



**AKADEMIA
OBRONY NARODOWEJ**

AON wewn. 4972/97

Zenon STACHOWIAK

EKONOMIA

CZĘŚĆ III

MIKROEKONOMIA

50194

WARSZAWA

1997

AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

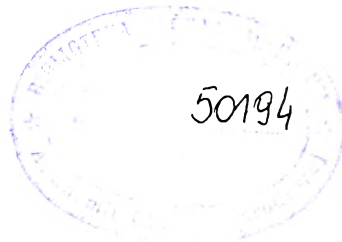
AON wewn. 4972/97

Zenon STACHOWIAK

EKONOMIA

Część III

MIKROEKONOMIA



WARSZAWA

1997

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA

1. TEORIA I PRAKTYKA MIKROEKONOMII

1.1. Teoria mikroekonomii	9
1.1.1. Istota mikroekonomii	10
1.1.2. Podstawowe kategorie mikroekonomiczne	11
1.1.3. Podstawowe zasady mikroekonomii	11
1.1.3.1. Zasada optymalizacji	12
1.1.3.2. Zasada malejących korzyści marginalnych	12
1.1.3.3. Zasada rosnącego kosztu marginalnego	13
1.1.3.4. Zasada optymalizacji decyzji	13
1.1.4. Podstawowe teorie mikroekonomiczne	13
1.1.4.1. Teoria postępowania (zachowania się) konsumentów	13
1.1.4.2. Teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa	15
1.1.5. Analiza mikroekonomiczna i jej interpretacja	16
1.2. Praktyka mikroekonomiczna	20
1.2.1. Istota podstawowych problemów praktyki mikroekonomicznej	21
1.2.2. Polityka mikroekonomiczna	23
1.3. Mikroekonomia a główne nurty współczesnej myśli ekonomicznej	25
1.3.1. Współczesne poglądy na mikroekonomię	25
1.3.1.1. Instytucjoniści	26
1.3.1.2. Zwolennicy teorii publicznych wyborów	27
1.3.1.3. Behawioryści	27
1.3.2. Główne obszary rozbieżności poglądów na mikroekonomię	29
<i>Streszczenie</i>	31
<i>Podstawowe pojęcia do zapamiętania</i>	32
<i>Zagadnienia kontrolne</i>	32
<i>Literatura zalecana</i>	33

2. RYNEK. POPYT, PODAŻ I CENA

2.1. Rynek w wymiarze mikroekonomicznym	34
2.2. Popyt w wymiarze mikroekonomicznym	34
2.2.1. Wielkość popytu	36
2.2.2. Funkcja popytu	38
2.2.3. Krzywa popytu	39
2.2.4. Prawo popytu	40
2.2.5. Elastyczność popytu	41

2.2.5.1. Elastyczność cenowa popytu	41
2.2.5.2. Elastyczność krzyżowa popytu	42
2.2.5.3. Elastyczność dochodowa popytu	42
2.3. Podaż w wymiarze mikroekonomicznym	43
2.3.1. Wielkość podaży	43
2.3.2. Funkcja podaży	45
2.3.3. Krzywa podaży	46
2.3.4. Prawo podaży	47
2.3.5. Elastyczność cenowa podaży	48
2.4. Prawo popytu i podaży	50
2.4.1. Typowe warunki działania prawa popytu i podaży - cena równowagi rynkowej...50	
2.4.2. Nietypowy sposób działania prawa popytu i podaży	51
<i>Streszczenie</i>	52
<i>Podstawowe pojęcia do zapamiętania</i>	52
<i>Zagadnienia kontrolne</i>	52
<i>Literatura zalecana</i>	53
3. RACJONALNOŚĆ GOSPODARCZEGO POSTĘPOWANIA	
3.1. Racjonalność oczekiwań	56
3.2. Racjonalność postępowania	59
3.2.1. Zasada racjonalnego gospodarowania	59
3.2.2. Ekonomizacja decyzji	62
3.2.3. Ekonomizacja działań	63
3.3. Rachunek ekonomiczny jako metoda oraz narzędzie oceny działalności gospodarczej...65	
3.3.1. Istota rachunku ekonomicznego	66
3.3.2. Rodzaje rachunku ekonomicznego	68
3.3.3. Mierniki rachunku ekonomicznego	69
3.3.4. Pomiar efektywności działalności gospodarczej	71
<i>Streszczenie</i>	72
<i>Podstawowe pojęcia do zapamiętania</i>	74
<i>Zagadnienia kontrolne</i>	74
<i>Literatura zalecana</i>	74
4. TEORIA WYBORU KONSUMENTA	
4.1. Podstawy teorii wyboru konsumenta	75
4.1.1. Zachowania (nabywcze) konsumenta	77
4.1.1.1. Uwarunkowania i preferencje zachowań nabywczych konsumenta.....78	
4.1.1.1.1. Potrzeby konsumenta	78
4.1.1.1.2. Gusty konsumenta a obojętność konsumenta	80
4.1.1.1.3. Preferencje konsumenta a użyteczność i substytucja konsumpcji	83
4.1.1.2. Ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta.....90	
4.1.1.2.1. Budżetowe ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta	90
4.1.1.2.3. Cenowe ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta.....93	

