieniądza jest względnie stała i może w długim okresie zmieniać się, także i pod wpływem innych czynników niż ilość pieniądza w obiegu.

Ilościowa teoria pieniądza występuje w latach 70. i 80. XX wieku pod nazwą **monetarystycznej teorii pieniądza**<sup>13</sup>, która stała się w latach 80. XX wieku podstawą polityki makroekonomicznej w wielu krajach.

Podana powyżej formuła ilościowa jest przedstawiana również w wersji zasobowej. Ma wówczas następującą (nieco zmodyfikowaną) postać:

$$Md = kPY$$

gdzie:

k – współczynnik określający część dochodów, która jest utrzymywana w formie pieniężnej,

Md – popyt na pieniądz ze strony podmiotów gospodarczych.

Współczynnik k jest w tym równaniu odwrotnością szybkości obiegu pieniądza. Równowaga na rynku pieniężnym zostanie zachowana, jeśli popyt na pieniądz zrówna się z wielkością jego podaży, czyli  $Md = M$ .

Bez względu na to, w jakiej wersji jest przedstawiana formuła określająca ilość pieniądza potrzebną w obiegu (tj. wersji ilościowej czy zasobowej, tradycyjnej czy monetarystycznej), na ogół wszyscy jej zwolennicy kładą nacisk na bez-

<sup>13</sup> Teoria monetarystyczna została sformułowana przez M. Friedmana w połowie lat 50. XX wieku.

pośredni związek między M i P w celu podkreślenia, że zmiany zasobu pieniądza M wpływają przede wszystkim na ceny P. Ta właśnie teza ma wpływ na interpretację pojęcia inflacji i metody jej zwalczania.

Prawidłowości wyrażone formułą ilościową są wykorzystywane w praktyce przez banki centralne poszczególnych krajów, jako odpowiedzialnych za regulację podaży pieniądza w gospodarce kraju.

Bank centralny przy określaniu ilości pieniądza wychodzi z oceny istniejącego zasobu pieniądza znajdującego się w obiegu (tzn. w kasach prywatnych, bankach, kasach kredytowo-oszczędnościowych, itp.) i następnie analizuje:

- przewidywany przyrost dochodu narodowego (w cenach stałych),
- przewidywany wzrost cen w danym roku,
- możliwość zwiększenia lub zmniejszenia szybkości krążenia pieniądza gotówkowego.

Główny problem polega na ogół na trudności przewidywania inflacji. W planowaniu przyrostu podaży pieniądza przyjmuje się z reguły optymistyczną wersję oczekiwań inflacyjnych. Emisja dodatkowego pieniądza powinna dostosowywać się do jak najniższej inflacji (w porównaniu z jej wysokością w roku ubiegłym), aby polityka pieniężna była nakierowana na tłumienie inflacji, a nie jej podsyćanie.

Nadmiernie restrykcyjna polityka podaży pieniądza ze strony banku centralnego jest niepożądana, gdyż prowadzi ona do hamowania wzrostu produkcji, wzrostu bezrobocia, itp.

Bank centralny musi prowadzić stałe analizy rynku pieniężnego, stopy wzrostu cen, wzrostu produkcji i odpowiednio do kierunku zmian elastycznie korygować politykę podaży pieniądza.

**Poziom podaż pieniądza określa bank centralny.** W sytuacji, jeżeli popyt na pieniądz jest większy od jego podaży, popyt na pieniądz musi ulec zmniejszeniu, aby zaistniała równowaga na rynku. Popyt na pieniądz może zostać skorygowany poprzez wzrost stopy procentowej, obniżenie poziomu dochodu lub obniżenie poziomu cen. Na przykład, wzrost stopy procentowej powoduje, że podmioty zgłaszają mniejszy popyt na pieniądz. W zasadzie wszystkie trzy zmienne mogłyby przyjąć nowe wartości, ale w długim okresie wielkość dochodu i stopy procentowej jest wyznaczana poza rynkiem pieniężnym i tylko zmiana poziomu cen może przywrócić równowagę na rynku pieniężnym. Wielkość popytu na pieniądz jest wprost proporcjonalna do poziomu cen. Poziom cen zrównuje popyt na pieniądz z podażą.

Jeśli potencjalny PKB rośnie, a zasób pieniądza pozostaje niezmienny, to poziom cen obniża się. Pieniądze stają się bardziej wartościowe, gdy gospodarka wytwarza więcej dóbr i usług.

W modelu długookresowego wzrostu polityka pieniężna jest zagadnieniem bardzo prostym. Poziom cen jest proporcjonalny do wielkości podaży pieniądza. Jednak w rzeczywistości kontrola podaży pieniądza w skali kraju jest bardzo trudna. W kraju istnieje wiele banków (i innych pośredników finansowych), które udzielając kredytów różnym podmiotom kreują dodatkowy pieniądz, tzn. zwią-

szają jego ogólną sumę w obiegu. Istnienie dużej liczby banków w kraju i rozwinętego między nimi obiegu pieniężnego powoduje, że posiadają one dużą zdolność kreacji dodatkowego pieniądza. W celu poddania tego procesu kontroli i panowania nad ogólną polityką pieniężną, niektóre banki, w tym polski bank centralny, wprowadziły ustawy obowiązek tworzenia rezerw obowiązkowych od różnego rodzaju depozytów. W niektórych krajach ten obowiązek nie istnieje. Zamiast rezerw obowiązkowych banki centralne stosują niejednakową stopę dyskontowa w stosunku do banków komercyjnych. Dla przykładu, Bank Anglii zrezygnował z wymogu utrzymywania rezerw obowiązkowych na początku lat 80. XX wieku.

W latach 80. XX wieku pojawiła się fala innowacji finansowych. Szybki rozwój technik przetwarzania i przekazu informacji umożliwił podejmowanie operacji na rynkach finansowych w różnych, odległych częściach świata, pozwalając jednocześnie bankom i innym instytucjom finansowym na prowadzenie działań i utrzymanie kontroli nad całym skomplikowanym łańcuchem transakcji finansowych. Jednocześnie wiele krajów podjęło działania zmierzające do deregulacji swych rynków finansowych. Zmiany te doprowadziły łącznie do ogromnego nasilenia się konkurencji na rynku światowym. Największe znaczenie uzyskały dwa nowe instrumenty finansowe (zwane inaczej kontraktami) – **transakcje typu swap** oraz nadawanie wielu tradycyjnym aktywom finansowym cech właściwych papierom wartościowym (*securitization*). Istota transakcji typu swap jest następująca. Brytyjska firma A może uzyskać pożyczkę w Londynie taniej niż amerykańska firma B, ale z kolei firma B może uzyskać kredyt w Nowym Jorku na korzystniejszych warunkach niż firma A. Każda z nich jest lepiej znana na własnym rynku niż za granicą. Każda z nich jednakże chciałaby utrzymywać pewną część swych aktywów w walucie obcej. W związku z tym każde z przedsiębiorstw zaciąga kredyt na rynku krajowym, a następnie dokonują one zamiany (*swap*) strumieni płatności odsetek.

Przekształcanie się aktywów finansowych w papiery wartościowe polega na tym, iż kilka pożyczek, np. kredyty hipoteczne, jest łączonych w pakiet przez pierwotnego kredytodawcę, a następnie sprzedawanych na rynku wtórnym w taki sam sposób, jak w przypadku akcji przedsiębiorstw przemysłowych.

W latach 80. XX wieku nastąpiło wydarzenie, które nazwano **Big Bang**. Polegało ono na deregulacji (likwidacji ograniczeń) wielu rodzajów działalności finansowej. Skutkiem tego zaczęto tworzyć konglomeraty finansowe.

W Polsce istnieją **rezerwy obowiązkowe**. Głównym ich celem jest uniemożliwienie nadmiernej kreacji pieniądza kredytowego.

Wpływ obowiązkowej rezerwy na kreację pieniądza kredytowego przez bank można ustalić wykorzystując wzór:

$$Sk = Nd \frac{1}{u}$$

gdzie:

Nd – nadwyżka depozytu w banku A, tzn. nabyty depozyt minus rezerwa obowiązkowa,

- u – udział rezerwy obowiązkowej w ogólnej sumie depozytów bankowych (tzn. stosunek rezerw gotówkowych  $R_g$  do depozytów bankowych  $Db$ ),  
 Sk – suma możliwych kredytów.

Odwrotność stopy rezerwy obowiązkowej jest nazywana **mnożnikiem depozytowym**. Obniżenie stopy rezerwy obowiązkowej oznacza zwiększenie mnożnika depozytowego, co wskazuje na zwiększenie możliwości kredytowych banków (tworzących strukturę krajowego systemu bankowego), i odwrotnie.

W praktyce może się też tak zdarzyć, że część nadwyżki depozytów (tzn. depozyt minus rezerwa obowiązkowa) może po prostu leżeć w banku i nie zostanie wykorzystana w formie kredytu, bądź też zostanie pożyczona na kilkudniowe terminy.

Ze względu na te korekty w rozwiniętym systemie bankowym występuje zawsze przepływ z banku do banku jakiejś części nadwyżki depozytów, co oznacza tworzenie nowego pieniądza kredytowego. Zwiększenie lub zmniejszenie przez bank centralny wysokości stopy rezerwy obowiązkowej stanowi istotny regulator dopływu lub odpływu z obiegu strumienia pieniądza kredytowego.

## 24.8. Baza monetarna i mnożnik kreacji pieniądza

**Baza monetarna** jest to suma gotówki w obiegu, znajdująca się w rękach ludności (GL) oraz suma rezerw gotówkowych systemu bankowego ( $R_g$ ), będąca pod kontrolą banku centralnego w celu zapewnienia płynności banków komercyjnych.

$$B_m \text{ (baza monetarna)} = GL + R_g$$

Baza monetarna ( $B_m$ ) nie pokrywa się z podażą pieniądza wyrażoną agregatem M1. Część bazy monetarnej, dotycząca  $R_g$ , zostaje zwielokrotniona na skutek działania mnożnika kreacji pieniądza.

**Mnożnik kreacji pieniądza** ( $m_k$ ) można ustalić w następujący sposób:

$$m_k = \left( \frac{G_L}{Db} + 1 \right) : \left( \frac{G_L}{Db} + \frac{R_g}{Db} \right)$$

gdzie:

GL – gotówka ludności,

Db – depozyty bankowe,

$R_g$  – rezerwy (gotówkowe) obowiązkowe.

Niski stosunek wartości rezerw obowiązkowych do wartości wkładów powoduje, że banki stają się istotnym źródłem kreacji podaży pieniądza. Wynika stąd, że im niższa jest obowiązkowa stopa rezerwy, tym wyższy jest mnożnik kreacji i tym większa będzie podaż pieniądza (M1).

Z kolei wzrost relacji gotówki ludności w ogólnej sumie wkładów bankowych (GL : Db) spowoduje spadek wartości mnożnika kreacji pieniądza i tym samym zmniejszanie podaży pieniądza przez banki.

Rozmiary podaży pieniądza (M1) zależą – jak wykazały powyższe ustalenia – od dwóch podstawowych relacji:

- stosunku rezerw gotówkowych banków komercyjnych do całkowitej wartości depozytów (Rg : Db),
- stosunku gotówki ludności do całkowitej wartości depozytów (GL : Db).

Pierwsza z tych relacji jest regulowana przez bank centralny, natomiast druga zależy od intensywności działania motywów skłaniających ludność do trzymania pieniądza gotówkowego, a mianowicie decydują o tym:

- motyw transakcyjny,
- motyw ostrożności lub przezorności,
- motyw spekulacyjny.

Na tę drugą relację bank centralny może oddziaływać za pośrednictwem odpowiednich zmian w stopie procentowej.

#### 24.8.1. Kreacja pieniądza przez system bankowy

Kreacja pieniądza przez system bankowy jest oparta na rezerwie częściowej. **System bankowy oparty na rezerwie częściowej** (*fractional reserve banking*) polega na tym, że w formie rezerw banki trzymają tylko część wkładów swoich klientów. Część wszystkich wkładów trzymana przez banki w formie rezerw jest nazywana **stopą rezerw** (*reserve ratio*). Wysokość tej stopy zależy od przepisów prawa i polityki banku. Na ogół banki (w tym Europejski Bank Centralny, amerykańska Rezerwa Federalna i inne banki) wyznaczają minimalny, dopuszczalny poziom trzymany rezerw, nazywanych rezerwami obowiązkowymi lub rezerwami wymaganymi (*reserve requirement*). Oprócz rezerw wymaganych, banki, celem zabezpieczenia płynności, trzymają rezerwy dodatkowe (*excess reserves*). Jeśli nawet rezerwy minimalne nie obowiązują, banki ustalają swoją własną stopę rezerw. Istnienie rezerw powoduje, że bank trzyma tylko część wkładów (równą ustalonej wysokości rezerw) a resztę pożycza, udzielając kredytów.

Teoretycznie wartość kredytów udzielanych przez banki powinna być mniejsza od posiadanych depozytów o wartość rezerw obowiązkowych. W praktyce jednak tak nie jest, gdyż banki mają zdolność do kreacji kredytów, wielokrotnie przewyższających wielkość pierwotnych depozytów.

Aby wyjaśnić, na czym to zjawisko polega, przyjmijmy, że w kraju istnieje wiele banków komercyjnych. Do jednego z nich (Banku 1) wpłacono gotówkę w wysokości 5000 zł. Na tej podstawie może być kreowany pieniądz na przykład w postaci czeku, wystawionego przez właściciela depozytu na sumą nie przekraczającą wysokości depozytu. Bank nie jest zobowiązany do utrzymywania 100% depozytu, ale jedynie rezerwy obowiązkowej w wysokości ustalonej przez bank centralny (np. w wysokości 20%). Z tego wynika, że Bank 1 może udzielić kredytu, na podstawie posiadanego depozytu, w wysokości 4000 zł. Z tego wynika, że łączna podaż pieniądza bankowego możliwego do wykreowania przez Bank 1

wynosi 9000 zł, bo 5000 zł czek i 4000 kredyt. Zatem jest to więcej niż wynoszą wkłady do Banku 1. Załóżmy dalej, że Bank 1 znalazł klienta zainteresowanego zaciągnięciem kredytu na sumę 4000 zł, ale klient nie pobrał tych pieniędzy z banku w formie gotówki tylko polecił przekazać je do Banku 2 na konto swojego dostawcy towarów. Dla Banku 2 jest to nowy depozyt. Jeżeli rezerwa obowiązkowa wynosi 20% (tak jak wyżej założono), to Bank 2 musi odprowadzić do banku centralnego kwotę 800 zł, bo 20% od 4000 zł. Pozostała część depozytu, czyli 3200 zł, bo 4000 zł wynosił depozyt, a rezerwa obowiązkowa 800 zł, bank może przeznaczyć na pożyczki dla swoich klientów. Jeżeli następny klient będzie w ten sam sposób regulował swoje zobowiązania w stosunku do dostawców i pożyczone pieniądze zostaną przekazane na konto dostawcy Banku 3, to staną się one po raz trzeci depozytem, chociaż za każdym razem coraz mniejszym, bo pomniejszonym o rezerwę obowiązkową. Takich operacji może być bardzo wiele. Już po pięciu operacjach widać, że łączne depozyty zwiększyły się do sumy ponad 16 000 zł, a rozmiary kredytów do ponad 13 000 zł. Po zakończeniu procesu kreacji pieniądza w gospodarce istnieje więcej środków wymiany, co nie oznacza, że jest ona bogatsza niż była wcześniej, ponieważ kredyty zaciągane w bankach powodują, że kredytobiorcy mogą kupować dobra i usługi, ale jednocześnie powstają zobowiązania pożyczkobiorców (konieczność zwrotu kredytów).

Analizując problem kreacji pieniądza nasuwa się pytanie, jakie mogą być maksymalne rozmiary depozytów i kredytów? Można to ustalić za pomocą następującego wzoru:

$$D_p = D_{p_1} \cdot r, \quad r = \frac{1}{p}$$

gdzie:

- $D_p$  – łączne depozyty bankowe,
- $D_{p_1}$  – depozyt Banku 1,
- $r$  – współczynnik kreacji kredytów,
- $p$  – stopa rezerw obowiązkowych.

Wykorzystując zamieszczone powyżej przykładowe dane, czyli założenie, że depozyt w Banku 1 wynosi 5000 zł, a stopa rezerw obowiązkowych 20%, łączne depozyty bankowe mogą wynieść 25000 zł, co wynika z następującego wyliczenia:  $5000 (1 : 0,20) = 25000$  zł.

Z tego wynika, że system bankowy wykreaował depozyty bankowe pięciokrotnie wyższe w porównaniu z depozytem pierwotnym.

W podobny sposób ustala się rozmiary kreacji kredytu  $K$ , a mianowicie mnożąc wielkość kredytu Banku 1 przez współczynnik kreacji kredytów ( $r$ ), czyli:  $K = K_1 \cdot r$ .

Podstawiając do tego wzoru wartość kredytu Banku 1, czyli sumę 4000 zł, bo depozyt wynosił 5000 zł i rezerwa obowiązkowa 20% (tj.1000 zł) oraz współczynnik kreacji kredytów równy 5, bo  $1 : 0,20$  jak to wynika ze wzoru, otrzymamy łączną kreację kredytów w wysokości 20 000 zł. Jest to maksymalna wielkość kreacji kredytów.

W praktyce takiej wielkości kreacji kredytów na ogół nie osiąga się, bo osoba pożyczająca na przykład 4000 zł z Banku 1 może te 4000 zł wycofać z systemu bankowego, czyli wziąć gotówkę z banku, i tym samym zamknąć drogę do dalszej kreacji depozytów i kredytów. Może też nastąpić wycofanie części depozytów z systemu bankowego, na którymś z etapów tworzenia depozytów i nastąpi również przerwanie procesu kreacji. Ponadto rezerwy utrzymywane przez banki też nie są dokładnie równe stopie rezerw obowiązkowych. Zwykle są one wyższe. Wynika to nie tylko z określonej polityki banków, ale czasem i z trudności ze znalezieniem kredytobiorców. W tych przypadkach kreacja depozytów i kredytów bankowych będzie odpowiednio niższa.

## 24.9. Popyt na pieniądz

Teoria popytu na pieniądz przeszła w XX wieku ewolucję. Dotychczas nie ma jednak wśród ekonomistów zgody, które z czynników określających popyt na pieniądz są najważniejsze. Najczęściej brane są pod uwagę następujące z nich:

- dochód lub – szerzej – bogactwo, którego zakres jest różnie definiowany,
- stopy procentowe od różnej liczby aktywów,
- oczekiwania, co do zmian stóp procentowych w przyszłości,
- stopień ryzyka różnej liczby aktywów,
- ceny,
- oczekiwania, co do zmian poziomu cen w przyszłości, czyli oczekiwana stopa inflacji,

Popyt na pieniądz zgłaszają różne podmioty gospodarcze, zaś podaż pieniądza steruje bank centralny i banki komercyjne.

Globalny stosunek popytu na pieniądz do jego podaży określa siłę nabywczą pieniądza i wpływa na wysokość stopy procentowej. Stopa procentowa ma wpływ na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw i tym samym na ogólną aktywność gospodarczą kraju. Dlatego też poznanie motywów popytu na pieniądz i zasad określających jego podaż ma istotne znaczenie dla zrozumienia mechanizmów gospodarki rynkowej.

Podmioty gospodarcze zgłaszają popyt na pieniądz, kierując się głównie motywami: transakcyjnym, ostrożności i spekulacyjnym.

**Motyw transakcyjny** wynika z potrzeby gromadzenia pieniądza w stanie płynnym, celem zawierania bieżących transakcji. Wielkość pieniądza wynikająca z tego motywu zależy od wartości transakcji zawieranych przez różne podmioty gospodarcze (np. gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, różne instytucje) oraz stopnia synchronizacji wpływów i wydatków pieniądza.

W gospodarstwach domowych występuje odstęp czasu między otrzymaniem dochodu a jego wydatkiem, a w przedsiębiorstwach odstęp czasu między poniesieniem kosztów a wpływami ze sprzedaży dóbr. Ta właśnie rozbieżność uzasadnia konieczność trzymania pieniądza płynnego, jako pogotowia kasowego i pieniądza na rachunku bieżącym w banku komercyjnym. Wzrost zapotrzebowania na pieniądz transakcyjny zależy od wzrostu cen oraz ilości zakupowanych towarów i usług.

Popyt na pieniądz transakcyjny jest zawsze popytem w realnym pieniądzu, tzn. z uwzględnieniem ruchów cen.

Miernikiem wartości netto wytworzonych dóbr i usług w gospodarce narodowej jest dochód narodowy w ujęciu realnym. Istnieje związek między popytem na pieniądz transakcyjny, a poziomem realnego dochodu. Wyższemu dochodowi narodowemu towarzyszy wyższa suma zawieranych transakcji między podmiotami i wyższy popyt na pieniądz transakcyjny.

**Motyw ostrożności (przezorności)** jest wywołany zjawiskiem niepewności, co do wielkości przyszłych dochodów i wydatków. Podmioty gospodarcze utrzymują rezerwę gotówkową na wypadek nieprzewidzianych okoliczności lub pojawienia się (nagłego) szansy zawarcia zyskowej (korzystnej) transakcji.

Im mniej jest ustabilizowana sytuacja gospodarcza kraju i większa możliwość nieprzewidzianych okazji, tym skłonność trzymania pieniądza gotówkowego powodowana przezornością jest większa.

**Motyw spekulacyjny** jest związany ze skłonnością podmiotów gospodarczych do gry na rynku papierów wartościowych.

Najważniejszą rolę na rynku papierów wartościowych odgrywiają obligacje skarbowe, gdyż cechuje je relatywnie do innych walorów najwyższy stopień gwarancji zwrotu wyłożonych pieniędzy, czyli najmniejsze ryzyko. Obligacje gwarantują stały dochód, z reguły nieco wyższy niż można uzyskać od depozytów w banku. Przy wyższych dochodach podmioty większą część swoich zasobów finansowych są skłonne trzymać w postaci płynnej, w celu finansowania rosnącej liczby transakcji lub ze względu na różne korzystne okazje. Stąd popyt na pieniądz jest rosnącą funkcją dochodu ( $Y$ ), co można wyrazić następująco:

$$M_d = f(Y, r)$$

gdzie:

$M_d$  – popyt na pieniądz,

$Y$  – poziom dochodu narodowego,

$r$  – realna stopa procentowa w bankach komercyjnych.

Zmiany stopy procentowej wpływają na popyt na pieniądz spekulacyjny w odwrotnym kierunku, czyli  $M_d$  jest malejącą funkcją stopy procentowej  $r$ , to znaczy, jeśli stopa procentowa spada, to popyt na pieniądz spekulacyjny rośnie, i odwrotnie. Z kolei stopa procentowa zależy od stosunku popytu na pieniądz do jego podaży.

Obserwacje wykazują, że polityka pieniężna banku centralnego wpada (w pewnych okresach) w pułapkę płynności, co pozbawia bank możliwości skutecznego oddziaływania na inwestycje i inne wielkości realne. Wówczas podmioty gospodarcze nie uczestniczą w grze spekulacyjnej na rynku papierów wartościowych i pieniądz teauuryzują. Niska stopa procentowa od depozytów terminowych doprowadza do wysokiego kursu obligacji skarbowych, po którym nie ma chętnych do ich nabycia. Jest to przypadek ekstremalny (zjawisko mało prawdopodobne).

Punkt przecięcia krzywej popytu na pieniądz z krzywą podaży wyznacza stopę procentową ( $r$ ) równoważącą rynek pieniężny.

Zamiana pieniądza przetrzymywanego przez różne podmioty dla celów spekulacyjnych na akcje i obligacje ma ważne znaczenie gospodarcze. W przypadku obligacji część gromadzonych oszczędności jest wykorzystywana do finansowania deficytu budżetowego państwa, finansowania inwestycji publicznych lub przyrostu wydatków konsumpcyjnych, co może korzystnie wpłynąć na wzrost dochodu narodowego.

**Obligacja** jest papierem wartościowym stanowiącym formę kredytu udzielonego przez nabywcę jej emitentowi na ściśle określony termin i z góry ustalony dochód otrzymywany w umownych okresach od wystawcy obligacji. Zanim nastąpi termin wykupu obligacji (zwany terminem zapadalności) mogą one być przedmiotem obrotów (kupna, sprzedaży) na rynku wtórnym, zwanym giełdą. Zaletą lokaty pieniądza w obligacjach jest wysoki stopień pewności zwrotu wyłożonej sumy wraz z należnym dochodem, a także wysoki stopień płynności pieniądza zainwestowanego w obligacjach. Gdy posiadacz obligacji potrzebuje pieniądza transakcyjnego, wówczas może sprzedać obligacje na rynku wtórnym za pośrednictwem biura maklerskiego przed terminem zapadalności obligacji. Odchylenia kursu obligacji od ich wartości nominalnej nie są w praktyce duże i trwałe. Rynek bardzo szybko reaguje na wszelkie stany nierównowagi i uruchamia mechanizmy korygujące w kierunku odwrotnym. Podstawą kalkulacji jest stopa zwrotu od obligacji przed terminem jej zapadalności, mierzona stosunkiem spodziewanego dochodu do aktualnego kursu obligacji na giełdzie.

Kurs obligacji kształtuje się nie tylko pod wpływem stosunku spodziewanego dochodu w dniu zakupu lub sprzedaży. Gdy stopa procentowa rośnie, to kurs obligacji spada i odwrotnie. Spadek stopy procentowej powiększa dzisiejszą wartość spodziewanego dochodu i powoduje zwiększony popyt na obligacje, co sprzyja wzrostowi ich kursu. Decyzje kupna lub sprzedaży obligacji zawsze są rozpatrywane w kontekście alternatywnych możliwości ulokowania pieniądza gromadzonego z motywów spekulacyjnych.

Bank centralny, czując odpowiedzialność za równowagę na rynku towarowym i pieniężnym oraz ograniczanie wzrostu cen rynkowych, kontroluje podaż pieniądza w obiegu i koryguje jego dopływ i odpływ za pośrednictwem zmiany wysokości:

- 1) stopy rezerw obowiązkowych,
- 2) stopy dyskontowej,
- 3) polityki otwartego rynku.

**Rezerwa obowiązkowa** wyznaczana jest przez bank centralny w wysokości nominalnej dla banków tworzących strukturę krajowego systemu bankowego (np. 10% rezerwa obowiązkowa od depozytów oznacza, że z każdej kwoty depozytu 10% odprowadza się do banku centralnego, czyli z każdych 100 zł depozytu 90 można przeznaczyć na akcję kredytową).

Bank centralny konieczność tworzenia obowiązkowej rezerwy finansowej uzasadnia tym, że banki komercyjne mają zdolność tworzenia dodatkowej po-

daży pieniądza mogłyby utrudniać prowadzenie odpowiedniej polityki pieniężnej przez bank centralny.

Drugim instrumentem regulacyjnym jest **stopa dyskontowa**, tzn. stopa procentowa ustalana przez bank centralny przy udzielaniu pożyczek bankom komercyjnym. Bank centralny pełni rolę kredytodawcy ostatniej instancji, udzielając pożyczek bankom komercyjnym w sytuacji zagrożenia ich płynności finansowej. Kredyt ten nazywa się **kredytem refinansowym**. **Kredyt refinansowy** przybiera w Polsce od 1991 r. różne formy, a mianowicie:

- 1) kredyt skonwertowany, wynikający z zadłużenia banków i podlegający spłacie w rocznych ratach,
- 2) kredyt lombardowy, udzielany pod zastaw papierów wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa lub pod zastaw weksli oraz wartości dewizowych banków komercyjnych,
- 3) kredyt redyskontowy na skup i zapasy produktów rolnych,
- 4) kredyt na inwestycje centralne,
- 5) kredyt akcyjny, mający charakter polityki otwartego rynku, tj. krótkoterminowe regulowanie płynności finansowej banków polegające na sprzedaży i kupnie przez banki papierów wartościowych (bonów skarbowych, bonów pieniężnych NBP oraz weksli bankowych).

Każda z wymienionych powyżej form kredytu może mieć różną stopę oprocentowania (są to szczegółowe zagadnienia, od których się abstrahuje w makroekonomicznych rozważaniach dotyczących stopy dyskontowej).

Procent od kredytu refinansowego powinien być wyższy od stopy procentowej płaconej od depozytów terminowych, aby banki korzystały z tego kredytu tylko w szczególnych przypadkach.

Współcześnie istotną rolę odgrywają **operacje otwartego rynku**. Istota ich polega na zakupie lub sprzedaży papierów wartościowych przez bank centralny na otwartym rynku giełdowym w celu zmiany wielkości bazy monetarnej. W tych operacjach biorą udział banki komercyjne, banki inwestycyjne, instytucje ubezpieczeniowe i liczne jednostki fizyczne lub prawne, pragnące ulokować czasowo wolne środki w papierach wartościowych. Przedmiotem operacji otwartego rynku są, z reguły, krótkoterminowe obligacje państwowe (nazywane weksłami skarbowymi). Rzadziej są to weksle prywatne lub obligacje państwowe o długich terminach płatności. Wymienione papiery wartościowe są lokowane na rynku metodą dyskonta (potrącania od nominalnej wartości kwoty odsetek za okres do dnia ich płatności). Wysokość stopy procentowej ustala bank centralny w zależności od stanu koniunktury.

Chcąc doprowadzić do ożywienia gospodarczego, bank centralny ustala niską stopę dyskontową i zachęca w ten sposób do sprzedaży bankowi centralnemu posiadanych obligacji. Wtedy pojawia się na rynku dodatkowy pieniądz, co stwarza możliwość uzyskania tańszego kredytu i zachęca do działalności inwestycyjnej.

## 24.10. Rola i funkcje banków centralnych w gospodarce rynkowej

We wszystkich krajach gospodarki rynkowej bank centralny (*central bank*) jest ważną instytucją, gdyż reguluje system pieniądza, wpływa na zmiany podaży pieniądza, a te z kolei na stan gospodarki. Decyzje tej instytucji w długim okresie bardzo wpływają na stopę inflacji, a w krótkim okresie na poziom zatrudnienia i produkcji w gospodarce. Dlatego bank centralny jest powszechnie uznawany za strażnika stabilności inflacji.

Najważniejszymi bankami centralnymi w Europie są Europejski Bank Centralny (*European Central Bank – ECB*) i Bank Anglii. Inne ważne banki centralne na świecie to bank amerykański, czyli Rezerwa Federalna, i Bank Japonii. Charakteryzując banki centralne i ich rolę w gospodarce można stwierdzić, że wspólną cechą wszystkich banków centralnych jest prowadzenie przez nie polityki pieniężnej. **Polityka pieniężna** (*monetary policy*) to zbiór działań banku centralnego mających na celu zmianę wielkości podaży pieniądza (*money supply*). Bank centralny w gospodarce rynkowej (niezależnie, jaki ekonomiczny system zarządzania gospodarką w danym kraju obowiązuje) powinien pełnić następujące funkcje:

- 1) dbać o utrzymanie płynności banków komercyjnych,
- 2) decydować o zaufaniu do pieniądza krajowego,
- 3) decydować o sile nabywczej pieniądza,
- 4) wpływać na przebieg koniunktury gospodarczej.

W okresach dekoniunktury lub recesji gospodarczej bank centralny może oddziaływać na procesy gospodarowania, stosując następujące środki działania:

- 1) obniżać wskaźnik rezerw obowiązkowych,
- 2) zwiększać kwotę udzielanych kredytów refinansowych przy odpowiednio obniżonej stopie dyskontowej,
- 3) kupować papiery wartościowe na otwartym rynku kapitałowym.

Wprowadzanie wyszczególnionych kierunków oddziaływania na pieniężne i realne procesy w gospodarce narodowej jest wyrazem stosowania przez bank centralny **ekspansywnej polityki monetarnej**. Prowadzi ona do zwiększenia podaży pieniądza w gospodarce kraju.

W okresach wzrostu napięć inflacyjnych bank centralny podejmuje działania odwrotne (niż cytowane powyżej), a mianowicie:

- 1) podwyższa wskaźnik rezerw obowiązkowych,
- 2) ogranicza pulę środków na kredyty refinansowe i podnosi stopę dyskontową,
- 3) sprzedaje obligacje rządu znajdujące się w posiadaniu banku centralnego.

Te środki działania zmniejszają podaż pieniądza i są określane mianem **restrykcyjnej polityki banku centralnego**.

Ponieważ banki kreują pieniądz w oparciu o tzw. rezerwę cząstkową i obecnie mamy w obrocie tzw. quasi-pieniądz (w formie różnych aktywów finansowych) kontrola podaży pieniądza przez bank centralny jest utrudniona i ma charakter pośredni. Najważniejszymi **narzędziami, za pomocą których bank centralny kontroluje podaż pieniądza są: operacje otwartego rynku, stopa refinansowa i stopa rezerw obowiązkowych**. Banki centralne są też określane pożyczkodaw-

camy ostatniej szansy dla banków komercyjnych na danym terenie, co chroni przed tzw. runem na bank. Jeżeli bank centralny chce zwiększyć podaż pieniądza kupuje na otwartym rynku papiery wartościowe, a gdy chce zmniejszyć podaż pieniądza sprzedaje je. Te proste operacje otwartego rynku są nazywane **bezwarunkowymi operacjami otwartego rynku** (*outright openmarket operations*). Z tego wynika, że „**bezwarunkowymi operacjami otwartego rynku** nazywamy bezwarunkową sprzedaż sektorowi bankowemu lub bezwarunkowe kupno od sektora bankowego przez bank centralny aktywów niepieniężnych, których warunkiem nie jest jednoczesne zawarcie umowy o dokonaniu w późniejszym terminie transakcji odwrotnej”<sup>14</sup>. Jednak w praktyce banki częściej posługują się bardziej skomplikowanymi operacjami otwartego rynku, które polegają na udzielaniu przez bank centralny kredytu, przyjmując – jako zabezpieczenie jego spłaty – bezpieczne papiery wartościowe (np. obligacje państwowe, papiery emitowane przez wielkie korporacje, w przypadku, których ryzyko niespłacenia zobowiązania przez emitenta jest znikome) lub inne aktywa. Ten rodzaj operacji prowadzonych między bankiem centralnym kraju a bankami komercyjnymi jest nazywany **umową o odkupieniu** (*repurchase agreement*) lub, w skrócie, **repo**. Natomiast **stopa refinansowa** to stopa procentowa, przy której bank centralny danego kraju (także i Europejski Bank Centralny) udziela krótkoterminowych kredytów krajowemu sektorowi bankowemu (a w przypadku euro sektorowi bankowemu w strefie euro). W USA i w niektórych innych krajach, np. w Polsce, odpowiednikiem stopy refinansowej jest **stopa dyskontowa** (*discount rate*).

Na podaż pieniądza bank centralny może wpływać określając poziom rezerw, jakie banki muszą trzymać. Europejski Bank Centralny wykorzystuje poziom rezerw w celu zapewnienia stabilności rynku pieniądza. W przypadku wzrostu stopy rezerw, maleje mnożnik kreacji pieniądza i zmniejsza się podaż pieniądza.

Mimo stosowania wyszczególnionych narzędzi precyzyjne kontrolowanie podaży pieniądza przez banki centralne nie jest możliwe, gdyż duża część podaży pieniądza jest tworzona przez system bankowy oparty na rezerwie częściowej, co pokazano w kreacji pieniądza przez system bankowy, a także występują liczne aktywa finansowe (tworząc quasi-pieniądz).

Ekonomiści monetaryści uważają, że odpowiednio rygorystyczna regulacja podaży pieniądza stanowi wystarczający czynnik hamujący wzrost i utrzymujący gospodarkę w wysokiej aktywności. Inne działania otwierałyby drogę do nadmiernej ingerencji państwa w procesy gospodarowania. To stanowisko monetarystów jest odrzucane przez zwolenników teorii Keynesa, podnoszących słabości mechanizmu rynkowego i potrzebę prowadzenia aktywnej polityki gospodarczej państwa.

W kwestii roli banku centralnego w procesach gospodarowania, w szczególności jego współodpowiedzialności za wzrost gospodarczy, zarówno w teorii jak i w praktyce, występuje duże zróżnicowanie stanowisk i rozwiązań stosowanych w krajach uprzemysłowionych.

<sup>14</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 201.

W niektórych krajach uprzemysłowionych banki centralne ściśle współdziałają z parlamentami i rządami na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Polityka pieniężna w tych krajach ma zapewnić wzrost gospodarczy, ograniczenie bezrobocia i poprawę warunków życia obywateli. Natomiast stabilizacja siły nabywczej pieniądza i utrzymanie równowagi na rynku pieniądza są środkami do realizacji tych celów, a nie celami samymi w sobie. Przykładem takich rozwiązań roli banków centralnych w praktyce są: Stany Zjednoczone, Japonia i nowo uprzemysłowane kraje azjatyckie. W USA „Na ogół Rezerwa Federalna stosuje się do życzeń prezydenta państwa i godzi się na stosowanie aktywistycznej, dyskrecjonalnej, kompensacyjnej polityki finansowej, która jest w swej istocie polityką celowej nierównowagi budżetu federalnego i oznacza finansowanie programów gospodarczych deficytem”<sup>15</sup>.

Jeśli chodzi o czołowe kraje europejskie, to na przykład Bank Anglii cechuje się znaczną autonomią wynikającą z tradycji, przy czym jego niezależność dotyczy instrumentów działania, bo cel wyznacza tam rząd.

W Polsce w lutym 1998 roku wprowadzono ustawę przyznającą wyłączne prawo ustalania zasad polityki pieniężnej Narodowemu Bankowi Polskiemu, a ściślej Radzie Polityki Pieniężnej. Działalność owej rady wciąż wzbudza wśród ekonomistów kontrowersyjne dyskusje, a przede wszystkim fakt, że Regulamin Rady Polityki Pieniężnej jest opracowywany wyłącznie przez nią samą, co powoduje, że jej działalność nie jest poddawana kontroli publicznej<sup>16</sup>.

W kwestii niezależności banku centralnego ekonomiści są zgodni, co do jednego, a mianowicie, że żaden bank centralny nie powinien zgodzić się na druk tak zwanego pustego pieniądza. Stwierdzenie to oznacza, że jeżeli kraj ma deficyt budżetowy, to bank centralny nie może wydrukować banknotów i podarować ich rządowi celem pokrycia deficytu budżetu państwa. Pozostałe kwestie, w tym zagadnienia odpowiedniej polityki fiskalnej i pieniężnej, to znaczy służącej osiągnięciu w długim okresie czasu zrównoważonego wzrostu gospodarczego, wciąż budzą kontrowersyjne dyskusje.

## 24.11. Europejski Bank Centralny i system euro

Europejski Bank Centralny (*European Central Bank* – ECB) to wspólny bank centralny 12 krajów UE, czyli krajów tworzących Europejską Unię Gospodarczą i Walutową (*Economic and Monetary Union* – EMU). Powstał on 1 czerwca 1998 roku w wyniku decyzji krajów UE, które postanowiły utworzyć Europejską Unię Gospodarczą i Walutową oraz posługiwać się wspólną walutą, czyli euro. Jego siedzibą jest Frankfurt nad Menem (w Niemczech).

Dążenie do wprowadzenia wspólnej europejskiej waluty ma bardzo długą historię. W 1969 roku R. Barre opracował memorandum dotyczące koordynacji polityki gospodarczej i walutowej. W 1969 roku R.A. Mundell na konferencji

<sup>15</sup> E.V. Bowden, J.H. Bowden, *op. cit.*, s. 224–225.

<sup>16</sup> E. Lukawer, *Makroekonomiczne dylematy sfery finansów i pieniądza w procesie transformacji (jak widzą to ekonomiści)*, Kraków 2004.

w Nowym Yorku przedstawił swoją propozycję waluty europejskiej, którą nazwał „Europa”. Na początku 1969 roku w Hadze sprecyzowano ideę powołania Unii Gospodarczo-Walutowej. W kwietniu 1973 roku utworzono Europejski Fundusz Współpracy Walutowej, a 5 grudnia 1978 roku powołano Europejski System Monetarny i przyjęto statystyczną jednostkę rozliczeniową ECU. Pierwszy koszyk walutowy ECU był oparty na dziewięciu walutach państw członkowskich. W 1968 roku (17–18 lutego) szefowie państw Wspólnoty podpisali Jednolity Akt Europejski wprowadzający zapisy dotyczące koordynacji polityki monetarnej między krajami EWG. Najważniejszymi momentami w tym procesie było podpisanie w 1992 roku Traktatu z Maastricht (formalnie Traktatu o Unii Europejskiej), który stał się formalną podstawą Unii Gospodarczej i Walutowej. Sformułowano w nim m.in. wiele warunków, jakie musi spełnić kraj, aby przyjęto go do powstającej unii walutowej. Tyimi warunkami są: deficyt budżetowy kraju niższy niż 3% PKB, relacja długu publicznego do PKB mniejsza od 60%, niska inflacja i stopy procentowe zbliżone do średniej w UE. W traktacie z Maastricht ustalono również harmonogram wprowadzenia nowej wspólnej waluty, a także zasady działania Europejskiego Banku Centralnego. Razem z bankami centralnymi krajów należących do wspólnego obszaru walutowego tworzy on Europejski System Banków Centralnych (*European System of Central Banks – ESCB*), który odpowiada za stabilność cen oraz prowadzenie wspólnej europejskiej polityki pieniężnej. W 1995 roku (15–16 grudnia) podjęto decyzję o nazwie wspólnej waluty euro. Wspólna waluta europejska, oficjalnie weszła do obiegu 1 stycznia 1999 roku. W tym dniu kursy wymiany pomiędzy walutami krajowymi zostały nieodwracalnie zamrożone. Kilka dni później na rynkach finansowych zaczęto kupować i sprzedawać euro za inne waluty (np. dolar amerykański), a także zaczęto handlować denominowanymi w euro papierami wartościowymi. Okres od początku 1999 roku aż do początku 2002 roku miał charakter przejściowy, gdyż w obiegu nadal znajdowały się waluty krajowe i ceny w sklepach podawano w euro i walucie krajowej. Z dniem 1 stycznia 2002 roku do obiegu trafiły pierwsze banknoty i monety, a w ciągu kilku następnycy miesięcy waluta ta stała się jedynym środkiem wymiany na terytorium całej strefy euro<sup>17</sup>.

W kontekście Jednolitego Rynku Europejskiego (*Single European Market – SEM*), tzn. rynku, który ma objąć wszystkie kraje Unii Europejskiej, zapewniając swobodny przepływ siły roboczej, kapitału dóbr i usług, wprowadzenie wspólnej waluty europejskiej traktowano jako etap końcowy całego projektu integracji. Dyrektywa Wspólnoty o pełnej liberalizacji rynków kapitałowych weszła w życie 17 listopada 1986 roku<sup>18</sup>. Wprowadzając wspólną walutę kierowano się niewątpliwie, oprócz argumentów ekonomicznych, racjami politycznymi.

Podstawowe korzyści wynikające z wprowadzenia wspólnej waluty, jak podaje wielu autorów<sup>19</sup> to:

<sup>17</sup> Szerzej na ten temat m.in. I. Pszczółka, *op. cit.*, s. 92–100.

<sup>18</sup> Dyrektywa nr. 86/566/EEC.

<sup>19</sup> M.in. N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 416–418.

- 1) likwidacja kosztów transakcyjnych w handlu wewnętrznym (między krajami UE), będących skutkiem stosowania różnych walut krajowych (koszty transakcyjne mają podobne skutki jak cła),
- 2) zmniejszenie skali różnicowania cen (*price discrimination*) w krajach członkowskich posiadających wspólną walutę,
- 3) zmniejszenie zakresu możliwych spekulacji i powodowanej przez nie niepewności podejmowania decyzji. Zmniejszenie niepewności, spowodowanej zmiennością kursów walutowych, może również wpływać korzystnie na inwestycje w gospodarce.