4.2. Dostosowanie się konsumenta do zmian dochodów i zmian cen	94
4.2.1. Dostosowanie do zmian dochodów	95
4.2.2. Dostosowanie do zmiany cen	95
4.3. Kształtowanie popytu konsumenta	97
<i>Streszczenie</i>	99
<i>Podstawowe pojęcia do zapamiętania</i>	101
<i>Zagadnienia kontrolne</i>	101
<i>Literatura zalecana</i>	101
5. TEORIE DECYZJI PRODUCENTA	
5.1. Teoria produkcji	102
5.1.1. Czynniki produkcji	103
5.1.2. Funkcja produkcji	106
5.1.2.1. Funkcja produkcji w krótkim okresie	108
5.1.2.1.1. Krzywe równego produktu	110
5.1.2.1.2. Prawo malejących przychodów.....	112
5.1.2.1.3. Problemy decyzyjne produkcji w krótkim okresie	114
5.1.2.2. Funkcja produkcji w długim okresie	116
5.1.2.2.1. Postęp techniczny	116
5.1.2.2.1.1. Postęp naukowo–techniczny w dziedzinie procesu produkcyjnego ..	117
5.1.2.2.1.2. Postęp naukowo–techniczny w dziedzinie doskonalenia produktu ...	119
5.1.2.2.2. Problemy decyzyjne produkcji w długim okresie	120
5.2. Teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa	122
5.2.1. Przedsiębiorstwo jako organizator produkcji	122
5.2.2. Teoria kosztów	123
5.2.2.1. Pojęcie kosztu i jego rodzaje	124
5.2.2.2. Koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa	125
5.2.2.3. Koszty produkcji	128
5.2.3. Przedsiębiorstwo jako uczestnik rynku	130
5.2.3.1. Przedsiębiorstwo w warunkach konkurencji doskonałej.....	132
5.2.3.1.1. Popyt i podaż na produkty przedsiębiorstwa	133
5.2.3.1.2. Koszty, przychody i zyski przedsiębiorstwa	134
5.2.3.1.3. Równowaga przedsiębiorstwa w krótkim okresie	137
5.2.3.1.4. Równowaga przedsiębiorstwa w długim okresie	138
5.2.3.2. Przedsiębiorstwo w warunkach konkurencji niedoskonałej	138
5.2.3.2.1. Przedsiębiorstwo konkurencji monopolistycznej	141
5.2.3.2.1.1. Popyt i podaż na rynku konkurencji monopolistycznej.....	145
5.2.3.2.1.2. Równowaga przedsiębiorstwa w krótkim okresie	146
5.2.3.2.1.3. Równowaga przedsiębiorstwa w długim okresie	148
5.2.3.2.2. Oligopol	149
5.2.3.2.2.1. Duopol i jego modele	150
5.2.3.2.2.2. Oligopol i jego modele	154

5.2.3.2.3. Monopol pełny	158
5.2.3.2.3.1. Popyt i podaż przedsiębiorstw monopolu pełnego	158
5.2.3.2.3.2. Krótkookresowa równowaga monopolu pełnego	160
5.2.3.2.3.3. Monopol pełny a dyskryminacja cenowa	162
5.2.3.2.4. Monopsony	164
<i>Streszczenie</i>	165
<i>Podstawowe pojęcia do zapamiętania</i>	167
<i>Zagadnienia kontrolne</i>	167
<i>Literatura zalecana</i>	168
6. RYNKI CZYNNIKÓW PRODUKCJI	
6.1. Zasoby gospodarcze a czynniki produkcji	169
6.2. Popyt i podaż na rynku czynników produkcji	171
6.2.1. Popyt na rynku czynników produkcji	171
6.2.1.1. Kształtowanie się popytu na jeden czynnik produkcji	173
6.2.1.2. Kształtowanie się popytu na wiele czynników produkcji	176
6.2.1.3. Popyt rynkowy na czynniki produkcji	177
6.2.2. Podaż na rynku czynników produkcji	178
6.3. Rynki czynników produkcji w warunkach konkurencji	181
6.3.1. Rynek czynników produkcji w warunkach konkurencji doskonałej	182
6.3.2. Rynek czynników produkcji w warunkach konkurencji niedoskonałej	185
6.4. Rynek czynników produkcji i jego rola w gospodarce rynkowej	186
6.4.1. Rynek pracy	186
6.4.2. Rynek kapitału	189
6.4.3. Rynek ziemi (surowców naturalnych)	192
<i>Streszczenie</i>	193
<i>Podstawowe pojęcia do zapamiętania</i>	194
<i>Zagadnienia kontrolne</i>	194
<i>Literatura zalecana</i>	195
BIBLIOGRAFIA	197
SPIS SCHEMATÓW I WYKRESÓW	199

PRZEDMOWA

W pierwszych dwóch częściach podręcznika przedstawiono rozważania dotyczące metodologii ekonomii i polityki ekonomicznej, istoty gospodarki rynkowej oraz struktury i funkcjonowania gospodarki narodowej (Ekonomia część I - Prolegomena), a także teorii i praktyki makroekonomii, podstawowych problemów makroekonomicznych, rachunków dochodu narodowego, wzrostu i rozwoju gospodarczego, koniunktury gospodarczej oraz równowagi gospodarczej (Ekonomia część II - Makroekonomia).

Tematyka dotychczasowych wykładów koncentrowała uwagę przede wszystkim na problematyce makroekonomicznej, widząc w makroekonomii tę część ekonomii, która kładzie nacisk i bada wzajemne związki zachodzące w gospodarce jako całości. Kluczem do jej głębszego zrozumienia jest mikroekonomia, przez którą należy rozumieć tę część ekonomii jako nauki, która koncentruje swoją uwagę na szczegółowych analizach indywidualnych decyzji. Te z kolei stanowią wzbogacenie i pogłębienie wiedzy o rzeczywistości gospodarczej.

Doświadczenia płynące z praktyki życia gospodarczego wskazują, że wiedza z mikroekonomii jest tak samo konieczna, jak wiedza z makroekonomii. Nie można bowiem kształcić człowieka tylko w jednej dziedzinie, pomijając zupełnie drugą. Podejście takie znajduje potwierdzenie także w istnieniu, we współczesnej myśli ekonomicznej, wielości podejść do rozwiązywania konkretnych problemów gospodarczych.

Problematyka mikroekonomiczna zarówno w ujęciu nauki, jak i praktyki obejmuje olbrzymi obszar zainteresowań. Stąd też na łamach podręcznika zostaną podjęte problemy dające całość jej obrazu, ale przy wybiórczej (syntetycznej) ich prezentacji. Będą nimi: ogólna istota mikroekonomii, rynek i mechanizmy funkcjonujące na nim, zagadnienia racjonalnego postępowania, teoria zachowań konsumentów, teoria produkcji oraz rynki czynników produkcji. Te problemy będą również przedstawione przez pryzmat poglądów najważniejszych szkół współczesnej myśli ekonomicznej. Wyrażamy nadzieję, że zaprezentowany materiał umożliwi zrozumienie i przyswojenie podstawowych zagadnień mikroekonomii.

1. TEORIA I PRAKTYKA MIKROEKONOMII

Zagadnienia mikroekonomiczne są obszarem zainteresowań zarówno teorii, jak i praktyki. Rozwiązywane są one zarówno przez naukę, jak i działalność poszczególnych podmiotów, stając się podstawą oddziaływania na sytuację gospodarczą w skali makro- oraz na społeczeństwo w danym kraju. Znajdują się one w sferze zainteresowań wielu szkół współczesnej myśli ekonomicznej.

1.1. TEORIA MIKROEKONOMII

Mikroekonomia - jak to zostało podkreślone we wcześniejszych wykładach - *jest tą częścią ekonomii, która zajmuje się głównie badaniem procesów zachodzących na współczesnych rynkach, koncentrując uwagę zarówno na ich elementach i czynnikach, jak i zależnościach oraz zachowaniach działających na nich podmiotów*. Mimo że są to „małe” podmioty, takie jak: gospodarstwa domowe, konsumenci, pracownicy, przedsiębiorstwa, grupy przedsiębiorstw, rynki dóbr, rynki czynników produkcji itp., są one traktowane jako istotne problemy rzeczywistości gospodarczej, których zrozumienie stanowi w istocie punkt wyjścia do zrozumienia funkcjonowania gospodarki rynkowej jako całości.

Konkretyzując - teoria mikroekonomii analizuje problemy związane z wyborem:

- przez konsumentów poziomu konsumpcji, oszczędności i podaży pracy;
- przez przedsiębiorstwa (kierujące się maksymalizacją zysku) poziomu produkcji i popytu na czynniki produkcji;
- wykorzystania mechanizmu cenowego, z punktu widzenia decentralizacji procesu alokacji zasobów.

Mikroekonomię traktuje się także jako metodę badania gospodarki, której jądrem są uporządkowane dociekania, sprowadzające się do trzech kroków:

- pierwszego - polegającego na rozpoznaniu rynku, jego działania oraz wyjaśnienia, w jaki sposób to działanie tworzy gospodarkę;
- drugiego - sprowadzającego się do ujawniania rynkowych mechanizmów koordynujących postępowanie podstawowych podmiotów gospodarczych i ich wpływu na decyzje gospodarcze tych podmiotów;
- trzeciego - łączącego dwa pierwsze, a więc rynki i ich uczestników, w obieg gospodarczy.

Takie podejście oznacza, iż mikroekonomia jest metodą badań rynku i zachowań rynkowych. Dla rozwiązania tych problemów mikroekonomia - oprócz rozwijania wiedzy o gospodarce rynkowej - tworzy także specjalne techniki i narzędzia pomocne przy podejmowaniu decyzji przez przedsiębiorstwa i przez konsumentów. Są one również pomocne przy kształtowaniu ogólnej polityki gospodarczej państwa.

Kwestie będące przedmiotem zainteresowania teorii mikroekonomii, sprowadzają się do następujących pytań:

- co określa cenę poszczególnych dóbr i usług?
- co określa wielkość produkcji poszczególnych przedsiębiorstw i gałęzi przemysłu?
- co określa wielkość płac, które otrzymują pracownicy?
- co kształtuje stopę procentową kredytów?
- co kształtuje zysk otrzymany przez przedsiębiorców i jaki jest jego poziom?
- w jaki sposób poszczególne narzędzia polityki rządu (np. ustawy dotyczące poziomu płac minimalnych, reglamentacja cen, cła i podatki) wpływają na cenę i poziom produkcji na poszczególnych rynkach?

Pomocne w odpowiedzi na te pytania są:

- określenie istoty mikroekonomii i jej obszarów zainteresowania;
- wskazanie i określenie podstawowych kategorii mikroekonomicznych;
- wskazanie i określenie podstawowych założeń mikroekonomicznych.

1.1.1. Istota mikroekonomii

Mikroekonomia zajmując się badaniem pojedynczych rynków funkcjonujących w ramach gospodarki narodowej, w istocie sprowadza swoje dociekania do analiz i interpretacji zjawisk rynkowych oraz zjawisk związanych z osobistymi wyborami przy zakupach, a także zjawisk towarzyszących procesom wytwórczym. Koncentruje się ona zwłaszcza na analizie zachowań indywidualnych podmiotów gospodarujących - tak gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw. Jako taka, bada decyzje alokacyjne (tzn. podstawy podejmowania decyzji oraz ich skutki) indywidualnych podmiotów gospodarczych. Uzasadnieniem takiego podejścia jest fakt, że decyzje indywidualne, wyrażające się następnie w działaniach poszczególnych producentów i konsumentów, łączą się ze sobą i skutkują określonymi reakcjami grupowymi. Oznacza to jednocześnie, że splatanie się działań ludzkich, działań pojedynczych podmiotów stanowi o działaniach poszczególnych grup i całego społeczeństwa. Zaznaczyć jednak trzeba, że działania indywidualne nie zawsze są zgodne ze sobą, często są sprzeczne i prowadzą do konfliktów.

Istotą mikroekonomii jest to, że się wiąże ściśle i opiera na pewnych założeniach dotyczących zachowań indywidualnych. Podstawowym założeniem jest to, iż ludzie są w stanie brać pod uwagę różne sposoby poprawy swojej sytuacji życiowej. Innym, nie mniej ważnym założeniem jest to, że producenci i konsumenci dokonują racjonalnych wyborów pod kątem maksymalizacji swego zadowolenia.

Ze względu na duży wpływ cen na podejmowane decyzje ekonomiczne, mikroekonomię nazywa się często teorią cen.

1.1.2. Podstawowe kategorie mikroekonomiczne

Mikroekonomia - której głównym elementem jest analiza marginalna, a więc rozumowanie marginalne - posiłkuje się kategoriami marginalnymi, takimi jak: *zysk maksymalny*, *zysk przeciętny*, *zysk krańcowy*, *zadowolenie marginalne*, *zadowolenie maksymalne*, *korzyść marginalna (zysk marginalny)*, *koszt marginalny*, *koszt alternatywny*, *utarg całkowity*, *utarg przeciętny*, *utarg krańcowy* i inne.