Utworzenie wspólnego obszaru walutowego może przynieść znaczne korzyści krajom przede wszystkim wtedy, jeśli handel wewnątrz grupy krajów jest intensywny, gdyż skutkiem zaawansowanej integracji handlowej jest spadek kosztów transakcyjnych. Na intensywność handlu między krajami wskazuje **współczynnik umiędzynarodowienia waluty (CIR)**. Ustala się go następująco:

$$\text{CIR} = (\text{udział eksportu fakturowanego w walucie kraju}) : (\text{udział eksportu w światowym handlu})$$

Oprócz korzyści występują też koszty przyjęcia wspólnej waluty. Głównym z nich jest utrata swobody prowadzenia polityki pieniężnej oraz konieczność zrezygnowania z wykorzystania kursu walutowego jako narzędzia ułatwiającego dostosowania makroekonomiczne. Kraj rezygnując z własnej waluty nie ma możliwości wpływania na gospodarkę za pomocą zmian kursu wymiany własnej waluty. Koszty procesów dostosowawczych są tym niższe, im bardziej giętkie są płace realne, im większa jest mobilność siły roboczej oraz im bardziej są zintegrowane rynki kapitałowe na obszarze unii walutowej, a także im w mniejszym stopniu kraje członkowskie są zagrożone negatywnymi konsekwencjami asymetrycznych szoków popytowych.

Wypada dodać, że obecnie strefa euro nie stanowi optymalnego obszaru walutowego. Przez **optymalny obszar walutowy** należy rozumieć „grupę krajów, dla których optymalnym rozwiązaniem jest przyjęcie wspólnej waluty i utworzenie unii walutowej”<sup>20</sup>. Gospodarcze procesy dostosowawcze w krajach unii walutowej, która nie jest optymalnym obszarem walutowym, mógłby ułatwić federalizm fiskalny poprzez wprowadzenie wspólnego budżetu oraz jednolitego systemu podatków i transferów. Jednak wprowadzenie federalizmu fiskalnego może okazać się trudne. Czas pokaże, czy unia walutowa okaże się dla krajów UE optymalnym rozwiązaniem, czyli optymalnym obszarem walutowym. Sprawdzeniem dla niej będzie to, czy przetrwa. Obecnie zdania na ten temat są podzielone. Na przykład M. Otte twierdzi, że euro nie przetrwa<sup>21</sup>.

Przed wprowadzeniem EMU wiele krajów UE uczestniczyło w Europejskim Mechanizmie Kursów Walutowych (*Exchange Rate Mechanism – ERM*). Był to system kursów półpłynnych lub stałych zmiennych, tzn. kursy wymiany walut

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 422.

<sup>21</sup> M. Otte, *op. cit.*, s. 209.

krajów członkowskich mogły się wahać jedynie w pewnym z góry określonym przedziale, a ich wartość w stosunku do walut krajów spoza systemu (np. w stosunku do dolara amerykańskiego) była wyznaczana przez siły rynkowe (mogła się swobodnie zmieniać). Kiedy kurs rynkowy któregoś z walut zmieniał się zbyt silnie, czyli wychodził poza wyznaczony przedział wahań, wtedy odpowiedni rząd (tzn. kraju tej waluty) był zobowiązany do podjęcia działań celem doprowadzenia do powrotu kursu do określonego przedziału wahań. System ERM miał zmniejszyć niepewność poprzez zmniejszenie wahan kursów walut krajów członkowskich. Jednak tego celu nie osiągnięto. W roku 1992 międzynarodowi spekulanci przeprowadzili atak na ERM, sprzedając na masową skalę funta brytyjskiego i franka francuskiego za marki niemieckie, w nadziei, że kursy tych dwóch pierwszych walut załamią się w końcu, co umożliwi im osiągnięcie olbrzymich zysków dzięki odkupieniu zasobów tych walut po niższych cenach. Akcja się powiodła, a ideę ERM porzucono. ERM nie wpłynął też na wysokość kosztów transakcyjnych, których przyczyną są marże bankowe stosowane przy wymianie walut na potrzeby handlu wewnątrzunijnego.

Początkowo do strefy euro należało 11 krajów: Belgia, Niemcy, Hiszpania, Francja, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Austria, Portugalia i Finlandia. Od 1 stycznia 2001 roku dołączyła Grecja. Na początku 2009 roku członkami Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej było 16 państw UE (z 27 państw UE), a mianowicie: Austria, Belgia, Cypr, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Malta, Niemcy, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Włochy, a także 3 inne państwa, tj. Monaco, San Marino i Watykan. Poza tym EURO było walutą Andory, Czarnogóry i Kosowa, które są krajami nie należącymi do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej i Walutowej.

Europejski Bank Centralny rozpoczął działalność 1 czerwca 1998 roku i po wprowadzeniu wspólnej waluty przejął on pełną odpowiedzialność za wspólną politykę monetarną. Głównymi zadaniami EBC jest dbanie o stabilność cen w strefie euro i prowadzenie polityki pieniężnej służącej realizacji tego celu, co oznacza, że EBC prowadzi politykę tzw. celu inflacyjnego. Stopa inflacji jest mierzona za pomocą wskaźnika cen konsumenta, obliczanego jako pewna średnia dla całej strefy EURO<sup>22</sup>. Sieć utworzona z EBC i banków centralnych krajów strefy euro tworzy system euro (tzw. Eurosystem). Nad realizacją polityki pieniężnej EBC czuwa Komitet Wykonawczy (*Executive Board*). W jego skład wchodzi: prezes EBC, jego zastępca i czterech inni wybitni przedstawiciele bankowości. Komitet Wykonawczy, jak to wynika z nazwy, odpowiada za wykonanie polityki pieniężnej ustalonej przez Radę Zarządzającą (*Governing Council*), która jest najważniejszym organem decyzyjnym EBC. W skład tej rady wchodzi cały Komitet Wykonawczy i szefowie banków centralnych, należących do systemu euro. Rada Zarządzająca zbiera się, co dwa tygodnie we Frankfurcie. Rada podejmuje bardzo ważne decyzje, a mianowicie dotyczące poziomu stopy refinansowej EBC i rozstrzyga jak należy interpretować spoczywający na niej obowiązek zapewnienia stabilności cen. W tej ostatniej kwestii, czyli stabilności cen, w październiku 1998 roku Rada

<sup>22</sup> Podaje się je za N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 192–193.

ustaliła, że przez stabilność cen należy rozumieć wzrost cen mniejszy niż 2%. Stawisko to Rada potwierdziła w 2003 roku, dodatkowo wyjaśniła też, że będzie dążyła do utrzymania średniookresowego tempa inflacji na poziomie zbliżonym do 2%. Ważną cechą EBC i systemu euro jest niezależność, rozumiana jako nieuleganie sugestiom instytucji zewnętrznych, w tym członków rządów i pracowników zatrudnionych w instytucjach UE. Prezes EBC i członkowie Komitetu Wykonawczego są mianowani na jedną kadencję, trwającą, co najmniej 8 lat. Natomiast kadencja szefów banków centralnych krajów wchodzących w skład systemu euro trwa, co najmniej 5 lat, i może być powtórzona.

Podobnie jak w przypadku EBC, głównym obowiązkiem banków centralnych krajów UE jest zapewnienie stabilności cen i ustalanie poziomu stóp procentowych. Jednak na przykład w przypadku Banku Anglii nie może on sam określać, co ma oznaczać stabilność cen. Określa to rząd Wielkiej Brytanii, a mianowicie minister finansów raz w roku pisemnie wyjaśnia dyrektorowi Banku Anglii, co należy rozumieć przez stabilność cen. Na przykład obecnie cel inflacyjny w wysokości 2% oznacza roczną stopę inflacji, rozumianą jako wskaźnik cen konsumenta. Ustalenie to oznacza, że jeżeli roczna inflacja jest wyższa niż 3% lub niższa niż 1%, dyrektor Banku Anglii w otwartym liście musi wyjaśnić ministrowi finansów przyczyny takiej sytuacji i zaproponować działania doprowadzające do realizacji celu inflacyjnego<sup>23</sup>.

## 24.12. Rezerwa Federalna Stanów Zjednoczonych (prywatny bank centralny)

Spółeczeństwo Stanów Zjednoczonych i innych krajów, a nawet wielu ekonomistów, nie są świadomi faktu, że amerykański Bank Rezerwy Federalnej jest w istocie prywatnym bankiem centralnym. Nie tylko nie jest on bankiem federalnym, ale nie jest też żadną rezerwą. Rząd federalny USA nie posiada, od 23 grudnia 1913 roku, prawa do emisji pieniądza i nie dokonuje emisji waluty (amerykańskiego dolara). Po zabójstwie prezydenta Kennedy'ego w 1963 roku rząd USA utracił też prawo do emisji „srebrnego dolara”, jedyne go środka płatniczego, do którego emisji w owym czasie miał jeszcze prawo<sup>24</sup>.

W przypadku, gdy rząd federalny potrzebuje pieniędzy na sfinansowanie wydatków, musi zastawić w prywatnej Rezerwie Federalnej przyszłe przychody z podatków płaconych przez obywateli (powstaje dług publiczny) i wówczas Rezerwa Federalna dokonuje emisji banknotów Rezerwy, czyli amerykańskich dolarów (USD).

Głównym autorem przygotowanej ustawy *Federal Reserve Act* i jej architektem był P. Warburg (żydowski emigrant z Niemiec, który przybył do Ameryki w 1901 roku, starszy partner w korporacji Loeb and Company, przedstawiciel Rothschildów z Francji i Wielkiej Brytanii). Treść dokumentu tej nadszwyczej ważnej ustawy (*Federal Reserve Act*) zaprojektowano podczas tajnej (dziewięciodniowej) konferencji na wyspie Jekyll, która w tym czasie była ulubionym zimo-

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 195–196.

<sup>24</sup> S. Hongbing, *op. cit.*, s. 62.

wym kurortem najbogatszych Amerykanów. Uczestnikami tej konferencji byli: P. Warburg (wymieniony powyżej, doświadczony specjalista od spraw bankowości), Nelson Aldrich (senator, przewodniczący państwowej komisji walutowej, dziadek N. Rockefellera), A. Piatt Andrews (asystent w Departamencie Skarbu), F. Vanderlip (prezes The National City Bank of New York), H.P. Davison (wysoko postawiony partner w korporacji J.P. Morgana), Ch.D. Horton (prezes First National Bank), B. Strong (prawa ręka J.P. Morgana)<sup>25</sup>.

Rezerwę Federalną zaprojektowano tak, aby posiadała ona wszystkie cechy prywatnego banku centralnego i niczym nie różniła się od Banku Anglii, który był bankiem prywatnym pełniącym funkcję banku centralnego. Projekt przewidywał, że właścicielami Rezerwy będą prywatni udziałowcy, którzy dzięki temu uzyskają możliwość czerpania ogromnych zysków. W projekcie Rezerwy odrzucono koncepcję, aby 20% udziałów przysługiwało rządowi (rozwiązanie to było w Pierwszym i Drugim Banku Stanów Zjednoczonych). Zaproponowano użycie (w ustawie) nazwy System Rezerwy Federalnej, zamiast Bank Centralny, ponieważ nazwa bank, od czasów Jeffersona, była kojarzona z machinacjami brytyjskich bankierów. Poza tym od czasu kryzysu bankowego z 1907 roku amerykańscy bankierzy posiadali tak słabą reputację, że żaden kongresmen nie odważyłby się poprzeć ustawy przygotowanej przez bankierów. Zdaniem S. Hongbinga, celem ukrycia rzeczywistej natury Systemu Rezerwy Federalnej, w ostatecznej propozycji ustawy, P. Warburg wprowadził zapis, że członków rady nadzorczej nominuje prezydent Stanów Zjednoczonych a Kongres ich zatwierdza. Kontrolę nad radą nadzorczą miała sprawować Federalna Rada Doradcza (*Federal Advisory Council*), w której miejsca zajmowałiby przedstawiciele 12 banków tworzących Rezerwę. Miała ona zwoływać stałe, wspólne posiedzenia z radą nadzorczą Rezerwy<sup>26</sup>. Zgodnie z ustaleniami ustawy, Federalna Rada Doradcza (składająca się z przedstawicieli wybranych przez 12 regionalnych oddziałów Rezerwy Federalnej) odbywa wspólnie z radą nadzorczą FED, każdego roku, w Waszyngtonie cztery posiedzenia. Opinie Rady Doradczej nie są wiążące dla rady nadzorczej FED. Rzeczywistym kontrolerem całego systemu jest Nowojorski Bank Rezerwy Federalnej, w którym 19 maja 1914 roku ogólna liczba udziałów, wynosiła 203 053 akcje, z czego do sześciu banków należało wtedy 40% udziałów Rezerwy Federalnej, a do 1983 roku do tych 6 banków należało aż 53% udziałów<sup>27</sup>.

Ustawę powołującą Rezerwę Federalną procedowano w wielkim pośpiechu. Większość kongresmenów i senatorów nie miała nawet czasu, aby dokładnie przeczytać jej treść i wnieść odpowiednie poprawki, gdyż 22 grudnia o godzinie 4:30 (nad ranem) wydrukowano końcowy dokument Ustawy *Federal Reserve Act*, o godz. 7 było już ostatnie jej czytanie, a o godz. 23 rozpoczęło się głosowanie przez Kongres, gdzie ustawa przeszła przy 298 głosach za i 60 przeciw. Następnie 23 grudnia ustawa, większością 43 głosów do 25, przeszła w Senacie (27 senatorów było nieobecnych) i już w godzinę po jej uchwaleniu została

<sup>25</sup> *Ibidem*, s. 63.

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 64.

<sup>27</sup> *Ibidem*, s. 84.

podpisana przez prezydenta Wilsona. Podpisanie ustawy spowodowało wybuch wielkiej radości na Wall Street i w Londyńskim City.

Ponieważ Ustawę *Federal Reserve Act* procedowano w wielkim pośpiechu, jej wady mogli wykazać publicznie tylko nieliczni kongresmeni, w tym Ch.A. Lindbergh, którego następujący fragment wystąpienia, wygłoszonego tego dnia na posiedzeniu Kongresu, zasługuje na przypomnienie: „Ta ustawa [*Federal Reserve Act*] otrzymała najwyższy kredyt zaufania w historii naszego globu. Zaraz po jej podpisaniu przez prezydenta, elita finansowa, owa władza, której nie sposób dostrzec, została oficjalnie uznana za zgodną z prawem. W krótkim czasie ludzie z pewnością nie poznają prawdy, ale za dziewięć lat będą mogli dostrzec wszystko bardzo wyraźnie. Gdy nadejdzie ten moment, naród będzie musiał ogłosić następną Deklarację Niepodległości, gdyż tylko w ten sposób będzie mógł uwolnić się spod władzy finansowej elity. Elita ta w każdej chwili jest zdolna kontrolować Kongres. Jednakże, jeśli my, kongresmeni i senatorowie nie będziemy oszukiwać i kłamać w parlamencie, Wall Street nie będzie w stanie nas oszukać. Jeśli Kongres Narodowy będzie nasz, naród będzie żył w spokoju. Największą zbrodnią Kongresu jest jego ustawa o systemie walutowym [*Federal Reserve Act*]. Ten przygotowany przez bankierów akt prawny jest największą zbrodnią legislacyjną naszego pokolenia. Obie partie, łeb w łeb, w tajemnicy, znów odebrały narodowi szansę uzyskania korzyści od własnego rządu”<sup>28</sup>.

Także i senator Aldrich zauważył istotne wady tej ustawy i w wywiadzie dla magazynu „Independent” w 1914 roku stwierdził: „Zanim ustawa weszła w życie, bankierzy z Nowego Jorku byli zdolni kontrolować kapitał znajdujący się jedynie na terenie tego miasta. Obecnie rządzą rezerwami finansowymi w całym kraju”<sup>29</sup>. Wprowadzenie Ustawy *Federal Reserve Act* oznaczało, że po ponad stuletnich zmaganiach z amerykańskim rządem, międzynarodowi bankierzy osiągnęli swój cel, zdobywając całkowitą kontrolę nad prawem do emisji państwowej waluty w USA, a tym samym kontrolę zarówno życia finansowego, jak i handlu oraz polityki Ameryki.

Pierwszym prezesem Rezerwy Federalnej został Benjamin Strong (Prezes Bankers Trust i sprawował tę funkcję do 1928 roku, kiedy zmarł). Pod jego kontrolą Rezerwa Federalna wraz z Bankiem Anglii i Francji stworzyły współzależny system. Prezydent Wilson, po zakończeniu prezydentury, przyznał, że pozwolił mu na nominację tylko jednego członka rady nadzorczej Rezerwy Federalnej, a wszystkich pozostałych wybrali bankierzy z Nowego Jorku. Poza tym „prezydent Wilson przed śmiercią przyznał, że został oszukany w sprawie Rezerwy Federalnej. Trapiiony wyrzutami sumienia wyznał: wbrew woli zniszczyłem nasze państwo”<sup>30</sup>.

<sup>28</sup> Ch. Lindbergh, *Przemówienie w Kongresie 23 grudnia 1913 roku*, cyt. za S. Hongbing, *op. cit.*, s. 82–83.

<sup>29</sup> S. Hongbing, *op. cit.*, s. 83.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 89.

### 24.13. Istotne zagrożenia dla kraju wynikające z druku walut przez prywatne banki

Zagrożenia dla kraju, wynikające z druku pieniędzy przez prywatne banki krajowe i zagraniczne, doskonale rozumiał m.in. szesnasty prezydent USA Abraham Lincoln, który w liście do W. Elkinsa (21 listopada 1864 roku) napisał „Mam dwóch potężnych wrogów: stojącą przed moim obliczem armię Południa oraz znajdujące się za moimi plecami instytucje finansowe. Z tych dwóch nieprzyjaciół, drugi jest zdecydowanie bardziej niebezpieczny. Widzę, jak zbliża się przyszły kryzys, na myśl, o którym wstrząsają mną dreszcze. Zuję pod ciężarem obaw, lękając się o bezpieczeństwo kraju. Pieniądz wciąż rządzi, czyniąc krzywdę zwykłym ludziom, a w chwili, gdy całe bogactwo zostanie skupione w ręku małej grupki, los naszej Republiki będzie przypieczone. Mój niepokój o bezpieczeństwo tego państwa jest większy niż kiedykolwiek i przewyższa obawy o wynik wojny”<sup>31</sup>.

Prezydent Lincoln widząc korzyści z emisji pieniądza przez rząd, przez cały okres wojny secesyjnej, wyemitował 450 milionów dolarów nowej waluty, tzw. zielonego Lincolna. W rezultacie tej emisji własnego pieniądza (zielonego Lincolna) rząd USA zaoszczędził łącznie na odsetkach 4 miliardy dolarów<sup>32</sup>. Emisja ta wzbudziła negatywną reakcję brytyjskich bankierów, o czym informowała „London Times” (gazeta reprezentująca interesy bankierów) następująco, „Jeśli owa pochodząca z Ameryki, budząca w ludziach odrazę nowa polityka skarbowa [„zielony Lincoln”] zostanie utrzymana w dłuższej perspektywie, umożliwi to rządowi emisję własnego, nie opartego o dług pieniądza. Rząd będzie miał możliwość zwrotu wszystkich długów i już nie będzie nikomu nic winien. Rząd uzyska potrzebne środki pieniężne na wsparcie rozwoju handlu. Dzięki tym działaniom, północne stany USA staną się bogate, ich gospodarka będzie prosperować, a z całego świata zaczną napływać ludzie obdarzeni talentami i ogromne bogactwo. Ten kraj musi zostać zniszczony, w innym wypadku unicestwi wszystkie istniejące monarchie”<sup>33</sup>.

Analogiczny pogląd w kwestii emisji pieniądza (jak prezydent Lincoln) prezentował zaledwie trzydziestotrzyletni autor nieśmiertelnej *Deklaracji Niepodległości* (trzeci prezydent Stanów Zjednoczonych) Thomas Jefferson. Widząc korzyści z emisji pieniądza przez rząd, przekazał światu następujące ostrzeżenie, „Jeśli naród amerykański pozwoli prywatnemu bankowi centralnemu na kontrolę nad emisją państwowego pieniądza, to bank ten, stosując inflację, będzie zabierał ludziom ich majątek aż do momentu, kiedy pewnego ranka ich dzieci zbudzą się, a ich dom rodzinny i odziedziczona po przodkach ziemia będą na zawsze stracone”<sup>34</sup>. Poza tym w 1802 słusznie stwierdził on „Jestem głęboko przekonany, że niebezpieczeństwo dla naszej wolności, które stanowią międzynarodowe instytucje bankowe, jest daleko większe niż groźba ze strony wrogich armii. Bankierzy stworzyli już nową arystokrację pieniądza, lekceważąc lokalne rządy. Prawo do

<sup>31</sup> A. Lincoln, *List do W. Elkinsa*, 21 listopada 1864, cyt. za S. Hongbing, *op. cit.*, s. 33.

<sup>32</sup> S. Hongbing, *op. cit.*, s. 55.

<sup>33</sup> Cyt. za *ibidem*, s. 53.

<sup>34</sup> Wypowiedź z 1787 roku, cyt. za *ibidem*, s. 39.

emisji pieniądza musi być wydarte z bankierskich rąk, musi ono należeć do właściwego suwerena – narodu”<sup>35</sup>.

W przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych i wielu innych krajów gospodarki rynkowej, w tym krajów UE, Chiny są obecnie krajem, w którym rząd bezpośrednio emituje walutę, oszczędzając w ten sposób ogromne pieniądze z powodu braku konieczności spłacania odsetek od długu. Sytuacja ta stanowi jedną z podstawowych przyczyn osiągnięcia przez Chiny szybkiego wzrostu gospodarczego.

Podobna sytuacja (jak to ma miejsce w Chinach) występowała po II wojnie światowej w Polsce, kiedy rząd emitując pieniądz (złotówkę) mógł szybko odbudować kraj ze zniszczeń wojennych i zbudować kapitałochłonne struktury produkcji bez zaciągania długu wewnętrznego i zewnętrznego. Zadłużenie Polski pojawiło się dopiero za czasów E. Gierka w latach 70. XX wieku w wyniku zaciągnięcia pożyczek zagranicznych.

Obecnie w zdecydowanej większości krajów świata, w tym w Polsce, obowiązuje zasada rozwoju gospodarczego napędzanego przez dług. Polega to na tym, że dług tworzy pieniądz, pieniądz pobudza chciwość, chciwość zwiększa dług, dochodzi do implozji zadłużenia, implozja uruchamia deflację, a deflacja prowadzi do recesji. W sytuacjach kryzysowych, jakie mają miejsce obecnie, co pokazuje m.in. ostatni kryzys rozpoczęty w 2008 roku, rządy krajów gospodarki rynkowej i banki centralne nie mają możliwości dokonywania skutecznych interwencji na rynku pieniądza.

---

<sup>35</sup> Wypowiedź T. Jeffersona z 1802 roku, cyt. za S. Hongbing, *op. cit.*, s. 39.

## Rozdział 25

---

# Inflacja

---

W języku potocznym inflacja oznacza wzrost ogólnego poziomu cen. Nie jest to w pełni prawdziwe, gdyż niektóre przypadki wzrostu cen nie są wynikiem inflacji. Na przykład, jeżeli w danym państwie dominuje w wewnętrznych rozliczeniach waluta obca i następuje zmiana kursu, a w ślad za tym proporcjonalne zmiany wszystkich cen, to nie są to zmiany inflacyjne.

Znane są również przypadki inflacji zawieszonej. Występuje ona wtedy, gdy większość cen jest ustalana przez państwo i ceny te nie odzwierciedlają rzeczywistych relacji popytu i podaży na rynku, a mianowicie popyt na dobra i usługi przewyższa ich podaż.

W krajach o gospodarce centralnie planowanej (tzw. byłych krajach socjalistycznych) występowała inflacja ukryta, polegająca na trwałej nadwyżce popytu nad ograniczoną podażą dóbr i usług, przy względnie stałym i administracyjnie regulowanym poziomie cen rynkowych. Skutkiem tej inflacji było utrwalanie głębokiej nierównowagi na rynku i gospodarki niedoborów, jak to określał ekonomista węgierski J. Kornai<sup>1</sup>.

Inflacja wyraża się zmianami w poziomie relacji wielu ważnych kategorii ekonomicznych, co przejawia się w równoczesnym wzroście:

- 1) cen produktów,
- 2) kosztów wytwarzania,
- 3) stóp procentowych,
- 4) płac nominalnych przy równoczesnym wzroście płac realnych,
- 5) kosztów utrzymania,
- 6) ilości pieniądza w obiegu.

Ogólnie inflację można zdefiniować następująco: inflacja jest to wzrost przeciętnego poziomu szeroko pojętych cen (np. towarów i usług, stopy procentowej, itp.) w miarę upływu czasu. Inflacja oznacza proces trwałego spadku wartości pieniądza.

W procesie gospodarowania nie występuje zjawisko „inflacja rodzi inflację”. Aby inflacja została zapoczątkowana i nie wygasła, musi otrzymać „niecenowy” impuls zewnętrzny. Inflacja – jako proces wzrostu cen przez mechanizm sprzężeń kosztowo-cenowo-popytowych – po pewnym czasie wygasa pod warunkiem, że nie został powtórzony impuls zewnętrzny (taki jak na przykład gwałtowny

---

<sup>1</sup> Szerzej patrz: J. Kornai, *Niedobór w gospodarce*, Warszawa 1985.

spadek podaży źródeł energii, błędna polityka państwa w zakresie podatków, zamrożenia cen i płac).

Przeciętna stopa inflacji w rozwiniętych krajach gospodarki rynkowej kształtuje się na ogół na poziomie 1–2%. Dzieje się tak, dlatego, że krajom wysoko uprzemysłowionym, dysponującym nowoczesną strukturą produkcji i odpowiednimi rezerwami finansowymi, jest znacznie łatwiej kontrolować politykę pieniężną i fiskalną w stopniu ograniczającym inflacyjny ruch cen na rynku. Natomiast kraje słabo rozwinięte stoją przed trudnym problemem, jak uprzemysłowić kraj i nie dopuścić do wysokiej inflacji.

Wyjaśnienie inflacji nie jest problemem łatwym, ze względu na wielość przyczyn ją wywołujących, a zatem i możliwość różnorodnych interpretacji tego zjawiska.

Panuje powszechna zgoda, że inflację należy mierzyć stopą wzrostu przeciętnego poziomu cen w czasie. Takie ogólne stwierdzenie ujmuje inflację od strony jej objawów zewnętrznych i nie wyraża ani przyczyn ją wywołujących, ani skutków, jakie z sobą niesie.

Od czasu wprowadzenia do obiegu pieniądza papierowego obserwuje się powszechny wzrost cen, chociaż tempo tego wzrostu w różnych krajach i w różnych okresach jest zróżnicowane.

Odpowiedź na pytanie, dlaczego występuje inflacja, jest sprowadzona do odpowiedzi, dlaczego rosną ceny towarów i usług.

Inflacja jest rynkowym odbiciem globalnego niezrównoważenia między strumieniami dochodów i strumieniami produkcji dóbr i usług a podażą pieniądza ze strony banku centralnego i banków komercyjnych, co znajduje wyraz w określonym wzroście cen rynkowych.

## 25.1. Przyczyny i rodzaje inflacji

Neoklasyczna ekonomia, analizująca gospodarkę w stanie równowagi, praktycznie nie zajmowała się teorią inflacji. Inflację traktowała jako zjawisko przejściowe i stosunkowo szybko korygowane przez rynkowe mechanizmy równoważące.

Biorąc pod uwagę przyczyny wywołujące inflację<sup>2</sup> wyróżnia się dwa podstawowe jej rodzaje:

- 1) inflacja ciągniona przez popyt (popytowa),
- 2) inflacja pchana przez koszty (kosztowa).

Inflacja popytowa (*demand – pullinflation*) pojawia się na skutek wystąpienia dodatkowego popytu na dobra i usługi, którego w krótkim okresie nie jest w stanie w pełni zaspokoić wzrost produkcji (podaży). Występujący tu wzrost zagregowanego popytu jest rezultatem zwiększenia się wydatków gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, instytucji finansowych, sektora rządowego oraz podmiotów zagranicznych. Impulsem do niego może być np. wzrost zatrudnienia w gospodarce przy znacznym wykorzystaniu mocy produkcyjnych.

<sup>2</sup> Przyczyny inflacji omawia rzerzej: C. Walsh, *Monetary Theory and Policy*, Cambridge 2003.

W przypadku inflacji popytowej celem polityki pieniężnej jest powstrzymanie wzrostu wydatków, tak, aby zagregowany popyt nie wykraczał poza możliwości produkcyjne gospodarki. Narzędziem służącym do tego jest podwyższenie rynkowych stóp procentowych. W tym celu bank centralny najczęściej dokonuje operacji otwartego rynku (*reserve repo* – sprzedaż papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu), podnosi stopy procentowe banku centralnego bądź zwiększa wymogi rezerw obowiązkowych, co wpływa na spadek, lub redukcję wzrostu, podaży pieniądza i w konsekwencji wzrost rynkowych stóp procentowych. Powodzenie tych działań zależy, w dużym stopniu, od kształtu krzywych popytu na pieniądź i popytu inwestycyjnego oraz oczekiwań, co do przyszłej koniunktury w gospodarce i przyszłej inflacji.

Zależność między podażą pieniądza a rynkową stopą procentową może zostać zakłócona. Krzywa popytu na pieniądź w obszarze niskich stóp procentowych może przyjąć kształt poziomy, ze względu na niski alternatywny koszt utrzymywania gotówki, co oznacza, że zmiany w podaży pieniądza nie będą wpływać na poziom rynkowych stóp procentowych. Zjawisko to nosi nazwę pułapki płynności (*liquidity trap*), która przyczynia się do nieefektywności ekspansywnej polityki pieniężnej (zwiększanie podaży pieniądza).

W przypadku popytu inwestycyjnego, w szczególności w obszarze wysokich stóp procentowych, może on przybrać kształt pionowy, co oznacza, że popyt jest nieelastyczny. W rezultacie, nawet, jeśli nastąpią tu zmiany rynkowych stóp procentowych, to decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw, a w konsekwencji i zagregowane wydatki, mogą nie ulec zmianie. Natomiast oczekiwania wysokiej sprzedaży i zysków mogą zneutralizować wpływ wzrostu stóp procentowych na popyt inwestycyjny w okresie ekspansji. Poprawa oczekiwań może doprowadzić do przesunięcia krzywej popytu inwestycyjnego w prawo. Może to spowodować wzrost popytu inwestycyjnego, pomimo wzrostu stopy procentowej.

Odwrotna sytuacja (przesunięcie krzywej popytu inwestycyjnego w lewo) może wystąpić w przypadku pogorszenia oczekiwań odnośnie przyszłej koniunktury. Wówczas obniżki stóp procentowych przy pogarszających się oczekiwaniach mogą nie doprowadzić do wzrostu inwestycji. Drugi rodzaj oczekiwań dotyczy inflacji, a mianowicie, jeśli oczekiwany jest dalszy wzrost cen i stóp procentowych w przyszłości, to podwyżka stóp procentowych może nie doprowadzić do ograniczania zaciągania kredytów i wydatków. Dodatkowym utrudnieniem dla prowadzonej polityki może też być jej otwartość na przepływy kapitałowe. Wówczas wzrost rynkowych stóp procentowych może przyciągnąć środki z zagranicy, skutkując wzrostem podaży pieniądza.

Inflacja kosztowa (*cost – push inflation*) to wzrost cen spowodowany wzrostem kosztów wytwarzania dóbr. Następuje wtedy przesunięcie w lewo krzywej zagregowanej podaży przy niezmiennym położeniu krzywej zagregowanego popytu. W rezultacie nowa równowaga kształtuje się przy wyższym poziomie cen i niższym poziomie produkcji wyrobów rynkowych. Najczęstszymi przyczynami inflacji kosztowej (po stronie podażowej) są wzrost cen energii, zapłaconych kosztów pracy, deprecjacja kursu walutowego, wzrost hurtowych cen żywności, a także decyzje producentów o zwiększeniu marż zysku poprzez pod-

niesienie cen produktów i usług w warunkach ograniczonej konkurencji rynkowej, w tym na skutek znowy. Reakcja polityki pieniężnej na szoki podażowej jest utrudniona ze względu na to, że już sam szok wpływa negatywnie na popyt i na inwestycje. Próba jego zneutralizowania poprzez wzrost stóp procentowych może dodatkowo pogłębić spadek produkcji. W przypadku wystąpienia szoków podażowych skuteczne mogą okazać się działania niezwiązane z polityką monetarną, tj. w szczególności obniżki podatków (bądź wprowadzanie zachęt podatkowych dla przedsiębiorstw), wprowadzanie ograniczeń na wzrost cen lub płac. Ponieważ neutralizacja szoków podażowych związana jest z oddziaływaniem na oczekiwania inflacyjne, dużą rolę odgrywa wiarygodność prowadzonej przez bank centralny polityki.

Reasumując przyczyny inflacji kosztowej są złożone. Najczęściej podaje się cztery następujące przyczyny podane poniżej:

- 1) odpowiedzialnymi za inflacyjny wzrost cen są związki zawodowe oraz monopole, gdyż związki zawodowe wymuszając wzrost płac nominalnych przyczyniają się do wzrostu cen wytwarzanych produktów, a monopole zwiększają swoje zyski przez podwyższanie cen wyrobów,
- 2) inflacja kosztowa może też być spowodowana dużym nieurodzajem w rolnictwie i w związku z tym znacznym wzrostem cen surowców rolniczych i artykułów spożywczych. W krajach rozwiniętych, w tym w UE, ten czynnik jest bardzo mocno osłabiony przez tworzenie zapasów buforowych na okoliczność wahań popytu i podaży,
- 3) inflacja może też wynikać z przyczyn egzogenicznych, to znaczy zewnętrznych w stosunku do gospodarki krajowej. Może ją wywołać, na przykład duży wzrost cen surowców na rynkach światowych. Taki wzrost inflacji miał miejsce w latach 1973–1974, kiedy to szok naftowy spowodował czterokrotny wzrost cen ropy naftowej i szybko przeniósł się na inne produkty, wywołując przy tym spadek podaży wielu dóbr. W tym czasie stopa inflacji wzrosła w USA z 3,2% do 9,4%, a w Wielkiej Brytanii z 5,1% do 15,4%,
- 4) wpływ na poziom cen i przebieg inflacji może też wywierać sytuacja kraju w jego bilansie płatniczym i jej wpływ na dewaluację, czyli spadek kursu wymiennego waluty krajowej i w konsekwencji podrożenie wszystkich towarów importowanych i tym samym wzrost inflacji.

Biorąc pod uwagę tempo inflacji i jej poziom wyróżnia się inflację pełzającą, inflację średnią (poziom dwucyfrowy, ale niski), inflację wysoką (poziom dwucyfrowy z tendencją wzrostową), hiperinflację (poziom trzycyfrowy i wciąż szybko rosnąca).

Gospodarka rynkowa stwarza niewątpliwie duże zagrożenia inflacyjne, ale tworzy też mechanizmy regulacyjne hamujące ją.

Z dotychczasowych ustaleń wynika, że inflacja występuje wtedy, kiedy podaź pieniądza rośnie szybciej niż produkt narodowy lub, kiedy rosną koszty na jednostkę produkcji. Może to być spowodowane miękką polityką pieniężną banku centralnego, łatwo dostępnym kredytem w bankach komercyjnych, polityką budżetową państwa od strony tworzenia dodatkowego popytu, wzrostem cen podstawowych surowców, bądź wzrostem płac na jednostkę produkcji wyrażonej w cenach rynkowych.

Pojawienie się w połowie lat 70. XX wieku stagflacji, tzn. równocześnie wysokiej inflacji i stagnacji, spowodowało odchodzenie od keynesizmu, jako podstawowej doktryny stanowiącej podstawę realizowanej polityki gospodarczej w krajach gospodarki rynkowej i wraz z tym interpretowanie w latach 80. XX wieku podstawowych problemów gospodarczych w duchu teorii neoklasycznej i jej nowoczesnej odmiany – teorii monetarystycznej<sup>3</sup>.

Monetaryści opierając się na ilościowej teorii pieniądza sformułowali monetarystyczną teorię inflacji. Według tej teorii poziom cen rynkowych (P) będzie zmieniał się proporcjonalnie do wzrostu podaży pieniądza (M), jak to pokazuje formuła.

$$\frac{\Delta M}{M} = \frac{\Delta P}{P}$$

Według monetarystów występuje przyczynowo-skutkowy związek między podażą pieniądza a przeciętnym poziomem cen. Ten związek, ich zdaniem, w zadowalający sposób tłumaczy przyczyny inflacji, a mianowicie, że wynika ona z nadmiernej podaży pieniądza w stosunku do realnego produktu narodowego brutto. Teoria ta stała się popularna w USA w latach 80. XX wieku. Tłumaczyła ona w prosty sposób skomplikowane problemy ekonomiczne i dostarczała praktycznych wskazówek, jaką politykę powinno prowadzić państwo i bank centralny, aby nie dopuścić, lub zahamować, procesy inflacyjne i zapewnić ustabilizowany wzrost gospodarczy.

Fundamentalna zasada polityki monetarystycznej jest następująca: podaż pieniądza powinna rosnąć w stałym tempie na poziomie przewidywanego tempa wzrostu dochodu narodowego.

Monetaryści zrezygnowali z wyjaśniania inflacji przez czynniki ciągnięte przez popyt i pchane przez koszty. Wyszli z prostego założenia, że inflacja jest w ostatecznym rezultacie zjawiskiem pieniężnym. Wobec tego wszystkie inne czynniki dadzą się sprowadzić do podaży pieniądza będącego w gestii banku centralnego. Wszelka inna ingerencja państwa w życie gospodarcze kraju jest (ich zdaniem) zbędna, a nawet może okazać się szkodliwa, gdyż samoregulujące mechanizmy rynkowe są w stanie zapewnić równomierny wzrost przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji. W ten sposób podważali teorię Keynesa i przyczyniali się do odrodzenia teorii neoklasycznej.

## 25.2. Spór między keynesistami a monetarystami o interpretację inflacji

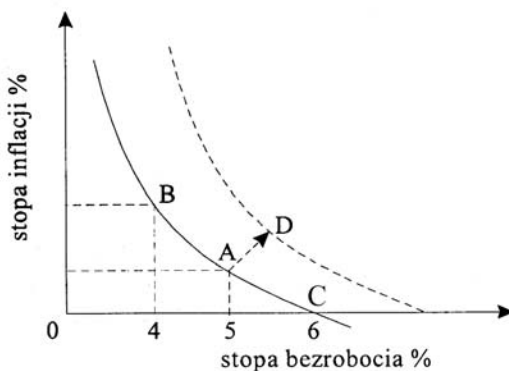
Istotę tego sporu najlepiej obrazuje dyskusja wokół krzywej Phillipsa<sup>4</sup>, pokazująca długookresową zależność między stopą procentową a stopą inflacji. W ba-

<sup>3</sup> Twórcą tej teorii był M. Friedman (ur. 1912). W 1956 roku opublikował tę teorię w „Studies in the Quantily Theory of Money”, a w roku 1976 otrzymał Nagrodę Nobla za wkład w teorię konsumpcji, stabilizacji makroekonomicznej i historię pieniądza.

<sup>4</sup> A.W. Phillips ekonomista z Nowej Zelandii w pracy: *The Relation Between Unemployment and the Rate of Chasnge in the United Kingdom 1861–1957*, „Economics” 1958, No. 25.

daniach opublikowanych w 1958 roku A.W. Phillips dowiódł (w oparciu o dane empiryczne za lata 1861–1957) istnienie ujemnej korelacji między stopą bezrobocia a tempem inflacji, a mianowicie udowodnił, że w latach o niskiej stopie bezrobocia tempo inflacji było wysokie, a w latach o wysokiej stopie bezrobocia tempo inflacji było niskie. Ekonomista ten badał inflację rozumianą jako wzrost płac nominalnych, a nie wzrost cen, jednak na potrzeby prowadzonych w tym miejscu rozważań to rozróżnienie nie ma znaczenia, ponieważ oba te mierniki inflacji w krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej zwykle są ze sobą ściśle skorelowane. Ze swojej analizy A.W. Phillips wyciągnął następujący wniosek: bezrobocie i inflacja zależą od siebie. Wcześniej ta zależność nie była zauważana przez ekonomistów. W dwa lata po ukazaniu się artykułu Fhillipsa, opartego na danych dotyczących Wielkiej Brytanii, ekonomiści amerykańscy P. Samuelson i R. Solow opublikowali swoje badania (w artykule: *Analytics of Anti-Inflation Policy*<sup>5</sup>), w których również wykazali istnienie ujemnej korelacji między tempem inflacji a poziomem bezrobocia w Stanach Zjednoczonych. Jej występowanie uzasadniali tym, że niskiemu bezrobociu zwykle towarzyszy wysoki poziom zagregowanego popytu, który z kolei wywiera presję na wzrost płac i cen w całej gospodarce. P. Samuelson i R. Solow ujemną korelację między inflacją a bezrobociem nazwali krzywą Phillipsa (*Phillips curve*). Zainteresowanie się krzywą Phillipsa wynikało z przekonania, że jej analiza dostarczy ważnych wniosków politykom gospodarczym. Sugerowali, że dokonując odpowiednich zmian polityki pieniężnej i budżetowej, można regulować wielkość zagregowanego popytu poprzez wybranie dowolnego punktu na tej krzywej. Według Samuelsona i Solowa politycy gospodarczy muszą dokonywać wyboru między inflacją a bezrobociem. Najlepiej byłoby mieć jednocześnie niską inflację i niskie bezrobocie. Jednak dane na podstawie, których wykreślono krzywą Phillipsa, pokazują, że jest to niemożliwe. Wnioski z tych badań szybko zostały rozszerzone na inne kraje i krzywa Phillipsa weszła do programów nauczania ekonomii.

Wykres 60. Krzywa Phillipsa



<sup>5</sup> Tytuł art. podano za: N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 372.

Kształt krzywej Phillipsa tłumaczony jest w ten sposób, że w polityce makroekonomicznej można wybierać między wyższą stopą inflacji a niższym bezrobociem, i odwrotnie, ale jest to zawsze wybór coś za coś.

Z powyższego wynika, że wykorzystując narzędzia polityki pieniężnej i polityki budżetowej, można spowodować zmiany położenia krzywej zagregowanego popytu. Wzrost podaży pieniądza, wzrost wydatków państwa lub obniżka podatków zwiększają zagregowany popyt, co sprawia, że gospodarka przemieszcza się do nowego punktu na krzywej Phillipsa, któremu odpowiadają niższy poziom bezrobocia i wyższa inflacja. Natomiast zmniejszenie podaży pieniądza, redukcja wydatków państwa i podwyżka podatków powodują spadek zagregowanego popytu, przesuując gospodarkę do nowego położenia na krzywej Phillipsa, charakteryzującego się niższą inflacją i wyższym bezrobociem. W tym sensie krzywa ta pokazuje możliwość wyboru przez polityków gospodarczych pożądanej kombinacji bezrobocia i inflacji.

Twierdzenie, że krzywa Phillipsa wskazuje politykom gospodarczym dostępne możliwości wyboru między inflacją a bezrobociem utrzymywało się do końca lat 60. XX wieku. U schyłku lat 1960, wkrótce po wprowadzeniu przez Samuelsona i Solowa krzywej Phillipsa do debaty o polityce makroekonomicznej, pojawiły się pytania w kwestii: czy krzywa Phillipsa jest rzeczywiście niezawodnym narzędziem analizy, na którym można oprzeć politykę gospodarczą? Odpowiadając na to pytanie, M. Friedman w roku 1968 stwierdził, że za pomocą narzędzi polityki pieniężnej – z wyjątkiem bardzo krótkiego okresu czasu – nie da się wybrać dla gospodarki konkretnej kombinacji tempa inflacji i poziomu bezrobocia, która odpowiada konkretnemu punktowi na krzywej Phillipsa. Podobne stanowisko zajęł w tym czasie E. Phelps, który zakwestionował, dotyczącą długiego okresu, możliwość dokonania wyboru między inflacją a bezrobociem. Autorzy ci oparli swoje stanowisko na zasadach teorii makroekonomii klasycznej, według której główną przyczyną inflacji jest wzrost podaży pieniądza, który jednak nie wywiera realnego wpływu na stan gospodarki, ponieważ jego skutkiem jest tylko taka sama zmiana poziomu cen i poziomu dochodów nominalnych. Zarówno Friedman, jak i Phelps stwierdzili, że nie ma żadnych racjonalnych przesłanek, aby twierdzić, że w długim okresie stopa inflacji zależy od stopy bezrobocia. Z opinii Friedmana wynika, że w długim okresie krzywa Phillipsa jest pionowa, czyli jeżeli bank centralny zwiększa powoli podaż pieniądza to stopa inflacji jest niska, a jeżeli bank centralny zezwala na szybki wzrost podaży pieniądza to stopa inflacji jest wysoka. W obydwu przypadkach stopa bezrobocia zmierza ku swemu normalnemu poziomowi, nazywanemu **naturalną stopą bezrobocia**.

Terminu **naturalna stopa bezrobocia** używali Friedman i Phelps na określenie poziomu bezrobocia, do którego zmierza gospodarka w długim okresie. Naturalna stopa bezrobocia nie musi pokrywać się ze społecznie pożądaną stopą bezrobocia i nie jest ona stała, lecz jej poziom zmienia się w czasie. Pionowa krzywa Phillipsa, zdaniem tych ekonomistów, oznacza, że w długim okresie poziom bezrobocia nie zależy od podaży pieniądza i tempa inflacji. Z tego wynika, że pionowa krzywa Phillipsa jest formą prezentacji poglądu ekonomistów klasycznych o neutralności pieniądza.

Argumentacja Friedmana i Phelps'a dotycząca zanegowania istnienia długo-okresowej odwrotnej zależności między inflacją a bezrobociem dotyczyła tylko teorii, podczas gdy ujemna korelacja między inflacją i bezrobociem, przedstawiona przez Phillipsa, Samuelsona i Solowa, była oparta na danych empirycznych. W związku z tym pojawiało się pytanie, dlaczego należy wierzyć w istnienie pionowej krzywej Phillipsa, skoro z obserwacji wynika, że ta krzywa ma nachylenie ujemne.

Friedman i Phelps, świadomi istnienia tego problemu, twierdzili, że odwrotna zależność między inflacją a bezrobociem występuje jedynie w krótkim okresie i nie może być podstawą długookresowej polityki gospodarczej. Według nich ekspansywna polityka pieniężna może przejściowo obniżyć stopę bezrobocia, jednak w długim okresie powraca ono do swego naturalnego poziomu, a polityka ekspansywna jedynie wzmacnia inflację.

Chcąc lepiej objaśnić krótkookresową i długookresową zależność między inflacją i bezrobociem, Friedman i Phelps wprowadzili do swojej analizy dodatkową zmienną, a mianowicie oczekiwaną inflację (*expected inflation*). Pokazuje ona oczekiwania, co do przyszłych zmian ogólnego poziomu cen. Ponieważ oczekiwany poziom cen wpływa na rzeczywisty poziom cen i płac oraz sposób ostrzegania przez ludzi cen względnych, oczekiwania inflacyjne są ważnym czynnikiem określającym położenie krótkookresowej krzywej zagregowanej podaży.

Pogląd, że w długim okresie stopa bezrobocia powraca do swego naturalnego poziomu, niezależnie od stopy inflacji, jest nazywany **hipotezą naturalnej stopy bezrobocia**.

W krótkim okresie oczekiwana stopa inflacji jest wielkością daną. Powoduje to, że wzrostowi rzeczywistej inflacji towarzyszy spadek bezrobocia. Jednak w długim okresie ludzie odkrywają, jaką stopę inflacji zakłada bank centralny. W efekcie rzeczywisty poziom inflacji zrównuje się z poziomem oczekiwanej inflacji, a bezrobocie pozostaje na poziomie naturalnym. Oznacza to także, że krótkookresowa krzywa Phillipsa jest niestabilna, gdyż odpowiada konkretnej oczekiwanej stopie inflacji. Ściślej określając, krótkookresowa krzywa Phillipsa przecina długookresową krzywą Phillipsa w punkcie odpowiadającym oczekiwanej stopie inflacji. Zdaniem Friedmana i Phelps'a rozpatrywanie krzywej Phillipsa w kategoriach zestawu opcji dostępnych dla polityków gospodarczych jest ryzykowne.

Zdecydowana większość ekonomistów obserwujących sytuację gospodarczą jeszcze na początku lat 70. XX wieku była zdania, że Friedman i Phelps mają rację twierdząc, że zmiany oczekiwań inflacyjnych powodują przesunięcie krótkookresowej krzywej Phillipsa. Jednak już w ciągu następnych lat pojawiły się inne przyczyny przesunięć tej krzywej, a mianowicie szoki dotyczące zagregowanej podaży. Sprawcami tej zmiany były kraje OPEC. W roku 1974 eksporterzy ropy naftowej (zrzeszeni w OPEC) zaczęli wykorzystywać swoją siłę rynkową, występując w roli kartelu na światowym rynku ropy naftowej, co spowodowało ogromny wzrost cen ropy naftowej, czyli **szok podażowy** (*supply shock*), a w ślad za tym nastąpił wzrost kosztów produkcji i cen produktów rynkowych. Szok podażowy przesunęła krzywą zagregowanej podaży, a w efekcie i krótkookresową krzywą Phillipsa. Przesunięcie krzywej zagregowanej podaży powoduje przyspieszenie inflacji

i wzrost bezrobocia. Negatywny szok podażowy, taki jak wzrost cen ropy naftowej w latach 70. XX wieku, ogranicza możliwości polityków gospodarczych w zakresie wyboru między inflacją a bezrobociem. Oznacza to, że po negatywnym szoku podażowym politycy muszą zaakceptować wyższą stopę inflacji przy danej stopie bezrobocia, albo wyższą stopę bezrobocia przy danej stopie inflacji.

### 25.3. Ekonomiczne skutki inflacji

W miarę jak tendencje inflacyjne nasilają się odczuwa się ich ekonomiczne skutki, do których m.in. zalicza się następujące:

- 1) inflacja komplikuje rachunek ekonomiczny,
- 2) inflacja osłabia skłonność do oszczędzania,
- 3) inflacja pogłębia niepewność jutra i prowadzi do obniżenia realnych dochodów ludności.

**Trudności w prowadzeniu rachunku ekonomicznego** wynikają przede wszystkim stąd, że w okresie inflacji brakuje rzetelnych informacji o funkcjonowaniu rynku. Rynek wtedy nie spełnia swoich podstawowych funkcji. Jedną z podstawowych funkcji mechanizmu rynkowego jest dostarczanie uczestnikom życia gospodarczego informacji dotyczących względnej rzadkości zasobów i kosztów produkcji dóbr. Informacje te w okresie nasilającej się inflacji szybko ulegają zmianom, co niewątpliwie utrudnia rachunek ekonomiczny. W takiej sytuacji występuje niepewność w przewidywaniu realnych zysków i kosztów produkcji, co wpływa destabilizująco na działalność gospodarczą i zniechęca do podejmowania inwestycji, głównie o wyższym stopniu ryzyka. Wzrost stopy inflacji pociąga za sobą wzrost cen kredytów i tym samym maleje zainteresowanie nimi. Odbija się to negatywnie na innowacjach. Inflacja osłabia też motywację do eksportu. Znaczny wzrost inflacji może spowodować zamieszanie na rynku papierów wartościowych.

Inflacja **osłabia** też **skłonność do oszczędzania**, gdyż w okresie wysokiej inflacji następuje ucieczka od pieniądza inflacyjnego oraz nadmierne gromadzenie dóbr trwałego użytku przez gospodarstwa domowe i dóbr inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa. Prowadzi to do dezorganizacji życia gospodarczego.

Ponadto wysoka inflacja **pogłębia niepewność jutra i prowadzi do obniżenia realnych dochodów ludności**, gdyż w okresie osłabionej aktywności gospodarczej jest coraz trudniej osiągnąć wzrost płac w stopniu kompensującym wzrost cen. Na skutek inflacji szczególnie tracą ludzie otrzymujący stałe dochody.

**Inflacja petzająca** (oznaczająca powolny niewysoki wzrost) nie rodzi tak dużych negatywnych skutków jak **inflacja galopująca (hiperinflacja)**. W warunkach niskiej jednocyfrowej inflacji gospodarka może funkcjonować normalnie, bez większych zakłóceń, gdyż taki ruch cen daje się uwzględnić w podejmowanych decyzjach. Wejście gospodarki w **hiperinflację** działa destrukcyjnie na gospodarkę. Powoduje też ucieczkę kapitałów za granicę, osłabia wiarygodność u wierzycieli oraz wytwarza niską skłonność do inwestowania nawet ze strony rodzimego kapitału. Dlatego żaden rząd na świecie nie może lekceważyć problemu inflacji.

W krajach słabo rozwiniętych ograniczanie inflacji jest niewątpliwie trudne, gdyż niedopasowania strukturalne i niska adaptacyjność wielu podmiotów gospodarczych, do uwarunkowań gospodarki rynkowej, powodują, że mechanizmy polityczne, fiskalne i pieniężne nie są w stanie skutecznie zapobiegać inflacji.

Inflacja jest zjawiskiem bardzo złożonym. Jej przyczyny są wielorakie. Tkwią w całej strukturze gospodarki narodowej, w stopniu jej niezrównoważenia, niedopasowania aparatu produkcyjnego i struktury produkcji do wymagań rynku krajowego i zagranicznego. Trzeba też zdawać sprawę, jak to słusznie stwierdził w 1966 roku A. Greenspan, że „W sytuacji, gdy standard złota nie istnieje, nie ma żadnego sposobu, by skutecznie chronić oszczędności przed ich pożarciem przez inflację”<sup>6</sup>.

Inflacja jest niewątpliwie zjawiskiem niepożądanym. Jednak tłumienie jej w krajach słabo rozwiniętych metodami nadmiernie restrykcyjnej polityki pieniężnej prowadzi do głębokiej recesji gospodarczej i masowego bezrobocia, które stanowi istotne obciążenie dla budżetu państwa i sprzyja wybuchom społecznym.

## 25.4. Problemy związane z mierzaniem kosztów utrzymania

Zmiany kosztów utrzymania mierzy się wskaźnikiem cen konsumenta (CPI). Urząd statystyczny ustalając formułę obliczania tego wskaźnika próbuje uwzględnić wszystkie te dobra i usługi, które kupuje typowy nabywca oraz przypisać każdemu z tych dóbr odpowiednie wielkości zakupów. Ustalając CPI urząd posługuje się koszykiem dóbr o stałym składzie, co powoduje, że wskaźnik ten znacznie przeszacowuje rzeczywisty wzrost kosztów utrzymania.

Wskaźnik cen konsumenta powinien pomóc ustalić, o ile powinny wzrosnąć dochody, aby poziom życia się nie zmienił. Jednak nie jest on doskonałą miarą kosztów utrzymania, gdyż:

- 1) nie uwzględnia on problemu substytucji (*substitution bias*), czyli możliwości stopniowego przestawiania się nabywców na względnie tańsze dobra. (CPI ignoruje problem substytucji dóbr i często znacznie przeszacowuje rzeczywisty wzrost kosztów utrzymania, dlatego, że CPI jest ustalany przy założeniu stałego koszyka dóbr),
- 2) nie uwzględniania on wzrostu siły nabywczej pieniądza, spowodowanego pojawieniem się nowych dóbr. Różnorodność dóbr sprawia, że nabywcy potrzebują mniej pieniędzy, aby utrzymać dany poziom życia;
- 3) jego wskazania są zakłócanie przez zmiany jakości dóbr i usług. Urzędy statystyczne, obliczając wskaźnik CPI, usiłują ten problem rozwiązywać metodą dostosowywania ceny do wartości użytkowej, przyjmując przy tym przeciętny poziom ważnych cech dóbr. Ponieważ jakość jest trudno mierzalną cechą dóbr, zmiany jakości stanowią trudny do rozwiązania problem.

Wyrażona w procentach zmiana CPI stanowi miarę tempa inflacji, co wcale nie oznacza, że wskaźnik cen konsumenta (CPI) jest tożsamy ze wskaźnikiem

<sup>6</sup> A. Rand, A. Greenspan, *Capitalism: The Unknown Ideal*, New York 1986, s. 35, cyt. za S. Hongbing, *op. cit.*, s. 298.

cen detalicznych (RPI). Wprost przeciwnie, wskaźnik cen detalicznych (RPI) różni się od wskaźnika cen konsumenta (CPI) przede wszystkim konkretnymi dobrami i usługami, które włączono do koszyka, a także rodzajem branż pod uwagę gospodarstw domowych. Ponadto wskaźnik cen konsumenta, w przeciwieństwie do wskaźnika cen detalicznych, nie uwzględnia wielu dóbr i usług, które ujmuje wskaźnik cen detalicznych i takich kosztów, jak podatek od nieruchomości i płatności odsetek z tytułu kredytu hipotecznego, a jest to istotne, gdyż np., w przypadku wzrostu stóp procentowych rosną odsetki od kredytu hipotecznego, co sprawia, że – chociaż realna presja inflacyjna w gospodarce może się nie zmienić – rośnie stopa inflacji mierzona za pomocą RPI. Między tymi wskaźnikami (tj. CPI i RPI) występuje jeszcze wiele innych różnic. W ostatnich latach wskaźnik cen konsumenta (CPI) wzrastał wolniej niż wskaźnik cen detalicznych (RPI)<sup>7</sup>.

Ponieważ konstrukcja wskaźnika CPI jest taka sama we wszystkich krajach UE nazwano go zharmonizowanym wskaźnikiem cen konsumenta (*harmonized index of consumer price – HICP*).

Tempo wzrostu cen w skali gospodarki kraju można mierzyć nie tylko wskaźnikiem HICP, ale i deflatorem PKB, który stanowi stosunek nominalnego PKB do realnego PKB. Zwykle oba te wskaźniki (HICP i deflator PKB) podają podobne informacje. Jednak dwie ważne różnice istniejące między tymi wskaźnikami sprawiają, że dane (wg wskaźnika HICP i deflatora PKB) mogą różnić się od siebie, a mianowicie:

- 1) deflator PKB informuje o cenach wszystkich dóbr i usług wytwarzanych w kraju, a wskaźnik cen konsumenta informuje o cenach dóbr kupowanych przez konsumentów. W efekcie dobra importowane wpływają na poziom wskaźnika cen konsumenta i nie wpływają na poziom deflatora PKB,
- 2) wskaźnik cen konsumenta dotyczy stałego koszyka dóbr, a deflator PKB grupy dóbr i usług, której skład zmienia się automatycznie wraz ze zmianami struktury PKB.

W zależności od tego, jak szybko zachodzą zmiany czynników określających poziom wyszczególnionych wskaźników, mogą one różnić się bardziej bądź też mniej.

<sup>7</sup> Szerzej na ten temat w: N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 56–61.

## Rozdział 26

---

# Bezrobocie

---

Nadwyżka podaży pracy nad popytem na pracę, powstająca na poszczególnych rynkach pracy w skali makroekonomicznej przejawia się w zjawisku bezrobocia. Wbrew pozorom wcale nie jest jasne, co dokładnie oznaczają pojęcia „pracujący” i „bezrobotny”. Dlatego też, aby miarodajnie ocenić sytuację na rynku pracy oraz dokonywać w tym zakresie porównań międzynarodowych, niezbędne są precyzyjne definicje i kryteria klasyfikacji ludności według zachowań na rynku pracy.

### 26.1. Pojęcie i metody pomiaru bezrobocia

W literaturze ekonomicznej najczęściej spotykamy następującą definicję bezrobocia: „bezrobotni w gospodarce to te osoby w wieku produkcyjnym, które chcą i są w stanie podjąć pracę przy oferowanych na rynku pracy stawkach wynagrodzeń, a jednak nie pracują”<sup>1</sup>.

Wychodząc z tej definicji ludność danego kraju w wieku produkcyjnym można podzielić na: aktywnych zawodowo i biernych zawodowo.

Do grupy **aktywnej zawodowo** (zasobów pracy) zalicza się te osoby w wieku produkcyjnym, które pracują oraz te, które są zdolne i gotowe podjąć pracę za obowiązującą na rynku jej cenę. Z tego wynika, że aktywni zawodowo to całkowita liczba osób, które w określonym momencie mogłyby zostać zatrudnione w gospodarce danego kraju, czyli do ludności aktywnej zawodowo zaliczamy wszystkich pracujących i bezrobotnych. Pozostałe osoby w wieku produkcyjnym tworzą grupę **biernych zawodowo**.

Okazuje się, że mimo istnienia definicji bezrobocia, w praktyce mierzenie jego poziomu wciąż nastrocza wiele problemów i wywołuje kontrowersyjne dyskusje.

Pomimo prób ujednoczenia sposobów określania poziomu bezrobocia w poszczególnych krajach (podczas XIII Międzynarodowej Konferencji Statystyki Pracy przyjęto opracowaną przez Międzynarodową Organizację Pracy (*International Labour Office* – ILO) rezolucję dotyczącą statystyki bezrobocia, zatrudnienia i ludności czynnej zawodowo<sup>2</sup>), nadal utrzymują się pewne różnice metodolo-

---

<sup>1</sup> *Ibidem*, s. 151.

<sup>2</sup> T. Budnikowski, *Bezrobocie na świecie i w Polsce*, Poznań 2002, s. 8.

giczne. Wynikają one z różnych sposobów zaliczania określonych osób do kategorii bezrobotnych i ustalania wielkości zatrudnienia. W praktyce istnieją trzy podstawowe statystyki pokazujące poziom bezrobocia:

- 1) statystyki urzędów pracy pokazujące bezrobocie rejestrowane (*claimant count*),
- 2) statystyki osób ubiegających się o zasiłki dla bezrobotnych,
- 3) badania ankietowe zasobu pracy<sup>3</sup>.

Urzędy pracy ustalają poziom bezrobocia (bezrobocie rejestrowane) na podstawie liczby osób zarejestrowanych. Jednak warunki uprawniające do rejestracji w różnych krajach są różne, co skłania do podchodzenia z pewnym dystansem do międzynarodowych porównań poziomu bezrobocia rejestrowanego.

Zgodnie z polskim prawem<sup>4</sup> do bezrobotnych zarejestrowanych zalicza się (w Polsce) osoby, które spełniają następujące warunki:

- 1) pozostają bez pracy,
- 2) są zarejestrowane w powiatowym urzędzie pracy odpowiednim do miejsca zamieszkania,
- 3) nie uczą się w szkole w systemie dziennym,
- 4) nie odbywają szkolenia ani stażu u pracodawcy,
- 5) nie nabyły prawa do emerytury lub renty z tytułu niezdolności do pracy,
- 6) nie otrzymują świadczenia lub zasiłku przedemerytalnego,
- 7) są zdolne i gotowe do podjęcia zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu pracy,
- 8) ukończyły 18 lat (z wyjątkiem młodocianych absolwentów),
- 9) kobiety, które nie ukończyły 60 lat, a mężczyźni 65 lat,
- 10) nie są właścicielami lub posiadaczami nieruchomości rolnej o powierzchni 2 ha przeliczeniowych użytków rolnych,
- 11) nie podjęły pozarolniczej działalności gospodarczej ani nie podlegają, na podstawie odrębnych przepisów, obowiązkowi ubezpieczenia społecznego lub zaopatrzenia emerytalnego,
- 12) będąc osobami niepełnosprawnymi, mogą podjąć pracę, co najmniej w połowie wymiaru czasu pracy,
- 13) nie są tymczasowo aresztowane ani nie odbywają kary pozbawienia wolności.

Następną metodą ustalania liczby bezrobotnych jest rejestracja osób ubiegających się o zasiłki dla bezrobotnych. Określana w ten sposób liczba bezrobotnych nie pokazuje faktycznego poziomu bezrobocia, gdyż nie wszyscy, którzy chcieliby podjąć pracę za obowiązującą na rynku jej cenę, są uprawnieni do pobierania zasiłków. W krajach, gdzie obowiązują zaostrzone zasady przyznawania zasiłków dla bezrobotnych liczba zarejestrowanych bezrobotnych nie pokazuje faktycznego poziomu bezrobocia. W Polsce, w przeciwieństwie do krajów 15. UE, wiele osób nie rejestruje się, z powodu niespełnienia kryteriów niezbędnych do

<sup>3</sup> E. Kwiatkowski, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Warszawa 2005, s. 21.

<sup>4</sup> Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2004 Nr 99, poz. 101.

przyznania zasiłku. Obecnie w Polsce większość bezrobotnych nie może spełnić ustalonych warunków nabycia prawa do zasiłku dla bezrobotnych<sup>5</sup> (w 2004 roku zaledwie 14,3% zarejestrowanych bezrobotnych otrzymywało zasiłek).

Trzecia metoda, zaproponowana przez Międzynarodową Organizację Pracy, tak zwana BAEL (Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności) opiera się na badaniach ankietowych reprezentacyjnej próby ludności kraju. W Polsce metodę tę stosuje się od 1992 roku, a na przykład w USA od lat 40. XX wieku. W Wielkiej Brytanii tego typu badania zasobów pracy przeprowadza się raz na kwartał i obejmują one grupę około 60 000 gospodarstw domowych. Na podstawie odpowiedzi na pytania, zawarte w ankietach, każdy dorosły ankietowany (osoba w wieku 16 lat lub starsza) zaliczany jest do jednej z trzech kategorii: osób pracujących, osób bezrobotnych i osób nie wchodzących w skład zasobu pracy (osób biernych zawodowo. Osobami biernymi zawodowo w Wielkiej Brytanii są np. studenci studiów dziennych, gospodynie domowe, emeryci)<sup>6</sup>.

Według metody BAEL do bezrobotnych zalicza się osoby w wieku 15 lat i więcej, które spełniają następujące warunki:

- 1) nie wykonywały, przez co najmniej 1 godzinę, pracy zarobkowej w okresie badanego tygodnia i chciałyby ją podjąć w ciągu najbliższych dwóch tygodni,
- 2) aktywnie poszukiwały pracy w ciągu ostatnich czterech tygodni lub oczekiwały na rozpoczęcie pracy wcześniej znalezionej.

Osoby bezrobotne, w prowadzonych tą metodą badaniach, zostały zaklasyfikowane do jednej z czterech kategorii:

- 1) bezrobotni, którzy stracili pracę, tzn. osoby, które odeszły z ostatniego miejsca pracy nie z własnej inicjatywy i w ciągu trzech miesięcy rozpoczęły poszukiwania zatrudnienia,
- 2) bezrobotni, którzy z własnej inicjatywy zrezygnowali z pracy i natychmiast rozpoczęli poszukiwanie nowego zatrudnienia,
- 3) bezrobotni, którzy powracają do pracy po przerwie, podczas której nie poszukiwali pracy przez minimum 3 miesiące,
- 4) bezrobotni, którzy nigdy nie pracowali i poszukują pierwszej w życiu pracy<sup>7</sup>.

Wadą tej metody jest uzyskiwanie wyników obciążonych błędem próby losowej.

Na podstawie odpowiednich danych statystycznych ustala się sytuację na rynku pracy wykorzystując przy tym następujące wskaźniki:

- Zasób pracy (*labour force*) = liczba osób pracujących + liczba osób bezrobotnych,
- Stopa bezrobocia (*unemployment rate*) = (liczba osób bezrobotnych: liczba osób wchodzących w skład zasobów pracy) 100,
- Współczynnik aktywności zawodowej (*labour force participation*) = (liczba osób wchodzących w skład zasobów pracy: osoby pełnoletnie) 100.

<sup>5</sup> M. Kabaj, *Ekonomika tworzenia i likwidacji miejsc pracy. Dezaktywacja Polski*, 2005, s. 72.

<sup>6</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 153.

<sup>7</sup> M. Kabaj, *Strategie i programy przeciwdziałania bezrobociu w UE i w Polsce*, Warszawa 2004, s. 134–135.

Stopę bezrobocia można ustalić w oparciu o różne statystyki, a mianowicie: statystyki BAEL, statystyki urzędów pracy pokazujące bezrobocie rejestrowane oraz statystyki bezrobotnych pobierających zasiłki. Wykorzystując te statystyki otrzymujemy różne stopy bezrobocia. Trudno wskazać statystyki w pełni wiarygodne, pokazujące rzeczywisty poziom bezrobocia w gospodarce kraju. Z tego wynika, że stopa bezrobocia nie jest doskonałą miarą bezrobocia. Niektórzy ludzie, mimo że są bezrobotnymi w rzeczywistości nie chcą, z różnych powodów, podjąć pracy, a inni, którzy chcieliby pracować, opuścili już zasób siły roboczej, zrażeni bezskutecznymi poszukiwaniami pracy.

## 26.2. Rodzaje bezrobocia

W literaturze ekonomicznej występują różne klasyfikacje bezrobocia. Najczęstszymi są klasyfikacje według: przyczyn go wywołujących, warunków płacowych, zasięgu, czasu trwania. Występują też klasyfikacje bardzo szczegółowe, a mianowicie według wieku, wykształcenia, zawodów, płci, itp.

Biorąc pod uwagę **przyczyny wywołujące bezrobocie** wyróżnia się następujące jego rodzaje:

- 1) frykcyjne (*frictional unemployment*),
- 2) strukturalne (*structural unemployment*),
- 3) koniunkturalne,
- 4) sezonowe.

**Bezrobocie frykcyjne** (płynne, przejściowe, pochodzi od łacińskiego słowa *fricto* – niedostosowanie) jest spowodowane tym, że osoby potrzebują czasu na znalezienie ofert pracy najlepiej odpowiadających ich preferencjom i kwalifikacjom. Jest ono spowodowane mobilnością pracowników poszukujących relatywnie najlepszej dla siebie pracy. Pojawiają się krótkookresowe przerwy w zatrudnieniu z powodu poszukiwania lepszej (innej) pracy. Długość tych przerw może być różna i zależy od jakości informacji i pośrednictwa na rynku pracy. Istnieje przekonanie, że poszukiwania pracy są aktywniejsze w sytuacji wzrostu tzw. kosztów bycia bezrobotnym. Określa się je współczynnikiem zastąpienia:

$$\text{Współczynnik zastąpienia} = (\text{wysokość zasiłków dla osób bezrobotnych}) : (\text{poziom płac netto}).$$

Im ten współczynnik jest wyższy, tym występuje mniejsza skłonność do poszukiwania pracy.

**Bezrobocie strukturalne** powstaje wtedy, kiedy struktura zapotrzebowania przedsiębiorstw na pracę nie odpowiada strukturze podaży pracy. Wywołane jest ono strukturalnymi zmianami gospodarki narodowej, upadkiem pewnych dziedzin produkcji. Częstymi przyczynami tego bezrobocia są gwałtowne zmiany popytu na rynku dóbr, wywołane przez postęp techniczny. Może też ono wynikać z niedorozwoju gospodarczego i braku odpowiednich stanowisk pracy. Ten rodzaj bezrobocia występuje w skali masowej w krajach słabo rozwiniętych pod

względem gospodarczym, gdzie ludzie tracą pracę w zanikających lub nieefektywnych gałęziach gospodarki.

Przyczyną bezrobocia może być także powtarzający się, co jakiś czas, brak popytu w gospodarce. Pojawia się wtedy **bezrobocie koniunkturalne** (cykliczne), czyli zależne od przebiegu koniunktury gospodarczej. Jest ono spowodowane niedostatkami globalnego popytu i spadkiem produkcji oraz zwalnianiem części pracowników (w szczególności mniej wykwalifikowanych). W okresie ekspansji gospodarczej to bezrobocie zmniejsza się, a w czasie recesji rośnie.

Bezrobocie może też mieć **charakter sezonowy**. Związane jest ono ze zmianami zapotrzebowania na siłę roboczą w określonych porach roku, np. w rolnictwie, czy w budownictwie.

**Uwzględniając akceptację warunków płacowych** na rynku pracy, wyróżnia się:

- 1) bezrobocie dobrowolne,
- 2) bezrobocie przymusowe.

**Bezrobocie dobrowolne** występuje wtedy, gdy osoby nie podejmują pracy z uwagi na zbyt niskie stawki płacy na rynku pracy.

**Bezrobocie przymusowe**, ma miejsce wtedy, gdy osoby podjęłyby pracę za obowiązujące na rynku pracy stawki, ale nie ma dla nich miejsc pracy.

Z uwagi na **zasięg** bezrobocie dzieli się na:

- 1) bezrobocie powszechne,
- 2) bezrobocie lokalne.

**Bezrobocie powszechne** wiąże się z występowaniem nadwyżek podaży zasobów siły roboczej w całym kraju, a bezrobocie związane z sytuacją lokalnego i regionalnego rynku pracy jest **bezrobociem lokalnym**.

Najgroźniejszym spośród rodzajów bezrobocia jest **bezrobocie długookresowe**. Dotyczy ono osób pozostających bez pracy od 6–12 miesięcy. Może się ono przekształcić w bezrobocie długotrwałe.

Ponadto wyróżnia się bezrobocie: **nierejestrowane, ukryte** (występuje na wsi np. w Polsce na skutek likwidacji PGR, powrotu osób na wieś, gdyż utraciły pracę w mieście).

Nie ma jednego stanowiska w sprawie wyjaśnienie tak złożonego zjawiska, jakim jest bezrobocie występujące w gospodarce światowej. W makroekonomii istnieją różne teorie tłumaczące źródła bezrobocia.

### 26.3. Bezrobocie w teorii ekonomii

Bezrobocie ma swoją długą historię, zarówno w teorii ekonomii, jak i w praktyce. Ekonomia klasyczna (rozwijająca się od II połowy XVIII wieku) łączyła to zjawisko z dobrowolnym wyborem, czyli uznawała, że część osób staje się bezrobotnymi, gdyż nie chce podjąć pracy przy danych, oferowanych na rynku płacach. Stanowiło to było akceptowane do Wielkiego Kryzysu lat 30. XX wieku. W okresie tego kryzysu powstała koncepcja **bezrobocia przymusowego**, definiowanego w kategoriach **bezrobocia nierównowagi**. Bezrobocie to, nazywane przez J.M. Keyne-

sa, bezrobociem cyklicznym lub koniunkturalnym, wynika z niedostatku popytu, prowadzącego w konsekwencji do ograniczenia aktywności gospodarczej oraz zmniejszenia zatrudnienia.

Z teorii J. M. Keynesa wynika, że – w przeciwieństwie do neoklasyków – przypisywał on zasadniczą rolę w kształtowaniu produkcji, wielkości zatrudnienia i bezrobocia efektywnemu popytowi na towary, obejmującemu popyt konsumpcyjny i inwestycyjny. Uważał, że spadek tego popytu, w okresie osłabienia aktywności gospodarczej, pociąga za sobą spadek produkcji i zatrudnienia, a tym samym wzrost bezrobocia. Stanowisko to oznacza odrzucenie poglądu neoklasyków, wyprowadzanego z prawa rynków J.B. Saya, głoszącego, że dzięki skutecznemu działaniu mechanizmu stopy procentowej nastąpi równowaga inwestycji i oszczędności.

W przeciwieństwie do neoklasyków J. M. Keynes stwierdzał, że mechanizm stopy procentowej nie gwarantuje ustalenia się inwestycji na poziomie oszczędności charakterystycznych dla pełnego zatrudnienia, gdyż decyzje inwestycyjne są podejmowane przez inne podmioty gospodarcze niż decyzje dotyczące oszczędzania. Ponadto, że inwestycje zależą nie tylko od stopy procentowej, ale i od przewidywanej przez przedsiębiorców efektywności kapitału, natomiast oszczędności zależne są przede wszystkim od dochodu<sup>8</sup>.

J.M. Keynes nie akceptował też poglądu szkoły neoklasycznej, głoszącego, że obniżki płac nominalnych mogą skutecznie oddziaływać na wzrost zatrudnienia, w sytuacji, gdy pojawi się bezrobocie. Twierdził, że oddziaływanie to może dokonywać się jedynie za pośrednictwem stopy procentowej. Ponadto, że obniżki płac nominalnych zmniejszają popyt transakcyjny na pieniądź, co przy niezmienionej nominalnej podaży pieniądza oznacza większą ilość pieniądza na cele spekulacyjne. W takiej sytuacji możliwy jest spadek stopy procentowej, gdyż wpływa on stymulująco na inwestycje, to zaś powoduje mnożnikowy wzrost produkcji i zatrudnienia.

Z powyższych stwierdzeń wynika, że Keynes zaakceptował mechanizm oddziaływania obniżek płac nominalnych na wzrost zatrudnienia i poziom bezrobocia, ale uznał przy tym, że efekty powyższe są wysoce niepewne, gdyż obniżka płac nominalnych nie musi doprowadzić do spadku stopy procentowej, jeśli równocześnie wzrośnie – wśród podmiotów gospodarczych – preferencja płynności. Poza tym uważał, że jeśli nawet uda się obniżyć stopę procentową, to nie jest pewne, czy wzrosną inwestycje, ponieważ efektywność kapitału może obniżyć się jeszcze bardziej<sup>9</sup>. Wypada wyjaśnić, że preferencja płynności wyznaczona jest przez część zasobów jednostki, jaką pragnie ona zachować w postaci pieniądza w różnych okolicznościach.

Z teorii Keynesa wynika, że przyjął on (w przeciwieństwie do neoklasyków) założenie o sztywności płac nominalnych, zwłaszcza w warunkach istnienia silnych związków zawodowych. Natomiast powstanie bezrobocia, lub jego likwidację, uzależnił od kształtowania się wielkości efektywnego popytu. Stwierdził ponad-

<sup>8</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*, s. 123 i 143.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 196.

to, że gospodarka samoczynnie nie jest w stanie osiągnąć pełnego zatrudnienia i dlatego niezbędna jest aktywność państwa w stymulowaniu popytu. Może się to odbywać poprzez politykę monetarną, a mianowicie wzrost podaży pieniądza może obniżyć stopę procentową, i poprzez efekty mnożnikowe, stymulować inwestycje, efektywny popyt i zatrudnienie<sup>10</sup>.

Istnienie pułapki płynności i pułapki inwestycji spowodowało, że dużą rolę w pobudzaniu popytu przypisywano polityce fiskalnej, w tym świadczeniom państwa na rzecz uboższej ludności, tłumacząc to wysoką skłonnością tej grupy do konsumpcji.

Zaproponowana przez Keynesa i zastosowana w praktyce (w okresie powojennym i do lat 80. XX wieku) polityka ograniczania bezrobocia przyniosła pozytywne wyniki, w postaci poprawy sytuacji na rynku pracy i wzrostu poziomu życia mieszkańców.

Wychodząc z tezy, że istnieje bezrobocie cykliczne (koniunkturalne) pojawiła się też **koncepcja krzywej Phillipsa**, obrazująca wymienialność inflacji i bezrobocia. Zdaniem zwolenników tej koncepcji skutkiem polityki stymulowania popytu, a w konsekwencji zwiększania dochodu narodowego i zatrudnienia, jest wzrost inflacji.

A.W. Phillips oszacował optymalny poziom bezrobocia na poziomie 2,5%, przy spełnieniu warunku, że zagregowany popyt będzie kształtował się na poziomie zapewniającym stabilne ceny dóbr oraz będzie utrzymywany wzrost produktywności w gospodarce na poziomie 2% rocznie. Jednak dla zapewnienia stabilnej stopy płac nominalnych bezrobocie musiałoby wynosić około 5,5%. Podkreślał też, że podwyżka płac może być większa niż spadek bezrobocia, ale może to występować wtedy, gdy wzrasta wydajność pracy<sup>11</sup>.

Badania te potwierdziły keynesowską teorię o sztywności płac nominalnych, przy ich ruchu w dół. Keynes stwierdzał, że wzrost popytu na towary wywołuje, z jednej strony, wzrost produkcji, zatrudnienia i spadek bezrobocia, z drugiej zaś, prowadzi do pewnego wzrostu cen i ten wzrost nasila się po osiągnięciu pełnego wykorzystania czynników produkcji.

Pojawienie się w latach 70. XX wieku nowych zjawisk, a mianowicie stagflacji (równoczesne występowanie **stagnacji**, której towarzyszy zerowe tempo wzrostu realnego PKB oraz inflacji) i **slumpflacji** (równoczesne występowanie recesji i inflacji oraz ujemnego tempa zmian realnego PKB), stanowiło impuls do powstawania kolejnych teorii bezrobocia i badania jego związków z inflacją. Przykładem tego jest liberalny **monetarizm** M. Friedmana z hipotezą naturalnej stopy bezrobocia (ang. NRU – *natural rate of unemployment*), rozwijany dalej przez R. Lucasa (reprezentującego nową ekonomię klasyczną). Hipoteza ta zakłada, że osiągnięcie **naturalnej stopy bezrobocia jest równoznaczne z równowagą na rynku pracy w długim okresie, przy której występuje tzw. bezrobocie dobrowolne i stabilizacja procesów inflacyjnych**. Dla monetarystów osiągnięcie

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 194–232.

<sup>11</sup> B. Woźniak, *Bezrobocie równowagi i nierównowagi a polityka państwa wobec rynku pracy*, Poznań 2008, s. 12–13.

naturalnej stopy bezrobocia jest równoznaczne z równowagą na rynku pracy, przy której występuje bezrobocie dobrowolne. Według monetarystów podstawowym błędem, który zaważył na niemożności wytłumaczenie sytuacji z lat 70. XX wieku przy pomocy krzywej Phillipsa, był brak rozróżnienia krótkiego i długiego okresu, a także oczekiwań inflacyjnych i wiarygodnych wyników badań empirycznych potwierdzających krzywą Phillipsa.

Według monetarystów rozróżnianie krótkiego i długiego okresu jest istotne, dlatego, że jedynie w krótkim okresie może zachodzić wymienialność inflacji i bezrobocia, natomiast w długim okresie ekspansywna polityka oddziaływania na popyt powoduje jedynie gwałtowny wzrost inflacji bez uzyskania istotnych efektów w realnej sferze gospodarki i nie zapewnia obniżenia bezrobocia. Uzasadnieniem dla tego twierdzenia stała się hipoteza długookresowej, pionowej krzywej Friedmana. Przy pomocy tej krzywej dowodził on, że system powraca każdorazowo po krótkookresowych szokach popytowych, zarówno pozytywnych jak i negatywnych, do poziomu bezrobocia naturalnego, czyli że próby osiągnięcia wcześniej założonego poziomu zatrudnienia prowadzą jedynie do destabilizacji gospodarki. Do podobnego wniosku doszedł w swoich badaniach keynesista E.S. Phelps.

Omawiając wyniki tych badań nie można pominąć wątpliwości, wynikających z braku wiarygodnych wyników badań empirycznych, potwierdzających koncepcję krzywej Phillipsa. Świadom tego faktu był nie tylko M. Friedman, ale i A.M. Okun, czemu dał wyraz pisząc: „od 1970 roku krzywa Phillipsa była niezidentyfikowanym latającym przedmiotem i umykała wysiłkom ekonometryków, którzy chcieli ją złapać”<sup>12</sup>.

Zwolennicy keynesizmu nie akceptowali liberalnego podejścia w ekonomii do problemu bezrobocia. Odpowiadając na potrzeby sytuacji gospodarczej lat 70. XX wieku sformułowali **teorię NAIRU** (ang. *non-accelerating inflation rate of unemployment*), czyli stopy bezrobocia nie powodującej przyspieszenia w stopie inflacji<sup>13</sup>. **Teoria NAIRU** została sformułowana na gruncie tradycyjnej krzywej Phillipsa i naturalnej stopy bezrobocia. Dodatkowo potwierdza ona zasadność stymulowania popytu globalnego w gospodarce w celu ograniczenia (przynajmniej w krótkim okresie) bezrobocia.

We współczesnej myśli ekonomicznej **teoria naturalnej stopy bezrobocia i NAIRU** są nazywane **teoriami bezrobocia równowagi**, gdyż dotyczą stanów równowagi, przy których następuje stabilizacja procesów inflacyjnych (tzn. stabilizacja cen). Zatem **bezrobocie równowagi** to takie, które jest charakterystyczne dla stanu równowagi gospodarczej i nie znika nawet w warunkach ożywienia gospodarczego<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> A.M. Okun, *Postwar Macroeconomic Performance*, [w:] *The American Economy in Transition*, ed. M. Fledstein, Chicago 1980, s. 166.

<sup>13</sup> Charakteryzują ten problem: W. Jarmołowicz, B. Woźniak, *Bezrobocie równowagi a polityka państwa wobec rynku pracy*, [w:] *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, red. D. Kopycińska, Szczecin 2005, s. 55–67.

<sup>14</sup> B. Woźniak, *Bezrobocie równowagi i nierównowagi*, op. cit., s. 10.

Pierwotną wersję koncepcji NAIRU przedstawili (w roku 1975) keynesiści F. Modigliani i L. Papademos, nadając jej nazwę stopy NIRU (ang. *non inflationary rate of unemployment*, czyli nieinflacyjna stopa bezrobocia). Zdaniem F. Modiglianiego i L. Papademos, stopa inflacji jest uzależniona od zagregowanego popytu, który wywiera wpływ na zatrudnienie, natomiast nie zależy bezpośrednio od wzrostu podaży pieniądza. Później stopa NIRU została nazwana stopą NAIRU, gdyż ta nazwa lepiej odzwierciedla merytoryczne znaczenie tego pojęcia. Stopa NAIRU jest kojarzona z R. Layard'em, który uważał, że istnieje krótkookresowa wymienialność inflacji i bezrobocia, gdyż przy niskim bezrobociu inflacja wzrasta na skutek braku chętnych do pracy i akceptacji podwyżek wynagrodzeń mających na celu przyciągnięcie pracowników do przedsiębiorstw. W tym okresie związki zawodowe są na tyle silne, aby wymusić wzrost płac.

Stopę NAIRU przedstawił R. Layard (ponadto podkreślał on, podobnie jak S. Nickell i R. Jackman, że poziom bezrobocia NAIRU nie jest stały w długim okresie):

$$b = \frac{c_p \cdot m}{c(1-k)}$$

gdzie:

$b$  – stopa bezrobocia równowagi (NAIRU),

$c_p$  – efektywność poszukiwań pracy przez pracujących zagrożonych bezrobociem,

$M$  – skala podwyżek płac,

$k$  – stopa kompensacji dochodów w okresie bezrobocia określona przez wysokość zasiłków dla bezrobotnych,

$C$  – efektywność poszukiwań pracy przez bezrobotnych.

Z powyższego wzoru wynika, że stopa bezrobocia NAIRU zależy wprost proporcjonalnie od skali podwyżek płac ( $m$ ), stopy kompensacji dochodów w okresie bezrobocia ( $k$ ) i efektywności poszukiwań pracy przez pracujących zagrożonych bezrobociem ( $c_p$ ) oraz odwrotnie proporcjonalnie od efektywności poszukiwań pracy przez bezrobotnych ( $c$ )<sup>15</sup>.

W literaturze występują też inne nazwy stopy bezrobocia, na przykład: stopa bezrobocia **NAWRU** (ang. *non accelerating wage rate of unemployment*), przy której nie ma tendencji do zmiany dynamiki płac, stopa NIIRU (ang. *non increasing inflation rate of unemployment*), tj. stopa bezrobocia nie powodująca stopy wzrostu inflacji, **NAINSRU** (ang. *non accelerating inflation no shock rate of unemployment*) – stopa bezrobocia nie powodująca szokowego przyśpieszenia w stopie inflacji lub stopa **NAINSARU** – stopa bezrobocia nie powodująca przyśpieszenia w stopie inflacji bez szokowych dostosowań<sup>16</sup>.

Porównując teorię naturalnej stopy bezrobocia i NAIRU (z makroekonomicznego punktu widzenia) można stwierdzić, że obie teorie dotyczą stanów równowagi, przy których następuje stabilizacja procesów inflacyjnych. Ponadto,

<sup>15</sup> E. Kwiatkowski, *op. cit.*, s. 310.

<sup>16</sup> B. Woźniak, *Bezrobocie równowagi i nierównowagi*, *op. cit.*, s. 21, 23.

wychodząc z założeń o sztywności płac i cen w krótkim okresie oraz o istnieniu niedoskonałej informacji, te teorie potwierdzają zjawisko krótkookresowej neutralności pieniądza, akceptują długookresową neutralność pieniądza oraz ograniczone (w długim okresie) możliwości oddziaływania na bezrobocie za pomocą polityki makroekonomicznej o charakterze popytowym, a także, że w polityce gospodarczej raczej ważniejsza rola przypada polityce monetarnej niż fiskalnej. Obie teorie zaliczają do bezrobocia równowagi: bezrobocie frykcyjne, strukturalne oraz instytucjonalne, jako wynikające z niedoskonałości rynków, dla których, w długim okresie, mają znaczenie tylko czynniki realne.

## 26.4. Ekonomiczno-społeczne negatywne skutki bezrobocia

Bezrobocie wywołuje wiele negatywnych skutków. Nazywa się je też często **prywatnymi kosztami bezrobocia** i **społecznymi kosztami bezrobocia**.