Odwoływanie się do takich kategorii wynika z faktu, iż ludzie czy pojedyncze podmioty gospodarcze, rozdzielając zasoby i decydując się na ich zastosowanie w określonej działalności gospodarczej, dążą do osiągnięcia możliwie jak największych korzyści. Na przykład producent dąży do maksymalizacji zysku, konsument zaś chce osiągnąć maksymalne zadowolenie z konsumpcji zakupionych dóbr, co z kolei prowadzi do optymalizacji decyzji w procesie gospodarowania. Zmieniając decyzje gospodarcze, a w ślad za tym zmieniając (tj. zwiększając lub zmniejszając) rozmiary działalności gospodarczej - czy produkcji, czy konsumpcji - o jednostkę, przyczyniamy się do zmiany (wzrostu lub spadku) korzyści. Korzyść taką (zysk) nazywamy marginalną (ZM), a koszt jej uzyskania - kosztem marginalnym (KM).

Kategorie te należy uznać za podstawowe. Jako takie wymagają bliższej charakterystyki, którą dokonamy w następujących wykładach.

1.1.3. Podstawowe zasady mikroekonomii

Zmiana decyzji gospodarczej, a w ślad za tym zmiana działalności gospodarczej, musi się wiązać z poszukiwaniem rozwiązań, które przyniosą największe korzyści. Wsparciem tych poszukiwań jest odwołanie się przy podejmowaniu decyzji alokacyjnych do czterech zasad, mianowicie: zasady optymalizacji; zasady malejących korzyści marginalnych; zasady rosnącego kosztu marginalnego oraz zasady optymalizacji decyzji.

1.1.3.1. Zasada optymalizacji

Zasada optymalizacji sprowadza się do dążenia, w toku podejmowanych decyzji gospodarczych, do takich zmian poziomu działalności gospodarczej, przy których korzyści wynikające z tej zmiany (korzyści marginalne) zrównują się z kosztem, jaki zmiana ta pociąga za sobą (koszt marginalny). Sytuacja ta ($ZM = KM$) jest optymalna i oznacza osiągnięcie najlepszego z możliwych (w danych warunkach) poziomu aktywności gospodarczej. Nazywa się ją również punktem równowagi podmiotu gospodarczego (producenta, konsumenta).

W innych sytuacjach, np. w takiej, gdy korzyści marginalne są większe od kosztów marginalnych ($ZM > KM$), należy rozwijać realizowaną działalność gospodarczą. Natomiast, gdy koszty zmiany działalności są większe od korzyści z niej wynikających ($ZM < KM$), to należy ograniczyć rozmiary tej produkcji.

Z zasady optymalizacji wynika, że każda nierówność pomiędzy korzyściami marginalnymi (ZM) i kosztami marginalnymi (KM) zanika wraz ze zmianami poziomu działalności gospodarczej, to znaczy:

- w miarę powiększania rozmiarów działalności zmniejszają się korzyści marginalne, natomiast rosną koszty marginalne,
- w sytuacji spadku poziomu działalności korzyści marginalne rosną, natomiast koszty marginalne się zmniejszają.

Wszelkie zmiany korzyści i kosztów marginalnych, związane ze zmianami rozmiarów działalności producenta lub konsumenta, wynikają z istnienia dwóch zasad: zasady malejących korzyści marginalnych oraz zasady rosnących kosztów marginalnych.

1.1.3.2. Zasada malejących korzyści marginalnych

Zasada malejących korzyści marginalnych wynika z prawidłowości, że im jest większy poziom działalności gospodarczej, tym są mniejsze korzyści marginalne osiągnięte z tej działalności. Oznacza to, że przy bardzo wysokim poziomie działalności gospodarczej (produkcji, konsumpcji) korzyści marginalne będą wynosić zero. Jest to punkt, w którym korzyści całkowite z działalności gospodarczej przestają wzrastać, bowiem został osiągnięty punkt maksymalnych korzyści z działalności gospodarczej. Producent - w przypadku produkcji - albo konsument - w przypadku konsumpcji - znajdują się w pozycji równowagi.

Zasada malejących korzyści marginalnych jest odwracalna, ponieważ korzyści marginalne są mniejsze przy wyższym poziomie działalności, a większe przy niższym poziomie działalności.

1.1.3.3. Zasada rosnącego kosztu marginalnego

Zasada rosnącego kosztu marginalnego jest ściśle związana z zasadą (i zjawiskiem) malejących korzyści marginalnych oraz z kosztami i korzyściami alternatywnej działalności gospodarczej (tj. alternatywnego zastosowania ograniczonych zasobów).

Przy danych zasobach, którymi dysponuje np. konkretny konsument w danym czasie, przeznaczenie coraz większej części dochodów na jeden rodzaj konsumpcji oznacza, iż musi on zrezygnować z coraz większej ilości jednostek innego rodzaju konsumpcji. Wzrost konsumpcji pierwszego rodzaju, zmniejszając korzyści marginalne, powoduje jednocześnie wzrost kosztu marginalnego i konsumpcji drugiego rodzaju. Dzieje się tak dlatego, że koszt marginalny konsumpcji pierwszego rodzaju jest równy korzyściom marginalnym z poświęconej konsumpcji drugiego rodzaju.

1.1.3.4. Zasada optymalizacji decyzji

Zasada optymalizacji decyzji sprowadza się do następującej prawidłowości: każdy podmiot gospodarczy, dążący do maksymalizacji korzyści netto ze swej działalności, powinien ją zwiększyć lub zmniejszyć, aż do momentu zrównania się korzyści marginalnych z kosztami marginalnymi. Jest ona odzwierciedleniem poszukiwania rozwiązań optymalnych w warunkach ograniczoności zasobów. Powinna dać odpowiedź na pytanie: przy jakich wielkościach konsumpcji jednego i drugiego rodzaju dóbr osiągamy największe korzyści (zadowolenie z konsumpcji), biorąc pod uwagę daną wielkość dochodu.