Przez **prywatne koszty bezrobocia** rozumie się negatywne skutki bezrobocia, w skali mikroekonomicznej, polegające na pogorszeniu się sytuacji materialnej bezrobotnych i ich rodzin w wyniku pozostawania bez pracy. Ponadto prywatne koszty bezrobocia dotyczą jego wpływu na: zachowania osób bezrobotnych, zachowania dzieci rodzin niepracujących, zdrowie bezrobotnego i jego rodziny, organizację czasu bezrobotnego, kontakty bezrobotnego z otoczeniem. Pozostawanie bez pracy wywołuje stresy i frustracje oraz rozczarowania z powodu niezrealizowania aspiracji zawodowych.

Podstawowym kosztem prywatnym bezrobocia jest pogorszenie sytuacji materialnej niepracujących i ich rodzin, gdyż następuje gwałtowny spadek dochodów. W krajach rozwiniętych istnieją zasiłki dla bezrobotnych, które osłabiają spadek dochodów. Natomiast w Polsce jest często pozostawanie bez środków do życia, nawet na poziomie minimum biologicznego. Miernikiem tych kosztów bezrobocia jest wielkość utraconych dochodów w okresie beczynności zawodowej. Ich poziom określa się następująco:

$$K = D_p - D_b$$

gdzie:

K – koszt bezrobocia,

$D_p$  – dochód uzyskany w okresie pracy,

$D_b$  – dochód uzyskany w okresie bezrobocia<sup>17</sup>.

Rozpatrując problem bezrobocia w wymiarze ogólnospołecznym, czyli zmierzając do ustalenia **społecznych kosztów bezrobocia** zwraca się uwagę na jego bezpośrednie makroekonomiczne skutki oraz skutki społeczne i psychologiczne. Tak rozumiane społeczne koszty bezrobocia to: **niepełne wykorzystanie zasobów pracy, pojawienie się luki PKB, strata dochodów budżetowych** z tytułu bezrobocia, **obciążenia finansowe ponoszone przez państwo** z tytułu istnienia

<sup>17</sup> E. Kwiatkowski, *op. cit.*, s. 81.

bezrobocia, **wzrost emigracji zarobkowej, rozwój patologii społecznych, wzrost zagrożeń dla młodzieży, wywołanie niepokojów społecznych.**

Głównym makroekonomicznym skutkiem bezrobocia jest różnica między wielkością PKB możliwą do osiągnięcia w warunkach tzw. pełnego zatrudnienia (tzn. przy istnieniu bezrobocia dobrowolnego) a wielkością PKB faktycznie osiągniętego w danym okresie. Artur Okun (ekonomista amerykański) ustalił miernik szacujący makroekonomiczne straty z powodu występowania bezrobocia, tzw. prawo Okuna. Z tego prawa wynika, że dla każdego procentu wzrostu rzeczywistej stopy bezrobocia powyżej naturalnej stopy bezrobocia **luka PKB** powiększa się o 2,5%.

Lukę PKB ustala się następująco:

$$\text{Luka PKB} = (U_r - U_n) 2,5\%$$

gdzie:

$U_r$  – rzeczywista stopa bezrobocia,

$U_n$  – naturalna stopa bezrobocia<sup>18</sup>.

Oceniając makroekonomiczne negatywne skutki bezrobocia autorzy zwracają uwagę na pojawiające się **trudności zrównoważenia budżetu państwa**, gdyż bezrobocie przyczynia się do zmniejszenia wpływów do budżetu państwa i zwiększenia wydatków z budżetu na zasiłki dla bezrobotnych i zwalczanie bezrobocia.

Obciążenia finansowe ponoszone przez państwo z powodu bezrobocia można podzielić na: koszty bezpośrednie i pośrednie.

**Koszty pośrednie** związane są ze zmniejszeniem przychodów budżetowych i przychodów różnych funduszy celowych. Spadek przychodów budżetowych bierze się ze zmniejszenia wpływów podatkowych w wyniku spadku zatrudnienia i wzrostu bezrobocia. Ponadto bezrobocie powoduje spadek przychodów w funduszach ubezpieczeń społecznych oraz w funduszach pracy.

**Koszty bezpośrednie** obciążające finanse państwa to przede wszystkim zwiększone wydatki na metody ograniczania skutków bezrobocia i programy ograniczające bezrobocie. Tego typu wydatki to głównie: wydatki na funkcjonowanie instytucji obsługujących bezrobotnych, subsydiowanie miejsc pracy, preferencyjne pożyczki dla bezrobotnych na tworzenie miejsc pracy, świadczenia przedemerytalne i zasiłki pomocy społecznej.

Ponadto stosuje się różnego rodzaju ulgi i zwolnienia z podatków w rejonach szczególnie dotkniętych bezrobociem, co ogranicza wpływy do budżetu państwa z tytułu podatków.

Z powodu braku możliwości legalnego zatrudnienia, zapewniającego odpowiednie dochody, bezrobotni są zmuszeni podejmować pracę w tzw. **szarej strefie**. Pracujący w szarej strefie nie płacą podatków i składek na ubezpieczenia społeczne, przez co ponosi straty budżet państwa, bo nie uzyskuje z tego tytułu wpływów z podatków.

<sup>18</sup> *Ekonomia*, red. W. Caban, Warszawa 2001, s. 354.

Kolejnym społecznym kosztem bezrobocia są **straty związane z emigracją zarobkową osób**, które nie mogły znaleźć pracy w kraju. Dotyczy to szczególnie osób młodych, wykształconych oraz pracowników wykwalifikowanych. Oszacowanie tego typu strat jest bardzo trudne.

Ogólnospołeczne skutki bezrobocia niewątpliwie wymagają wnikliwych badań, gdyż wywołuje ono degradację społeczną, poczucie krzywdy w wielu środowiskach, prowadzi do niepokojów społecznych, staje się źródłem patologii społecznych (alkoholizmu, narkomanii, wzrostu przestępczości i samobójstw wśród osób w wieku produkcyjnym).

Brak pracy jest szczególnie niebezpieczny dla młodzieży, gdyż hamuje rozwój osobowości, rodzi frustracje, agresje i prowadzi na drogę przestępstw kryminalnych. Niektórzy autorzy zwracają też uwagę na korzyści wynikające z istnienia w gospodarce niskiego bezrobocia. Wyrażają się one m.in. w lepszej alokacji zasobów pracy, wzroście dyscypliny pracy zatrudnionych, chęci podnoszenia kwalifikacji itp.

W większości krajów świata występuje wysokie bezrobocie. Postępująca globalizacja – jak wykazują badania – jeszcze go zwiększy. Negatywne zjawiska społeczne towarzyszące bezrobociu powodują, że w krajach rozwiniętych podejmuje się różne programy dotyczące rynku pracy.

## 26.5. Zwalczanie bezrobocia

Masowe bezrobocie prowadzi do ogromnego marnotrawstwa zasobów w gospodarce i jest przyczyną wielu cierpień ludzkich. Dlatego też celem ograniczania jego skutków i likwidowania przyczyn ekonomicznych wysuwają różne propozycje dotyczące działań na rynku pracy skutecznie zwalczających bezrobocie. Propozycje te mają swoje źródła przede wszystkim w ekonomii klasycznej i keynesizmie.

Ekonomiści wywodzący się z nurtu klasycznego (głównie dogmatyczni liberałowie) uważają, że chcąc ograniczyć bezrobocie należy zlikwidować wszelkie przeszkody utrudniające szybkie osiągnięcie przez płace poziomu równowagi, m.in. proponują osłabienie działań związków zawodowych, a nawet zlikwidowanie ustawowych płac minimalnych, które obecnie są ustalane w krajach UE, USA i innych krajach gospodarki rynkowej.

W odróżnieniu od nich ekonomiści innych nurtów (w tym wywodzących się z keynesizmu) zalecają prowadzenie ekspansywnej polityki makroekonomicznej oraz wybór odpowiedniej, nastawionej na wzrost zatrudnienia, polityki przemysłowej i gospodarczej.

Analizując rynki pracy można zauważyć, że poszczególne państwa realizują różne rodzaje polityk, co przekłada się na różne metody zwalczania bezrobocia i likwidacji jego skutków.

Literatura ekonomiczna wyróżnia dwa podstawowe rodzaje polityk państwa na rynku pracy, tj. **politykę pasywną** ograniczającą jedynie skutki bezrobocia oraz **politykę aktywną** mającą na celu likwidowanie przyczyn bezrobocia)<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Metody stosowane w krajach UE szeroko omawia M. Kabaj, *Strategie i programy*, op. cit.

**Pasywna polityka państwa na rynku pracy** polega na stosowaniu różnych, w różnych krajach, form pomocy dla bezrobotnych, jak: zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki z funduszy pomocy socjalnej, odszkodowania dla zwalnianych z pracy. Nawet w krajach UE dotychczas nie wdrożono jednolitych w tym zakresie rozwiązań. Ponadto zasiłki pobierają nie wszyscy bezrobotni, gdyż występują przepisy ograniczające ich wypłaty. Głównym celem zasiłków jest zmniejszenie niepewności, co do poziomu dochodu. Ponadto umożliwiają one odrzucenie nieatrakcyjnych (dla poszukujących) ofert pracy i zwiększają szanse bezrobotnych na znalezienie pracy lepiej odpowiadającej preferencjom i kwalifikacjom.

W wielu krajach celem częściowej ochrony przed negatywnymi skutkami utraty pracy wprowadzono ubezpieczenie od bezrobocia (*unemployment insurance*). W Wielkiej Brytanii jest ono nazywane ubezpieczeniem narodowym (*national insurance*). Wypłaty z tytułu tego ubezpieczenia przysługują jedynie tym, którzy zostali zwolnieni, ponieważ ich kwalifikacje nie odpowiadają pracodawcom<sup>20</sup>.

**Aktywna polityka państwa na rynku pracy** ma na celu likwidowanie przyczyn bezrobocia. Polega to na tym, że odpowiednie instytucje państwa oddziałują, przy pomocy określonych instrumentów ekonomicznych, na obie strony rynku pracy, czyli na popyt na pracę i podaż pracy<sup>21</sup>.

W celu zwiększenia popytu na pracę stosuje się subsydiowanie miejsc pracy, preferencyjne kredyty dla przedsiębiorców tworzących i zachowujących miejsca pracy, obniżki podatków dla inwestorów tworzących miejsca pracy, finansowanie nakładów na programy badawczo-rozwojowe, finansowanie badań podstawowych rozwijających odpowiednie kierunki postępu technicznego. Natomiast oddziaływania na podaż pracy polegają na inwestycjach państwa w kapitał ludzki, poprzez udział w kosztach kształcenia zarówno na niższych poziomach kształcenia, jak i na tzw. wysokim poziomie kształcenia obejmującym szkolnictwo wyższe (publiczne) i ciągłe uzupełnianie kwalifikacji.

Obecnie każde państwo w krajach rozwiniętych gospodarki rynkowej wykorzystuje następujące typowe instrumenty polityki zatrudnienia: roboty publiczne, subsydiowanie płac, szkolenia zawodowe, rozwój pośrednictwa pracy i redukcję czasu pracy.

Likwidacja przyczyn bezrobocia – jak to wynika z Europejskiej Strategii Zatrudnienia i podejmowanych przez poszczególne kraje działania na rynku pracy – jest problemem ogromnej wagi, gdyż występowanie przymusowego bezrobocia stało się wręcz nieodłączną cechą współczesnej gospodarki rynkowej.

Europejska Strategia Zatrudnienia stała się płaszczyzną koordynacji narodowych polityk zatrudnienia państw członkowskich UE. Opiera się ona na czterech

<sup>20</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 163.

<sup>21</sup> Charakterystyka i ocena aktywnych metod ograniczania bezrobocia występuje m.in. w: M. Księżyk, *Ograniczanie bezrobocia w strukturze celów społeczno-gospodarczych Polski*, [w:] *Konkurencyjność rynku pracy i jego podmiotów*, red. D. Kopycińska, Szczecin, 2005 s. 105–123; a także *eadem*, *Nowe propozycje dotyczące aktywnej polityki na rynku pracy w krajach gospodarki rynkowej (głównie w krajach UE)*, [w:] *Procesy kształtowania nowoczesnej gospodarki*, red. D. Fatuła, Kraków 2006, s. 135–148.

---

podstawowych filarach i corocznie ustalanych wytycznych, określających ramy działań poszczególnych państw Unii. Filarami tymi są: zatrudnialność, przedsiębiorczość, adaptacyjność, równość szans. Mimo opracowania Europejskiej Strategii Zatrudnienia, kraje Wspólnoty nie posiadają dotychczas jednego obligatoryjnego programu dotyczącego polityki zatrudnienia i polityki socjalnej, co powoduje, że w walce z bezrobociem poszczególne kraje stosują różne metody.

# Budżet i polityka fiskalna państwa

---

**Budżetem** nazywamy zestawienie wszystkich dochodów i wydatków państwa, niezależnie od struktury polityczno-administracyjnej państwa. Podmiotem budżetu centralnego jest rząd, który sporządza plan (tzw. preliminarz budżetowy) i przedstawia go do zatwierdzenia w formie ustawy przez parlament. Po jego zatwierdzeniu skarż państwa lub ministerstwo finansów staje się wykonawcą budżetu, to znaczy realizuje zaplanowane wpływy i wydatki. Natomiast podmiotem budżetów lokalnych są samorządowe władze lokalne. Urzędy skarbowe władz centralnych i lokalnych dbają o wykonanie zaplanowanych wpływów i nie mogą samowolnie zmieniać podjętych uchwał.

Wydatki rządowe i innych władz lokalnych nazywane są **wydatkami publicznymi**. Ich udział w PKB jeszcze pod koniec lat 20. XX wieku we wszystkich krajach kapitalistycznych, z wyjątkiem Niemiec, był stosunkowo niewielki, a już od lat 60. XX wieku kształtuje się na poziomie od około 40% (w USA) do ok. 60% PKB w wielu krajach gospodarki rynkowej. Udział wydatków publicznych w PKB jest wysoki we wszystkich krajach rozwiniętych. Ekonomiści podkreślają, że są one (tzn. wydatki) ważnym czynnikiem wpływającym na przebieg koniunktury i wzrost gospodarczy. Natomiast pomijają jakże ważny problem, jakim jest biurokracja centralna i lokalna finansowana z podatków obywateli, w tym finansowanie partii politycznych. Dziwne, że ekonomia sektora publicznego tymi wydatkami nie zajmuje się, mimo, że wynagrodzenia rozbudowanej administracji różnych szczebli i klasy politycznej zwiększają nacisk inflacyjny zakłócając równowagę gospodarczą.

Budżet państwa jest bezpośrednio powiązany z bankiem centralnym, to znaczy przyjmuje on wszystkie jego wpływy i realizuje wydatki oraz przechowuje czasowo wolne środki pieniężne.

Ponieważ budżet jest zestawieniem dochodów i wydatków państwa na cele publiczne, ilustruje on, jakie dobra i usługi chce kupić rząd w danym roku, jakie chce ponieść wydatki i jakich płatności transferowych dokonać oraz jak chce za to zapłacić.

Podstawowym źródłem wpływów państwa, czyli dochodu fiskalnego, są **podatki** bezpośrednie od dochodów (zysków) przedsiębiorstw, podatki bezpośrednie od indywidualnych dochodów obywateli oraz podatki pośrednie, płacone w cenie nabywanych towarów przez kupujących te towary.

Głównymi pozycjami **wydatków** budżetu państwa są wydatki na: obronę narodową, oświatę, kulturę, służbę zdrowia, zasiłki dla bezrobotnych, transfery socjalne z budżetu na rzecz ludności oraz odsetki płacone od długu wewnętrznego państwa i jego zadłużenia zewnętrznego.

Na stan finansów publicznych ma decydujący wpływ:

- 1) poziom wytworzonego w kraju dochodu narodowego,
- 2) stopa podatkowa,
- 3) wielkość wydatków budżetu państwa.

Idealnym rozwiązaniem (w praktyce) byłaby równowaga budżetowa. Równowaga budżetowa oznaczałaby, że wpływy do budżetu państwa pokrywają wydatki ponoszone z budżetu państwa.

W większości krajów gospodarki rynkowej występuje deficyt budżetowy. Na przykład w USA na koniec 2005 roku przekroczył on 500 mld USD, a w roku 2011 nastąpił jego wzrost do około 2 bilionów dolarów. **Deficyt budżetowy** wynika z nadmiernych wydatków w stosunku do wpływów do budżetu państwa.

**Nadmierne wydatki** wynikają przede wszystkim z militaryzacji gospodarki, prowadzenia wojny, prowadzenia dużych inwestycji publicznych, wysokich kosztów obsługi długu zagranicznego i długu wewnętrznego, wysokich kosztów rozbudowanej administracji państwa i wysokich transferów socjalnych.

**Niskie dochody** mogą wynikać ze spadającego poziomu produkcji dóbr i usług w kraju, a tym samym spadku PKB i PNB, nieefektywnego i mało skutecznego systemu ściągania podatków, utrzymywania dużej szarej strefy, a także zbyt niskiej stopy podatków od wysokich dochodów.

Deficyt budżetowy, przy innych czynnikach nie zmienionych, jest z reguły wyższy w okresach recesji (kryzysów), a niższy w okresach wysokiej koniunktury gospodarczej. Na przykład w USA, począwszy od 1929 roku, tylko 8 razy wystąpiła niewielka nadwyżka w budżecie federalnym, w pozostałych okresach występował deficyt budżetowy w wysokości 3–6% PKB<sup>1</sup>. W ostatnim dziesięcioleciu Stany Zjednoczone dorobiły się ogromnego deficytu budżetowego, nad którym coraz trudniej zapanować, a jeszcze w 2000 roku (za prezydentury B. Clintona) nadwyżka budżetowa przekraczała 230 miliardów dolarów. Następnie dwie kosztowne wojny, dwie recesje, cięcia podatków dla najwyżej zarabiających i refundacja leków dla emerytów doprowadziły do olbrzymiego deficytu i ponad 14 bilionów dolarów długu<sup>2</sup>.

W Polsce np. w roku 1993 deficyt budżetowy wynosił 5%, w 1995 ok. 3%, w 2010 roku osiągnął już 7,9% PKB<sup>3</sup>, a dług publiczny 53,3% PKB i zbliża się do dopuszczalnej (ustaleniami z Maastricht) granicy 60% PKB. Dalszy wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego może doprowadzić do sytuacji, że Polska nie będzie w stanie spełnić kryteriów konwergencji określonych w Traktacie

<sup>1</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 938 oraz *The United States Budget in Brief, Fiscal Year 2005*, Washington 2005.

<sup>2</sup> A. Lubowski, *Pałapki pałapu*, „Polityka” 2011, nr 29, 13.07–19.07.2011, s. 33.

<sup>3</sup> Na wynikające stąd niebezpieczeństwa zwraca uwagę N. Roubin, w rozmowie z W. Smoczyńskim, w: *Żaden kraj nie jest wyspą*, „Polityka” nr 30 (2817), 20.07–26.07.2011, s. 60–62.

z Maastricht. Kryteria te, jak to pokazuje poniższe ich wyszczególnienie, są niewątpliwie trudne do spełnienia:

- 1) inflacja w kraju nie może być wyższa o więcej niż 1,5% od średniej stopy inflacji w trzech krajach o najniższej inflacji w UE,
- 2) kraj musi posiadać zdrowe finanse publiczne, tzn. deficyt budżetowy nie wyższy niż 3% PKB. Wyższy poziom deficytu dopuszczalny jest tylko wtedy, kiedy widoczny jest trend ukazujący znaczne zmniejszanie się tego wskaźnika w stosunku do poziomu odniesienia, poza tym, gdy wskaźnik deficytu został przekroczony ze względu na wydarzenia nadzwyczajne i ma charakter przejściowy oraz nie odbiega w sposób znaczący od poziomu odniesienia,
- 3) dług publiczny nie może przekroczyć 60% PKB. Poziom wyższy może zostać zaakceptowany tylko w przypadku trendu ukazującego tendencję malejącą i zadowalające tempo dochodzenia do wartości odniesienia,
- 4) konwergencja w sferze polityki gospodarczej musi być trwała. Jest ona wyrażona poziomem długoterminowej stopy procentowej (punktem odniesienia są 10 letnie obligacje skarbowe), która nie może być wyższa o więcej niż o 2 punkty procentowe od średniej stopy procentowej obserwowanej w trzech krajach o najniższej inflacji,
- 5) konieczne jest zachowanie normalnych odchyłeń kursu walutowego w ramach mechanizmu kursowego ERM, przez co najmniej dwa lata. Jednocześnie waluta kraju nie może być w tym czasie dewaluowana i powodować napięć na rynkach walutowych<sup>4</sup>.

Analizy budżetów pokazują na ogół, że budżet kraju wygląda inaczej w czasie jego uchwalania niż podczas realizacji, kiedy szybko ujawnia się jego deficyt, ponieważ zaplanowane wydatki muszą być poniesione, ale zaplanowane dochody (z różnych przyczyn) nie wpływają we właściwym terminie i w oczekiwanej wysokości.

## 27.1. Deficyt budżetowy i sposoby jego finansowania

W związku z występowaniem powszechnie niezrównoważonych budżetów, ekonomiści od dawna próbują ustalić: czy zrównoważony budżet zawsze należy traktować jako warunek zdrowej gospodarki i podstawowe zadanie polityki finansowej państwa? Na to pytanie nadal są udzielane różne odpowiedzi. Występują w tym zakresie istotne rozbieżności stanowisk.

Ekonomia neoklasyczna i wywodzące się z niej nurty liberalne opowiadają się za równowagą w gospodarce i równowagą budżetową. Twierdzą, że aby gospodarka była zdrowa, nie należy wydawać więcej niż wynoszą dochody. Trzymanie się tej reguły prowadzi, w szczególności w krajach stojących na niskim poziomie rozwoju, do zaniechania inwestycji pod tzw. przyszłe dochody, co jest niepożądane z punktu widzenia tworzenia podstaw dla długookresowego wzrostu i rozwoju gospodarczego tych krajów.

<sup>4</sup> I. Pszczółka, *op. cit.*, s. 100–101.

Zasadę równoważenia budżetu centralnego kosztem obniżenia zatrudnienia i poziomu życia mieszkańców podważał już J.M. Keynes<sup>5</sup>. Wyszedł on z założenia, że w rozwiniętej gospodarce rynkowej występuje zjawisko niedostatecznego popytu w stosunku do dużych możliwości w zakresie podaży dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych. Uznał, że w takich warunkach deficyt budżetowy finansowany długiem publicznym może być źródłem dodatkowego popytu wpływającego korzystnie na wzrost dochodu narodowego.

W związku z tym, pojawiło się pytanie, czy istnieje dopuszczalna granica zwiększania deficytu budżetowego, a w ślad za tym ustalenie granicy dopuszczalnego deficytu budżetowego, w procencie do wytworzonego PKB. Odpowiadając na to pytanie powszechnie stwierdza się, że deficyt nie przekraczający 3% PKB nie stanowi zagrożenia dla finansów publicznych państwa. Niebezpieczeństwo pojawia się wtedy, gdy deficyt sięga 5%, a gdy przekracza tę wielkość może doprowadzić do katastrofy finansów publicznych. Taka ocena zagrożeń jest czysto formalna, gdyż nie uwzględnia realnych możliwości pokrycia deficytu. W wielu rozwiniętych krajach nawet 10% deficyt nie doprowadził do katastrofy finansowej państwa, chociaż tak duży deficyt zawsze rodzi trudne problemy. Problem polega nie na samej wysokości deficytu budżetowego w procencie do PKB, ale jakie wydatki zostały sfinansowane deficytem i jakie efekty przyniosą te wydatki w przyszłości. Jeżeli wydatki z budżetu kreują przyszłe dochody do budżetu nie stwarzają one zagrożenia dla finansów państwa.

Najprostszą i stosunkowo częstą metodą ograniczania deficytu budżetowego są cięcia wydatków socjalnych, aby dostosować je do osiągniętych dochodów państwa. Powoduje to pogorszenie sytuacji materialnej najuboższych grup ludności, zmniejszenie nakładów na oświatę, służbę zdrowia, naukę, itp. Tego rodzaju cięcia przynoszą jedynie przejściową poprawę budżetu i prowadzą do negatywnych skutków, dla długookresowego rozwoju i wzrostu poziomu życia mieszkańców kraju.

W warunkach gospodarki rynkowej powszechnie stosowanymi **sposobami finansowania deficytu budżetowego państwa jest kredyt bankowy i dług publiczny**.

Finansowanie deficytu budżetowego kredytem zaciąganym w bankach ma tę słabość, że w warunkach istnienia dużego deficytu ten sposób jego finansowania ogranicza możliwości kredytowania sektora prywatnego. Pojawia się wtedy tak zwany **efekt wypychania (wypierania)**. Może on spowodować wzrost stopy procentowej kredytów na skutek wzrostu popytu na kredyt ze strony budżetu państwa. Jednak w pewnych granicach deficyt może być wykorzystywany jako element nakręcania koniunktury. Decyduje o tym struktura wydatków ponoszonych z kredytu i przyszłe efekty tych wydatków.

Kredyty bankowe okazują się często niewystarczającym źródłem finansowania deficytu i państwo zaciąga **dług publiczny w drodze sprzedaży obligacji skarbowych**. Zwiększanie długu publicznego stanowi obecnie powszechną formę finansowania deficytu budżetowego. Ta metoda została wprowadzona w latach

<sup>5</sup> J.M. Keynes, *op. cit.*

30. XX wieku pod wpływem teorii Keynesa. Polega to na tym, że skarb państwa emituje obligacje krajowe, lub krajowe i zagraniczne, i sprzedaje je na wolnym rynku bankom komercyjnym, instytucjom ubezpieczeniowym i osobom prywatnym. Obligacje są chętnie nabywane, z uwagi na ich wysoki stopień płynności i niskie ryzyko utraty kapitału. Zwykle są one wyżej oprocentowane niż depozyty terminowe. Wypłacanie oprocentowania i wykupywanie starych obligacji dokonuje się, z reguły, na podstawie dochodów pochodzących z emisji nowych obligacji. Powoduje to stały wzrost zadłużenia. W Polsce dług publiczny w roku 1992 wynosił 21% PKB, na koniec 2005 przekroczył 50%, a w roku 2011 zbliżył się do 60%. Krótko mówiąc, kiedy państwo prowadzi politykę deficytu budżetowego i emituje obligacje państwowe, pozwala dzisiejszym podatnikom przerzucić rachunek za część swoich wydatków na przyszłych podatników. Odziedziczenie dużego zadłużenia nie podnosi, lecz obniża poziom życia przyszłych pokoleń. Poza tym deficyt budżetowy z racji, że stanowi ujemne oszczędności publiczne, zmniejsza oszczędności krajowe (sumę oszczędności prywatnych i publicznych). Spadek oszczędności krajowych powoduje wzrost realnych stóp procentowych i zmniejszenie się inwestycji. Skutkiem zmniejszenia się inwestycji jest stopniowy spadek zasobu kapitału w gospodarce, co w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia się produkcji dóbr i usług. Zatem kiedy państwo zwiększa swoje zadłużenie, przyszłe pokolenia żyją w gospodarce, w której ich dochody stają się mniejsze, a podatki wyższe. Jednak istnieją sytuacje, w których polityka deficytu budżetowego jest usprawiedliwiona. Taką sytuacją jest osłabienie koniunktury gospodarczej w okresie recesji. Polityka budżetowa powinna zapewniać kompensowanie się deficytów i nadwyżek w trakcie cyklu koniunkturalnego.

W ocenie polityki budżetowej ważnym wskaźnikiem jest stosunek długu publicznego do PKB. Wyrażać się to powinno w dwóch „regułach budżetowych, nazywanych w Wielkiej Brytanii złotą zasadą (*golden rule*) i zasadą zrównoważonych inwestycji (*sustainable investment rule*). Złota zasada polega na tym, że w trakcie cyklu koniunkturalnego państwo pożycza pieniądze jedynie po to, aby finansować wydatki inwestycyjne, a nie wydatki bieżące. [...]. Natomiast zasada zrównoważonych inwestycji polega na tym, że w trakcie cyklu koniunkturalnego stosunek wielkości długu publicznego do PKB jest utrzymywany na stabilnym i ostrożnym poziomie, za który minister finansów uznaje poziom nie przekraczający 40% PKB”<sup>6</sup>. Z tego wynika, że nadmiernym uproszczeniem jest twierdzenie o konieczności prowadzenia przez państwo polityki zrównoważonego budżetu, niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego.

**Długiem publicznym państwa** nazywamy całkowitą kwotę zadłużenia państwa (rządu, samorządów, instytucji publicznych) z tytułu sprzedanych papierów wartościowych skarbu państwa w celu pokrycia deficytu budżetowego (obligacji krajowych i zagranicznych, które w terminie zapadalności należy wykupić), a także zaciągniętych kredytów w bankach krajowych i zagranicznych.

Możliwości finansowania deficytu budżetowego rosnącym zadłużeniem publicznym zależą od stopnia chłonności i poziomu rozwoju rynku kapitałowego.

<sup>6</sup> N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *op. cit.*, s. 459–460.

Jeśli ten rynek jest należycie rozwinięty, wówczas – jak wykazują doświadczenia wielu krajów – nawet 10% deficyt budżetowy nie musi stwarzać zagrożeń dla finansów publicznych. Niebezpieczeństwo występuje wtedy, gdy rynek papierów wartościowych nie jest chłonny i sprzedaż obligacji przebiega opornie. Wtedy część obligacji musi wykupić bank centralny, aby sfinansować deficyt budżetu państwa. W krajach biednych czyni to często z dodatkowej emisji pieniądza, która stwarza zagrożenie wysoką inflacją.

Mimo istnienia sposobów finansowania deficytu budżetowego, nie słabną niepokoje związane z jego wzrostem. Pojawiają się obawy, że wzrost deficytu doprowadzi do wzrostu podatków, bądź też do druku pieniędzy bez pokrycia i rozkręcenia tą drogą inflacji.

Deficytu budżetowego nie sposób ocenić poprawnie w oderwaniu od głębokiej analizy koniunktury gospodarczej, możliwości wykorzystania zdolności produkcyjnych, oceny nastrojów inwestorów, to znaczy określenia na ile są one pesymistyczne czy optymistyczne, zmian wysokości stóp procentowych, realiów międzynarodowego rynku finansowego, a także wyboru realnych, optymalnych metod jego finansowania.

Zrównoważenie budżetu nie może być, podobnie jak i równowaga gospodarcza, celem samym w sobie. Wszystko zależy od tego, jakie efekty wywołuje deficyt i jakie stosuje się rozwiązania w celu przywrócenia równowagi budżetu państwa. Ponadto należy szczegółowo analizować wszelkie obciążenia podatkowe, jako źródła wpływów do budżetu państwa oraz ich wpływ na koniunkturę gospodarczą.

## 21.2. Poziom dług publiczny Polski. Oficjalne i prawdziwe zadłużenie

Na całkowite zadłużenie kraju składa się dług krajowy i zagraniczny. W 1973 roku zadłużenie Polski w walutach wymiennalnych przekroczyło ówczesny poziom rocznych wpływów z eksportu w tych walutach. W roku 1980 zadłużenie w walutach wymiennalnych osiągnęło 24,1 mld USD. W 1989 roku całkowity dług zagraniczny (tj. kredyt plus niespłacone odsetki liczone procentem składanym od podstawowego długu) wynosił 42,3 mld USD, co stanowiło 64,8% ówczesnego dochodu narodowego przeliczonego na USD po oficjalnym kursie. Mimo umorzenia, po długich negocjacjach części długu zagranicznego (tj. 50% długu podstawowego) i spłacenia tzw. Długu Gierkowskiego (tzn. zaciągniętego przez Polskę w okresie pełnienia funkcji I Sekretarza KCPZPR przez E. Gierka) dług zagraniczny Polski jest wysoki i nadal szybko narasta. Według P. Bożyka w 2008 roku całkowity dług zagraniczny wynosił 280 mld USD, w tym dług państwa 90 mld USD, a dług niepubliczny (tj. przedsiębiorstw) 190 mld USD<sup>7</sup>.

Analizując zadłużenie zagraniczne Polski nie trudno zauważyć, że epoka Polski Ludowej zakończyła się mocno krytykowanym długiem zagranicznym. Jednak pozostawiła też po sobie takie zyskowne inwestycje jak: Polska Miedz, Siarka,

<sup>7</sup> Zadłużenie zagraniczne Polski, NBP portal.pl 28 listopada 2008 roku oraz P. Bożyk, *Dług Tuska dług Gierka*, „Przeгляд”, 31.10.2010, s. 49.

Port Północny, Rafineria Gdańska, Rafineria w Płocku, zakłady chemiczne w Puławach, Kędzierzynie i Policach, huty, FSM i szereg innych przedsiębiorstw, z których w ostatnim dwudziestoleciu ponad 7 tysięcy sprzedano za kwotę, w przybliżeniu, równą tym długom<sup>8</sup>.

Mając na uwadze obecne zadłużenie zagraniczne Polski można stwierdzić, że dalsze zadłużanie jest niebezpieczne, gdyż kraj może stracić wiarygodność kredytową. „Jak podaje Open Finance zagraniczni inwestorzy zaczęli coraz drożej wyceniać ubezpieczenie przeciwko niewypłacalności Polski”<sup>9</sup>. Jeszcze jesienią 2008 roku CDS-y, które są formą ubezpieczenia przed bankructwem emitenta obligacji, dla Polski kształtowały się na poziomie 50 punktów, co oznaczało, że przez pięć lat ubezpieczenie 10 mln USD obligacji kosztowało 50 tys. USD rocznie. Na początku marca 2009 roku CDS-y dla Polski skoczyły już do 370 punktów, co oznacza, że w ciągu tych kilku miesięcy ponad siedmiokrotnie wzrosło, w ocenach instytucji finansowych, ryzyko inwestycji w polskie obligacje. Podczas gdy np. CDS-y dla Niemiec wynoszą 79 punktów<sup>10</sup>.

Według oficjalnej statystyki polski dług publiczny w relacji do PKB wynosi ponad 47%. Jednak tak naprawdę dług publiczny Polski sięga już powyżej 200% PKB. Różnica ta bierze się stąd, że sektor publiczny większość swoich zobowiązań księguje dopiero w roku regulowania zobowiązań, a nie w momencie powstania zobowiązań. Dług publiczny (według statystyk) na koniec 2010 roku wynosi, w przeliczeniu na każdego statystycznego Polaka, ponad 15,5 tys. zł. Natomiast istniejące zobowiązania państwa szacowane są na 208% PKB, co daje zobowiązania państwa wymagalne do spłacenia w latach 2010–2043, w przeliczeniu na jednego Polaka, w wysokości 68,5 tys. złotych<sup>11</sup>. Wyższe, ukryte obecnie zadłużenie, oznacza większe podatki w przyszłości oraz redukcję świadczeń socjalnych w okresie, gdy trzeba będzie spłacać to ujawnione i nieujawnione w oficjalnych statystykach zadłużenie.

Przyczyna różnicy pomiędzy oficjalnym a prawdziwym zadłużeniem Polski tkwi, jak widać, w stosowanych sposobach księgowania, a mianowicie, zależy od tego, czy zadłużenie wykazujemy wykorzystując metodę kasową, czy memoriałową. Różnicę pomiędzy księgowaniem metodą kasową i memoriałową wyjaśnia bardzo prosty, następujący przykład: przez cały miesiąc prowadzimy rozmowy telefoniczne i z tego tytułu narastają nasze zobowiązania wobec firmy telefonicznej. Wykorzystując metodę kasową, księgujemy opłaty telefoniczne po zapłaceniu rachunku (raz na miesiąc). Natomiast gdybyśmy księgowali metodą memoriałową, to po każdej rozmowie musieliśmy księgować zwiększenie naszego zobowiązania wobec operatora telefonicznego.

Polskie prawo (ustawa o rachunkowości) zobowiązuje sektor prywatny do memoriałowego księgowania zobowiązań<sup>12</sup>.

<sup>8</sup> A. Kawalec, *Niebezpieczne długi*, „Przegląd”, 16.08.2009, s. 53.

<sup>9</sup> *Ibidem*.

<sup>10</sup> *Ibidem*.

<sup>11</sup> P. Dobrowolski, *Wysokość długu publicznego Polski*, „Raport Instytutu Sobieskiego”, nr 35, wrzesień 2009, <http://www.sobieski.org.pl>.

<sup>12</sup> Ustawa o rachunkowości: [http://www.mf.gov.pl/\\_files/\\_rachunkowosc/akty\\_prawne/ustawa\\_o\\_rachunkowosci.pdf](http://www.mf.gov.pl/_files/_rachunkowosc/akty_prawne/ustawa_o_rachunkowosci.pdf).

Natomiast dług publiczny jest księgowany w Polsce w części memoriałowo, a w części kasowo. Memoriałowo są księgowane papiery wartościowe emitowane przez sektor publiczny, takie, jak obligacje skarbu państwa i kredyty zaciągnięte w bankach i dlatego ten rodzaj długu, niezależnie czy jest płatny za rok czy np. za 10 lat, jest podawany w oficjalnych statystykach dotyczących zadłużenia sektora publicznego. Natomiast zobowiązania emerytalne (w postaci przyszłych emerytur) oraz z tytułu obiecanego finansowania leczenia są księgowane kasowo, tj. w budżecie tego roku, w którym zostaną zapłacone, co powoduje, że te same zobowiązania za lata przyszłe, np. za rok 2012, 2013, itp. (a obecnie mamy rok 2011) nie są nigdzie ujęte, chociaż stanowią one wymagalne zobowiązania państwa. Zafałszowuje to, w znacznym stopniu, dane dotyczące zadłużenia sektora publicznego i powoduje, że oficjalne dane są niejasne i nierzetelne, gdyż obejmują tylko część istniejącego zadłużenia. Kasowe ujęcie długu byłoby uproszczeniem uzasadnionym tylko wtedy, gdyby struktura wiekowa społeczeństwa w ogóle nie zmieniała się, ale tak nie jest. Z powyższego wynika, że aby jasno i rzetelnie przedstawić sytuację finansową państwa należałoby ująć całe zadłużenie sektora publicznego, niezależnie od terminu i komu należy spłacić zobowiązania.

W związku z powyższym pojawia się problem, jak powstrzymać tempo narastania zadłużenia. Nie wdając się w szczegółową analizę jest oczywiste, że należy ograniczyć podstawowe źródła narastania długu, w tym przede wszystkim deficyt budżetowy i ujemny bilans, za którym kryje się potężny import konsumpcyjny. Aby to osiągnąć konieczny jest prorozwojowy i prospołeczny, daleki od liberalnych utopii program rozwoju kraju nastawiony na wzrost udziału produktów *high-tech* w całkowitej produkcji krajowej i w eksporcie oraz aktywna rola państwa w procesach gospodarowania. Podnoszeniem podatków, wydłużaniem czasu pracy zawodowej i ograniczaniem niezbędnych społeczeństwu dóbr publicznych nie rozwiąże się problemu zadłużenia państwa.

### **27.3. Podatki jako źródło wpływów do budżetu państwa**

W gospodarce rynkowej przedmiotem opodatkowania jest dochód uzyskany z wszelkiej działalności i majątek.

W praktyce stosowane są różne rodzaje podatków. Pokazuje je rysunek 1.

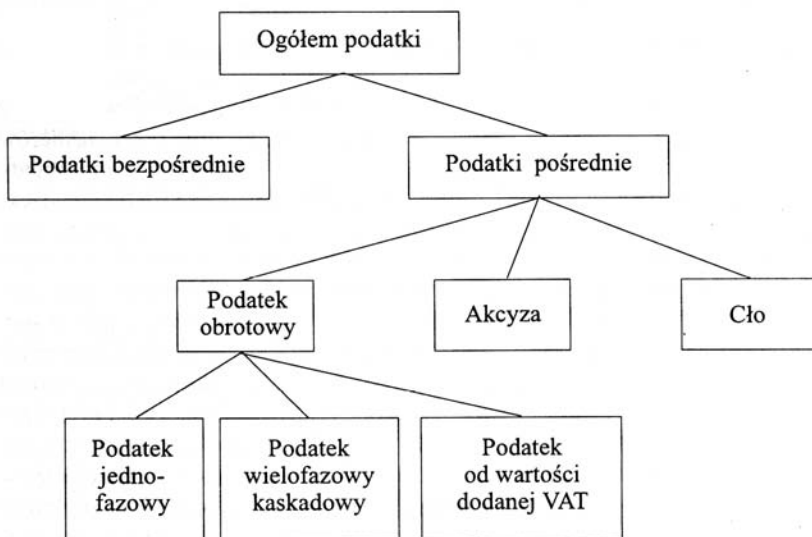
Główne źródła dochodów do budżetu państwa stanowią, jak to pokazano na rysunku:

- 1) podatki bezpośrednie od dochodów przedsiębiorstw,
- 2) podatki bezpośrednie od dochodów osobistych ludności,
- 3) podatki pośrednie, w tym podatek obrotowy jednofazowy, lub wielofazowy lub VAT; akcyza i cło.

Systemy podatkowe (wysokość podatków i ich rodzaje) w różnych krajach są różne. Jednak następujące podstawowe zasady ekonomicznie dobrych podatków są powszechnie akceptowane:

- 1) neutralność podatków wobec konkurencji,
- 2) skuteczność w zapewnieniu odpowiednich wpływów do budżetu,
- 3) łatwość procedury administracyjnej i względna sprawiedliwość obciążeń podatkowych.

Rysunek 1. Rodzaje podatków



Źródło: opracowanie własne.

Wpływy do budżetu państwa, jak to pokazano na rysunku nr 1, zapewniają **podatki bezpośrednie**, płacone od dochodów przedsiębiorstw i dochodów indywidualnych ludności oraz **podatki pośrednie**, płacone za pośrednictwem cen przy nabywaniu dóbr i usług.

**Podatek od dochodów przedsiębiorstw** w krajach gospodarki rynkowej, w tym w krajach UE, ma charakter liniowy, tzn. stopa podatku dochodowego płaconego od zysku brutto jest niezależna od wysokości osiąganego dochodu. Progresywne opodatkowanie zysku zniechęcałoby do zwiększania produkcji i obniżania kosztów wytwarzania.

**Podatek bezpośredni od dochodów indywidualnych osób fizycznych** we wszystkich rozwiniętych krajach gospodarki rynkowej jest zbudowany na zasadzie progresji podatkowej. Tylko w niektórych krajach słabo rozwiniętych, bądź dokonujących pro rynkowej transformacji gospodarki, ma on charakter liniowy.

W krajach OECD, w tym w krajach UE, dochody osób fizycznych podlegają opodatkowaniu podatkami centralnymi, lokalnymi (występują tzw. podatki regionalne) i dodatkowymi. Udział podatków centralnych w całkowitym opodatkowaniu dochodów osób fizycznych, relatywnie do dwóch pozostałych grup

podatków, jest najwyższy. Podatki centralne występują we wszystkich krajach unijnych, a regionalne i lokalne tylko w niektórych. Wielkość i struktura obciążeń fiskalnych, z tytułu podatków w krajach UE, wykazuje istotne różnice. Możliwość tego zróżnicowania wynika z postanowień Traktatu z Maastricht z 1992 roku<sup>13</sup>.

Analizując systemy opodatkowania dochodów osób fizycznych w krajach unijnych zauważa się, że w krajach 15. UE stawki podatku centralnego od dochodów osób fizycznych są progresywne, z rosnącymi stawkami dla wyższych dochodów. Ponadto występuje duże zróżnicowanie pomiędzy maksymalnymi i minimalnymi stawkami i różnice w ilości progów podatkowych. Jeśli chodzi o stopy minimalne to kształtują się one na poziomie od 5% w Grecji; 5,5% w Danii; 7,5% we Francji, 8% w Luksemburgu, 10% w Wielkiej Brytanii, do 25% w Belgii. Natomiast stopy maksymalne najwyższe są w Danii 60%, Francji 52,8%; 52% w Belgii i Holandii, 48% w Hiszpanii i 47% w Austrii. Te podane stopy maksymalne i minimalne są stawkami czysto teoretycznymi, gdyż rzeczywiście płacone podatki są znacznie niższe i uzależnione od poziomu dochodów osiąganych przez poszczególne typy rodzin. Stawki teoretyczne są pomniejszone o odliczenia kwot objętych stawką zerową i ulgi podatkowe. W żadnym kraju 15. UE nie występuje podatek liniowy od dochodów osób fizycznych. Liczba przedziałów podatkowych jest na ogół duża, a mianowicie w Luksemburgu 16 progów; w Belgii, Francji, Hiszpanii i Portugalii po 6 progów, w Finlandii 5, w Austrii i Czechach 4, a w Polsce tylko dwa. Zniesienie w Polsce trzeciego progu podatkowego pozostawiło, jak to stwierdził G.W. Kołodko<sup>14</sup>, każdemu z 342 tys. osób o najwyższych dochodach (tj. 1,4% podatników) przeciętnie rocznie więcej o 22 tys. zł. i pozbawiło budżet państwa dochodów o jakieś 7,5 miliarda złotych.

Porównując sytuację polskiego podatnika, w zakresie obciążeń podatkiem centralnym od dochodów osób fizycznych, z podatnikami krajów unijnych zauważa się, że stawki w Polsce w grupie osób najniżej zarabiających należą do najwyższych. Ponadto kwoty objęte stawką zerową podatku są minimalne i prawie niezauważane przez podatników. Poza tym w Polsce stosunkowo dużą grupę podatników stanowią osoby uzyskujące dochody poniżej minimum socjalnego. Polski system podatkowy znacznie lepiej niż systemy krajów unijnych traktuje podatników o najwyższych dochodach.

Z danych empirycznych<sup>15</sup> wynika, że minimalna stopa całkowitego obciążenia podatkiem od dochodów osób fizycznych (suma podatków centralnego, regionalnego i lokalnego) jest w Polsce wyższa niż w następujących krajach OECD: Austrii, Czechach, Francji, Grecji aż o 14%; Hiszpanii i Korei Południowej o 9,6%, Luksemburgu o 7,5%, Meksyku o 16%, Nowej Zelandii i Portugalii o 7%; USA, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii i Włoch o 9%.

<sup>13</sup> Podatek od dochodów osobistych w krajach Unii Europejskiej, „Przegląd Podatkowy” 2002, nr 2.

<sup>14</sup> G.W. Kołodko, *Świat na wyciągnięcie myśli*, op. cit., s. 96.

<sup>15</sup> Szeroka analiza opodatkowania dochodów osób fizycznych w oparciu o dane empiryczne OECD i Eurostatu w opracowaniu M. Księżyk, *Ocena opodatkowania dochodów osób fizycznych w Polsce i w krajach OECD, ze szczególnym uwzględnieniem krajów Unii Europejskiej*, [w:] *Procesy kształtowania nowoczesnej gospodarki*, op. cit., s. 245–260.

Występowanie w wielu krajach gospodarki rynkowej, w tym krajach 15. UE, dużej liczby przedziałów podatkowych oraz niskich stóp podatkowych od relatywnie niskich dochodów pozwala, w przeciwieństwie do Polski, realizować w praktyce jedną z podstawowych zasad ekonomicznie dobrego podatku, jaką jest względna sprawiedliwość obciążeń podatkowych i ochrona jednostek słabych ekonomicznie. Kierując się zasadą sprawiedliwości obciążeń podatkowych w większości krajów OECD, w tym krajach 15. UE, stosuje się dodatkowo liczne ulgi podatkowe oraz obejmuje się stosunkowo wysokie dochody zerową stawką podatkową.

Z 31 krajów OECD ulgi podatkowe nie występują tylko w 7 krajach. Wysokość dochodów osób fizycznych objętych stawką zerową podatku jest we wszystkich krajach, w przeciwieństwie do Polski, wysoka i zróżnicowana w krajach OECD, w tym i w krajach unijnych. Na przykład w Finlandii dochód roczny objęty stawką zerową wynosił w 2002 roku 11500 euro, w Luksemburgu około 10 000 euro, w Szwecji ok. 7500 euro, w Irlandii ponad 5200 euro, Austrii około 4000 euro.

Ponadto we wszystkich krajach 15. UE i w większości krajów OECD występowały wysokie ulgi podatkowe, uzależnione od poziomu dochodu i struktury rodziny. Najczęstszymi ulgami są: ulgi dla małżonków, osób samotnie wychowujących dzieci, osób niepełnosprawnych i inne. Na przykład w USA przekraczały one 7000 euro, w Wielkiej Brytanii wynosiły ok. 7000 euro, w Szwecji ok. 3500 euro, w Irlandii 1500 euro. Stawki zerowe i ulgi istotnie obniżają podatki i powodują, że osoby o niskich dochodach albo w ogóle nie płacą podatków, albo rzeczywiście płacone podatki są bardzo niskie.

W Polsce podatek od dochodów osób fizycznych dla osób o bardzo niskich i przeciętnych dochodach (na poziomie średniej krajowej), w porównaniu z obowiązującym w krajach 15. UE i w krajach rozwiniętych OECD, kształtuje się na bardzo wysokim poziomie (i nie chroni przed spadkiem do sfery ubóstwa), a na relatywnie niskim poziomie dla osób o bardzo wysokich dochodach. Na przykład nawet na Węgrzech minimalna płaca ustawowa jest nie opodatkowana, a w Polsce jest i to bardzo wysoka stopą (w 2011 wynosi ona 18%).

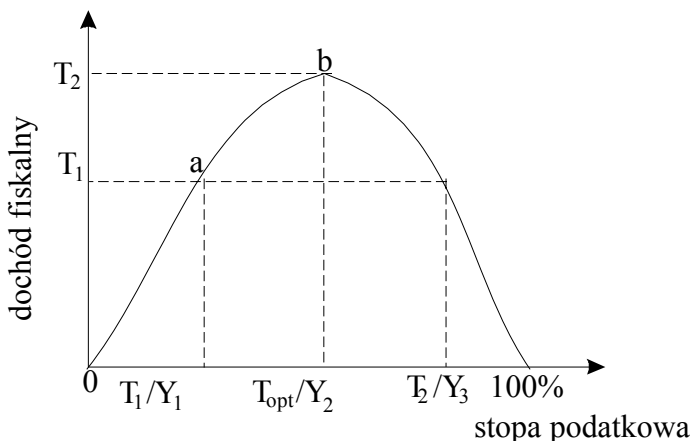
Analiza systemów podatkowych wykazała, że polski system opodatkowania dochodów osób fizycznych wymaga istotnych zmian. Powinien on być tak skonstruowany, aby po opłaceniu podatków pozostawiał, nawet najniżej zarabiającym, środki na zaspokojenie potrzeb, co najmniej na poziomie minimum socjalnego. Obecny system tego nie zapewnia.

Wzorem krajów UE, w Polsce 5 lipca 1993 roku wprowadzono powszechny **podatek od wartości dodanej** (*Value Added Tax – VAT*). Podatku VAT nie wprowadziły m.in. takie kraje jak USA i Kanada. Stawki podatku VAT w różnych krajach UE są zróżnicowane. Rzeczywistymi płatnikami tego podatku są konsumenci, gdyż podatek ten mieści się w cenach towarów. Ta forma opodatkowania jest bardzo korzystna dla budżetu państwa, gdyż podatek VAT zapewnia relatywnie szybki i systematyczny napływ środków do budżetu państwa.

Mogłoby się wydawać, że wzrost stopy opodatkowania dochodów (w tym zysków producentów dóbr rynkowych) zwiększy wpływy do budżetu państwa

i poprawi sytuację w zakresie finansów publicznych. Doświadczenia wielu krajów wykazały, że wzrost stopy opodatkowania może wpływać niekorzystnie na sytuację finansową państwa. Pokazuje to krzywa Laffera<sup>16</sup>.

Wykres 61. Krzywa Laffera



Źródło: E. V. Bowden, J. H. Bowden, *Ekonomia. Nauka zdrowego rozsądku*, Warszawa 2002, s. 336.

**Krzywa Laffera** ilustruje podstawową myśl twierdzenia, że wzrost podatków działa zniechęcająco na produktywność, a mianowicie po przekroczeniu pewnego punktu podwyższenie stopy podatkowej ograniczy wzrost produktywności do tego stopnia, że jego wynikiem w najbliższych latach będzie spadek przychodów budżetowych. Gdy stopy podatkowe osiągną taką zniechęcającą wysokość, to nie można liczyć na wzrost przychodów budżetowych.

Poza tym wysokie podatki zawsze skłaniają do ich unikania, przez poszukiwanie takich sposobów zarabiania pieniędzy, przy których podatki będą najniższe. Ponadto przy niskich stopach podatkowych przedsiębiorcy wykazują wyższą skłonność do inwestowania i wzrostu produkcji oraz niższą skłonność do unikania podatków i prowadzenia działalności nielegalnej.

W praktyce znalezienie optymalnej stopy opodatkowania jest bardzo trudne i nigdy nie ma całkowitej pewności, jaka ona rzeczywiście powinna być, aby zapewniła pożądane wpływy do budżetu państwa. Bardzo trudno z góry ustalić, jaka stopa opodatkowania będzie rzeczywiście zwiększać, a jaka zmniejszać wpływy do budżetu. Zależy to od wielu czynników, w tym przede wszystkim od: poziomu stopy podatkowej w punkcie wyjściowym, siły reakcji przedsiębiorców na inwestycje, siły reakcji ludności na ich skłonność do oszczędzania i konsumpcji oraz stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej. Te działania mogą zachodzić w różnych kierunkach.

<sup>16</sup> E.V. Bowden, J.H. Bowden, *op. cit.*, s. 336.

Analiza systemów podatkowych prowadzi do następujących wniosków:

- 1) jak długo wzrost stopy podatkowej zapewnia zwiększone wpływy do budżetu i dochód narodowy rośnie (lub przynajmniej nie spada), tak długo prowadzoną politykę fiskalną można uznać za właściwą,
- 2) gdy występuje wysoka stopa podatkowa i towarzyszą jej ujemne efekty gospodarowania (m.in. spadek dochodu narodowego), wówczas jest pożądane obniżenie jej, gdyż spowoduje to wzrost efektywności gospodarowania,
- 3) stopa podatkowa jest ważnym narzędziem kształtowania wpływów do budżetu państwa. Za jej pośrednictwem istnieje możliwość skutecznego oddziaływania państwa na mikro efektywność (efektywność podmiotów).

Rozpatrując kwestie finansów państwa pozostaje przeanalizować wpływ wydatków rządowych finansowanych z budżetu państwa na poziom dochodu narodowego przy danym i nie w pełni wykorzystanym aparacie wytwórczym gospodarki narodowej.

#### **27.4. Wpływ podatków i wydatków budżetu państwa na poziom wytwarzanego dochodu narodowego**

Występują dwa zasadnicze rodzaje wydatków budżetu państwa (Rz). Są to:

- 1) wydatki państwa na dobra i usługi konsumpcyjne oraz na inwestycje publiczne (G). Wynagrodzenia pracowników zatrudnionych w sektorze publicznym traktuje się jako zakup usług i dlatego włącza się do G,
- 2) budżetowe transfery na rzecz ludności (Bt).

Z tego wynika, że wydatki budżetowe:

$$(Rz) = G + Bt$$

Wydatki państwa na zakup dóbr i usług (G) tworzą bezpośredni popyt konsumpcyjny i inwestycyjny w sektorze publicznym i tym samym wpływają na poziom dochodu narodowego oraz stan zatrudnienia w gospodarce narodowej.

Transfery budżetowe (Bt) nie powiększają bezpośrednio globalnego popytu, lecz zwiększają dyspozycyjny dochód ludności (Yd).

Dyspozycyjny dochód ludności (Yd), jak już wiadomo, stanowi tę część PKB, która pozostaje po potrąceniu amortyzacji (Am), nie rozdzielonych zysków przedsiębiorstw (Nz), podatków (T) oraz po dodaniu transferów budżetowych na rzecz ludności (Bt). Można to zapisać wykorzystując następujące równanie:

$$Yd = Y - Am - Nz - T + Bt$$

Skoro transfery powiększają a podatki bezpośrednie pomniejszają dyspozycyjny dochód ludności (Yd), w analizie łatwiej posługiwać się podatkami netto (Tn), które równają się podatkom (T) pomniejszonym o transfery budżetowe na rzecz ludności (Bt). Dochód dyspozycyjny ludności można wtedy zapisać następująco:  $Yd = Y - Tn$ .

Dyspozycyjny dochód ludności jest przeznaczony na konsumpcję i oszczędności. Po uwzględnieniu podatków netto funkcja konsumpcji przybrałaby postać:  $K_t = a + cY_d - cT_n$ .

Z analizy wynika, że wydatki budżetowe ( $G$ ) zwiększają globalny popyt i wpływają na wzrost dochodu narodowego, zaś podatki netto obniżają poziom wydatków na konsumpcję indywidualną. Zmniejszenie wydatków na konsumpcję nie kompensuje jednak w całości wzrostu globalnego popytu z tytułu wydatków rządowych. Wynika to stąd, że dochód przejęty do budżetu w formie podatków będzie w całości wydawany na zakup dóbr i usług, natomiast ten sam dochód byłby w mniejszym stopniu wydany przez gospodarstwa domowe. Tylko część tego dochodu byłaby skonsumowana, a część zaoszczędzona. Dlatego podatki netto ( $T_n$ ) mnoży się przez krańcową skłonność do konsumpcji.

Włączenie podatków wprowadza ważną modyfikację do równania inwestycji i oszczędności ( $I = O$ ), a mianowicie:  $K + I + G = Y_d + T_n$ ,  $Y_d = K + O$ .

Stąd:  $K + I + G = K + O + T_n$ , lub  $I + G = O + T_n$

Jeśli ma być spełniona równowaga ogólna, to deficyt budżetu państwa, wyrażający się nadwyżką wydatków ( $G$ ) nad dochodami z tytułu podatków netto ( $T_n$ ), może być sfinansowany nadwyżką oszczędności ( $O$ ) nad inwestycjami ( $I$ ). Podmioty dysponujące oszczędnościami kupują wówczas obligacje rządowe i uzyskany stąd dochód wykorzystuje się do finansowania deficytu budżetowego.

Jeśli deficyt jest zbyt duży, aby mógł być sfinansowany oszczędnościami, wówczas finansowanie go następuje przez zakup obligacji przez bank centralny, który w tym celu drukuje dodatkowy pieniądź. W takim przypadku istnieje realna groźba inflacji.

Wydatki rządowe ( $G$ ) podtrzymują aktywność gospodarczą przedsiębiorstw i powodują, że dochód narodowy i zatrudnienie są wyższe w porównaniu z poziomem możliwym do osiągnięcia bez wydatków rządowych.

Rząd zawsze ma możliwość prowadzenia polityki fiskalnej preferującej określoną stopę podatkową i określony rodzaj wydatków, aby uzyskać zadowalający efekt popytowy w postaci wzrostu dochodu narodowego i zatrudnienia. Jednak wciąż nie udaje się eliminować wahań cyklicznych w gospodarce.

# Bilans płatniczy i wymiana międzynarodowa

---

Efektywność gospodarki każdego kraju i jej rozwój, w dużym stopniu, zależą od specjalizacji i zdobycia korzystnej pozycji w międzynarodowym podziale pracy. Powszechnie wiadomo, że autarkiczna polityka rozwoju gospodarczego, oznaczająca izolację od reszty świata, uniemożliwiłaby korzystanie z osiągnięć światowego postępu technicznego i cywilizacyjnego oraz prowadziłaby do marnotrawstwa zasobów, ponad standardy występujące w prawidłowo funkcjonującej gospodarce.

Podstawowa funkcja handlu zagranicznego polega na dostosowaniu rzeczowej struktury dochodu narodowego do potrzeb członków społeczeństwa kraju. Dzięki eksportowi dóbr i usług, w których kraj się specjalizuje możliwy staje się import dóbr, których wytwarzanie w danym kraju jest niemożliwe lub w danych uwarunkowaniach procesów gospodarowania nieopłacalne, czy też wytwarza się je w zbyt małej ilości.

### 28.1. Bilans handlowy i bilans płatniczy

W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej, wraz z postępującym procesem globalizacji i likwidacją barier ograniczających wymianę, dynamicznie rozwija się wymiana handlowa. Zakres współpracy międzynarodowej danego kraju i jej strukturę przedstawiają dwa podstawowe rodzaje bilansów: bilans handlowy i bilans płatniczy.

**Bilans handlowy** to zestawienie wpływów i wydatków dewizowych z tytułu eksportu i importu dóbr i usług. Jeśli różnica ta jest dodatnia to występuje nadwyżka eksportu nad importem i dodatnie saldo bilansu handlowego, a jeśli ujemna, mamy do czynienia z deficytem bilansu handlowego. Gdy saldo wynosi zero bilans jest zrównoważony (eksport = import).

**Bilans płatniczy** jest pojęciem szerszym niż bilans handlowy. Obejmuje on bilans handlowy oraz wszelkie pozostałe rozliczenia finansowe między mieszkańcami danego kraju i państwem a zagranicą. Z tego wynika, że **bilans płatniczy** to zestawienie wszystkich transakcji dokonywanych między podmiotami krajowymi a zagranicznymi w danym okresie<sup>1</sup>. Zwykle prezentuje on dane dotyczące transakcji zawartych w ciągu roku, jednak sporządzane są również zestawienia

---

<sup>1</sup> *Międzynarodowe stosunki finansowe, op. cit., s. 159.*

za okresy krótsze. W bilansie płatniczym rejestrowane są wszystkie transakcje danego kraju z zagranicą, zarówno odpłatne (np. sprzedaż towarów na kredyt czy zakup zagranicznych papierów wartościowych za gotówkę), jak i transakcje nieodpłatne (darowizny).

Bilanse płatnicze poszczególne kraje świata sporządzają na ogół według metodologii i w układzie przyjętym przez MFW, co umożliwi porównywanie bilansów płatniczych różnych krajów<sup>2</sup>.

Bilans płatniczy stanowi istotne źródło informacji w każdym kraju, gdyż informuje o odpływie i napływie dewiz w poszczególnych pozycjach oraz wzajemnych relacjach między tymi pozycjami. Sytuacja w bilansie płatniczym wpływa na ogólną sytuację gospodarczą kraju. Od ocen i prognoz dotyczących sytuacji w bilansie płatniczym w dużym stopniu zależy napływ kapitału do danego kraju.

Bilans płatniczy sporządza się według ogólnych zasad księgowości, a mianowicie transakcje kredytowe informują o płatnościach od podmiotów zagranicznych z tytułu eksportu towarów i usług lub napływu kapitału z tytułu zaciągniętych kredytów, a transakcje debetowe o wymaganych płatnościach na rzecz podmiotów zagranicznych z tytułu importu towarów i usług lub nabycia za granicą papierów wartościowych.

Głównymi składnikami bilansu płatniczego są:

- 1) rachunek obrotów bieżących,
- 2) rachunek obrotów kapitałowych,
- 3) rachunek obrotów wyrównawczych.

Rachunek obrotów bieżących obejmuje niefinansowe transakcje międzynarodowe, tj. transakcje dotyczące wymiany towarów i usług, koszty obsługi kapitału zagranicznego oraz transfery jednostronne. Na obroty bieżące składają się:

1. Towary. Obejmują płatności z tytułu zakupionych dóbr za granicą oraz wpływy ze sprzedaży za granicą towarów krajowych. Saldo obrotów towarowych, nazywane bilansem handlowym, jest zwykle największą pozycją w rachunku bieżącym;
2. Usługi. Obejmują płatności z tytułu eksportu i importu usług transportowych, podróży zagranicznych i pozostałych usług (np. budowlanych, telekomunikacyjnych, pocztowych);
3. Dochody. Obejmują wpływy rezydentów oraz wypłaty dla nie rezydentów z tytułu obsługi kapitału i pracy, a mianowicie dochody z pracy (tj. wynagrodzenia pracowników krajowych zatrudnionych za granicą oraz cudzoziemców zatrudnionych w kraju, przekazywane przez zatrudniające je instytucje) oraz dochody z tytułu własności kapitału (tj. dochody od inwestycji bezpośrednich, portfelowych oraz pozostałych np. dywidendy, odsetki od otrzymanych i udzielonych kredytów). Dodatkowo saldo w tej pozycji obrotów bieżących mają zwykle kraje, które czerpią duże dochody z tytułu kapitałów ulokowanych za granicą, natomiast kraje korzystające z kapitału zagranicznego ponoszą z tego tytułu znaczne wydatki i zwykle w tej pozycji mają saldo ujemne;

<sup>2</sup> Publikują je m.in. banki centralne poszczególnych krajów i MFW w wydawnictwie zatytułowanym: *Balance of Payments Yearbook*.

4. Transakcje bieżące, tzn. transakcje jednostronne składające się z transferów sektora rządowego, którymi są środki, w formie pieniężnej i w naturze, przekazywane lub otrzymywane przez instytucje rządowe (np. opłaty na rzecz UE i innych organizacji międzynarodowych, darowizny dokonywane w ramach pomocy międzynarodowej), oraz transferów pozostałych sektorów (np. przekazy pracownicze osób pozostających na terytorium danego kraju, spadki, renty, emerytury, wygrane na loterii).

Drugą część bilansu płatniczego tworzy rachunek obrotów kapitałowych.

Obejmuje on dwa elementy:

1. Rachunek kapitałowy. Ujęte są tu transfery kapitałowe, czyli jednostronne przepływy środków finansowych przeznaczone na finansowanie środków trwałych, umorzenie długu oraz nabywanie i zbywanie aktywów nie finansowych i nie produkowanych (np. zakup nieruchomości przez polską ambasadę za granicą);
2. Rachunek finansowy. Przedstawia on saldo zobowiązań pieniężnych kraju wobec zagranicy i należności kraju od zagranicy. Rachunek finansowy zawiera transakcje finansowe obejmujące inwestycje bezpośrednie, portfelowe, pozostałe inwestycje oraz pochodne instrumenty finansowe.

Trzecią częścią składową bilansu płatniczego jest rachunek obrotów wyrównawczych. W tej pozycji są zapisywane przede wszystkim zmiany stanu oficjalnych aktywów rezerwowych, będących w posiadaniu banku centralnego. W skład oficjalnych aktywów rezerwowych wchodzi złoto monetarne, tranza rezerwowa w MFW, SDR oraz inne aktywa zagraniczne w walutach wymiennych (np. zagraniczne papiery wartościowe, lokaty w bankach za granicą, kredyty otrzymane z MFW, zmiany stanu zaległości oraz restrukturyzowane zobowiązania i należności zagraniczne). Ponadto bilans płatniczy zawiera saldo błędów i opuszczeń, będące pozycją korygującą, wynikająca z transakcji nie zarejestrowanych i nieprawidłowo ujętych w sprawozdaniach banków.

Bilans płatniczy kraju może być zrównoważony, bądź też wykazywać deficyt lub nadwyżkę. Deficyt bilansu płatniczego to ta część ujemnego salda obrotów bieżących, która nie jest finansowana napływem kapitału długoterminowego, lecz napływem kapitału krótkoterminowego lub kosztem spadku rezerw walutowych banku centralnego.

Równowaga w bilansie płatniczym występuje wówczas, gdy saldo obrotów bieżących bilansu płatniczego jest równe, co do wartości, długookresowemu poziomowi salda rachunku obrotów kapitałowych. Z tego wynika, że równowaga zewnętrzna nie musi oznaczać zerowego salda obrotów bieżących, choć często jest z nim utożsamiana. Jednak utrzymywanie deficytu obrotów bieżących przez długi okres, nawet, gdy jest on zrównoważony dopływem kapitału długoterminowego, jest niebezpieczne. Nie można go sfinansować inaczej niż tylko nadwyżką na rachunku obrotów kapitałowych, która może być dość niestabilna, zwłaszcza, gdy w przeważającej części opiera się na inwestycjach portfelowych. Zbyt duży deficyt w obrotach bieżących może wywołać obawy o bezpieczeństwo lokat kapitałowych w kraju i spowodować masowy odpływ kapitału za granicę<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> *Międzynarodowe stosunki finansowe, op. cit., s. 164.*

Saldo bilansu płatniczego pokazuje stan rezerw dewizowych kraju. **Rezerwy dewizowe** to zasób walut obcych przechowywanych przez bank centralny danego kraju i nagromadzonych w minionych latach w wyniku dodatniego salda bilansu płatniczego. W Polsce rezerwy dewizowe na koniec roku 2005 według kursu walutowego wynosiły ponad 36 mld USD.

Kierując się względami ekonomicznej opłacalności, każdy kraj powinien starać się eksportować na rynki światowe te produkty, w których osiągnął komparatywną przewagę.

## 28.2. Teoria kosztów komparatywnych

Do czasów D. Ricardo (1772–1823) uważano, że przesłanką międzynarodowego podziału pracy są różnice w absolutnych kosztach wytwarzania. Korzyści z wymiany pojawiają się wobec tego wówczas, gdy każdy kraj specjalizuje się w tej dziedzinie produkcji, w której ma najniższe w skali międzynarodowej koszty wytwarzania. Pogląd ten, chociaż nie pozbawiony logiki, nie wyjaśniał wszystkich rzeczywistych korzyści płynących z wymiany międzynarodowej. Dopiero Ricardo dowiódł, że nie muszą istnieć różnice w kosztach absolutnych, ale różnice względne, które nazwał kosztami komparatywnymi. Te właśnie różnice względne stanowią podstawę do osiągnięcia korzyści ekonomicznych w handlu zagranicznym, nawet przez kraje znajdujące się na niższym poziomie rozwoju.

Dla uzasadnienia swojej tezy Ricardo posłużył się przykładem Anglii i Portugalii, przy założeniu, że oba te kraje wytwarzają sukna i wino. Obrazują to dane zamieszczone w poniższych tabelach.

Tabela 12. Koszty i wielkość produkcji sukna i wina w Anglii i Portugalii przed specjalizacją

Kraj	Nakłady na całkowitą produkcję		Nakłady na jednostkę		Wielkość wytworzonej produkcji	
	Sukna	Wina	Sukna	Wina	Sukna	Wina
1	2	3	4	5	2:4	3:5
A	600	300	5	2	120	150
P	600	300	15	3	40	100
Razem	1200	600	–	–	160	250

Z powyższego przykładu wynika, że kraj A ma bezwzględną przewagę w nakładach na jednostkę produkcji nad krajem P, co oznacza, że dysponując tymi samymi zasobami pracy wytwarza więcej produkcji. Przewaga tego rodzaju nie jest taka sama w obydwu dobrach. Nakłady na produkcję sukna są trzykrotnie niższe w kraju A niż P ( $15:5=3$ ). Natomiast w odniesieniu do wina nakłady są w kraju A tylko 1,5 razy niższe niż w kraju P ( $3:2=1,5$ ). Kraj P ma nad krajem A względną, ale nie absolutną przewagę w produkcji wina. Dlatego kraj A powinien specjalizować się w produkcji sukna, a kraj P w produkcji wina. Podejmując tę specjalizację, oba kraje osiągną znacznie większą produkcję.

Tabela 13. Koszty i wielkość produkcji sukna i wina w Anglii i Portugalii po wprowadzeniu specjalizacji

Kraj	Nakłady na całkowitą produkcję		Nakłady na jednostkę produktu		Wielkość wytworzonej produkcji	
	Sukna	Wina	Sukna	Wina	Sukna	Wina
1	2	3	4	5	2:4	3:5
A	900	–	5	–	180	–
P	–	900	–	3	–	300
Razem	900	900	–	–	180	300

Dodatkowa produkcja (sukna 20 jednostek i wina 50 jednostek) przy nie zmienionych całkowitych nakładach (w porównaniach można też przyjmować całkowite koszty) w obydwu krajach jest miarą korzyści, jakie one czerpią z wymiany. W jakiej proporcji korzyści z wymiany podzielią się między kraje A i P, zależy od relacji wymiennej sukna i wina na rynku międzynarodowym, tzn. będzie to zależało od stosunku relacji cen w kraju i za granicą.

W powyższym przykładzie, dla uproszczenia rozważań, założono wymianę barterową (towar za towar) bez pośrednictwa pieniądza. W praktyce proporcje wymienne różnych dóbr ujmowane są jako stosunek światowych cen towarów podlegających wymianie.

Teoria kosztów komparatywnych stanowi uzasadnienie liberalnej polityki w wymianie międzynarodowej. Ścisłe przestrzeganie tej zasady stawia w bardziej korzystnym położeniu kraje wysokorozwinięte w stosunku do mniej rozwiniętych, gdyż relacje cenowe są korzystniejsze dla dóbr nowoczesnych, o wysokim stopniu przetworzenia, a te dobra produkują w zdecydowanej przewadze ilościowej kraje rozwinięte. W eksporcie krajów słabo rozwiniętych przeważają surowce i nie przetworzone płody rolne i dlatego kraje mniej rozwinięte starają się, przy pomocy ceł, bronić swojej gospodarki przed zalewem konkurencyjnych towarów zagranicznych. Jednak cła nie powinny mieć charakteru zaporowego, gdyż prowadziłyby to do autarkii, która jest niekorzystna z punktu widzenia realizacji celów długookresowego rozwoju krajów. Zadaniem ceł powinno być jedynie aktywne osłanianie interesów efektywnych producentów krajowych, stwarzanie im możliwości rozwojowych i zachęcanie do nadążania za dokonującym się postępem.

Doktryna liberalna w pełni odpowiada interesom wysoko rozwiniętych gospodarek, natomiast słabym, rozwijającym się gospodarkom jest niezbędne protekcyjnistyczne wsparcie i pewna ochrona.

Prowadzenie handlu zagranicznego powoduje występowanie różnicy między dochodem wytworzonym w kraju, a dochodem narodowym podzielonym. To, co się dzieli, nieraz znacznie różni się od tego, co się wytwarza. Handel zagraniczny, poprzez eksport i import, może nie tylko zmieniać materialną strukturę dochodu narodowego, ale także zwiększać lub zmniejszać ilość dóbr przeznaczonych do podziału.

Wielkość i dynamika międzynarodowych obrotów handlowych, a także korzyści, jakie poszczególne kraje odnoszą w handlu zagranicznym, w znacznym

stopniu, zależą od kształtowania się cen towarów przez nie eksportowanych i importowanych. Syntetyczną ocenę tych zmian pokazuje wskaźnik *terms of trade*.

### 28.3. Terms of trade

Wskaźnik *terms of trade* informuje o zmianach, w badanym okresie, stosunku między przeciętnymi cenami międzynarodowymi towarów eksportowanych przez dany kraj, a cenami płaconymi za towary importowane. Wskaźnik ten pokazuje ile towarów zagranicznych można nabyć za jednostkę towaru krajowego. Jest on wykorzystywany do oceny opłacalności handlu zagranicznego, z punktu widzenia danego kraju. W ujęciu cenowym wskaźnik ten można zapisać następująco:

$$\text{Terms of trade} = (\text{Pet} : \text{Peo}) : (\text{Pit} : \text{Pio}),$$

gdzie:

Pet – ceny towarów eksportowanych w okresie t,

Peo – ceny towarów eksportowanych w okresie bazowym,

Pit – ceny towarów importowanych w okresie t,

Pio – ceny towarów importowanych w okresie bazowym.

W ujęciu ilościowym wskaźnik ten przyjmie następującą postać:

$$\text{Terms of trade} = (\text{Qet} : \text{Qeo}) : (\text{Qit} : \text{Qio}),$$

gdzie:

Qet – wolumen eksportu w okresie t,

Qeo – wolumen eksportu w okresie bazowym,

Qit – wolumen importu w okresie t,

Qio – wolumen eksportu w okresie bazowym.

*Terms of trade* mniejszy od 1 oznacza niekorzystną tendencję zmian w stosunku do okresu bazowego. Gdy jest równy 1 to oznacza, że nie wystąpiły zmiany, a gdy jest większy od 1 to występuje korzystna tendencja w stosunku do okresu bazowego. Wzrost *terms of trade* umożliwia zwiększenie rezerw zagranicznych środków płatniczych przy zachowaniu tego samego wolumenu eksportu i importu, lub zwiększenie wolumenu importu przy tych samych rozmiarach eksportu. Kształtowanie się wskaźnika *terms of trade* danego kraju tylko w pewnej mierze zależy od działania czynników, na które może on mieć istotny wpływ, gdyż o poziomie tego wskaźnika, a tym samym i opłacalności handlu zagranicznego, decydują zmiany cen światowych, czy też zbliżonych cen określonych towarów na rynkach światowych.

Analizując *terms of trade* należy pamiętać, że poziom cen jest wypadkową działania wielu czynników o charakterze strukturalnym, instytucjonalnym i koniunkturalnym, działających zarówno po stronie popytu jak i podaży<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Szerzej na ten temat m.in. w: A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2003, oraz M. Guzek, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Poznań 2004.

Biorąc pod uwagę specyfikę kształtowania się cen, towary uczestniczące w wymianie międzynarodowej można podzielić na masowe (wystandaryzowane) i pozostałe, nazywane też zindywidualizowanymi. Pierwszą z tych grup, tworzą towary, których cechy użytkowe są identyczne i łatwe do jednoznacznej klasyfikacji, bez względu na miejsce ich wytwarzania (są to surowce i większość artykułów rolnych). Do drugiej grupy są zaliczane wyroby przemysłowe produkowane w krótkich seriach, charakteryzujące się właściwościami użytkowymi określonymi przez indywidualnych odbiorców lub charakterystycznymi dla poszczególnych segmentów rynku. W odniesieniu do tych wyrobów występuje duże uzależnienie odbiorcy od dostawcy, ponieważ możliwość sprostania ściśle określonym, a często i specyficznym, wymaganiom jest w krótkim czasie ograniczona.

Dla kształtowania się poziomu wskaźnika *terms of trade* danego kraju mają też znaczenie długookresowe tendencje cenowe. Do badania tych tendencji używa się wskaźnika podobnego w swej konstrukcji do wskaźnika przedstawionego powyżej, a mianowicie wskaźnika wyrażającego relacje zmian cen surowców i artykułów rolnych do zmian cen wyrobów przemysłowych. Jeżeli np. ceny surowców i artykułów rolnych rosną wolniej niż artykułów przemysłowych występuje wtedy tzw. rozwieranie się nożyc cen na niekorzyść krajów rozwijających się, będących przede wszystkim producentami surowców i artykułów rolnych. Gdy ceny zagraniczne towarów eksportowanych rosną szybciej niż importowanych, przy danej wielkości eksportu, kraj może zakupić więcej towarów importowanych. W przypadku wystąpienia odwrotnej sytuacji, kraj, aby nabyć daną ilość towarów za granicą musi więcej wyeksportować własnych towarów. *Terms of trade* w długim okresie, jak to pokazują dane empiryczne, kształtuje się niekorzystnie dla krajów surowcowych.

Utrzymywanie przez dłuższy okres czasu ujemnego salda w handlu zagranicznym (tj. nadwyżki importu nad eksportem) jest możliwe jedynie wtedy, gdy kraj dysponuje dużymi rezerwami dewizowymi lub, gdy zaciąga na ten cel kredyt. Wówczas do podziału (na cele konsumpcyjne i rozwojowe) jest więcej środków niż wytworzone w kraju, ale rośnie też z tego tytułu zadłużenie.

Jeśli pożyczone środki przeznaczone na rozbudowę i modernizację gospodarki narodowej, wówczas powstają materialne podstawy do spłacenia kredytów wraz z odsetkami. W przypadku, gdy pożyczone środki wykorzysta się na wzrost bieżącej konsumpcji, odbije się to negatywnie na przyszłej konsumpcji i poziomie życia mieszkańców kraju. Stąd też dochód wytworzony i podzielony powinien być przedmiotem głębokich analiz.

$$\text{Dochód podzielony (Yp)} = Y_w - (\text{Ex} - \text{Im})$$

gdzie:

$Y_w$  – dochód wytworzony,

$Ex$  – eksport towarów i usług,

$Im$  – import całkowity.

Powyższe zagadnienia powinny być analizowane w aspekcie krótkookresowych i długookresowych skutków prowadzenia gospodarki otwartej.

## 28.4. Skutki prowadzenia otwartej gospodarki

W krótkim okresie czasu, tzn. przy założeniu, że nie występują zmiany w majątku produkcyjnym oraz technikach i technologiach wytwarzania wyrobów, handel zagraniczny wywiera istotny wpływ na kształtowanie się globalnego popytu. Po uwzględnieniu salda bilansu handlowego równanie określające wielkość wytworzonego dochodu narodowego (Y) przybierze postać:

$$Dg = K + I + G + (Ex - Im) = Y$$

gdzie:

K – konsumpcja,

I – inwestycje,

G – wydatki rządowe

(Ex – Im) – saldo bilansu handlowego w ciągu roku.

Z punktu widzenia globalnych wydatków kształtujących wielkość dochodu narodowego, import traktuje się jako zmniejszenie globalnego popytu na dobra i usługi produkcji krajowej. Dlatego wydatki na import odejmuje się od sumy wydatków na cele konsumpcyjne (K), inwestycyjne (I) oraz wydatków rządowych (G). Z tego wynika, że dodatnie saldo bilansu handlowego ( $Ex > Im$ ) może wpływać korzystnie na poziom dochodu narodowego w kraju. Nadwyżkę eksportu nad importem traktuje się tu jako pewną formę inwestycji zagranicznych, która powiększa rezerwy dewizowe kraju. Jeżeli kraj jest zadłużony, to nadwyżka eksportu nad importem jest wykorzystywana do spłacenia zaciągniętych w przeszłości długów (z odsetkami z tytułu oprocentowania). W warunkach niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych nadwyżka eksportu nad importem jest na ogół zjawiskiem korzystnym dla kraju, gdyż pobudza wzrost dochodu narodowego i zatrudnienia, zaś nadwyżka importu nad eksportem, w takiej sytuacji, działa depresyjnie i może przyczynić się do wzrostu bezrobocia.

W odróżnieniu od krótkookresowych skutków gospodarki otwartej, długookresowe skutki (gospodarki otwartej) wiążą się na ogół z wpływem importu na rozbudowę i unowocześnienie zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej, które z kolei umożliwiają rozwój eksportu. Bez dopływu technologii z zagranicy wielu krajom, przede wszystkim mniej rozwiniętym gospodarczo, trudno byłoby wejść na rynki międzynarodowe. Kraje te byłyby skazane na eksport surowców i materiałów nisko przetworzonych, których wytwarzanie jest wysoce kapitałochłonne, a ceny na rynkach międzynarodowych kształtują się niekorzystnie w stosunku do kosztów ich wytwarzania. Wszystkie kraje słabo rozwinięte, pragnące wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną na rynkach światowych, muszą najpierw importować nowoczesną technologię i komponenty do produkcji nowoczesnych wyrobów, aby móc stopniowo rozwijać eksport zdolny do sfinansowania niezbędnego importu. Oznacza to, że w okresie podejmowania trudów przemysłowego rozwoju import może być większy od eksportu. Nadwyżka ta, jeśli kraj nie dysponuje odpowiednimi rezerwami dewiz, może być finansowana

jedynie kredytem zagranicznym.

Kredyty zagraniczne nie powinny być wykorzystywane do zwiększenia bieżącej konsumpcji społeczeństwa, gdyż prowadzi to do niebezpiecznego zadłużenia kraju bez stworzenia warunków do jego spłacenia. Zaciąganie kredytu jest w pełni uzasadnione, jeżeli przeznaczony jest go na import nowoczesnych technologii, zakup licencji umożliwiających zwiększenie efektywnego eksportu i spłacenie w przyszłości długu.

Otwarcie gospodarki nie ogranicza się do importu i eksportu oraz uzyskania kredytów inwestycyjnych na cele rozwojowe. Powoduje ono także tworzenie sprzyjających warunków do bezpośrednich inwestycji obcego kapitału, w sytuacji, gdy własne możliwości w tym zakresie są często ograniczone wielkością kapitału własnego i zadłużeniem, w dziedzinach decydujących o rozwoju efektywnej ekonomicznie i społecznie proeksportowej struktury gospodarczej kraju.

W sytuacji występowania znacznego deficytu bilansu płatniczego bank centralny dewaluuje walutę krajową w stosunku do innych walut. **Dewaluacja** polega na podniesieniu kursu wymiennego waluty zagranicznej wyrażonego w jednostkach waluty krajowej i dlatego jest ona korzystna dla eksporterów, a niekorzystna dla importerów. Dewaluacja wzmacnia pozycję konkurencyjną eksporterów i czyni eksport bardziej opłacalnym. Równocześnie drożeją towary importowane, gdyż ceny towarów zagranicznych są przeliczane na walutę krajową po wyższym kursie. To z kolei wpływa na wzrost cen towarów wytwarzanych w kraju na bazie importowanych komponentów, co powoduje, że w takiej sytuacji dewaluacja przyczynia się do podniesienia przeciętnej stopy inflacji w kraju. Pogorszenie opłacalności importu może wpłynąć na jego ograniczenie, chyba, że państwo obniży cła, jeśli uzna, że zagraża to wzrostowi produkcji.

Zdewaluowana waluta, pobudzając eksport i ograniczając import, uruchamia mechanizm ekonomiczny zmierzający do przywrócenia zachwianej równowagi bilansu płatniczego. Im wyższy był deficyt, tym jest silniejsza dewaluacja waluty krajowej, czyli tym wyższy musi być kurs wymienny innych walut. Taka jest podstawowa funkcja kursu waluty, który urealnia relacje wymienne waluty krajowej i dostosowuje je do rzeczywistych możliwości ekonomiczno-finansowych kraju. Dewaluacja może przynieść korzystne efekty w bilansie płatniczym dopiero po pewnym czasie, ponieważ wzrost wpływów z eksportu następuje powoli, a zawarte już kontrakty importowe zmuszają do zwiększonych wydatków dewizowych. Dewaluacja pogarsza sytuację finansową w krajach zadłużonych, gdyż państwo musi przeznaczać więcej środków pieniężnych na zakup dewiz niezbędnych do regulowania zobowiązań z tytułu zaciągniętego kredytu. Natomiast wpływa korzystnie na transfery prywatne, zachęca do przesyłania dewiz zarobionych za granicą i lokowania w kraju. Dewaluacja przynosi jedynie efekty krótkookresowe. Prowadzi jednak do wzrostu cen, stopy procentowej, kosztów produkcji i kosztów utrzymania. Dewaluując walutę trzeba zdawać sprawę, że nie poprawi ona długookresowej opłacalności eksportu, gdyż samym kursem nie poprawi się na długo efektywności eksportu. Dewaluacja wprawdzie jest konieczna w warunkach dużego i rosnącego deficytu bilansu płatniczego, ale rów-

nocześnie otwiera drogę niepożądanym zjawiskom gospodarczym. Dlatego też jest bardzo ważny wybór momentu i skali dewaluacji, wyważanie korzystnych i niekorzystnych jej skutków.

W sytuacji, gdy istnieje duża nadwyżka w bilansie płatniczym i kraj dysponuje dużymi rezerwami dewiz, bank centralny dokonuje rewaluacji waluty krajowej, tj. obniża kurs waluty krajowej do innych walut. Po rewaluacji zmniejsza się opłacalność eksportu i zwiększa się opłacalność importu. W wyniku tego, stopniowo będzie się zmniejszać nadwyżka eksportu nad importem i tym samym bilans płatniczy będzie zmierzał do równowagi. Rewaluacja jest zjawiskiem rzadkim. Stosowana jest jedynie w krajach bogatych, wysoko uprzemysłowionych, mających dodatni bilans płatniczy. Kraje mające dużą i długotrwałą nadwyżkę w bilansie płatniczym zaczynają być zainteresowane, czy też godzą się, pod naciskiem innego kraju, na rewaluację swojej waluty. Główne tego przyczyny są następujące:

1. Gromadzonej nadwyżce dewizowej towarzyszy rosnąca podaż pieniądza krajowego, gdyż dewizy pochodzące z eksportu są w banku centralnym zamieniane na walutę krajową. Rosnąca nadwyżka podaży pieniądza krajowego nad jego popytem stwarza realne zagrożenie wzrostu inflacji, a tym samym i cen krajowych. Wynika stąd istotny wniosek, że utrzymywanie trwałej nadwyżki bilansu płatniczego, której towarzyszy wzrost rezerw dewizowych, może prowadzić do zjawisk niepożądanych. Rewaluacja może też nastąpić pod presją, aby osłabić ekspansję eksportową jakiegoś kraju i zachęcić go do kupowania importowanych towarów (przykład Japonii i USA);
2. Rewaluacja, podobnie jak dewaluacja, jest mechanizmem korygującym większe odchylenia od stanu równowagi w bilansie płatniczym (działania te zachodzą, jak wykazywano, w przeciwnych kierunkach). Dewaluacja i rewaluacja jest decyzją banku centralnego dokonaną w porozumieniu z rządem danego kraju. Przy płynnym kursie waluty państwo nie dewaluuje waluty, gdyż odbywa się to za pośrednictwem zmiany relacji popytu do podaży walut. Nie istnieje wtedy potrzeba interwencji na rynku walutowym.