1.1.4. Podstawowe teorie mikroekonomiczne

Mikroekonomia, odwołując się do wielu teorii, w istocie rzeczy swe dociekania opiera na dwóch podstawowych teoriach: teorii postępowania konsumentów oraz teorii funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Podejście to jest wynikiem wyróżnienia w gospodarce rynkowej dwóch głównych podmiotów gospodarczych, tj. gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw.

1.1.4.1. Teoria postępowania (zachowania się) konsumentów

Teoria postępowania konsumenta odnosi się do procesu podejmowania decyzji gospodarczych przez gospodarstwa domowe, a ściślej, do decyzji podejmowanych przez poszczególnych członków gospodarstwa domowego, nazywanych także konsumentami.

W takiej sytuacji **konsumentem** jest podmiot gospodarujący, który musi nieustannie wybierać między różnorodnymi produktami i usługami zaspokajającymi jego potrzeby, biorąc jednocześnie pod uwagę ograniczoność zasobów będących do jego dyspozycji w danym czasie (np. dochodów). Jest on podmiotem racjonalnym, tzn. że dokonując wyborów, dąży do osiągnięcia maksymalnych korzyści, jakie w danych warunkach może uzyskać z konsumpcji dóbr. Posiada on także swoje preferencje indywidualne, powodujące, że jest traktowany jako suwerenny podmiot gospodarczy w zakresie tworzenia i kształtowania preferencji w dokonywanych przez niego aktach wyboru konsumpcji, ograniczonych jedynie obiektywnie jego własnymi dochodami i cenami rynkowymi nabywanych dóbr.

Współcześnie teoria postępowania konsumenta odwołuje się do trzech podstawowych twierdzeń:

1) o ekonomicznej racjonalności konsumenta. Konsument wybierając między różnymi alternatywami konsumpcji, czyni to w sposób świadomy, zgodnie z własnym interesem i korzyściami;

2) o potrzebie odpowiedniej informacji. Konsument - mając pełną i właściwą informację o produktach - sam potrafi najlepiej ocenić na czym polegają jego korzyści, a wszystkie błędy są wynikiem braku odpowiedniej informacji;

3) substytucyjności dóbr. Konsument decyduje o wyborze struktury własnej konsumpcji zgodnie ze swoimi preferencjami, dochodami oraz cenami dóbr obowiązującymi na rynku, co oznacza możliwość zastępowania jednych dóbr drugimi.

Twierdzenia te są jednocześnie głównymi elementami teorii zachowania się konsumenta, których istotą jest założenie, że:

- wybory konsumenta są zgodne z jego własnym interesem;
- wybory między alternatywami konsumpcji są podejmowane na podstawie dostępnych informacji;
- wybory konsumenta są dokonywane między dobrami i uwzględniają ich substytucyjność.

Bazując na takiej formule elementów i założeń teorii zachowania się konsumenta, mikroekonomia - dla wyjaśnienia prawidłowości rządzących tym zachowaniem - odwołuje się do szeregu kategorii ekonomicznych, spośród których za podstawowe uznać trzeba: użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje, wybór - odnoszone każdorazowo do wielu płaszczyzn, w tym przede wszystkim do płaszczyzn marginalnych.

1.1.4.2. Teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa

Drugą ważną częścią składową mikroekonomii jest **teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa**. Najogólniej obejmuje ona problematykę: organizacji przedsiębiorstw, kosztów oraz konkurencji. W istocie rzeczy jest to teoria zachowań producenta, traktowanego jako podmiot gospodarczy. Zaznaczyć przy tym trzeba, że producent (utożsamiany z przedsiębiorstwem) w gospodarce rynkowej występuje w podwójnej roli. Pierwszej - jako nabywca, który w celu wytwarzania dóbr musi się zaopatrywać na rynku w niezbędne czynniki produkcji (surowce, maszyny, siłę roboczą, ziemię, kapitał finansowy itp.) - i z drugiej - jako sprzedający (oferent) wytworzone przez siebie produkty i usługi.

Podejmowane w tym obszarze analizy są ukierunkowane na poszukiwanie rozwiązań optymalnych. Uwzględnić przy tym muszą istotę przedsiębiorstwa, problematykę konkurencji między przedsiębiorstwami na rynku oraz koszty funkcjonowania przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo musi być pojmowane jako organizacja pod jednym zarządem, wyodrębniona ekonomicznie i prawnie, której celem jest działalność przynosząca zyski w wyniku sprzedaży własnych produktów i usług. Oznacza to, iż w rzeczywistości gospodarczej mamy do czynienia z wieloma formami i rodzajami przedsiębiorstw, które się dają pogrupować według kryteriów kwalifikacyjnych, takich jak: forma własności, pozycja rynkowa, wielkość oraz rodzaj prowadzonej działalności.

Z teorią funkcjonowania przedsiębiorstwa ściśle jest związana teoria konkurencji, będąca w swej istocie teorią funkcjonowania rynku jako siły kształtującej rzeczywiste zachowania podmiotów gospodarczych. Pozwala ona na głębsze zrozumienie skuteczności procesów rynkowych.

Istotnym elementem teorii funkcjonowania przedsiębiorstwa jest problematyka kosztów produkcji. Stanowią bowiem one istotny składnik optymalizacji decyzji podejmowanych przez producenta. Mikroekonomia odwołuje się do kosztów całkowitych przedsięwzięcia produkcyjnego lub usługowego, traktowanych jako suma kosztów faktycznych i alternatywnych. W rzeczywistości gospodarczej, charakteryzującej się dużą zmiennością techniczno-technologiczną i organizacyjną przedsiębiorstw, należy rozróżnić koszty produkcji w krótkim i w długim okresie.

1.1.5. Analiza mikroekonomiczna i jej interpretacja

Mikroekonomia, oprócz rozwijania wiedzy o gospodarczej rzeczywistości, tworzy również pewne techniki i narzędzia analityczne, pozwalające wykorzystywać je w procesach wypracowania decyzji ekonomicznych. Analiza mikroekonomiczna, w toku badania problemów ekonomicznych i zależności między nimi, odwołuje się najczęściej do zbioru narzędzi, którymi są: modele, tablice, wykresy oraz wskaźniki.