Od 1971 roku większość krajów stosuje kierowany system płynnych kursów walutowych, w którym rządowa ingerencja w popyt i podaż osłabia wahania kursów walutowych. Natomiast w Polsce obowiązuje obecnie płynny kurs złotówki. Do utrzymania wahań kursu w określonych granicach poszczególne kraje używają walut rezerwowych i pożyczek z Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Względna stabilizacja kursów jest korzystniejsza niż częste ich wahania, gdyż ułatwia kalkulacje opłacalności transakcji eksportowo-importowych.

W długim okresie kurs walut kształtuje się nie tylko pod wpływem zmian w bilansach płatniczych, ale i pod wpływem zmiany siły nabywczej pieniądza. W krajach o wysokiej inflacji następuje szybka deprecjacja pieniądza, czyli spadek jego siły nabywczej, i ten fakt wpływa na zmianę kursu walut. Im większe są różnice w stopach inflacji, tym częstsze muszą być zmiany kursu walut, celem skorygowania kursu nominalnego o stopę inflacji. Przy zewnętrznej wymiwalności waluty i płynnym kursie walut, kurs nominalny wykazuje silną tendencję

do podążania za kursem realnym. Wynika to z prawa popytu i podaży na rynku walutowym. Kurs walut jest sprzęgnięty z bilansem płatniczym i z ruchem cen na rynku krajowym, które wywierają także wpływ na bilans płatniczy.

Analizując mechanizmy przywracania równowagi zewnętrznej w dłuższym okresie, zauważa się, że we współczesnym świecie kapitały charakteryzują się wysoką mobilnością w poszukiwaniu najwyższej stopy zysku. Przenoszą się one z jednego kraju do innego, jeśli właściciele są przekonani, że uzyskają w ten sposób wyższą stopę zysku, nazywaną w literaturze ekonomicznej **stopą zwrotu od lokaty w walucie obcej**. Wyraża się ją za pomocą wzoru:

$$S_w = r_a + d_w$$

gdzie:

$S_w$  – stopa zwrotu od lokaty w walucie obcej,

$r_a$  – aktualna stopa procentowa za granicą,

$d_w$  – stopa deprecjacji lub aprecjacji waluty krajowej w wyniku spadku lub wzrostu kursu walut.

Z powyższej formuły wynika, że zmiany stopy procentowej i zmiany kursów walut mają wpływ na stopę zwrotu od posiadanych kapitałów lokowanych w bankach zagranicznych i tym samym na przepływ kapitału z jednego kraju do innego. W bilansie obrotów kapitałowych wystąpi napływ kapitału z zagranicy, gdy stopa zwrotu od lokat krajowych będzie wyższa od stopy zwrotu w innych krajach, niezależnie od tego, czy wynika to z wyższej stopy procentowej w kraju, czy też ze zmiany kursu waluty zagranicznej do krajowej.

Równowaga w bilansie płatniczym kraju zależy także od stopnia zadłużenia z tytułu zaciągniętych w przeszłości kredytów, co można wyrazić, sprowadzając bilans płatniczy do poniższej upraszczającej formuły:

$$Ex - Im + Ld - (r_z + g) Zz + Rd = 0$$

gdzie:

Ex – eksport dóbr i usług,

Im – import dóbr i usług,

Ld – saldo kredytów zagranicznych średnio i długoterminowych otrzymanych i udzielonych,

$r_z$  – średnia roczna stopa oprocentowania otrzymanych kredytów,

g – średnia roczna stopa spłat kredytu,

Zz – ogólna suma zadłużenia kraju za granicą,

$(r_z + g) Zz$  – bieżące koszty obsługi długu zagranicznego,

Rd – zmiana stanu rezerw dewizowych równa sumie sald wszystkich pozycji wchodzących do bilansu płatniczego, ale ze znakiem przeciwnym.

Z powyższego równania wynika, że duże zadłużenie kraju ( $Zz$ ), nawet, jeśli przez najbliższe lata nie spłaca się kredytu, powoduje wysokie koszty obsługi długu zagranicznego z tytułu należnych procentów. Koszty te na bieżąco mogą być pokrywane z nadwyżki eksportu nad importem lub z nowo zaciągniętych kredytów refinansowych. Każde państwo powinno dbać, aby nie dopuścić do nadmiernego zadłużenia kraju, gdyż może to wywołać trudności finansowe i gospodarcze.

Dopuszczalną granicę zadłużenia kraju ( $D$ ) określa formuła:

$$\frac{(r_z + g)Zz}{Ex} \leq D$$

gdzie:

$D$  – dopuszczalna granica zadłużenia, pozostałe oznaczenia jak we wzorach poprzednich.

Zbyt duże koszty obsługi długu, przekraczające granicę 25% wartości realizowanego eksportu, obciążają nadmiernie bilans płatniczy i powodują, że kraj znajduje się w **pułapce zadłużenia**. Wyjście samodzielne z pułapki zadłużenia jest bardzo trudne. Z reguły niezbędna jest pomoc zagraniczna.

Zagrożeń wynikających z nadmiernego zadłużenia nie należy interpretować jako zjawiska zniechęcającego do zaciągania wszelkich kredytów zagranicznych, lecz jako przestrożę, że muszą one być w pełni uzasadnione i rozwijające pożądane kierunki współpracy międzynarodowej oraz handlu między krajami.

# Współzależność polityki fiskalnej i polityki pieniężnej

## Model IS – LM

---

Zadaniem państwa w obecnych uwarunkowaniach gospodarki rynkowej jest zmniejszenie wahań koniunkturalnych, walka z bezrobociem i inflacją. W realizacji tych celów wykorzystywane są narzędzia polityki fiskalnej i polityki pieniężnej.

Brak skoordynowania polityki fiskalnej i pieniężnej może prowadzić nie tylko do ich nie wspomagania się w osiągnięciu celów polityki makroekonomicznej, ale wręcz do działań tych polityk w przeciwstawnych kierunkach. Taki przypadek miałby miejsce, gdyby zwiększono podaż pieniądza wtedy, kiedy ograniczono wydatki budżetowe w celu ochłodzenia koniunktury gospodarczej.

Odpowiednie zsynchronizowanie polityki fiskalnej i pieniężnej pozwala wpływać pozytywnie zarówno na ogólny poziom produkcji i PKB, ich strukturę, a także pozwala realizować programy zapewniające wzrost konsumpcji indywidualnej i zbiorowej.

Polityka fiskalna i pieniężna w każdym kraju są prowadzone przez dwa niezależne organy. W Polsce za politykę fiskalną jest odpowiedzialne Ministerstwo Finansów, a za politykę pieniężną Narodowy Bank Polski. We wszystkich krajach te dwa organy reprezentują interesy państwa. Dlatego polityka przez nie prowadzona powinna być, co najmniej niesprzeczna. W tym kontekście ważna jest kwestia zakresu autonomii banku centralnego. Jego alienacja z polityki gospodarczej kraju na pewno nie jest dobrym rozwiązaniem.

### 29.1. Model IS – LM

Model IS – LM ukazuje mechanizm ustalania równowagi jednocześnie na rynku dóbr i rynku pieniężnym.

Rynek dóbr i rynek pieniężny są powiązane przez trzy zmienne: stopę procentową, poziom cen i wymianę międzynarodową.

Krzywa IS (wywodzi się z angielskich terminów *investment*, tj. inwestycje oraz *savings* – oszczędności) prezentuje zależność między stopą procentową a dochodem (wyrażonym PKB) na rynku dóbr. Równowaga na tym rynku wy-

stępuje wówczas, gdy planowane oszczędności równają się planowanym inwestycjom. Oszczędności to nieskonsumowana część dochodu. Planowane wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych w warunkach równowagi są mniejsze od dochodu i produkcji o tę właśnie wielkość. Jeżeli planowane inwestycje równają się planowanym oszczędnościom, to planowane wydatki konsumpcyjne powiększone o planowane inwestycje równają się dochodowi i produkcji. W tym ujęciu oznacza to, że popyt zagregowany równa się dochodowi i produkcji, co zapewnia równowagę na rynku dóbr.

Inwestycje, jak wiadomo, są wrażliwe na zmianę stopy procentowej. Niższa stopa procentowa zwiększa inwestycje, a zatem także dochód. Wzrost stopy procentowej, eliminując projekty mniej rentowne, zmniejsza wydatki inwestycyjne. Odpowiednio do zmniejszenia inwestycji maleje dochód. W ten sposób można wyznaczyć wiele punktów, które będą odpowiadały kombinacjom stopy procentowej i dochodu, równoważącym rynek dóbr. Łącząc te punkty, uzyskujemy krzywą IS. Ma ona nachylenie ujemne.

Zmiany samej stopy procentowej powodują przesuwanie się po krzywej IS, co obrazuje zmiany popytu inwestycyjnego i popytu zagregowanego oraz zmiany dochodu zapewniającego równowagę. Wszystkie inne czynniki, które przy danej stopie procentowej mogą wpływać na wielkość popytu zagregowanego i dochodu zapewniającego równowagę, powodują przesunięcie krzywej IS. Takimi czynnikami mogą być zmiany wydatków rządowych, zmiany optymizmu konsumentów.

Zmiany na rynku dóbr, tj. wzrost lub spadek popytu, wzrost lub spadek dochodu i produkcji, muszą znaleźć odzwierciedlenie na rynku pieniężnym, w formie wzrostu lub spadku popytu na pieniądza. **Warunki równowagi na rynku pieniężnym odzwierciedla krzywa LM** (nazwa krzywej wywodzi się z angielskich terminów: *liquidity* – płynność, tak dawniej oznaczano popyt, oraz *money*, czyli podaż pieniądza).

**Równowaga na rynku pieniądza istnieje wówczas, gdy popyt na pieniądź równa się jego podaży.** Przy założeniu stałości podaży pieniądza i stałości cen, czynnikiem równoważącym rynek pieniężny jest stopa procentowa. Wzrost dochodu powoduje wzrost popytu na pieniądź. Ponieważ jego podaż jest stała, czynnikiem tłumiącym popyt będzie wyższa stopa procentowa. Wzrost stopy procentowej pobudza oszczędności, a nie wydatki. Gdy rosną oszczędności, np. w postaci depozytów bankowych, spada popyt na pieniądź. **Ustalając punkty, które odpowiadają stopom procentowym równoważącym popyt na pieniądź i jego podaż przy każdym poziomie dochodu, możemy wykreślić krzywą LM.** Ma ona nachylenie dodatnie – biegnie w górę w prawo. Oznacza to, że wyższemu dochodowi musi odpowiadać wyższa stopa procentowa, której zadaniem jest utrzymanie popytu na pieniądź na poziomie stałej jego podaży. Wzrost dochodu wymaga wyższej stopy procentowej.

Nachylenie krzywej LM może być mniej lub bardziej strome. Zależy to od siły, z jaką przyrost dochodu wpływa na wzrost popytu na pieniądź oraz od wrażliwości popytu na pieniądź na zmiany stopy procentowej.

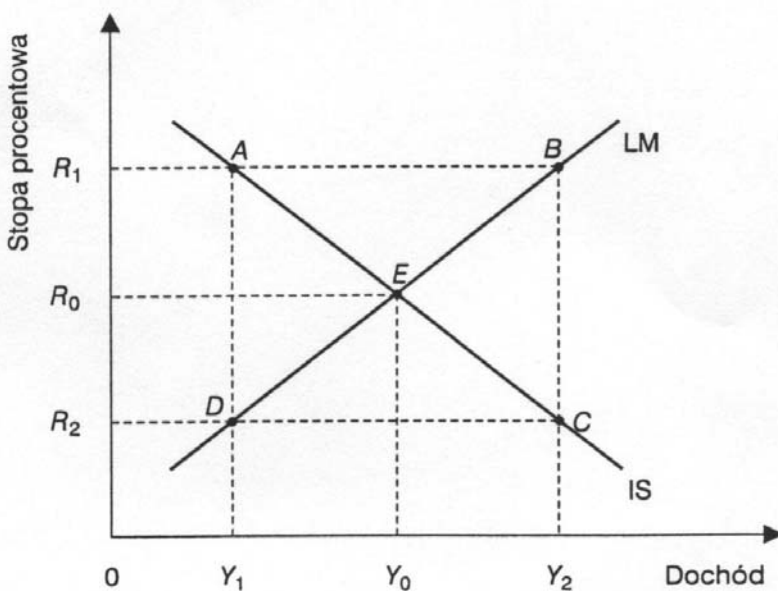
Przy założeniu stałości podaży pieniądza, im przyrost dochodu będzie silniej wpływał na wzrost popytu na pieniądź i im popyt na pieniądź będzie słabiej reagował na zmiany stopy procentowej, tym stopa procentowa musi być wyższa, by utrzymać popyt na pieniądź na poziomie jego stałej podaży. Oznacza to bardziej strome nachylenie krzywej LM. Sytuacja taka powstaje w warunkach dużego optymizmu podmiotów gospodarczych (np. przedsiębiorstwa oczekują wzrostu popytu na swoje wyroby i wzrostu zysków). Przy dużym optymizmie popyt na pieniądź jest mniej wrażliwy na wzrost stopy procentowej i dlatego wtedy hamowanie popytu na pieniądź wymaga wyższej stopy procentowej.

Z tego wynika, że im bardziej jest stroma krzywa LM, tym bardziej restrykcyjna jest polityka pieniężna, a im jest bardziej płaska krzywa LM, tym bardziej miękka jest polityka pieniężna.

Gdy nastąpi zwiększenie podaży pieniądza to spowoduje ono przesunięcie krzywej LM w prawo. W tych warunkach każdy poziom dochodu narodowego będzie wymagał niższej stopy procentowej dla zapewnienia równowagi na rynku pieniężnym.

Proces dochodzenia do równowagi prezentuje poniższy wykres.

Wykres 62. Model IS – LM obrazujący równowagę na rynku dóbr i rynku pieniądza



Źródło: opracowanie własne.

**Model IS – LM umożliwia jednoczesne określenie warunków równowagi na rynku dóbr i rynku pieniądza. Punkt równowagi jest wyznaczony przecięciem krzywych IS i LM.** Ustalenie równowagi w tym punkcie na obydwu rynkach oznacza, że rynki te oddziałują na siebie. Niezakłócone funkcjonowanie rynku dóbr wymaga odpowiedniego ukształtowania się rynku pieniądza. Metodą prób i błędów ostatecznie stopa procentowa ukształtuje się na poziomie zapewniającym równowagę na obydwu rynkach. Rynek w praktyce jest układem dynamicznym. Ten teoretycznie pokazany stan równowagi w praktyce może nie być nigdy osiągnięty. Poza tym trudno go ustalić. Ważne jest jednak to, aby rozbieżności nie były zbyt duże, bo wtedy pojawiają się niekorzystne zjawiska ekonomiczne i społeczne. W usuwaniu zakłóceń ważną rolę może odgrywać państwo.

## 29.2. Polityka fiskalna i pieniężna w modelu IS – LM w warunkach gospodarki otwartej

Współczesna gospodarka rynkowa posiada cechy gospodarki otwartej, dla której charakterystyczny jest wolny handel dobrami i aktywami finansowymi.

W gospodarce otwartej politykę pieniężną i fiskalną można, w świetle ostatnich wyników badań<sup>1</sup>, skomentować następująco:

1. Ujemne nachylenie krzywej IS w gospodarce otwartej bierze się częściowo z dodatniej zależności pomiędzy stopą procentową a kursem walutowym. Eksport netto zmniejsza się, kiedy wzrasta stopa procentowa,
2. Neutralizacja ekspansji fiskalnej przez efekt wypierania jest silniejsza w gospodarce otwartej. Ekspansja fiskalna zwiększa stopę procentową i obniża eksport netto,
3. Polityka pieniężna w gospodarce otwartej ma wzmocnione działanie poprzez stopę procentową. W krótkim okresie ekspansja monetarna zmniejsza stopę procentową i stymuluje eksport netto i inwestycje,
4. W długim okresie pieniądź pozostaje neutralny w stosunku do wszystkich zmiennych realnych. Poziom cen wzrasta, a nominalny kurs walutowy obniża się proporcjonalnie do wzrostu podaży pieniądza,
5. Wysokość kursu walutowego w długim okresie jest określona przez parytet siły nabywczej, zaś w krótkim okresie oczekiwania i warunki panujące na rynku finansowym powodują duże odchylenia od parytetu siły nabywczej,
6. Różnica stóp procentowych między dwoma krajami jest równa oczekiwanej stopie deprecjacji,
7. Mnożnik w gospodarce otwartej jest mniejszy niż w gospodarce zamkniętej. Z tego powodu powoda krzywa IS jest bardziej stroma,
8. W gospodarce otwartej wzrost stopy procentowej ma większy początkowy wpływ na wydatki, ponieważ redukuje eksport netto oraz inwestycje. Powoduje to, że krzywa IS jest bardziej pozioma,
9. Ekspansywna polityka pieniężna obniża stopę procentową i kurs walutowy. W krótkim okresie pobudza to inwestycje i eksport. W długim okresie pieniądź pozostaje neutralny,

<sup>1</sup> R.E. Hall, J.B. Taylor, *op. cit.*, s. 323–394.

10. Ekspansywna polityka fiskalna podwyższa stopę procentową i kurs walutowy, wypierając inwestycje i eksportowe gałęzie przemysłu,
11. Środki protekcyjnistyczne, takie jak cła i kontyngenty, redukują deficyt handlowy i stymulują PKB w krótkim okresie. Protekcyjnizm bywa szkodliwy dla konsumentów, ponieważ powoduje wzrost cen towarów zagranicznych i może powodować działania odwetowe zagranicy,
12. Wyższe państwowe zakupy dóbr i usług przesuwają krzywą IS w prawo,
13. Podatki wpływają na położenie i nachylenie krzywej IS. Obniżka podatków przesuwa krzywą IS w prawo, jednak zakres tej zmiany jest niepewny. Automatyczne stabilizatory czynią krzywą IS bardziej stromą,
14. Politykę fiskalną i pieniężną można stosować łącznie w celu osiągnięcia pożądanej kombinacji PKB i stopy procentowej. Łączna ekspansja fiskalna i pieniężna może zwiększyć PKB, nie zmieniając stopy procentowej. Ekspansja fiskalna połączona z restrykcyjną polityką pieniężną może podwyższyć stopę procentową bez zmiany PKB. Ekspansja pieniężna połączona z restrykcyjną polityką fiskalną może obniżyć stopę procentową bez zmiany PKB,
15. Ekspansja pieniężna wpływa na kurs walutowy i eksport netto, ale nie ma jednoznacznego wpływu na deficyt w handlu zagranicznym,
16. Unia walutowa jest korzystna dla krajów członkowskich, ponieważ wyklucza okresowe dewaluacje. Może to pomóc w obniżeniu stóp procentowych krajom członkowskim. Stwierdzenie to dotyczy EURO jako wspólnej waluty krajów członkowskich,
17. Ważnym wytłumaczeniem skutków zmian podaży pieniądza dla realnego PKB jest teoria niedoskonałej informacji rozwinięta przez R. Lucasa. Według tej teorii, ludzie nie są doskonale poinformowani o tym, co się dzieje w innych częściach gospodarki i dlatego gdy przedsiębiorstwa dostrzegają wzrost cen, spowodowany przesunięciami ich krzywej popytu lub zmianami w innych częściach gospodarki, to reagują nań zwiększeniem produkcji. Reakcją tą jest krzywa podaży Lucasa.

Ogólny wniosek dla polityki gospodarczej, wynikający z najnowszych badań makroekonomicznych, jest następujący: polityka gospodarcza powinna być formułowana w postaci „planu na wszelkie ewentualności”<sup>2</sup>, biorąc także pod uwagę zmienność uwarunkowań procesów gospodarowania.

---

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 471.

## Rozdział 30

---

# Sektor publiczny w gospodarce rynkowej

---

Raporty ONZ i Banku Światowego już w latach 90. XX wieku wskazywały, że trzy wielkie kwestie społeczne, jakimi są: wzrost bezzatrudnieniowy (*jobless growth*), wzrost spychający (prowadzący) liczne grupy ludności do bezrobocia, bezdomności i ubóstwa (*ruthless growth*) oraz rosnące nierówności społeczne i polaryzacja dochodów (stawanie się biednych jeszcze biedniejszymi a bogatych bogatszymi) dotyczą społeczeństwa krajów gospodarki rynkowej i pokazują, że rynek nie działa tak dobrze jak to twierdzą dogmatyczni liberałowie<sup>1</sup>.

Realizacja podstawowych celów Unii Europejskiej, jakimi są: dobrobyt, pokój, demokracja i prawa człowieka, skłania do rzetelnej dyskusji nad rolą państwa we współczesnej gospodarce mieszanej, to znaczy takiej gospodarce, w której w wielu dziedzinach dominują przedsiębiorstwa prywatne, ale niektóre rodzaje działalności są bezpośrednio prowadzone przez państwo. Celem tej dyskusji powinno być ukształtowanie właściwych, społecznie akceptowanych, co jest niezbędne w demokracji, proporcji między sektorem publicznym i prywatnym, a tym samym ustalenie wielkości sektora publicznego w gospodarce krajów UE. Wiązałoby się to z ustaleniem:

1. Ile naszych zasobów powinno się przeznaczyć na wytwarzanie określonych dóbr publicznych,
2. Zestawu dóbr publicznych,
3. Czy produkcją określonych dóbr publicznych powinien zajmować się wyłącznie sektor publiczny, czy też w określonym zakresie sektor prywatny.

Rozstrzygnięcie tych kwestii jest istotne, gdyż w zależności od tego, jakie dobra publiczne, przez kogo i w oparciu, o jakie procedury będą wytwarzane korzyści przypadną różnym grupom społecznym.

Odpowiedź na te pytania wiąże się z opowiedzeniem się za określoną koncepcją państwa, a mianowicie czy ma to być państwo liberalne i minimalne czy solidarne. Poza tym, jak to słusznie stwierdza M.G. Woźniak, „W kontekście tych sporów wyłania się problem miejsca spójności społeczno-ekonomicznej w działaniach regulacyjnych państwa i kwestia sprawiedliwych nierówności społecznych”<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> UN, *Human Development Reports 1996–1999*, UN Poverty in Transition, New York 1998; The World Bank, *Monitoring Environmental Progress – A Report on Work in Progress 1995*.

<sup>2</sup> M.G. Woźniak, *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. 1: *Transformacja*, Warszawa 2011, s. 55.

Wypada w tym miejscu wyjaśnić, że pojęcie sprawiedliwe nierówności społeczne do polskiej literatury ekonomicznej wprowadził i udokumentował jego wagę M.G. Woźniak<sup>3</sup>.

Mimo istnienia w krajach gospodarki rynkowej powszechnej zgody, co do tego, że państwo powinno odgrywać uzupełniającą rolę w życiu gospodarczym, jednak zakres funkcji państwa, a tym samym wielkość sektora publicznego w gospodarce pozostaje źródłem kontrowersji. Na przykład za ograniczeniem roli państwa w USA opowiadali się J. Taylor z Uniwersytetu Stanforda (członek Zespołu Doradców Ekonomicznych za prezydentury G. Busha) i M. Feldstein z Uniwersytetu Harwarda (przewodniczący Zespołu Doradców Ekonomicznych prezydenta R. Reagana), a zwolennikami zwiększenia roli państwa byli członkowie Zespołu Doradców Ekonomicznych (w tym noblista w dziedzinie ekonomii z 2001 roku J.E. Stiglitz) w czasie rządów demokratów w Stanach Zjednoczonych<sup>4</sup>.

Zagadnienia, jakimi zajmuje się ekonomia sektora publicznego należą niewątpliwie do najbardziej interesujących w całej ekonomii, gdyż dotyczą tak istotnych dla społeczeństwa dóbr publicznych jak: służba zdrowia, obrona narodowa, edukacja, ubezpieczenia społeczne, programy pomocy społecznej, czy też reformy podatkowe.

### 30.1. Dobra publiczne

W ekonomii sektora publicznego wyróżnia się dobra prywatne i dobra publiczne. **Dobra prywatne** są przedmiotem konsumpcji o charakterze rywalizacyjnym i stwarzają możliwość wykluczenia, co oznacza, że jeśli dane dobro jest wykorzystywane przez jedną osobę, to nie może go wykorzystywać inna osoba. W odróżnieniu od dóbr prywatnych **czyste dobra publiczne** to takie, które nie są przedmiotem konsumpcji rywalizacyjnej i z konsumpcji tych dóbr niemożliwe jest wykluczenie. Niemożliwość wykluczenia oznacza, że wyłączenie kogokolwiek z czerpania korzyści, jakie daje konsumpcja dobra, jest niewykonalne<sup>5</sup>. Tego rodzaju dóbr nie jest w stanie dostarczyć rynek. W rzeczywistości gospodarczej niewiele jest przykładów czystych dóbr publicznych. Jednym z nielicznych przykładów czystego dobra publicznego jest obrona narodowa.

Dla jasności wypada dodać, że **konsumpcja o charakterze rywalizacyjnym** oznacza, że jeśli dane dobro jest wykorzystywane przez jedną osobę, to nie może z niego korzystać ktoś inny. W przeciwieństwie do konsumpcji rywalizacyjnej **konsumpcja nierywalizacyjna** występuje wtedy, gdy użytkowanie określonego dobra przez jedną osobę nie wyklucza możliwości wykorzystania go przez inne osoby.

Wiele dóbr publicznych nie spełnia kryteriów czystych dóbr publicznych, ale mogą one posiadać jedną z dwóch cech czystych dóbr publicznych. Na przykład

<sup>3</sup> M.G. Woźniak, *Sprawiedliwe nierówności i rozwój kapitału ludzkiego jako wyznacznik skutecznej polityki pro wzrostowej dla Polski*, [w:] *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, red. S. Lis, Kraków 2005, s. 157–181.

<sup>4</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, op. cit., s. 13.

<sup>5</sup> Szerzej na ten temat *ibidem*, s. 150–161.

konsumpcja danego dobra nie jest przedmiotem rywalizacji, bądź też nikogo nie da się z niej wykluczyć.

W krajach gospodarki rynkowej występują też **dobra prywatne dostarczane ze źródeł publicznych**. Charakteryzują się one tym, że wzrost ich produkcji konieczny do zaspokojenia potrzeb dodatkowych osób wiąże się z wysokim kosztem krańcowym (przykładem takiego dobra jest edukacja). W odniesieniu do takich dóbr bardziej efektywnym rozwiązaniem może okazać się publiczne zaopatrzenie w to dobro i finansowanie jego produkcji z ogólnych dochodów podatkowych, nawet wtedy, jeśli zaopatrzenie publiczne prowadzi do powstania zakłóceń.

Państwa mając świadomość, że nadmierna konsumpcja dóbr prywatnych dostarczanych (wytwarzanych) przez sektor publiczny, w sytuacji, gdy dostęp do nich jest bezpłatny, może prowadzić do nieefektywności, wprowadzają ich reglamentację. W praktyce są wykorzystywane następujące metody reglamentacji dóbr dostarczanych przez sektor publiczny: opłaty za użytkowanie, zaopatrzenie po równo (*uniform provision* – zapewnienie każdemu jednakowej ilości danego dobra) i kolejki.

Najważniejszym problemem, jaki należy rozwiązywać w przypadku dóbr publicznych, jest ustalenie odpowiedniej (akceptowanej przez społeczeństwo) wielkości ich podaży. Dotyczyć to powinno nie tylko tzw. ważnych dla społeczeństwa dóbr publicznych, gdyż analizy wykazują, że rynki prywatne nie sprawdzają się jako mechanizm koordynacji zaopatrzenia w czyste dobra publiczne (podaż tych dóbr albo nie powstaje, albo jest mniejsza od optymalnej).

Ważnymi dla społeczeństwa dobrami publicznymi, finansowanymi w ramach wydatków publicznych, powinny być nie tylko obrona narodowa i bezpieczeństwo publiczne, jak to dogmatycznie, skrajni liberałowie twierdzą, ale także i edukacja, badania naukowe podstawowe i stosowane mające na celu wzrost poziomu życia ogółu mieszkańców, ochrona zdrowia, świadczenia z ubezpieczeń społecznych zapewniające godziwy standard życia mieszkańcom kraju. Nie można też zapominać, że efektywne administrowanie państwem jest również ważnym dobrem publicznym.

Wydatki publiczne powinny podlegać systematycznej kompleksowej analizie. Zakres i sposób wykonywania tej analizy przedstawia J.E. Stiglitz<sup>6</sup> wyodrębniając w analizie programów wydatków publicznych dziesięć następujących etapów:

1. Uzasadnienie celowości danego programu. Rozpoznanie źródła zapotrzebowania na dany program,
2. Określenie rodzajów zawodności rynku, którym ma przeciwdziałać program, a także odpowiedź na pytanie, czy istota problemu, któremu ma zaradzić dany program publiczny, leży w sferze podziału dochodów czy raczej zaopatrzenia na dobra pożądanego społecznie,
3. Ocena istniejących rozwiązań alternatywnych wobec danego programu,
4. Szczegółowa charakterystyka konstrukcji programu. Uwzględnienie w analizie możliwych skutków alternatywnych programów (najważniejszych cech każdego z nich),

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 296–323.

5. Rozpoznanie możliwych reakcji sektora prywatnego na realizację danego programu publicznego,
6. Określenie wpływu każdego z alternatywnych programów na efektywność,
7. Ocena wpływu każdego programu na podział dochodów,
8. Zbadanie występujących w programie dylematów dotyczących wyboru między równością i efektywnością,
9. Określenie stopnia wpływu alternatywnych programów na osiąganie celów polityki państwa,
10. Analiza wpływu mechanizmu politycznego na konstrukcję i przebieg realizacji programów publicznych.

W wielu przypadkach tak przeprowadzona analiza programów wydatków publicznych okazuje się niewystarczająca do podjęcia decyzji i wymaga uzupełnienia o analizę kosztów i korzyści, celem określenia, czy decyzja dotycząca uruchomienia określonego programu publicznego lub wprowadzenia nowych regulacji przyniesie większe korzyści niż koszty. Miarodajna odpowiedź na tak sformułowane pytanie uzyska się dopiero po przeprowadzeniu społecznej analizy kosztów i korzyści.

### 30.2. Społeczna analiza kosztów i korzyści

Analizę kosztów i korzyści wykorzystują, w podejmowaniu decyzji, zarówno przedsiębiorstwa prywatne jak i publiczne. Istnieją jednak istotne różnice między analizą kosztów i korzyści dokonywaną z prywatnego punktu widzenia (tj. przez przedsiębiorstwo prywatne) i analizą dokonywaną ze społecznego punktu widzenia (dotyczącą projektów publicznych)<sup>7</sup>.

Oceniając opłacalność inwestycji przedsiębiorstwo prywatne wybierze projekt zapewniający najwyższy zysk (tj. najwyższą różnicę między korzyściami i kosztami) przy uwzględnieniu kosztów alternatywnych (nazywanych też kosztami utraconych możliwości – *opportunity costs*), tzn. zysków osiągalnych w innych możliwych inwestycjach. W ocenie przedsięwzięć inwestycyjnych stosuje ono stopę dyskontową, zazwyczaj równą stopie procentowej płaconej za zaciągnięty kredyt. Jeżeli oczekiwane zyski we wszystkich rozważanych wariantach danego przedsięwzięcia są ujemne, to przedsiębiorstwo nie podejmie realizacji żadnego z nich. Przedsiębiorstwo prywatne zawsze wycenia swoje wydatki i przychody w cenach rynkowych.

W odróżnieniu od przedsiębiorstwa prywatnego organy rządowe, oceniając projekt publiczny, muszą brać pod uwagę szeroko rozumiane skutki społeczne, w tym także i te, które są trudno wymierne i dla których nie ma cen rynkowych, jak np. poprawa warunków życia społeczności, poprawa walorów rekreacyjnych danego terenu, zmniejszenie liczby ofiar wypadków, zaoszczędzony czas, poprawa stanu środowiska, i inne. Z tego wynika, że istotą społecznej kompleksowej analizy kosztów i korzyści, związanych z określonym przedsięwzięciem

<sup>7</sup> Różnice te przekonywująco omawia *ibidem*, s. 329–340.

(projektem) publicznym, jest dokonywanie ocen w sytuacji, gdy ceny rynkowe nie odzwierciedlają poziomu społecznych nakładów i efektów. Dlatego wybierając określony wariant projektu publicznego należy kierować się, jako kryterium wyboru, nie najwyższą relacją korzyści do kosztów, ale najwyższą sumą korzyści netto z uwzględnieniem w ocenie ryzyka obciążającego dany projekt. Ocenę projektów publicznych dodatkowo utrudnia wybór właściwej stopy dyskontowej. Wielu ekonomistów uważa, że w przedsięwzięciach publicznych właściwą stopą dyskontową nie może być żadna z występujących na rynku stóp procentowych, co oznacza, że stopa dyskontowa stosowana przy ocenie inwestycyjnych projektów publicznych może się różnić od stopy dyskontowej stosowanej przez przedsiębiorstwa prywatne. Jak trudnym i złożonym problemem jest ustalenie tej właściwej stopy dyskontowej pokazuje J.E. Stiglitz<sup>8</sup>.

Z powyższych rozważań wynika, że problematyka wchodząca w zakres zainteresowań ekonomii sektora publicznego dotyczy istotnych problemów standardu życia nie tylko w okresie, kiedy poszczególni członkowie społeczeństwa są aktywni zawodowo, ale i wtedy, kiedy są bierni zawodowo. Dlatego przedmiotem szczególnej troski państwa powinno być wprowadzenie odpowiedniego systemu publicznej opieki zdrowotnej i rozwiązań emerytalnych, a jednym z istotnych zadań ekonomii sektora publicznego rzetelna ich ocena. Obecnie potrzebę oceny systemów emerytalnych wręcz nakazuje prywatyzacja emerytur w wielu krajach gospodarki rynkowej, w tym w krajach UE nie należących do bogatych, m.in. w Polsce.

### 30.3. Reformy emerytalne<sup>9</sup>

Pierwszym krajem, który wprowadził reformę emerytalną (prywatyzację emerytur – PE) opartą na prywatnych, indywidualnych kontaktach było Chile. Chilijska reforma emerytalna wprowadzona w 1981 roku (za czasów dyktatury A. Pinocheta, przez ministra pracy Jose Piñera związanego z neoliberalną szkołą chicagowską) zmieniła całkowicie istniejące systemy ubezpieczeń społecznych na pokolenia nie tylko w Chile, ale i w krajach (m.in. w Polsce), dla których stała się wzorcem do naśladowania.

#### 30.3.1. Pinochetowska reforma emerytalna w Chile i próby jej naprawy

Reforma emerytalna wprowadzona (w 1981 roku) w Chile polegała na wycofywaniu tradycyjnego systemu opieki społecznej i zastępowaniu go systemem substytucyjnym, opartym na prywatnych, indywidualnych kontaktach<sup>10</sup>. Istotą reformy było zastąpienie mechanizmu solidarnościowego systemem indywidual-

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 340–346.

<sup>9</sup> Ten punkt rozdziału opracowano wykorzystując treści artykułu: M. Książek, M. Michalski, *Prywatne emerytury w Polsce zaprzeczeniem realizacji podstawowych celów UE*, „Ekonomia Menedżerska” 2011, nr 10, s. 7–26.

<sup>10</sup> M.A. Orenstein, *Privatizing Pensions. The Transnational Campaign for Social Security Reform*, Princeton 2008, s. 26.

nych emerytalnych rachunków inwestycyjnych w prywatnym obowiązkowym filarze. Dla sfinansowania kosztów reformy wykorzystano dochody z eksportu surowców, zwłaszcza miedzi.

Przez ponad dwadzieścia lat funkcjonowania w Chile nowego systemu emerytalnego nie analizowano jego skutków, zarówno dla przyszłych emerytów jak i dla budżetu państwa. Wprowadzając reformę, nikt wtedy w Chile, analogicznie jak później w Polsce i innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, nie policzył, ile państwo będzie musiało dopłacić w przyszłości do emerytur płaconych w systemie kapitałowym. O reformie mówiło się wyłącznie jako o wielkim narodowym sukcesie, podkreślając przy tym rolę nowego systemu w tworzeniu rynku kapitałowego i fakt, że każdy sam oszczędza na swoją emeryturę. Poza tym wyolbrzymiano wirtualne korzyści i nawet nie stawiano pytań dotyczących kosztów i ekonomicznych skutków tego nowego systemu dla stabilności oraz przyszłości kraju i poszczególnych emerytów.

Dopiero Ricardo Lagos, startując na prezydenta Chile, w swoim programie wyborczym ukazał negatywne, dla państwa i społeczeństwa, skutki tej reformy i zapowiedział wprowadzenie zmian w tym systemie. Po wygranych wyborach powołał Mario Marcela na dyrektora Biura Budżetowego (zarządzającego finansami Chile), który przygotował raport o zobowiązaniach państwa wynikających z systemu emerytalnego. W tym raporcie, po raz pierwszy, pokazano, jakie emerytury ludzie rzeczywiście otrzymają z tego nowego systemu. „Okazało się, że pierwsze roczniki emerytów, którzy przez cały okres pracy płacili na nowy system, przechodząc na emeryturę dostaną mniej niż połowę swojej ostatniej płacy”<sup>11</sup>. Stwierdzono też, że z takiej emerytury nie da się przeżyć. Poza tym ustalono, że wiele osób płaci za niskie składki, bo pracuje przez niewielką część życia (szczególnie kobiety), sezonowo, na czarno, w ramach telepracy, na doraźne zlecenia, lub jako samozatrudnieni płacący również niskie składki. Skutkiem tego, aż 45% obywateli, którzy zarabiają mało, nie ma nawet możliwości odłożyć na minimalną emeryturę gwarantowaną przez państwo. W ich przypadku, emerytura z systemu kapitałowego wynosi tylko 1/4 bądź 1/5 ostatniego wynagrodzenia i tym osobom państwo musiałoby dopłacać (z budżetu) do poziomu minimalnej (ustawowej) emerytury<sup>12</sup>. Raport wykazał też nieprawdziwość, wręcz fikcję, wielu mitów założycielskich pinochetowskiej reformy, w tym twierdzenia (twórców reformy), że ludzie wpłacający na indywidualne konta będą sprawdzali, czy fundusz, w którym gromadzą swój kapitał zarządza nim właściwie. Okazało się, że nikt tego nie sprawdzał oraz że stopa zwrotu z inwestycji emerytalnych była dużo niższa od obiecywanej przez fundusze i niższa niż powszechnie sądzono. Wynosiła ona tylko 4% a nie 10%, jak zakładano i oczekiwano<sup>13</sup>. Ustalono też, że ludzie płacili na indywidualne konta emerytalne, dlatego, że państwo im kazało i teraz oczekują nie od funduszy, ale od państwa emerytury zapewniającej godne

<sup>11</sup> J. Żakowski, *Statystyczny emeryt nie istnieje. Rozmowa z M. Marcellem*, „Polityka”, nr 12 (2799), s. 41.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 43.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

życie. Również czysto teoretycznymi spekulacjami, w warunkach istnienia niskiego popytu na pracę, okazały się nadzieje ekonomistów dotyczące tworzonych przez ten system bodźców, takich jak legalizacja zatrudnienia i wydłużanie czasu pracy.

Generalne wnioski raportu M. Marcela, sformułowane w oparciu o rzetelną analizę kapitałowego systemu emerytalnego wykorzystującą wielką liczbę danych empirycznych, w tym rozmowy z osobami przypisanymi do tego systemu, były następujące:

1. System kapitałowy jest nie zrównoważony i niedofinansowany. Przyczyną nie zrównoważenia jest oparcie emerytur, prawie w całości, na filarze kapitałowym. Natomiast przyczyną niedofinansowania upatruje się w różnorodności biografii i rozpiętości dochodów społecznych,
2. System kapitałowy, jeśli chodzi o wydatki na ten cel z budżetu państwa, dużo mniej niż sądzono różni się od starego systemu, w którym emerytury płacono z budżetu,
3. System kapitałowy, podobnie jak poprzedni, bardzo obciąża budżet państwa i dobrze działa wyłącznie w przypadku osób mających stałe legalne, w dodatku dobrze płatne prace. Takich osób, z powszechnie wiadomych powodów, w obecnych uwarunkowaniach systematycznie ubywa, a im jest ich więcej, tym mniej efektywny dla państwa i społeczeństwa jest system kapitałowy oparty na indywidualnych kontaktach, czyli OFE.

Te generalne wnioski raportu M. Marcela, przekonały społeczeństwo i właścicieli funduszy emerytalnych do konieczności naprawy narzuconego Chilijczykowi, bez pytania ich o zdanie, kapitałowego systemu emerytalnego (OFE) oraz powołania w 2006 roku Komisji Reformy Emerytalnej, która przygotowała jego naprawę. Końcowym efektem prac Komisji było stworzenie systemu pasującego do realiów, a mianowicie ustalenie, jak określonym osobom (np. kobiecie, która 6 lat wychowywała dzieci, 3 lata była bezrobotna, ileś lat uczyła się, ileś lat chorowała) a nie przeciętnemu, statystycznemu (ustalonemu w oparciu o uśrednione dane) obywatelowi „zapewnić możliwie sensowne emerytury”<sup>14</sup>. Ostateczne propozycje zmian systemu emerytalnego wynikały nie tylko z analiz danych statystycznych, ale i przesłuchań przed Komisją przedstawicieli wszystkich środowisk, tj. związków zawodowych, banków, pracodawców, organizacji społecznych i międzynarodowych.

Aby zapewnić możliwie sensowne emerytury, Komisja zaproponowała następujące zmiany w dotychczasowym systemie emerytalnym opartym na OFE:

1. Inne wyważenie relacji między filarem solidarnościowym a kapitałowym, gdyż stopa zwrotu z inwestycji emerytalnych w funduszach kapitałowych wynosiła tylko 4%, zamiast przewidywanych 10%;
2. Wzmocnienie filara solidarnościowego, dopłacając do emerytur tych, którzy z filara kapitałowego dostają mniej niż ustawowa minimalna emerytura;
3. Zmniejszenie kosztów administracyjnych, zwiększenie zyskowności funduszy i zaostrenie konkurencji. Aby to zrealizować, zaproponowano wprowadze-

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 42.

nie aukcji, na których fundusze ubiegałyby się o nowych klientów. W aukcji mają prawo uczestniczyć wszystkie instytucje finansowe i do tej z nich trafią przez 1,5 roku wszystkie osoby wchodzące na rynek pracy, która zaproponuje najlepsze warunki, tzn. najniższe opłaty;

4. Aby ułatwić zatrudnionym wejście do systemu emerytalnego zniesiono obowiązek comiesięcznej składki i wprowadzono możliwość wnoszenia jej raz w roku, głównie w maju, gdyż wtedy urzędy skarbowe zwracają nadpłacone podatki;
5. Podniesienie wieku emerytalnego dla kobiet;
6. Zniesienie obowiązku określania w ustawie, jaka część pieniędzy może być inwestowana przez fundusze w zagraniczne i krajowe akcje czy obligacje.

Większość tych propozycji Komisji została przyjęta bez oporu. Tylko na podniesienie wieku emerytalnego dla kobiet politycy nie wyrazili zgody<sup>15</sup>.

Próby naprawy systemu emerytalnego w Chile pokazują, że obowiązujące systemy emerytalne wymagają systematycznych kompleksowych analiz, w tym ocen według określonych kryteriów społecznych. Celem tych kompleksowych ocen powinien być wybór takich rozwiązań, które pozwalają na zapewnienie emerytom godziwych warunków życia. Jest to niezwykle istotne, gdyż zdaniem E. Fultza w niektórych krajach są dowody na ujemny dochód z prywatnych kont, jeśli uwzględnimy opłaty i inflację<sup>16</sup>.

### 30.3.2. Ogólna charakterystyka reform systemów emerytalnych polegających na prywatyzacji emerytur (PE)

Ponieważ doświadczenia reformy chilijskiej pokazały, że zarządzanie prywatnymi funduszami emerytalnymi stanowi atrakcyjne (dla zarządzających) źródło zysków, przystąpiono do wdrażania tego typu rozwiązań w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej oraz Europy Środkowej i Wschodniej. Polegało to na zastępowaniu systemu solidarnościowego systemem przymusowych, indywidualnych emerytalnych rachunków inwestycyjnych (OFE).