Głównym przedmiotem, a jednocześnie narzędziem analiz mikroekonomicznych, stały się **modele ekonomiczne**, traktowane jako *wyabstrahowane z rzeczywistości elementy, uznane jako najważniejsze dla badania danego zagadnienia. Są więc one uproszczonymi konstrukcjami teoretycznymi, porządkującymi i systematyzującymi sposób myślenia człowieka i ludzi o jakimś problemie*. W praktyce spotykamy się z ich różnymi formami: opisowych założeń, wykresów graficznych bądź zbiorów równań.

Wnioski wyciągane na podstawie takich modeli są zgodne z rzeczywistością mikroekonomiczną, tylko pod warunkiem realności założeń *ceteris paribus*, które prowadzą się do tego, że w zmiennych, które nie zostały uwzględnione w modelu, nie następują jakiegokolwiek istotne zmiany.

Pomocnym narzędziem prowadzenia analiz mikroekonomicznych są **tablice**. Istotą ich jest *prezentacja danych gospodarczych w postaci szeregów czasowych w różnych momentach (okresach)*.

Przy rozważaniu większości zagadnień dotyczących mikroekonomii, odwołano się do **wykresów**, czyli *graficznej formy prezentacji zależności między dwoma zmiennymi przedstawionymi w układzie współrzędnych, przy założeniu (ceteris paribus), że pozostałe wielkości nie zostały zmienione*. Dla wykresów będących ilustracjami, pokazującymi jak dwa (lub więcej) zbiory danych są wzajemnie powiązane, ważną sprawą jest umiejętność ich zrozumienia i interpretacji. Pozwalają one, przy zobrazowaniu na diagramie, badać zmiany i zależności występujące przy ruchu wzdłuż krzywej (krzywych) oraz przesunięcia samych krzywych. Możliwa się staję jednocześnie szybka prezentacja danych i ustalenie zależności między zmiennymi.

Wykres jest układem osi (Y i X), któremu są przyporządkowane odpowiednie zmienne (np. cena P i ilość dobra Q lub ilość dobra Y i ilość dobra X). Połączenie zaś osi jest początkiem układu. Natomiast zmienne są przedmiotami, które mogą

zostać zdefiniowane i zmierzone. W ekonomii są nimi: ceny, ilość, czas i inne. Każda zaś linia w układzie współrzędnych jest umiejscowiona tak, aby pokazać zakres liczb, które mogą przyjmować zmienne. Odzwierciedla ona badane wielkości ujmowane w tabelach lub zestawieniach.

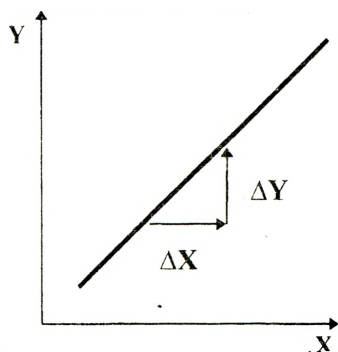
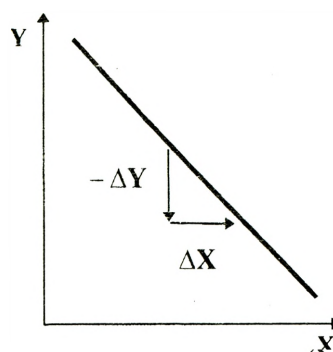
Wykorzystując wykresy można łatwiej dostrzec i zrozumieć zależności między zmiennymi. Obrazem tych zależności są odpowiednie linie o różnym nachyleniu, różnej zmienności oraz różnej krzywiźnie (wykresy 1.1 ÷ 1.9).

Nachylenie linii przedstawia zmianę jednej zmiennej (tej na osi pionowej), która występuje, gdy druga zmienna (ta na osi poziomej) się zmienia o jedną jednostkę. Jest ono dokładną miarą zależności między zmianą w Y a zmianą w X ($\Delta Y/\Delta X$). Zmianę tę oznacza się symbolem Δ . Może być ono zobrazowane linią prostą lub linią krzywą.

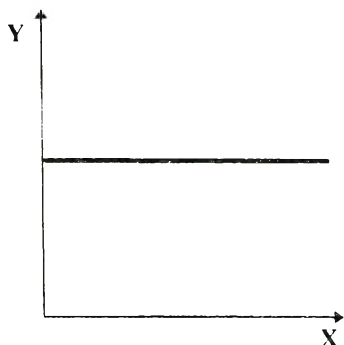
Najczęściej spotykanym układem kierunku nachylenia linii prostej są proste o dodatnim (wykres 1.1) i ujemnym (wykres 1.2) nachyleniu oraz proste poziome (wykres 1.3) i proste pionowe (wykres 1.4). Kierunek nachylenia linii jest wyznaczany znakiem stosunku $\Delta Y/\Delta X$. Dodatnie nachylenie linii występuje, gdy zmienne Y i X zmieniają się w tym samym kierunku, a tym samym stosunek $\Delta Y/\Delta X$ jest dodatni. Ujemne nachylenie linii zaś występuje, gdy zmienne Y i X zmieniają się w odwrotnych kierunkach, co jednocześnie oznacza, że stosunek $\Delta Y/\Delta X$ jest ujemny. Nachylenie jest poziome, gdy Y się nie zmienia przy zmianach X , a stosunek $\Delta Y/\Delta X$ jest równy zero. Poziome nachylenie ma natomiast miejsce, gdy przy X bez zmiany Y może rosnąć nieskończenie, a stosunek jest nieskończony.

Wykres 1.1.

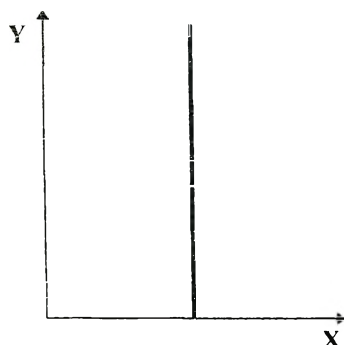
Wykres 1.2.

Dodatni kierunek nachylenia linii**Ujemny kierunek nachylenia linii**

Wykres 1.3.

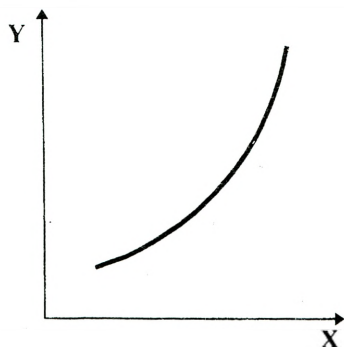
Zerowy kierunek nachylenia linii

Wykres 1.4.

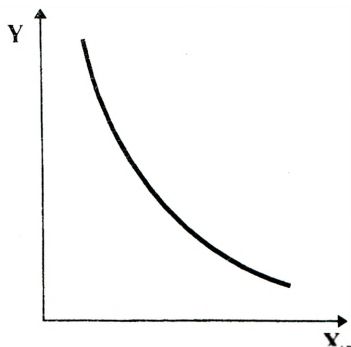
Nieskończony kierunek nachylenia linii

Podobnie jak w przypadku linii prostych można wyróżnić układ nachylenia linii krzywych (wykresy 1.5 ÷ 1.8), przedstawiających zależności między zmiennymi. Nachylenie jest zawsze wyrażane jako liczba i wykazuje zmianę w Y na jedną jednostkę zmiany w X. Jest ono względnie stałe, jeśli linia jest prostą. Nachylenie linii wskazuje również czy zależność między X i Y jest prosta, czy odwrotna. Jeśli mamy do czynienia z zależnością prostą, która występuje, gdy zmienne poruszają się w tym samym kierunku (tzn. rosną lub maleją razem), to wówczas linia krzywa ma nachylenie dodatnie (wykres 1.5). Jeśli zaś mamy do czynienia z zależnością odwrotną, która występuje, gdy zmienne poruszają się w przeciwnych kierunkach (tzn. gdy jedna rośnie, a druga maleje), to wówczas linia krzywa ma nachylenie ujemne (wykres 1.6).

Wykres 1.5.

Krzywa o dodatnim nachyleniu

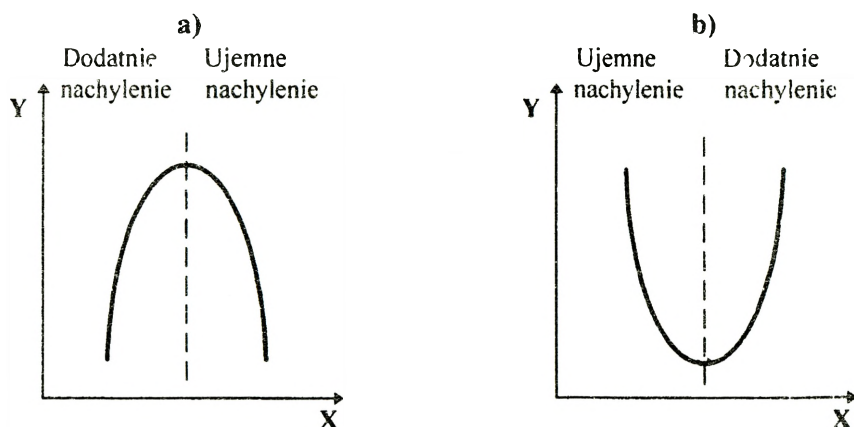
Wykres 1.6.

Krzywa o ujemnym nachyleniu

W analizach mikroekonomicznych można się spotkać również z odwzorowaniem zależności złożonych - kiedy krzywe przyjmują nachylenia i dodatnie, i ujemne (wykres 1.7).

Wykres 1.7.

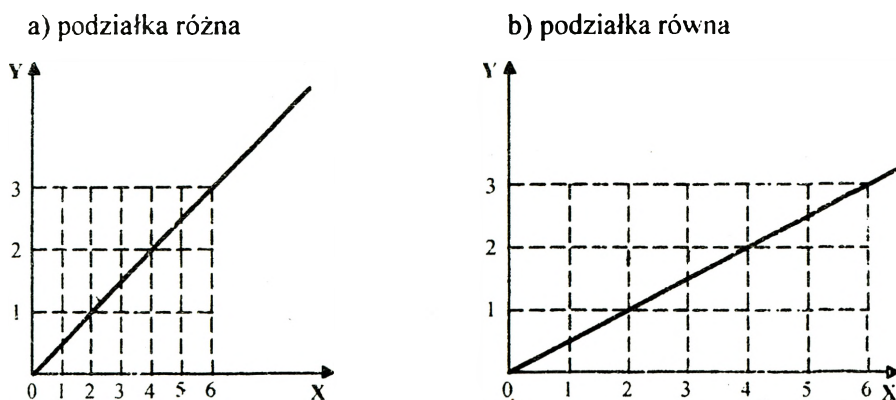
Krzywe zależności złożonych



Analizując obraz zależności Y i X należy zwrócić uwagę na zastosowaną na osiach podziałkę. Ma ona bowiem znaczący wpływ na stromość linii krzywych. Przy równym nachyleniu, ale różnych podziałkach dojdzie do różnego układu stromości krzywych (wykres 1.8).

Wykres 1.8.

Kształtowanie się nachylenia krzywych przy różnych podziałkach wykresu

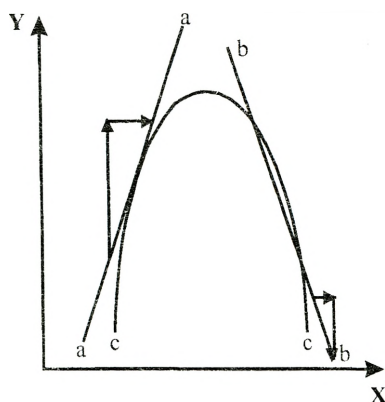


Nachylenie krzywych - które jest różne w każdym ich punkcie - można mierzyć za pomocą stycznych. Pomiar nachylenia w punkcie styczności następuje przez

określenie nachylenia linii prostej, stycznej w danym punkcie do krzywej. Można również mierzyć przeciętne nachylenie krzywej między punktami, przeprowadzając prostą przez te punkty, co pozwala uzyskać miarę, tak zwanego nachylenia łukowego (wykres 1.9).

Wykres 1.9.