Jednak nie we wszystkich krajach (jak to pokazują dane zawarte w poniższej tabeli) wprowadzono model chilijski. W niektórych krajach wprowadzono mieszane reformy, polegające na zmniejszeniu wielkości systemów opieki społecznej, dodając dodatkowy system prywatnych, indywidualnych kont. W systemach mieszanych udział, zarówno w prywatnych kontach emerytalnych jak i ubezpieczeniach społecznych, jest obowiązkowy dla tych, którzy dołączą do pracujących, podczas gdy w systemach równoległych uczestnicy nadal mogą wybrać udział w poprzednim systemie (tj. finansowanie emerytur z bieżących dochodów). W 7 krajach wprowadzono system równoległy oparty na prywatnych, indywidualnych kontach, ale daje się uczestnikom prawo wyboru systemu. Z danych zawartych w tabeli wynika, że PE ma trzy podstawowe postacie: substytucyjną, mieszaną i równoległą.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 42–43.

<sup>16</sup> E. Fultz, *Individual Pension Accounts Earn Low Returns*, „The ILO SRO Budapest Newsletter” 2005, No. 1, s. 6–7.

Tabela 14. Systemy PE wprowadzone w różnych krajach świata

Kraj i rok wprowadzenia systemu substytucyjnego	Kraj i rok wprowadzenia systemu mieszanego	Kraj i rok wprowadzenia systemu równoległego
Chile 1981	Szwecja 1994	UK 1986
Boliwia 1997	Chiny (z dodatkowymi o graniczeniami) 1997	Peru 1993
Meksyk 1997	Węgry 1998	Argentyna 1994
Salwador 1998	<b>Polska 1999</b>	Columbia 1994
Kazachstan 1998	Costa Rica 2001	Urugwaj 1996
Dominikana 2001	Łotwa 2001	Estonia 2001
Nikaragua 2001	Bułgaria 2002	Litwa 2002
Kosowo 2001	Chorwacja 2002	
Nigeria 2004	Macedonia 2002	
Taiwan 2004	Rosja 2002	
	Słowacja 2003	
	Rumunia 2004	
	Uzbekistan 2004	

Źródło: M.A. Orenstein, *Privatizing Pension. The Transnational Campaign for Social Security Reform*, Princeton 2008, s. 27.

Wypada wyjaśnić, że reformy w takich krajach jak Argentyna i Estonia opisywane w literaturze jako mieszane, w powyższej tabeli, zostały zaliczone (przez Orensteina) do równoległych.

Analizując reformy emerytalne polegające na wprowadzaniu PE, łatwo zauważyć, że różnią się one istotnie w swojej społecznej treści i metodyce ustalania poziomu świadczeń nie tylko od rozwiązań, które bezpośrednio zastępują, ale i pierwszych systemów emerytalnych. Na przykład już pierwszy narodowy system ubezpieczeń społecznych Bismarcka (wprowadzony w latach 1880) był oparty na składkach pracowników, pracodawców i państwa, a system duński z 1891 roku był finansowany z podatków. Te pierwsze systemy emerytalne stanowiły wyraz troski o ubogich, walki z ubóstwem i utrzymanie minimalnych warunków życia. Następnie system ubezpieczeń Bismarcka wprowadziły Włochy, Francja, USA i Szwajcaria, a duński Nowa Zelandia, Zjednoczone Królestwo, Szwecja i Norwegia. Początkowo te dwa rozwiązania istotnie różniły się od siebie, z czasem większość krajowych systemów przyjęła takie ich wspólne elementy, jak gwarancja minimalnego dochodu i częściowe zastąpienie dochodów. Natomiast Niemcy i Dania nadal stanowią wyjątki<sup>17</sup>.

Wprowadzenie w ponad 30 krajach na świecie systemów emerytalnych opartych na indywidualnych, prywatnych kontach oszczędnościowych (OFE) stanowi rewolucję w powojennej umowie społecznej oraz jest przykładem umiędzynarodowienia polityki wewnętrznej i wprowadzania zasad neoliberalnych.

<sup>17</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 13.

### 30.3.3. Zaangażowanie międzynarodowych organizacji w prywatyzację emerytur w krajach średnio rozwiniętych, w tym w Polsce

Wprowadzaniem przymusowego kapitałowego filara systemu emerytalnego (PE), w krajach Ameryki Łacińskiej oraz Europy Środkowej i Wschodniej, były szczególnie zainteresowane następujące organizacje międzynarodowe i inne podmioty: Bank Światowy (BŚ), Agencja USA Na Rzecz Międzynarodowego Rozwoju (*United States Agency for International Development – USAID*), OECD i regionalne banki rozwoju. Także i MFW zgodził się poprzeć kampanię BŚ na rzecz PE, poprzez pomoc przy prognozach fiskalnych i planowaniu, mimo większych zastrzeżeń, co do pomijania potencjalnego ryzyka ukrytego w systemach, szczególnie związanego z ryzykiem finansowym i niewystarczającym nadzorem.

Wyszczególnione podmioty międzynarodowe od 1994 roku organizowały i koordynowały kampanię propagującą PE w różnych krajach świata. Stworzyły one wręcz koalicję, która w ramach dobrze zorganizowanej kampanii rozpowszechniała w świecie ideę prywatyzacji emerytur, poprzez tworzenie sojuszy z (odpowiednio przygotowywanymi przez podmioty zainteresowane prywatyzacją emerytur) wewnętrznymi partnerami mającymi prawo weta oraz grupami (organizacjami) społecznymi<sup>18</sup>.

Sprzeciw wobec tej transnarodowej koalicji na rzecz prywatyzacji emerytur (PE) wyraziła druga koalicja, prowadzona przez Międzynarodową Organizację Pracy (*International Labour Organization – ILO*) i ISSA, która popierała model emerytur jako systemu opieki społecznej<sup>19</sup>. Dziwne, że UE nie wystąpiła w tej drugiej koalicji, a nawet „wydała kilka komunikatów w późnych latach 90. XX wieku, które dawały subtelne zielone światło dla eksperymentów z PE w krajach Europy Środkowej i Wschodniej”<sup>20</sup>. Takie stanowisko Unii Europejskiej wskazuje na rezygnację z realizacji dwóch jej podstawowych celów w nowych krajach Wspólnoty, jakimi są dobrobyt i demokracja.

W czasie, gdy USAID zaangażowała się (w latach 1994–2000) w promowanie PE za granicą, czołowi doradcy ekonomiczni Białego Domu (USA), w tym J.E. Stiglitz, aktywnie przeciwstawiali się PE.

J.E. Stiglitz wyraził swój sprzeciw wobec PE organizując wewnętrzną konferencję BŚ w 1999 roku, celem przedyskutowania pracy BŚ na rzecz promocji PE i wraz z P.R. Orszagiem przedstawił referat pt. „Zastanowić się jeszcze raz nad PE: 10 mitów o systemach opieki społecznej”<sup>21</sup>.

Zdecydowanie negatywne stanowisko na temat PE Stiglitz wyraził też później, stwierdzając „Rynki finansowe usiłowały przekonać rząd do przyjęcia niewłaściwego rozwiązania problemu ludzi starych: sprywatyzowania publicznego

<sup>18</sup> W. Jacoby, *Minority Traditions and Post-Communist Politics: How Do IGOs Matter?*, [w:] *Transnational Actors in Central and East European Transitions*, eds. M.A. Orenstein, S. Bloom, N. Lindstrom, Pittsburgh 2008.

<sup>19</sup> M. Queisser, *Pension Reform and International Organizations. From Conflict to Convergence*, „International Social Security Review” 2000, Vol. 53, No. 2.

<sup>20</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 72.

<sup>21</sup> P.R. Orszag, J.E. Stiglitz, *Rethinking Pension Reform: Ten Myths about Social Security Systems*, Washington, World Bank, cyt. za Orenstein, *op. cit.*, s. 80.

systemu ubezpieczeń społecznych. Zbierając już śmietankę w postaci jednego procenta lub więcej rocznie z tych pieniędzy, bankowcy i finansisci wypatrzyli w tej prywatyzacji nowe źródło opłat i prowizji oraz nowe okazje do wzbogacania się kosztem ludzi starych. Tymczasem wykonana w Wielkiej Brytanii analiza efektów częściowej prywatyzacji emerytur publicznych wykazała, że z powodu kosztów transakcyjnych generowanych przez to rozwiązanie emerytury zmniejszyłyby się o 40%. Sektorowi finansowemu zależy na maksymalizowaniu kosztów transakcyjnych, podczas gdy dobrobyt emerytów wymaga ich minimalizowania. Dziś większość Amerykanów jest prawdziwie wdzięczna, że inicjatywa prezydenta Busha zmierzająca do częściowej prywatyzacji systemu ubezpieczeń społecznych została odrzucona. Gdyby jej nie odrzucono, los starszych wiekiem Amerykanów rysowałby się obecnie w jeszcze ciemniejszych barwach<sup>22</sup>.

Krytycznych wypowiedzi dotyczących zaangażowania BŚ w PE ukazało się w literaturze zagranicznej (do 2005 roku) znacznie więcej. Na przykład w 2005 roku I.S. Gill, T. Packard, J. Yermo wykazali słabe punkty systemów emerytalnych w Ameryce Łacińskiej, za które uznali wysokie opłaty administracyjne, pobierane przez fundusze za prowadzenie indywidualnych kont emerytalnych, powodujące utratę dużej części ostatecznych dochodów emerytalnych<sup>23</sup>. Także i N. Baar (w 2005 roku) przekonywał, że tradycyjne systemy emerytalne mogą zrobić więcej dobrego niż PE, a R. Holzmann i R. Hinz (2005) pokazali, że BŚ zachęcając do PE nie udzielał tych samych rad wszystkim krajom<sup>24</sup>. Te stanowiska spowodowały, że w końcu Dział Oceny Przedsięwzięć Banku Światowego wydał w 2006 roku raport, w którym poważnie skrytykował wymowę i kierunek polityki tego banku. Ponadto wykazał, że Bank Światowy propagował PE nawet w takich krajach, w których rynki finansowe nie były w pełni rozwinięte i poprawne działanie prywatnych systemów emerytalnych było mało prawdopodobne<sup>25</sup>.

Mimo tych negatywnych ocen, transnarodowe podmioty nadal propagowały PE. Były szczególnie wpływowe w średniozamożnych, rozwijających się krajach, w których zasoby wewnętrznych decydentów są stosunkowo niewielkie, a chęć podjęcia ryzykownych reform jest stosunkowo duża (takim właśnie krajem była Polska za czasów rządu Buzka). W takich przypadkach, transnarodowe podmioty miały duży wpływ na decydentów, ich normatywne decyzje i kampanie oraz zasoby<sup>26</sup>.

Transnarodowe podmioty nie tylko były głęboko zaangażowane w partnerstwie z wewnętrznymi orędownikami reform emerytalnych, ale i odegrały zasadniczą rolę we wprowadzaniu tych reform w kolejnych krajach, gdyż mogły

<sup>22</sup> J.E. Stiglitz, *Jazda bez trzymanki*, op. cit., s. 227.

<sup>23</sup> S.I. Gill, T. Packard, J. Yermo, *Keeping the Promise of Social Security in Latin America*, Washington 2005, cyt. za M.A. Orenstein, op. cit., s. 82.

<sup>24</sup> N. Baar, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe*, Washington 2005; R. Holzmann, R. Hinz, *Old Age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform*, Washington 2005, cyt. za M.A. Orenstein, op. cit., s. 82.

<sup>25</sup> World Bank, *Pension Reform and the Development of Pension System, Independent Evaluation Group Report*, Washington 2006.

<sup>26</sup> M.A. Orenstein, op. cit., s. 6.

wyznaczać swoich własnych urzędników na wysokie stanowiska w krajach podejmujących reformy. Miało to miejsce w Polsce, na Węgrzech i w Chorwacji, gdzie wysoko postawieni biurokraci z międzynarodowych instytucji finansowych zajęli najważniejsze stanowiska w narodowych zespołach przygotowujących prywatyzację emerytur<sup>27</sup>. Kraje, w których Bank Światowy promował PE oraz doradzał jak je wprowadzać podano w poniższej tabeli

Tabela 15. Kraje, którym Bank Światowy doradzał w sprawie PE

<b>Kraje, którym BŚ poleca restrukturyzację systemu emerytalnego (PE)</b>	<b>Kraje, którym BŚ poleca poprawę systemu opieki społecznej</b>
1. Argentyna	39. Albania
2. Boliwia	40. Azerbejdżan
3. Bułgaria	41. Bośnia i Hercegowina
4. Chiny	42. Republika Zielonego Przylądka
5. Kolumbia	43. Gabon
6. Kostaryka	44. Ghana
7. Chorwacja	45. Laos
8. Rep. Dominikańska	46. Mołdawia
9. Salwador	47. Maroko
10. Estonia	48. Nigeria
11. Węgry	49. Senegal
12. Kazachstan	50. Serbia
13. Kosowo	51. Turkmenia
14. Litwa	52. Uganda
15. Macedonia	
16. Meksyk	
17. Nikaragua	
18. Peru	
19. Polska	
20. Rumunia	
21. Rosja	
22. Słowacja	
23. Urugwaj	
24. Brazylia	
25. Kirgistan	
26. Panama	
27. Turcja	
28. Ekwador	
29. Ukraina	
30. Armenia	
31. Camerun	

<sup>27</sup> *Ibidem*, s. 39.

32. Dżibuti	
33. Gruzja	
34. Honduras	
35. Korea	
36. Sri Lanka	
37. Zachodnie Wybrzeże i Strefa Gazy	
38. Zambia	

Źródło: World Bank Project Documents, 2004.

Kraje wyszczególnione w powyższej tabeli w poz. 1–23 wprowadziły PE. Jednak nie wszystkie zastosowały te same rozwiązania, a mianowicie podane w pozycji 4 Chiny wprawdzie wprowadziły w roku 1998 reformę emerytur, ale tylko w niektórych regionach kraju i reformą objęto jedynie pracowników w miastach<sup>28</sup>. Natomiast kraje podane w poz. 24–27 wprowadziły reformy oparte na określonej składce i inne niż PE rozwiązania, a w krajach wyszczególnionych w poz. 28–29 reformy trwają.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że Bank Światowy propagował PE głównie w średniozamożnych, rozwijających się krajach, zaś biedniejszym krajom, pozbawionym zdolności do sprawnej administracji, polecał usprawnienie administracji przed podjęciem reformy emerytur. Bank Światowy, jak widać, nie próbował wprowadzać przymusowego filara kapitałowego w krajach o małych dochodach (tj. o niskim poziomie płac i składek emerytalnych), gdyż nie zapewniały one prywatnym funduszom emerytalnym wysokich zysków. Nie propagował też PE w krajach wysoko rozwiniętych, ponieważ oceniali one te propozycje negatywnie.

Zdaniem Orensteina, Bank Światowy przyjął już w 1994 roku rolę przywódczą w transnarodowej koalicji na rzecz prywatyzacji emerytur (PE), poprzez publikację raportu pt. Zapobieganie kryzysowi starości (*Averting the Old Age Crisis*), w którym propagował sprywatyzowanie przynajmniej części systemu emerytalnego. Stanowisko zajęte w tym raporcie diametralnie różniło się od publikowanych przez ten bank, do tego czasu, tez, w których słusznie ostrzegał, że prywatyzacja nie rozwiąże fundamentalnych problemów dotyczących systemów emerytalnych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej<sup>29</sup>. Ostrzeżenie to okazało się w pełni prawdziwe, gdyż prywatyzacja emerytur w Polsce nie przyniosła korzyści emerytom, a ponadto zwiększyła o około 30% deficyt budżetowy państwa.

Bank Światowy bardzo głęboko angażował się w PE. Polegało to na tym, że najpierw jego pracownicy (i innych transnarodowych podmiotów) szukali krajów, w których była polityczna chęć reform. Następnie organizowano konferencje i seminaria dla urzędników ds. reform emerytalnych z różnych krajów świata, celem ich poznania. Zazwyczaj organizowano te spotkania na Uniwersytecie

<sup>28</sup> M.W. Frazier, *After Pension Reform: Navigating the „Third Rail” in China*, „Studies in Comparative International Development” 2004, Vol. 39, No. 2, s. 45–70.

<sup>29</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 76.

Harwarda, Oksfordzkim lub Uniwersytecie Pensylwanii. Celem tych spotkań było rozpoznanie krajów, które chcą wprowadzić proponowane reformy emerytalne oraz pozyskanie i przeszkolenie w procedurach PE na seminariach (poprzez Instytut BŚ, wcześniej Instytut Rozwoju Gospodarczego) tysiący urzędników zajmujących się polityką społeczną i finansami w krajach przewidzianych do reform emerytalnych, czyniąc z nich zwolenników tych reform<sup>30</sup>.

Jednym z kluczowych wkładów BŚ na rzecz propagowania PE w różnych krajach świata było dostarczenie wysokiej klasy modeli komputerowych, które umożliwiły urzędnikom wprowadzenie parametrów i tworzenie (w różnych scenariuszach) prognoz, co do przyszłości systemów opieki społecznej poszczególnych krajów. Dawało to wyraźną przewagę reformatorom, gdyż mogli oni w debacie ekspertów lepiej zademonstrować zalety proponowanych reform i osłabić pozycje przeciwników<sup>31</sup>.

Chociaż Bank Światowy odegrał centralną rolę w rozpowszechnianiu prywatyzacji emerytur (PE) nie można też zapominać o innych organizacjach (uczestniczących w tej reformie), takich jak: MFW, USAID, OECD oraz regionalne banki rozwoju, m.in. Azjatycki Bank Rozwoju, Wewnętrzno-Amerykański Bank Rozwoju, a także Instytut Cato oraz wiele innych organizacji i indywidualnych podmiotów, które wywierały presję na kraje wytypowane do PE.

Nie mniej ważnym instrumentem wprowadzania przymusowego filara kapitałowego była polityka pożyczkowa MFW i BŚ oraz uzależnianie członkostwa w organizacjach międzynarodowych od wprowadzania PE, gdyż jak to słusznie stwierdził M.A. Orensteina „Uzależnianie pożyczek lub członkostwa daje podmiotom transnarodowym zdolność quasi-weta. Jeśli pożyczkobiorcy w krajach rozwijających się lub ubiegający się o członkostwo nie spełnią określonych warunków, ich dostęp do zasobów lub członkostwo zostają efektywnie zawetowane. To prawo weta może dać transnarodowym podmiotom nieformalny wpływ na politykę, tam gdzie formalnie nie mają prawa weta”<sup>32</sup>.

Transnarodowe podmioty, jak to wykazują analizy ich zachowań, przeważnie dostarczają zasoby tym, którzy mają polityczną chęć pomóc im zwyciężyć w wewnętrznych bitwach o reformy przynoszące zyski. Doświadczyło tego wiele krajów. Między innymi Argentyna, kiedy w 1992 roku ubiegała się w Międzynarodowym Funduszu Walutowym o pożyczkę w wysokości 40 miliardów USD. Jednym z warunków udzielenia tej pożyczki było sfinalizowanie prywatyzacji emerytur. Aby wesprzeć realizację reformy emerytalnej również i Bank Światowy udzielił Argentynie (w latach 1994–1997) pożyczki w wysokości 320 mln USD<sup>33</sup>. BŚ, MFW i regionalne banki rozwoju udzielały też pożyczek na wypłatę bieżących emerytur innym krajom (w tym Polsce), celem sfinansowania powstałej luki w finan-

<sup>30</sup> S. Brooks, *International Financial Institutions and the Diffusion of Foreign Models for Social Security Reform in Latin America*, [w:] *Learning from Foreign Models in Latin American Policy Reform*, ed. K. Weyland, Washington–Baltimore 2004; R. Holzmann, R. Heinz, *op. cit.*; Rozmowa z Gustavo Demarco, Instytut Banku Światowego 2005.

<sup>31</sup> Rozmowa z R. Palacios, Bank Światowy, 1998, cyt. za M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 88.

<sup>32</sup> *Ibidem*, s. 55.

<sup>33</sup> *Ibidem*, s. 152.

sach publicznych, z powodu skierowania do prywatnych instytucji (Otwartych Funduszy Emerytalnych) części składek emerytalnych<sup>34</sup>.

Reasumując, wypada podkreślić, że międzynarodowe podmioty w prowadzonej kampanii na rzecz prywatyzacji emerytur wykorzystywały i finansowały nie tylko konferencje i seminaria uczące urzędników krajów przewidzianych do wprowadzania reformy o PE, ale także granty, pożyczki finansujące działania grup reformatorskich prowadzone przez wewnętrznych partnerów, pomoc techniczną przed reformą i podczas jej wprowadzania, a także „motywowały urzędników zajmujących się reformą poprzez otwieranie im dróg awansu”<sup>35</sup>.

Te działania transnarodowych podmiotów zawiodły tylko w przypadku kilku krajów (odrzucały one projekt prywatyzacji emerytur), takich jak: Korea Południowa, Słowenia i Wenezuela. Korea odrzuciła, prowadzone przez Bank Światowy (po kryzysie finansowym z 1997 roku) starania mające na celu prywatyzację emerytur, dlatego, że rząd Kima Dae-Junga postrzegał te reformy jako kolejny przykład technokratycznego neoliberalizmu, przyjętego przez poprzednie autokratyczne rządy<sup>36</sup>.

Prywatyzacja emerytur w krajach Europy Środkowej i Wschodniej pokazuje, że w krajach tych rzucono się na oślep w globalizację, i wszystko, co mógł rozwiązywać rynek, rządzący w tych krajach oceniali pozytywnie. Przykładem tego są cztery nieudane reformy rządu premiera Buzka.

### 30.3.4. Przebieg prywatyzacji emerytur w Polsce

Źle zaprojektowana i przeprowadzona prorynkowa transformacja gospodarki polskiej, w szczególności błędy prywatyzacji<sup>37</sup>, drastyczne poszerzenie uprawnień do wcześniejszych emerytur i rent oraz odziedziczony rozległy system specjalnych przywilejów emerytalnych, spowodowały, że w Polsce w latach 90. XX wieku wydatki na emerytury z budżetu państwa należały do najwyższych w Europie, pomimo stosunkowo korzystnego profilu demograficznego<sup>38</sup>.

Sytuacja ta, zdaniem rządzących, uzasadniała rozpoczęcie w 1994 roku dyskusji na temat reform emerytalnych w Polsce, w oparciu o przedstawione 4 odrębne propozycje, jakimi były: propozycja Ministerstwa Finansów, opracowania, której sponsorem był BŚ; propozycja Ministra Pracy i Polityki Społecznej; propozycja związku zawodowego „Solidarność” oraz propozycja Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych.

W roku 1994 rozpoczął też badania dotyczące reformy emerytalnej M. Mazur (postrzegany jako neoliberalny ekonomista), doradca ministra G.W. Kołodki,

<sup>34</sup> *Ibidem*, s. 89.

<sup>35</sup> *Ibidem*, s. 12.

<sup>36</sup> Jae-jin Yang, *Democratic Governance and Bureaucratic Politics. A Case of Pension Reform in Korea*, „Policy & Politics” Vol. 32, No. 2, s. 193–206.

<sup>37</sup> Błędy prywatyzacji ukazuje rzetelna analiza przeprowadzona przez J. Tittenbruna, w: J. Tittenbrun, *op. cit.*

<sup>38</sup> S.E. Andrews, M. Rashid, *The Financing of Pension Systems in Central and Eastern Europe: An Overview of Major Trends and their Determinants 1990–1993*, „World Bank Technical Paper” 339, Washington 1996.

nie mający wcześniejszych doświadczeń z PE. Odbił on podróż naukową, opłaconą przez zagranicznych zwolenników PE, do Peru, Columbii, Argentyny i Chile. Po powrocie, poparł, a także uznał za dominujący, opłacany ze składek prywatny filar. „Tak prowadzona przez Bank Światowy koalicja dostarczyła Ministerstwu Finansów ekspertyzy technicznej i logistycznego wsparcia oraz pomogła przekonać kluczowych urzędników do przeforsowania PE”<sup>39</sup>. Ministerstwu Finansów w zdobywaniu zwolenników, dla swojego projektu, dodatkowo pomogły przeprowadzone i opłacone przez USAID badania opinii publicznej, z których wynikało, że projekt Ministerstwa Pracy uznano za zbyt łagodny i wybrano bardziej radykalne reformy. W jesieni 1995 roku rząd polecił przygotowanie programu PE, obejmującego obowiązkowe, indywidualne konta emerytalne<sup>40</sup>. Będące wówczas w defensywie Ministerstwo Pracy wykorzystało swoje prawo weta i proces reformy stanął w miejscu. Sytuacja patowa zakończyła się w lutym 1996 roku, w wyniku zmian w rządzie i powołania W. Cimoszewicza na nowego premiera rządu. Zarówno nowy premier, jak i nowy minister pracy A. Bączkowski popierali prywatyzację emerytur w Polsce.

Bączkowskiemu, z racji, że był również działaczem Solidarności, udało się powiązać rząd z głównym podmiotem opozycji, tj. związkami zawodowymi Solidarność. Zaproponował on stworzenie specjalnego biura ds. reformy emerytalnej, które nazwano Biurem Pełnomocnika Reformy Opieki Społecznej. Głównym zadaniem tego biura była poprawa koordynacji pracy wewnątrz rządu na rzecz reformy. Powołanie biura uczyniło reformę emerytur niezależną od jakiegokolwiek ministra i pozwoliło pozarządowym ekspertom włączyć się w przygotowanie projektu reformy. Bank Światowy został poproszony o pomoc w utworzenie i opłaceniu Biura Pełnomocnika Reformy Emerytalnej, co uczynił, a także powołał swojego urzędnika M. Rutkowskiego (dając mu urlop z BŚ) na szefa tego biura, czyniąc go równocześnie odpowiedzialnym za przygotowanie projektu reformy emerytalnej. Bliskie więzi Rutkowskiego z BŚ, do którego następnie wrócił po wykonaniu pracy w Polsce, ułatwiły przepływ finansowych i technicznych zasobów do Biura Pełnomocnika Reformy w Warszawie.

Fakt umieszczenia przez BŚ swojego urzędnika, w tym biurze, dowodzi wręcz ogromnego wpływu tej instytucji na reformę emerytalną w Polsce. „Zasoby BŚ zapewniły, że Biuro Pełnomocnika miało wszystko, czego potrzebowało, aby przekonać potencjalnych sprzymierzeńców i pokonać potencjalnych przeciwników w debacie publicznej i technicznej”<sup>41</sup>. Miało to duże znaczenie dla zakończenia prac nad projektem reformy, gdyż wybory parlamentarne miały się odbyć jesienią 1997 roku. Poza tym istniało też niebezpieczeństwo pojawienia się nowych propozycji reform emerytalnych, bądź też opowiedzenia się za jakąś wcześniejszą jej wersją.

<sup>39</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 115.

<sup>40</sup> J. Hausner, *Security through Diversity: Conditions for Successful Reform of the Pension System in Poland*, [w:] *Reforming the State: Fiscal and Welfare Reform in Post-Socialist Countries*, eds. J. Kornai, S. Haggard, R. Kaufman, Cambridge 2001, s. 210–234, cyt. za M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 115.

<sup>41</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 117.

Oceniając wdrażanie PE w Polsce warto przypomnieć, że w latach 1995–1996 pojawiły się też inne, zawarte w poniższej tabeli, propozycje reform emerytalnych.

Tabela 16. Propozycje reform emerytalnych w Polsce w latach 1995–1996

Rodzaj emerytury	Propozycja Ministerstwa Finansów	Propozycja „Solidarności”	Propozycja Instytutu Pracy	Propozycja Ministerstwa Pracy
Podstawowa emerytura	Jednolita emerytura stanowiąca 20% średnich zarobków	Emerytura złożona z dwóch elementów, tj. w części: 1. opłacana z podatków, 2. oparta na dochodach ze składek	Oparta na składkach pracownika i pracodawcy z ograniczonym maksimum; zasiłek zależy od okresu i wysokości składek	Oparta na składkach pracodawcy i pracownika, z ograniczeniem do 250% średnich zarobków i państwowa dotacja
Dodatkowa emerytura	Obowiązkowe oszczędzanie w prywatnych funduszach emerytalnych	Obowiązkowe oszczędzanie w funduszach emerytalnych, uzupełnione obligacjami z prywatyzacji przekazanymi wszystkim pracownikom	Dobrowolne oszczędzanie w funduszach emerytalnych dla ludzi zarabiających więcej niż średnią pensję, preferencje podatkowe	Dobrowolne oszczędzanie w prywatnych funduszach dla ludzi z najwyższymi dochodami
Okres przejściowy	Obowiązkowy udział dla nowych uczestników, wybór pomiędzy systemami dla zatrudnionych, wysoki koszt przejściowy	Oczekiwany okres przejściowy dla unormowania funduszy emerytalnych; składka na opiekę społeczną podzielona pomiędzy systemy, dotacje budżetowe	Natychmiastowe zmiany; niższa stawka zastępowalności w systemach emerytalnych, gdy rozpoczyna się składki na dobrowolny prywatny system	Stopniowe wdrażanie; brak redukcji kosztów podstawowego systemu

Źródło: *Gospodarka i przyszłość*, specjalne wydanie poświęcone opiece społecznej, 2000.

Wyszczególnione w tabeli propozycje rozwiązań nie zostały poddane szerokiej dyskusji i ocenie. Z tych propozycji zrezygnowano. Skutkiem tego, finansowane ze środków Banku Światowego Biuro Pełnomocnika Reformy Emerytalnej rozpoczęło we wrześniu 1996 roku prace nad nowym programem emerytalnym *Bezpieczeństwo przez zróżnicowanie* i ukończyło je w lutym 1997 roku. Mimo sceptycznego nastawienia T. Zielińskiego (następca Bączkowskiego w Ministerstwie Pracy) do reformy (PE), Biuro Pełnomocnika nadal pracowało, przy poparciu premiera. Pełnomocnikiem ds. Reformy Opieki Społecznej, z mianowania rządu, został J. Hausner (były doradca Ministra Finansów G. Kołodki). Przeniósł on całe Biuro do Rady Ministrów (gdzie był Sekretarzem Stanu). Następnie opracowany

„Program Biura Pełnomocnika *Bezpieczeństwo przez zróżnicowanie* został przyjęty przez rząd (w marcu–kwietniu 1997 roku) jako nowelizacja wcześniejszych założeń. Zgodnie z programem, którego wersja robocza została opracowana pod kierunkiem pracownika BŚ i wspomagana rozległą pomocą finansową i techniczną BŚ i USAID, nowy system emerytalny był wielofilarowy, z dużym, ale zreformowanym filarem opieki społecznej, nowym prywatnym filarem finansowanym utworzonym z około 1/3 składki emerytalnej oraz ze zreformowanego, nieobowiązkowego trzeciego filara”<sup>42</sup>. Program „Bezpieczeństwo przez zróżnicowanie” uzyskał ogólne poparcie Polskiej Komisji Trójstronnej w kwietniu 1997 roku, w tym przedstawiciele stowarzyszeń gospodarczych i związków zawodowych.

Analizując tę decyzję nasuwa się pytanie, dlaczego związki zawodowe poparły PE w Polsce? Odpowiedź na to pytanie tkwi częściowo w podziale związków zawodowych na centroprawicową Solidarność, która od początku popierała PE (jej polityczne skrzydło tworzyło roboczą wersję propozycji wzywającej do utworzenia prywatnego, opłacanego filara) oraz OPZZ (wcześniej socjalistyczne) sprzeciwiające się PE. W końcu czołowi przedstawiciele OPZZ zostali przekonani do PE, choć widzieli wyższość tradycyjnego systemu opieki społecznej.

Aby rozpocząć reformę przed wyborami parlamentarnymi (1997 roku), rząd zdecydował skupić się na przyjęciu najmniej kontrowersyjnych elementów, ustalając przy tym harmonogram legislacji, który zmusiłby następný rząd do przyjęcia reformy do połowy 1998 roku i wprowadzenia jej w życie w 1999 roku. Postępując według tych ustaleń, od czerwca do sierpnia 1997 roku przyjęto pierwszy zestaw legislacji. Tworząc prawo dotyczące drugiego filara, w maju 1998 roku podjęto decyzję o utworzeniu Urzędu Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi (UNFE), a w sierpniu 1998 roku rozpoczęto udzielanie koncesji dla prywatnych funduszy emerytalnych. Wytworzyło to silne grupy poparcia, które zmusiły następný rząd do zakończenia legislacji reform. Parlament przyjął proponowane rozwiązania przy poparciu 90% deputowanych. Tylko kilku deputowanych ze Zjednoczenia Chrześcijańsko-Narodowego głosowało przeciwko. To okazało się ważne, gdy centrolewicowa koalicja została zastąpiona, po wyborach, centroprawicową koalicją AWS i UW i przystąpiła do budowania koalicji na rzecz PE<sup>43</sup>. Nowy rząd (AWS, UW) odmówił współpracy z odchodzącym SLD. Sekretarz Stanu w Ministerstwie Pracy (nowego rządu AWS i UWE) i równocześnie Pełnomocnik ds. Reformy Opieki Społecznej E. Lewicka (AWS) „w pełni i entuzjastycznie przyjęła program „Bezpieczeństwo przez zróżnicowanie” i nasiliła prace rozpoczęte przez jej poprzedników”<sup>44</sup>. Nowy rząd, zdominowany przez osoby mianowane przez Solidarność, w dużej mierze, utrzymał zarys programu PE i wyrzucił kluczowe elementy wcześniejszych propozycji Solidarności, jak np. wykorzystanie dochodów z prywatyzacji dla finansowania systemu emerytalnego.

Wielkie znaczenie dla akceptacji PE, przez różne środowiska, miała kampania *public relations* uruchomiona w Polsce w kwietniu 1997 przy użyciu 1,4 mln.

<sup>42</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 119.

<sup>43</sup> J. Hausner, *op. cit.*

<sup>44</sup> A. Chłoń, M. Góra, M. Rutkowski, *Shaping Pension Reform in Poland: Security Through Diversity*, World Bank Pension Reform Primer, Washington 1999, s. 14.

USD pochodzących z USAID. Jej celem było stworzenie ogólnego pozytywnego obrazu reform i poinformowanie głównych zaangażowanych grup, tj. związków zawodowych, przedstawicieli opinii publicznej (polityków i mediów) o zasadach PE. Szkolenia i materiały zostały uzupełnione wycieczkami szkoleniowymi do Argentyny i Chile dla dziennikarzy, parlamentarzystów i przedstawicieli rządu wybranych przez Biuro Pełnomocnika. Ponadto z grantu BŚ opłacono wycieczki edukacyjne dla urzędników, parlamentarzystów i dziennikarzy do Chile, Argentyny, Węgier i Szwecji, aby nauczyli się „podstaw ideologicznych polskiego modelu reformy i dzięki temu mogli skuteczniej przekazywać informacje o PE”<sup>45</sup>. Także i urząd nadzoru drugiego filara (UNDF) został stworzony przy pomocy kilku milionów USD z USAID. Przyznawanie koncesji dla towarzystw i funduszy emerytalnych rozpoczęto zgodnie z planem, w sierpniu 1998 r. Od 1 stycznia 1999 roku (po podpisaniu ustawy przez prezydenta A. Kwaśniewskiego) obowiązuje w Polsce sprywatyzowany system emerytalny<sup>46</sup>.

W Polsce funkcjonuje 14 otwartych funduszy emerytalnych (OFE), w których obywatele muszą odkładać część swoich składek emerytalnych. Każdym OFE zarządza powszechne towarzystwo emerytalne (PTE). Powszechne towarzystwa emerytalne to prywatne firmy, które pobierają wysokie opłaty za zarządzanie przymusowo odprowadzanymi do OFE pieniędzmi przyszłych emerytów (do 2010 roku wynosiły one 7% od środków gromadzonych w OFE, a następnie obniżono je do 3,5%). Głównymi udziałowcami Powszechnych Towarzystw Emerytalnych nie są polscy inwestorzy tylko z innych krajów, a mianowicie: Amplito (amerykańscy), Aviva (brytyjscy), Aegon (holenderscy), Allianz (niemieccy), Axa (francuscy i szwajcarscy), Generali (włoscy), ING (holenderscy), Nordea (duńscy, szwedzcy, fińscy i norwescy), Pekao Pionier (włoscy), Warta (belgijscy), Pocztylion (amerykańscy, choć największy udziałowiec jest zarejestrowany na Bermudach).

### 30.3.5. Ocena i wnioski końcowe dotyczące PE

Analiza wprowadzania PE wykazała, że systemy emerytalne oparte na indywidualnych, prywatnych kontach oszczędnościowych (OFE) stanowią rewolucję w powojennej umowie społecznej, są wyrazem wprowadzania zasad neoliberalnych, opartych na indywidualizmie i prywatnych rynkach.

Cechą charakterystyczną systemów emerytalnych, opartych na OFE, jest zarządzanie przez sektor prywatny indywidualnymi kontami emerytalnymi, w sposób zbliżony do funduszy inwestycyjnych, co zagraża nie tylko zapewnieniu odpowiedniej stopy zwrotu od włożonego kapitału, ale i powoduje, że uczestnicy tego systemu ponoszą ryzyko związane z poziomem przyszłej emerytury. OFE nie dają żadnej gwarancji, co do wysokości przyszłej emerytury.

Zwolennicy neoliberalnej polityki ekonomicznej przypisują prywatyzacji emerytur (PE) niesłusznie wiele zalet, m.in. takie, jak: zwiększenie oszczędności i rozwój gospodarczy, dostarczenie bardziej zrównoważonego sposobu finansowania emerytur w obliczu starzenia się społeczeństwa, zmniejszenie roli pań-

<sup>45</sup> M.A. Orenstein, *op. cit.*, s. 123 i 127.

<sup>46</sup> *Ibidem*, s. 124.

stwa w zapewnieniu emerytur, danie jednostkom większego wyboru i kontroli nad przejściem na emeryturę (wydłużenie czasu aktywności zawodowej).

Wyniki przeprowadzonych badań wykazują, że krytycy systemu emerytalnego opartego na OFE słusznie wymieniają następujące jego wady: zmiana systemu z solidarnościowego na PE nie przynosi korzyści przeciętnym emerytom, stwarza duże nierówności w poziomie życia, występuje (po przejściu na emeryturę) realne zagrożenia ubóstwem osób uzyskujących w okresie pracy zawodowej niskie i średnie dochody, występują wysokie koszty obsługi tego systemu i duże obciążenia budżetu państwa. OFE niesłusznie nazywa się otwartymi funduszami emerytalnymi, gdyż w rzeczywistości nie są to fundusze otwarte. W rzeczywistości OFE „To fundusz „zamknięty”, który bierze pieniądze i sam nimi rządzi. Co gorsze, sam je traci płacąc sobie więcej, niż na Zachodzie”<sup>47</sup>. OFE to klasyczne fundusze zamknięte, w których wkładca nie ma nic do powiedzenia.

Równie istotną wadą PE są wręcz ogromne koszty przejścia z systemu tradycyjnego (związanego z opieką społeczną) na system prywatnych emerytur. Przechodząc na nowy system rząd musi nadal wypłacać obecne świadczenia emerytalne i w tym samym czasie przekazywać część składek pracowniczych do prywatnych funduszy emerytalnych. Przykład Polski pokazuje, jak szybko narasta dług publiczny z powodu przekazywania części składek emerytalnych do OFE<sup>48</sup>. System emerytalny oparty na OFE jest niedemokratyczny, gdyż nie gwarantuje emerytury nawet na poziomie minimum socjalnego, a także nieefektywny dla państwa i przyszłych emerytów.

Mając na uwadze realizację takich celów UE, jak: dobrobyt, demokracja i prawa człowieka, obowiązujący w Polsce system emerytalny wymaga całkowitej zmiany<sup>49</sup>, a nie jedynie korekty. Zmiany powinny przede wszystkim polegać na całkowitym wyeliminowaniu przymusowego filara oraz stworzeniu systemu gwarantującego, po przejściu na emeryturę, godziwe warunki życia, a co najmniej dochodów na poziomie minimum socjalnego.

Obowiązujący w Polsce system emerytalny wymaga nie tylko pewnych korekt, jak miało to miejsce, ale zastąpienia go systemem gwarantującym bezpieczeństwo socjalne emerytów.

Aby to zapewnić, powinno się uzależnić wiek przechodzenia na emeryturę od warunków pracy (wykonywanego zawodu) oraz kwalifikacji i zdolności do wykonywania określonej pracy. Takie stanowisko jest właściwe, gdyż skoro żyjemy dłużej, to konsekwencją tego nie powinno być spędzenie trzeciej części naszego życia w fazie postzatrudnieniowej, lub nawet więcej, jeżeli do tego doliczymy lata dorastania i nauki. Najniższa ustawowa emerytura powinna być ustalona, co najmniej, na poziomie minimum socjalnego. Każdy rok dodatkowej pracy, ponad ustalony okres ustawowy, powinien zwiększać wysokość emerytury. Przejście na

<sup>47</sup> S. Bratkowski, A. Bratkowski, *Gra o jutro*, Warszawa 2011, s. 208.

<sup>48</sup> P. Dobrowolski, *op. cit.*

<sup>49</sup> Doświadczenia w zakresie systemów emerytalnych Polski omawiają, uzasadniając przy tym konieczność zmian obowiązujących w Polsce rozwiązań emerytalnych, w: S. Bratkowski, A. Bratkowski, *op. cit.*, s. 203–222.

emeryturę nie powinno być przymusowe, ale uzależnione przede wszystkim od możliwości (zależnie od kwalifikacji i stanu zdrowia) i chęci wykonywania pracy, tzn. Ci, którzy nabyli prawa do emerytury, otrzymują ją i nadal pracują, po uzyskaniu ustalonego dla danego zawodu wieku emerytalnego. Powinni oni korzystać z ulg podatkowych. Ich pracodawca nie powinien odprowadzać do Skarbu Państwa podatku od ich płac. Powinno też być dopuszczane zawieszenie pobierania emerytury, z chwilą podjęcia pracy, po to by w przyszłości uzyskać wyższe świadczenie z tego tytułu. Im późniejsze przejście na emeryturę, tym emerytura powinna być wyższa. Nikogo nie powinno się zwalniać z pracy tylko z powodu wieku, gdyż na jakość wykonywanej pracy w wielu zawodach ma wpływ nie wiek, ale kwalifikacje i nabyte doświadczenie. Tego typu społecznie uzasadnione rozwiązania, pozwalające na przedłużanie aktywności zawodowej, obowiązują w krajach skandynawskich, m.in. w Szwecji, Norwegii<sup>50</sup>.

Oceniając systemy emerytalne nasuwa się generalny wniosek: podejmując w Polsce reformę systemu emerytalnego powinniśmy się uczyć od Szwedów, a nie przyjmować rozwiązania maksymalizujące dochody OFE i nie gwarantujące odpowiedniego poziomu życia polskim emerytom. Należy przy tym również pamiętać, że dobry system emerytalny dla obywatela i państwa to taki, który gwarantuje bezpieczeństwo socjalne obywateli i nie poszerza obszarów nędzy i wykluczenia, a tym samym nie obciąża budżetu państwa dodatkowymi świadczeniami socjalnymi.

W dyskusji nad rozwiązaniami dotyczącymi sektora publicznego nie można też pomijać problemu ochrony zdrowia.

### 30.3.6. Opieka zdrowotna

W wielu krajach gospodarki rynkowej, w tym w krajach UE, rządy są odpowiedzialne za ochronę zdrowia. W Polsce, jak to słusznie stwierdza M.G. Woźniak, „Zasada powszechności i równości w dostępie do świadczeń zdrowotnych wynika z uregulowań Konstytucji RP (art. 68)”<sup>51</sup>. Respektowanie prawa każdej osoby do korzystania ze świadczeń zdrowotnych wymaga finansowania służby zdrowia ze środków publicznych. W Polsce środki publiczne przeznaczone na ten cel stanowiły do 1999 roku zaledwie 4% PKB, a obecnie obowiązuje 7,5% odpis z dochodów brutto pracowników, zamiast postulowanego przez Solidarność 11% odpisu. Jednak ta podniesiona składka nie obowiązuje wszystkich. Nie jest ona naliczana rolnikom, gdyż nie płacą podatku dochodowego, a także bezrobotnym, którzy utracili prawo do zasiłku. Także i pracujący na własny rachunek płacą 7,5% od 60% średniej krajowej płacy, a nie od całkowitych dochodów. Skutkiem tego polska służba zdrowia jest chronicznie niedofinansowana, zadłużona i nie zapewnia odpowiedniej terminowości i jakości usług. „Wielkie koszty utrzymania przerośniętej i nadmiernie biurokratyzowanej administracji systemu ochrony zdrowia pogłębiają problemy finansowe niedostatecznie zabezpieczonych środkami ZUS

<sup>50</sup> T. Walt, *Roboty po horyzont*, „Polityka”, nr 50 (2837), 7.12–13.12.2011, s. 56–57.

<sup>51</sup> M.G. Woźniak, *Gospodarka Polski, op. cit.*, s. 161.

obligatoryjnych usług medycznych”<sup>52</sup>. W Polsce wciąż trwa spór o przyszły kształt służby zdrowia, natomiast nie rozwiązuje się wielu istotnych kwestii, jak chociażby dostępu osób bezdomnych do opieki medycznej.

Przystępując w Polsce do reformowania służby zdrowia powinno się w pierwszej kolejności odpowiedzieć jednoznacznie na pytanie, jaką rolę w dziedzinie ochrony zdrowia zobowiązuje się pełnić państwo i czy ma to być system opieki zdrowotnej w pełni demokratyczny, przez który – zgodnie z pojęciem demokracji – powinno rozumieć się nie tylko wolność, ale i równość oraz sprawiedliwość społeczną, czy też taki, jaki mamy obecnie, stanowiący zaprzeczenie zasady demokracji. Przejawia się to m.in. w uprzywilejowanym dostępie do finansowanych z budżetu państwa wyższej jakości usług medycznych dla przedstawicieli administracji publicznej i polityków. Jednoznaczna odpowiedź na to pytanie niewątpliwie pozwoli określić potrzeby finansowe służby zdrowia, jej faktyczne niedofinansowanie.

Statystyki wydatków na służbę zdrowia w Polsce, w relacji do krajów 15. UE czy Stanów Zjednoczonych uważanych za kraj liberalizmu rynkowego, pokazują, że są one relatywnie niskie. Na przykład w Stanach Zjednoczonych środki publiczne przeznaczone tylko na dwa programy opieki zdrowotnej – Medicare i Medicaid w roku 1996 stanowiły 3,9% PKB, a w przyszłości ukształtują się na poziomie 14% PKB<sup>53</sup>. W Stanach Zjednoczonych opiekę zdrowotną zapewnia wiele instytucji publicznych, prywatnych i organizacji nie nastawionych na zysk. Amerykańskich konsumentów usług opieki zdrowotnej, zdaniem J.E. Stiglitz, da się podzielić na cztery grupy: osoby ubogie, którym opiekę lekarską zapewnia program rządu federalnego – Medicaid; osoby starsze, którym koszty leczenia opłaca drugi program federalny – Medicare; osoby zatrudnione objęte ubezpieczeniem zdrowotnym przez pracodawcę; osoby nie ubezpieczone, które czasami kupują usługi medyczne bezpośrednio, ale też często korzystają z usług nie rekompensowanych, których koszty przerzuca się na innych. Występuje też niewielka liczba osób, które nie otrzymują ubezpieczenia od pracodawców i kupują je same. Konsumentów usług medycznych w USA opłacają z góry (za pośrednictwem pracodawców) 32% kosztów opieki zdrowotnej w formie składek na prywatne ubezpieczenie. Kolejne 45% tych kosztów pokrywa państwo, a zaledwie 19% kwot wydawanych na opiekę medyczną pochodzi z bezpośrednich wpłat konsumentów świadczonych przez cały system usług medycznych<sup>54</sup>. Także i w Wielkiej Brytanii, mimo wielkiej prywatyzacji wielu sektorów gospodarki za czasów M. Tatcher, przeważająca część usług służby zdrowia jest świadczona przez sektor publiczny. Podobne rozwiązania obowiązują w wielu innych krajach Unii Europejskiej.

Wdrażana w Polsce od 1999 roku reforma służby zdrowia słusznie nie budzi akceptacji świadczeniobiorców, gdyż nie jest ona zgodna z Konstytucją RP i zasadami demokracji.

<sup>52</sup> *Ibidem*, s. 163.

<sup>53</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, *op. cit.*, s. 363.

<sup>54</sup> *Ibidem*, s. 364.

Analizując sektor publiczny w krajach demokratycznych gospodarki rynkowej nasuwa się generalny wniosek, ponieważ w krajach demokratycznych państwo odgrywa określoną (z reguły w konstytucji) rolę w obszarach opieki społecznej, służby zdrowia, nauki i edukacji, zabezpieczenia interesów społeczeństwa w wodę, energię, sprawną komunikację i łączność, a dochody z tytułu podatków nie są wystarczające dla sfinansowania tych rodzajów działalności, dlatego państwo powinno też zarabiać na swojej działalności produkcyjnej i usługowej, co uzasadnia istnienie zarówno przedsiębiorstw prywatnych, jak i dobrze pracujących przedsiębiorstw państwowych i komunalnych. Przykładem tego jest chociażby obecnie sprawnie pracująca francuska kolej państwowa i kanadyjski produkcyjny sektor państwowy wypracowujący około 20% PKB<sup>55</sup>. Po ponad 20 latach patologicznej transformacji gospodarki polskiej, politycy powinni zauważyć, że tajemnica sukcesu leży nie w problemie własności (tj. sektor państwowy czy prywatny ma produkować), ale w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez wysoko wykwalifikowaną kadre, dobraną według żelaznych merytorycznych reguł, bez żadnych preferencji politycznych i wynagradzaną w zależności od uzyskanych przez przedsiębiorstwo wyników.

---

<sup>55</sup> W. Kieżun, *op. cit.*, s. 241.

---

# Literatura cytowana

---

- Ackerman B., *Przyszła rewolucja liberalna*, PWN, Warszawa 1996.
- Alternatives to the GDP*, McGregor Consulting Group, 25.03.2003, [www.consult-mcgregor.com](http://www.consult-mcgregor.com).
- Amble B., *The Diversity of Modern Capitalism (Zróżnicowanie współczesnego kapitalizmu)*, Oxford 2003.
- Andrews S.E., Rashid M., *The Financing of Pension Systems in Central and Eastern Europe: An Overview of Major Trends and their Determinants 1990–1993*, „Word Bank Technical Paper” 339, Washington 1996.
- Baar N., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe*, Washington 2005.
- Bakan J., *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wyd. Lepszy Świat, Warszawa 2006.
- Barro R.J., Sala X., Martin I., *Economic Growth*, Mc Graw-Hill, New York 1995.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, t. 1, PWE, Warszawa 2003.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, t. 2, PWE, Warszawa 1992.
- Bowden E.V., Bowden J.H., *Ekonomia. Nauka zdrowego rozsądku*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2002.
- Bożyk P., *Dług Tuska, dług Gierka*, „Przegląd”, 31.10.2010.
- Bratkowski S., Bratkowski A., *Gra o jutro*, Studio Emka, Warszawa 2011.
- Bratkowski S., *O barierach rozwoju, marnotrawstwie i etyce służby publicznej*, [w:] *Sektor finansowy – dylematy i kierunki rozwoju*. VIII Kongres Ekonomistów Polskich, red. S. Rudolf, PTE, Warszawa 2008.
- Brooks S., *International Financial Institutions and the Diffusion of Foreign Models for Social Security Reform in Latin America*, [w:] *Learning from Foreign Models in Latin American Policy Reform*, ed. K. Weyland, Woodrow Wilson Center and Johns Hopkins University Press, Washington–Baltimore 2004.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003.
- Budnikowski T., *Bezrobocie na świecie i w Polsce*, Instytut Zachodni, Poznań 2002.
- Chłoń A., Góra M., Rutkowski M., *Shaping Pension Reform in Poland: Security Through Diversity*, Word Bank Pension Reform Primer, Washington 1999.
- Czaja S., *Wpływ uwarunkowań ekologicznych na krótko- i długookresowe zarządzanie przedsiębiorstwem*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach integracji europejskiej*, cz. 2: *Ekonomia, informatyka i metody matematyczne*, red. M. Czyż, Z. Cięciwa, AGH Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2004.

- Defining poverty. Measure by measure. The world's richest country tries to count its poor, „The Economist” z 22. 01. 2011.
- Dembiński P.H., *Finanse po zawale*, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2011.
- Dobrowolski P., *Wysokość długu publicznego Polski*, „Raport Instytutu Sobieskiego”, wrzesień 2009, nr 35, <http://www.sobieski.org.pl>.
- Domar E., *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, PWE, Warszawa 1962.
- Drewnowski J., *Ku demokracji i gospodarce rynkowej. Tezy o zasadach transformacji*, „Ekonomista” 1995, nr 1–2.
- Drewnowski J., *On Measuring and Planning The Quality of Life*, Haga–Paris 1974.
- Drewnowski J., Scott W., *The Level of Living Index*, „UNRID Report”, No. 4, Genewa 1966.
- Drury C., *Rachunek kosztów*, PWN, Warszawa 2002.
- Dunin-Wąsowicz S., *Blaski i cienie gospodarki oddziałów*, „Rzeczpospolita”, 29–30.09.2001.
- Dunin-Wąsowicz S., *Komplikacje pooperacyjne*, „Rzeczpospolita”, 8–9.12.2001.
- Ehrenreich B., *Za grosze. Pracować i (nie) przeżyć w Ameryce*, WAB, Warszawa 2006.
- Ekonomia*, red. W. Caban, PWE, Warszawa 2001.
- Ferguson N., *Jajo z Wall Stret*, „Niezbędnik inteligenta”, „Polityka”, 21.02.2009, nr 8 (2693).
- Fiedor B., *Trwałość wzrostu gospodarczego Polski a transformacja systemowa*, opracowanie dla Rady Społeczno-Gospodarczej przy RM RP, listopad 2004.
- Frank R.H., *Mikroekonomia. Jakiej jeszcze nie było*, Gdańskie Wyd. Psychologiczne, Gdańsk 2007.
- Frazier M.W., *After Pension Reform: Navigating the „Third Rail” in China*, „Studies in Comparative International Development” 2004, Vol. 39, No. 2.
- Friedman M., *Studies in the Quantily Theory of Money*, 1956.
- Fultz E., *Individual Pension Accounts Earn Low Returns*, „The ILO SRO Budapest Newsletter” 2005, No. 1.
- Galbraith J.K., *Społeczeństwo dobrobytu. Państwo przemysłowe*, Biblioteka Myśli Ekonomicznej, Warszawa 1973.
- Garrison J., *American Empire: Global Leader or Rogue Power?*, Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco 2004.
- Genuine Progress Indicator: Contents of the GPI*, Redefinig Progress, 13.03.2003, [www.redefiningprogress.org/projects/gpi/gpi\\_contents](http://www.redefiningprogress.org/projects/gpi/gpi_contents).
- Gill S.I., Packard T., Yermo J., *Keeping the Promise of Social Security in Latin America*, Washington 2005.
- Gray J., *Po liberalizmie*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2001.
- Grossman G.M., Helpman E., *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, Vol. 8.
- Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Poznań 2004.
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 2002.
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 2004.

- Hausner J., *Security Through Diversity: Conditions for Successful Reform of the Pension System in Poland*, [w:] *Reforming the State: Fiscal and Welfare Reform in Post-Socialist Countries*, eds. J. Kornai, S. Haggard, R. Kaufman, Cambridge University Press, Cambridge 2001.
- Hayk F.A., *Droga do zniewolenia*, Kraków 1996.
- Holzmann R., Hinz R., *Old Age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform*, Washington 2005.
- Hongbing S., *Wojna o pieniądź. Prawdziwe źródła kryzysów finansowych*, Wektory, Bielany Wrocławskie 2011.
- <http://hdr.undp.org/en/statistics/data>.
- [http://www.mf.gov.pl/\\_files\\_/rachunkowosc/akty\\_prawne/ustawa\\_o\\_rachunkowosci.pdf](http://www.mf.gov.pl/_files_/rachunkowosc/akty_prawne/ustawa_o_rachunkowosci.pdf).
- <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selectionbasicFast.asp>.
- Hultberg N., Hoppe H., Rothbard M.N., Salerno J.T., *Jak zrujnować gospodarkę, czyli Keynes wiecznie żywy*, Fijor Publishing, Chicago–Warszawa 2004.
- Human Development Report 1998*, United Nations Development Program – UNDP.
- Jacoby W., *Minority Traditions and Post-Communist Politics: How Do IGOs Matter?*, [w:] *Transnational Actors in Central and East European Transitions*, eds. M.A. Orenstein, S. Bloom, N. Lindstrom, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh 2008.
- Janik B., *Kapitalizm w ujęciu dynamicznym. Od państwa dobrobytu do globalizacji*, Akademia Świętokrzyska, Kielce 2006.
- Jarmołowicz W., Woźniak B., *Bezrobocie równowagi a polityka państwa wobec rynku pracy*, [w:] *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, red. D. Kopycińska, Wyd. Nauk. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- Kabaj M., *Ekonomika tworzenia i likwidacji miejsc pracy. Dezaktywacja Polski*, IPiSS, Warszawa 2005.
- Kabaj M., *Strategie i programy przeciwdziałania bezrobociu w UE i w Polsce*, Scholar Warszawa 2004.
- Kalecki M., *Dzieła*, PWE, t. 1, Warszawa 2009.
- Kalecki M., Sachs J., *Z zagadnień finansowania krajów o gospodarce mieszanej*, PWN, Warszawa 1967.
- Kalecki M., *Dzieła*, t. 1: *Kapitalizm, koniunktura i zatrudnienie*, PWE, Warszawa 1979.
- Kalecki M., *Dzieła*, t. 2: *Kapitalizm, dynamika gospodarcza*, PWE, Warszawa 1980.
- Kalecki M., *Prace z teorii koniunktury 1933–1939*, PWE, Warszawa 1962.
- Kalecki M., *Próba teorii koniunktury. Dzieła*, PWE, Warszawa 1980.
- Kalecki M., *Teoria dynamiki gospodarczej*, PWE, Warszawa 1954.
- Kalecki M., *Teoria dynamiki gospodarczej*, PWE, Warszawa 1958.
- Kalecki M., *Uwagi o „reformie przełomowej” (1971). Dzieła*, t. 2, PWE, Warszawa 1980.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gosp. NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1992.

- Karpiński A., *Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989–2003–2025*, SGH, Warszawa 2009.
- Kaszczak S., *Pakiety anty kryzysowe rządu Niemiec na przełomie 2008/2009 roku*, „Wspólnoty Europejskie” 2009, nr 1.
- Kawalec A., *Niebezpieczne długi*, „Przegląd”, 16.08.2009.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 2003.
- Kieżun W., *Patologia transformacji*, Wyd. Poltext, Warszawa 2012.
- Klein R.L., *Wstęp do ekonometrii*, PWE, Warszawa 1965.
- Klimczak B., *Mikroekonomia*, AE, Wrocław 1995.
- Kochalski C., *Koszty w przedsiębiorstwie zarządzanym przez wartość. Ujęcie modelowe*, Praca habilitacyjna 29, Poznań 2006.
- Kołodko G.W., *Świat na wyciągnięcie myśli*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2010.
- Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Pruszyński Media sp. z o.o., Warszawa 2009.
- Konowałowa N., *Ispolzowanije pokazatielej cen i zamykajuszczich zatrat dla ekonomycznej oceny prirodnich minieralnych riesursow*, „Osnownyje katiegorii i poniatija ekonomiceskogo prirodopolzowanija”, Swierdłowski 1985.
- Kornai J., *Anti-Equilibrium*, Warszawa 1973.
- Kornai J., *Niedobór w gospodarce*, PWE, Warszawa 1985.
- Kowalik T., *Kapitalizm kasyna*, „Krytyka Polityczna”, Warszawa 2009.
- Kowalik T., *Polska transformacja a nurty liberalne*, ref. na Sesji Plenarnej VIII Kongresu Ekonomistów Polskich, Warszawa, 29–30.11.2007.
- Kowalik T., *Systemowe źródła obecnego kryzysu światowego*, [w:] *Krytycznie i twórczo o zarządzaniu. Wybrane zagadnienia*, red. W. Kieżun, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
- Kowalik T., *Systemowe źródła obecnego kryzysu*, „Master of Business Administration”, wrzesień–październik 2009, nr 5 (97).
- Kowalik T., *Współczesne systemy ekonomiczne*, Wyd. WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000.
- Kowalik T., *www.Polskatransformacja.pl*, Warszawskie Wyd. Literackie Muza S.A., Warszawa 2009.
- Krugman P., *Jak powstrzymać kryzys*, „Magazyn Idei Europa. Dziennik”, 6–7.12.2008.
- Krugman P., *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, PWN, Warszawa 2001.
- Księżyk M., Michalski M.Ł., *Prywatne emerytury w Polsce zaprzeczeniem realizacji podstawowych celów UE*, „Ekonomia Menedżerska” 2011, nr 10.
- Księżyk M., *Ekonomia*, Wyd. Nauk.-Dydakt. AGH, Kraków 2009.
- Księżyk M., *Koszty pracy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, „Ekonomia Menedżerska” 2008, nr 4.
- Księżyk M., Michalski M., *Prywatne emerytury w Polsce zaprzeczeniem realizacji podstawowych celów UE*, „Ekonomia Menedżerska” 2011, nr 10.
- Księżyk M., *Nowe propozycje dotyczące aktywnej polityki na rynku pracy w krajach gospodarki rynkowej (głównie w krajach UE)*, [w:] *Procesy kształtowania nowoczesnej gospodarki*, red. D. Fatuła, Krakowska Szkoła Wyższa im. A.F. Modrzewskiego, Kraków 2006.

- Księżyk M., *Ocena opodatkowania dochodów osób fizycznych w Polsce i w krajach OECD, ze szczególnym uwzględnieniem krajów Unii Europejskiej*, [w:] red. D. Fatuła, KSW, Kraków 2005.
- Księżyk M., *Ograniczanie bezrobocia w strukturze celów społeczno-gospodarczych Polski*, [w:] *Konkurencyjność rynku pracy i jego podmiotów. Zarządzanie procesami rynkowymi*, red. D. Kopycińska, Library of Economics & Competition Policy, University of Szczecin, Szczecin 2005.
- Księżyk M., *Optymalny system podatkowy krajów Unii Europejskiej. Potrzeba i ogólne założenia*, „*Ekonomia Menedżerska*” 2008, nr 3.
- Księżyk M., *Systemy zachęt inwestycyjnych w wybranych krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*, red. A. Peszko, AGH, Kraków 2005.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, PWN, Warszawa 2005.
- Landau Z., *Zarys historii gospodarczej Polski 1918–1939*, Książka i Wiedza, Warszawa 1962.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005.
- Lange O., *Dzieła*, t. 1: *Kapitalizm*, PWN, Warszawa 1973.
- Lange O., *Dzieła*, t. 5: *Ekonometria*, PWN, Warszawa 1976.
- Lange O., *Ekonomia polityczna*, t. 1, wyd. 2, PWN, Warszawa 1961.
- Lange O., *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930–1960*, PWN, Warszawa 1961.
- Lange O., *Teoria reprodukcji i akumulacji*, PWN, Warszawa 1961.
- Lange O., *Wstęp do ekonometrii*, wyd. 2, PWN, Warszawa 1961.
- Lubowski A., *Pułapki pułapu*, „*Polityka*”, 13.07–19.07.2011, nr 29.
- Lucas R.E. Jr., *Wykłady z teorii wzrostu gospodarczego*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Lukawer E., *Makroekonomiczne dylematy sfery finansów i pieniądza w procesie transformacji (jak widzą to ekonomiści)*, PTE, Kraków 2004.
- Makarow A., Bieszczyński A., *Zamykajuszczycze zatury na topliwo i eniergiju*, „*Woprosy ekonomiki*” 1982, nr 3.
- Mandaurow N.W., *Opredielenije zamykajuszczyczych zaturat na produkty gornoj promyszlennosti*, „*Izd. Wuzow Gorn. Ż.*” 1982.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2009.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2009.
- Międzynarodowe stosunki finansowe. Wybrane problemy*, red. J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2006.
- Mill J.S., *Zasady ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1966.
- Mises L., *Human Action*, H. Requery Company, Chicago 1966.
- Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, Trio, Warszawa 2003.
- Moroz E., *Podstawy mikroekonomii*, PWE, Warszawa 2005.
- Muchin A.W., *Analiz dynamiki zamykajuszczyczych zaturat na ugot i jego faktory*, „*Ekonomika i matiematiczeskije mietody*” 1983, nr 2.
- Mundel R.A., *Zróbmy jedną światową walutę (wywiad)*, „*Polityka*”, 21.03.2009, nr 12 (2697).

- Myrdal G., *Przeciw nędzy na świecie. Zarys światowego programu walki z nędzą*, PWN, Warszawa 1975.
- Myrdal G., *Przeciw nędzy w świecie*, PWN, Warszawa 1970.
- Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa 1995.
- Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa 2000.
- NBP portal.pl, 28.11.2008, *Zadłużenie zagraniczne Polski*.
- Noga M., *Spółeczeństwo – Gospodarka – Środowisko*, Poznań 1996.
- Nowicki M., *Rozmowa M. Nowickiego z M. Gouchem*, „Magazyn Idei Europa. Dziennik”, 6–7.06.2009.
- Nozick R., *Anarchia, państwo, utopia*, Fund. Aletheia, Warszawa 1999.
- Okun A.M., *Postwar Macroeconomic Performance*, [w:] *The American Economy in Transition*, ed. M. Fledstein, University of Chicago Press, Chicago 1980.
- Orenstein M.A., *Privatizing Pensions. The Transnational Campaign for Social Security Reform*, Princeton University Press, Princeton 2008.
- Orszag P.R., Stiglitz J.E., *Rethinking Pension Reform: Ten Myths about Social Security Systems*, [in:] R. Holzman, J.E. Stiglitz, ed., *New Ideas about Old Age Security*, World Bank, Washington 2001.
- Ost D., *Kłęska „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*, Warszawa 2007.
- Otte M., *Kiedy nadchodzi kryzys. Co powinniśmy zrobić aby wyjść obronną ręką z obecnego kryzysu gospodarczego*, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2009.
- Perzyna Ł., *Nawet w kryzysie miliony dla prezesów*, „Tygodnik Solidarność”, 19.06.2009, nr 25.
- Phelps E.S., *Rynek w cuglach (wywiad)*, „Polityka” 2008, nr 42.
- Phillips A.W., *The Relation Between Unemployment and the Rate of Change in the United Kingdom 1861–1957*, „Economics” 1958, nr 25.
- Png I., Lehman D., *Ekonomia menedżerska*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
- Podatek od dochodów osobistych w krajach Unii Europejskiej*, „Przegląd Podatkowy” 2002, nr 2.
- Polak E., *Globalizacja a różnicowanie społeczno-ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2009.
- Pszczółka I., *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, Księgarnia Ekonomiczna, Warszawa 2006.
- Queisser M., *Pension Reform and International Organizations. From Conflict to Convergence*, „International Social Security Review” 2000, Vol. 53, No. 2.
- Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*, red. I. Sobańska, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Rachunek kosztów. Podejście operacyjne i strategiczne*, red. I. Sobańska, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994.
- Regulowana gospodarka rynkowa*, red. U.K. Prasznik, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

- Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.
- Rifkin J., *Europejskie marzenie*, PWE, Warszawa 2005.
- Robbins R.H., *Globalne problemy a kultura kapitalizmu*, wyd. 3, Wyd. Pro Publico, Poznań 2006.
- Romer D., *Ekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa 2000.
- Romer P., *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98.
- Ropke W., *A Humane Economy – The Social Framework of the Tree Market*, Chicago 1960.
- Sachs J., *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, PWN, Warszawa 2006.
- Samuelson W.F., Marks S.G., *Ekonomia menedżerska*, wyd. 2 zmienione, PWE, Warszawa 2009.
- Scholte J.A., *Globalizacja*, Oficyna Wydawnicza „Humanities”, Sosnowiec 2006.
- Schumpeter J., *Teoria wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Schumpeter J.A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- Skalniak F., *Podstawowe problemy struktury i funkcjonowania kredytu bankowego w PRL*, praca habilitacyjna nr 31, WSE, Kraków 1975.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1957.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, PWN, Warszawa 1954.
- Smoczyński W., *Rozmowa z N. Roubinem: Żaden kraj nie jest wyspą*, „Polityka”, 20.07–26.07.2011, nr 30 (2817).
- Soto J.H., *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Instytut L. von Misesa, Warszawa 2009.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 1998.
- Statistics / Human Development Reports / United Nations Development Programme, <http://hdr.undp.org/en/statistics>.
- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J.E., *Jazda bez trzymanki. Ameryka, wolne rynki i tonięcie gospodarki światowej*, PTE, Warszawa 2010.
- Stiglitz J.E., *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekad w dziejach świata*, PWN, Warszawa 2006.
- Stiglitz J.E., *The United States Budget in Brief. Fiscal Year 2005*, Washington 2005.
- Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, PWN, Warszawa 2007.
- Strange S., *Casino Capitalism*, London 1986.
- Szumlewicz P., *Biedna zielona wyspa*, „Przegląd”, 6.02.2011, nr 5 (579).
- Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2000.
- Szymański W., *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa 2009.
- The World Bank, *Monitoring Environmental Progress – A Report on Work in Progress*, 1995.

- Tittenbrun J., *Z deszczu pod rynną. Meandry polskiej prywatyzacji*, t. 1–4, Poznań 2007.
- Tobin J., *On the Efficiency of the Financial System*, „Lloyds Bank Review” 1984, No. 1953.
- Turyna J., Pułaska-Turyna B., *Rachunek kosztów i wyników*, Finans-Serwis, Warszawa 1994.
- Umowy o utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Dz.U. Nr. 40 z dnia 24 sierpnia 1948 r., poz. 290.
- UN, *Human Development Reports 1996–1999*, UN Poverty in Transition, New York 1998.
- Wakar A., *Zagadnienie ceny zmiennej*, Varsovie, Prace Zakładu Ekonomii Politycznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 1936, z. 1.
- Walsh C., *Monetary Theory and Policy*, MIT Press, Cambridge 2003.
- Walt T., *Mocni w gębie*, „Polityka”, 8.11–15.11.2011, nr 46 (2833).
- Walt T., *Roboty po horyzont*, „Polityka”, 7.12–13.12.2011, nr 50 (2837).
- World Bank, *Pension Reform and the Development of Pension System, Independent Evaluation Group Report*, World Bank, Washington 2006.
- Woźniak B., *Bezrobocie równowagi i nierównowagi a polityka państwa wobec rynku pracy*, AE, Poznań 2008.
- Woźniak M.G., *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. 1: *Transformacja*, PWN, Warszawa 2011.
- Woźniak M.G., *Sprawiedliwe nierówności i rozwój kapitału ludzkiego jako wyznacznik skutecznej polityki pro wzrostowej dla Polski*, [w:] *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, red. S. Lis, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.
- Yang Jae-jin, *Democratic Governance and Bureaucratic Politics. A Case of Pension Reform in Korea*, „Policy & Politics” 2004, Vol. 32, No. 2.
- Zienkowski L., *Poziom życia. Metody mierzenia i oceny*, Warszawa 1979.
- Żakowski J., *Anty-Tina – rozmowa o lepszym świecie, myśleniu i życiu. Rozmowa J. Żakowskiego z N. Chomskim*, Sic!, Warszawa 2005.
- Żakowski J., *Rozmowa J. Żakowskiego z J. Sachsem*, „Polityka”, 24.01.2009.
- Żakowski J., *Statystyczny emeryt nie istnieje. Rozmowa z M. Marcellem*, „Polityka”, nr 12 (2799).

---

# Pytania kontrolne

## ułatwiający opanowanie treści podręcznika

---

### Rozdział 1

1. Wymień podstawowe szkoły w myśli ekonomicznej
2. Podaj główne założenia następujących szkół myśli ekonomicznej: merkantylizm, klasyczna ekonomia angielska, neoklasyczna myśl ekonomiczna, niemiecka szkoła historyczna, amerykański instytucjonalizm, neoinstytucjonalizm, keynesizm, teoria wyboru publicznego, ekonomia matematyczna
3. Scharakteryzuj poglądy Adama Smitha i Dawida Ricardo
4. Przedstaw poglądy Johna M. Keynesa
5. Scharakteryzuj opinie L. von Misesa i F. von Hayeka na temat gospodarki socjalistycznej
6. Omów poglądy Josepha Schumpetera
7. Podaj podstawowe założenia ekonomistów zaliczanych do nowoczesnej myśli heterodoksyjnej, w tym: radykałów, instytucjonalistów, postkeynesistów, zwolenników teorii wyboru publicznego, neoaustraliaków, ekonomistów eksperymentalnych
8. Określ znaczenie ekonometrii i metod empirycznych w ekonomii

### Rozdział 2

1. Zdefiniuj pojęcia:
  - a) integracja
  - b) globalizacja
  - c) globalizm
2. Wymień istotne cechy charakterystyczne współczesnego globalizmu
3. Określ wyzwania, przed jakimi stoi obecnie ekonomia

### Rozdział 3

1. Podaj definicję ekonomii i zakres jej zainteresowań
2. Scharakteryzuj metody badań stosowane w ekonomii
3. Na czym polega budowa teorii ekonomicznych
4. Do czego służą modele ekonomiczne oraz jakie są zasady ich budowy
5. Podaj zakres zainteresowań mikro- i makroekonomii, ekonomii pozytywnej i normatywnej

6. Omów pojęcia:
  - a) zjawisko ekonomiczne,
  - b) kategoria ekonomiczna,
  - c) prawo ekonomiczne

#### **Rozdział 4**

1. Gospodarowanie i system gospodarczy – podaj różnice i podobieństwa
2. Określ cele i główne elementy procesu gospodarowania
3. Co rozumiesz przez pojęcia potrzeby i środki ich zaspokojenia
4. Określ pojęcie dobra i wymień rodzaje dóbr
5. Podaj treść ekonomiczną pojęć: zasoby, strumienie, nakłady i wyniki gospodarowania
6. Omów różnice między treścią ekonomiczną kategorii: racjonalność gospodarowania i efektywność gospodarowania

#### **Rozdział 5**

1. Przedstaw cechy charakterystyczne gospodarki rynkowej
2. Zdefiniuj pojęcie rynku i omów zasady jego działania
3. Podaj klasyfikację rynków
4. Co oznacza pojęcie mechanizm rynkowy
5. Wymień błędy rynku

#### **Rozdział 6**

1. Co rozumiesz pod pojęciem podmiot gospodarczy
2. Wymień podstawowe podmioty funkcjonujące w gospodarce rynkowej i podaj ich główne cechy charakterystyczne
3. Omów więzi występujące między podstawowymi podmiotami funkcjonującymi w gospodarce rynkowej
4. Scharakteryzuj współczesne korporacje

#### **Rozdział 7**

1. Wyjaśnij, na czym polega działanie prawa malejącego produktu marginalnego
2. Scharakteryzuj granicę możliwości produkcyjnych
3. Zdefiniuj pojęcia:
  - a) popyt efektywny i potencjalny,
  - b) cena nominalna i realnaoraz określ zależności między popytem i ceną
4. Opisz funkcję popytu
5. Zdefiniuj dobra substytucyjne i komplementarne oraz podaj przykłady tych dóbr
6. Na czym polegają wzajemne uzależnienia decyzji konsumentów
7. Co rozumiesz pod pojęciem podaży; scharakteryzuj wzajemne zależności między podażą a ceną

8. Opisz funkcję podaży
9. Co rozumiesz pod pojęciem cena równowagi
10. Scharakteryzuj wykorzystywane w praktyce sposoby równoważenia rynku
11. Zdefiniuj pojęcia: elastyczność cenowa, mieszana i dochodowa oraz podaj wskaźniki elastyczności

### **Rozdział 8**

1. Zdefiniuj krzywą obojętności i opisz, jak się ją wyznacza
2. Co wyraża linia ograniczenia budżetowego konsumenta
3. Co oznacza równowaga konsumenta
4. Na czym polega efekt substytucyjny i dochodowy konsumenta
5. Wymień i scharakteryzuj alternatywne koncepcje wyboru konsumenta

### **Rozdział 9**

1. Określ treść ekonomiczną następujących kategorii ekonomicznych: wydatek, nakład, koszt księgowy, koszt ekonomiczny, koszt alternatywny kapitału, koszt pracy właściciela kapitału, koszt marginalny, utarg marginalny, zysk księgowy, zysk normalny, zysk ekonomiczny
2. Wyznacz optymalną wielkość produkcji przedsiębiorstwa
3. Określ decyzje producenta dóbr w krótkim i w długim okresie czasu

### **Rozdział 10**

1. Wymień i scharakteryzuj koszty wykorzystywane w rachunku ekonomicznym mające swoje źródło w nakładach
2. Podaj i scharakteryzuj koszty wykorzystywane w rachunku ekonomicznym mające tylko w części swoje źródło w nakładach
3. Zdefiniuj pojęcie koszty utraconych korzyści
4. Omów pojęcia: koszty kontrolowane i koszty niekontrolowane

### **Rozdział 11**

1. Podaj cechy charakterystyczne modelu rynku konkurencji doskonałej
2. Omów zasady podejmowania decyzji przez producenta dóbr w warunkach konkurencji doskonałej w krótkim i w długim okresie czasu
3. Pokaż na schematach decyzje producenta dóbr w krótkim i w długim okresie czasu
4. Określ próg rentowności producenta dóbr w warunkach konkurencji doskonałej w długim okresie czasu
5. Scharakteryzuj krzywą podaży gałęzi w warunkach konkurencji doskonałej w długim okresie czasu
6. Określ na schemacie przedsiębiorstwo krańcowe w gałęzi

### **Rozdział 12**

1. Podaj cechy charakterystyczne producenta będącego pełnym monopolistą i warunki niezbędne do istnienia tej struktury rynku

2. Podaj podstawowe różnice między producentem dóbr będącym pełnym monopolistą a producentem funkcjonującym w warunkach konkurencji doskonałej
3. Pokaż na schemacie i omów zasady podejmowania decyzji przez pełnego monopolistę
4. Scharakteryzuj różnicowanie cen przez pełnego monopolistę
5. Na czym polega siła pełnego monopolu
6. Na czym polega regulowanie zachowań monopolistów
7. Omów zachowania pełnego monopolisty w zakresie realizacji postępu technicznego

### **Rozdział 13**

1. Wymień cechy charakterystyczne rynku konkurencji niedoskonałej (monopolistycznej)
2. Czym się różni konkurencja monopolistyczna od konkurencji doskonałej i pełnego monopolu
3. Pokaż na schemacie decyzje producenta dóbr w warunkach konkurencji monopolistycznej
4. Scharakteryzuj rynek oligopolistyczny
5. Na czym polega załamana krzywa popytu w oligopolu
6. Scharakteryzuj bariery wejścia w oligopolu
7. Omów podejmowanie decyzji przez producenta dóbr funkcjonującego w strukturze rynku oligopolistycznego przy równym układzie sił partnerów rynku oraz w sytuacji, gdy występuje lider i satelici
8. Na czym polegają korzyści ze zмовy
9. Scharakteryzuj zachowania producentów dóbr w kartelu
10. Wymień przyczyny rozpadu kartelu i krótko je scharakteryzuj
11. Przedstaw dylemat więźnia i równowagę Nasha; opisz w podejmowaniu, jakich decyzji wykorzystuje się te teorie gier

### **Rozdział 14**

1. Scharakteryzuj menedżerską koncepcję przedsiębiorstwa
2. Omów behawiorystyczną koncepcję przedsiębiorstwa
3. Opisz alokacyjną koncepcję przedsiębiorstwa
4. Scharakteryzuj agencyjną koncepcję przedsiębiorstwa
5. Przedstaw zasobową koncepcję przedsiębiorstwa
6. Na czym polega teoria potencjalnej konkurencji

### **Rozdział 15**

1. Na czym polegają szczególne właściwości rynków czynników produkcji
2. Zdefiniuj pojęcie renty ekonomicznej i wymień jej rodzaje
3. Podaj ogólne zasady funkcjonowania rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji doskonałej
4. Wymień cechy charakterystyczne rynku pracy

5. Podaj treść ekonomiczną następujących kategorii: zasób siły roboczej, popyt na pracę, podaż pracy, cena pracy nominalna i realna, wartość krańcowego produktu pracy, kapitał ludzki
6. Pokaż na schemacie, w jaki sposób ustala się popyt na pracę przez producenta dóbr w warunkach: konkurencji doskonałej, w monopolu i w monopsonie
7. Jak rozumiesz teorię płacy efektywnościowej
8. Przedstaw na schemacie warunki równowagi na rynku pracy w gałęzi
9. Na czym polega ogólnogospodarcza równowaga na rynku pracy
10. Co to są przymusowo bezrobotni, podaj przyczyny występowania tego zjawiska
11. Wymień podstawowe źródła różnicowania płac

### Rozdział 16

1. Zdefiniuj pojęcia: kapitał rzeczowy i rynek kapitału rzeczowego
2. Co to są zasoby kapitału rzeczowego i strumień usług tego kapitału
3. Omów inwestycje brutto i netto
4. Zdefiniuj pojęcia: nominalna i realna stopa procentowa, wartość krańcowego produktu kapitału, popyt i podaż kapitału rzeczowego
5. Wyznacz na schemacie popyt na usługi kapitału w warunkach konkurencji doskonałej
6. Od czego zależy wymagana opłata za usługi kapitału w krótkim i długim okresie czasu
7. Na czym polega równowaga i procesy dostosowawcze na rynku usług kapitału
8. Podaj cechy charakterystyczne ziemi jako czynnika produkcji
9. Zdefiniuj pojęcie cena ziemi

### Rozdział 17

1. Co to jest kapitał finansowy i rynek kapitału finansowego
2. Scharakteryzuj podaż kapitału finansowego i popyt na kapitał finansowy
3. Omów źródła procentu
4. Na czym polega równowaga na rynku kapitału finansowego
5. Na czym polega wybór portfela inwestycyjnego oraz strategii zmniejszania ryzyka na rynku kapitału finansowego

### Rozdział 18

1. Podaj pojęcie cyklu koniunkturalnego i jego fazy
2. Scharakteryzuj główne stanowiska objaśniające przyczyny cykliczności w gospodarce rynkowej
3. Na czym polega teoria cyklu koniunkturalnego Kaleckiego
4. Omów podstawowe cechy charakterystyczne modeli wzrostu gospodarczego: Harroda, Domara i Solowa
5. Scharakteryzuj funkcję produkcji Cobba–Douglasa
6. Przedstaw podstawowe koncepcje wzrostu gospodarczego we współczesnej literaturze

**Rozdział 19**

1. Wymień bariery realizacji zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Polsce, wynikające z błędów transformacji i scharakteryzuj je
2. Omów pożądane zmiany w uwarunkowaniach wewnętrznych, pozwalające na osiągnięcie zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Polsce
3. Określ pożądane zmiany w polityce finansowej państwa, warunkujące zrównoważony wzrost gospodarczy Polski

**Rozdział 20**

1. Omów cechy charakterystyczne wielkiego kryzysu gospodarczego lat 1929–1933
2. Podaj przyczyny kryzysów lat 1982, 1994 i 1997
3. Wymień źródła kryzysu rozpoczętego w 2008 roku i scharakteryzuj je
4. Omów drogi wyjścia z kryzysu rozpoczętego w 2008 roku
5. Scharakteryzuj autorski program pobudzania gospodarki USA Stiglitz

**Rozdział 21**

1. Scharakteryzuj podstawowe mierniki makroekonomiczne
2. Wymień wady PKB i PNB jako mierników poziomu dobrobytu i jakości życia
3. Przedstaw próby poszukiwania odpowiedniego miernika dobrobytu i jakości życia
4. Omów proces tworzenia produkcji finalnej w gospodarce narodowej

**Rozdział 22**

1. Na czym polega równowaga ogólna w gospodarce kraju
2. Scharakteryzuj neoklasyczną teorię równowagi
3. Na czym polega krytyka neoklasycznej teorii równowagi przez Keynesa
4. Omów zależność między inwestycjami a oszczędnościami w ekonomii Keynesa
5. Objaśnij mnożnik inwestycyjny

**Rozdział 23**

1. Omów funkcje konsumpcji
2. Scharakteryzuj współczesne teorie konsumpcji
3. Zdefiniuj pojęcia: inwestycje przedsiębiorstw w kapitał trwały, inwestycje mieszkaniowe i inwestycje w zapasy
4. Opisz funkcję inwestycji
5. Co wyjaśnia współczynnik Tobina

**Rozdział 24**

1. Omów znaczenie pieniądza w historycznym rozwoju gospodarki rynkowej
2. Wymień i scharakteryzuj funkcje pieniądza
3. Podaj i scharakteryzuj rodzaje pieniądza
4. Co rozumiesz przez aprecjację i deprecjację pieniądza
5. Wymień rodzaje kursów walutowych i scharakteryzuj je

6. Omów prawidłowości funkcjonowania rynków walutowych
7. Zdefiniuj pojęcia: zasób pieniądza, podaź pieniądza i baza monetarna
8. Na czym polega kreacja pieniądza przez system bankowy i co to jest mnożnik kreacji pieniądza
9. Na czym polega ilościowa teoria pieniądza
10. Omów czynniki określające podaź pieniądza i popyt na pieniądz
11. Co to jest stopa dyskontowa
12. Opisz operacje otwartego rynku
13. Scharakteryzuj rolę banków w gospodarce rynkowej
14. Wymień funkcje banku centralnego
15. Na czym polega ekspansywna i restrykcyjna polityka banku centralnego
16. Omów zasady funkcjonowania Europejskiego Banku Centralnego i systemu EURO
17. Scharakteryzuj Rezerwę Federalną USA
18. Wymień zagrożenia, wynikające z druku walut przez prywatne banki centralne

### **Rozdział 25**

1. Podaj pojęcie inflacji
2. Wymień przyczyny i rodzaje inflacji oraz opisz je
3. Scharakteryzuj monetarystyczną teorię inflacji
4. Wymień ekonomiczne skutki inflacji i omów je
5. Podaj problemy związane z mierzaniem kosztów utrzymania

### **Rozdział 26**

1. Zdefiniuj pojęcia: aktywni zawodowo i bierni zawodowo
2. Wymień przyczyny i rodzaje bezrobocia oraz metody mierzenia jego poziomu
3. Podaj przyczyny bezrobocia
4. Opisz ekonomiczno-społeczne negatywne skutki bezrobocia
5. Scharakteryzuj prawo Okuna
6. Na czym polega pasywna, a na czym aktywna polityka państwa na rynku pracy

### **Rozdział 27**

1. Co to jest budżet państwa
2. Co to są wydatki publiczne
3. Zdefiniuj dług publiczny i omów sposoby jego finansowania
4. Scharakteryzuj podatki jako źródło wpływów do budżetu państwa
5. Jaki jest wpływ podatków i wydatków budżetu państwa na poziom wytworzonego dochodu narodowego

### **Rozdział 28**

1. Co to jest bilans handlowy i bilans płatniczy
2. Co pokazuje rachunek obrotów bieżących
3. Co oznacza dla kraju deficyt bilansu płatniczego

4. Co to są rezerwy dewizowe
5. Objaśnij teorię kosztów komparatywnych
6. O czym informuje Terms of trade
7. Jaki jest wpływ bilansu handlowego na dochód narodowy wytworzony i podzielony
8. Omów skutki prowadzenia gospodarki otwartej

**Rozdział 29**

1. Co oznacza krzywa IS
2. Co oznacza krzywa LM
3. Omów, z wykorzystaniem schematu, warunki równowagi na rynku dóbr i pieniądza (model IS – LM)
4. Wyjaśnij politykę fiskalną i pieniężną w modelu IS – LM w warunkach gospodarki zamkniętej i w warunkach gospodarki otwartej.

**Rozdział 30**

1. Co rozumiesz przez dobro publiczne
2. Scharakteryzuj społeczną analizę kosztów i korzyści
3. Na czym polegała reforma emerytalna w Chile za czasów Pinocheta
4. Opisz reformy emerytalne polegających na prywatyzacji emerytur
5. Jakie organizacje międzynarodowe były zaangażowane w prywatyzację emerytur w krajach średniorozwiniętych, w tym podlegających prorynkowej transformacji
6. Scharakteryzuj polską reformę emerytalną polegającą na PE