Pomiar nachylenia w punkcie styczności oraz nachylenia przeciętnego



Równie często stosowanymi narzędziami analizy mikroekonomicznej są **wskaźniki**. Są nimi *wartości danych lub faktów empirycznych, wyrażające wartości względne w odniesieniu do wielkości bazowej*.

1.2. PRAKTYKA MIKROEKONOMICZNA

Rzeczywistość gospodarki rynkowej, w wymiarze praktyki mikroekonomicznej, to zbiór różnorodnych związków między:

- decyzjami indywidualnych podmiotów gospodarczych a działaniami poszczególnych producentów i konsumentów;
- zastosowaniem rzadkich zasobów a chęcią osiągnięcia kombinacji wielu rzeczy;
- konsumentem a producentem;
- kosztami - cenami a zyskiem itd.

Są to problemy bardzo złożone, których istota - bez pewnych uogólnień - jest trudna do określenia. Sytuację taką ujawniły już wcześniejsze rozważania w sferze teorii mikroekonomicznej. Ponieważ trudny do określenia jest obraz realnych współzależności mikroekonomicznych, najpełniejszy jego zakres można uzyskać koncentrując uwagę na podstawowych problemach praktyki mikroekonomicznej oraz polityce mikroekonomicznej.

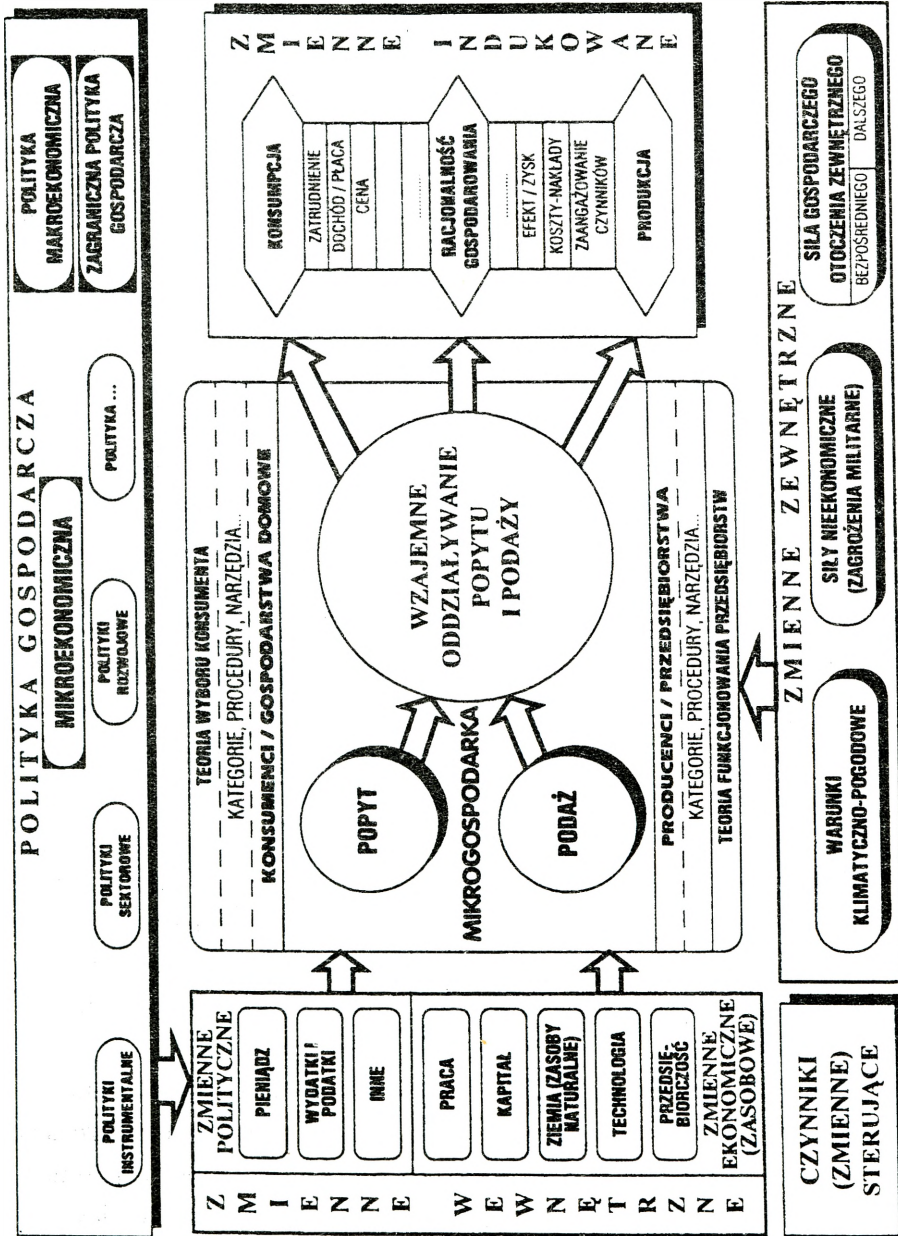
1.2.1. Istota podstawowych problemów praktyki mikroekonomicznej

Podstawą problemów praktyki mikroekonomicznej są realne procesy decyzyjne konsumentów i producentów, a także państwa w zakresie ram ograniczających te decyzje (obwarowane wymogiem racjonalnego postępowania) oraz realne reakcje na nie poszczególnych podmiotów gospodarczych. W rzeczywistości gospodarczej bowiem mamy nieustannie do czynienia z podejmowaniem decyzji. Przez konsumentów w kwestii: ile, jakich i gdzie dobra zakupić, a ile pieniędzy zaoszczędzić; przez robotników (pracowników), w kwestii: jaką pracę, gdzie i za ile podjąć i jak długo pracować; przez przedsiębiorstwa, w kwestii: ile i jaką produkcję wytwarzać, ilu pracowników zatrudniać oraz ile i jakie zastosować czynniki produkcji.

Kwestie te są jednocześnie pytaniami, na które odpowiedź jest w istocie próbą rozwiązania podstawowych problemów mikroekonomicznych. Ujawniają się one przede wszystkim przez pryzmat: konsumpcji gospodarstw domowych, zatrudnienia i bezrobocia, produkcji, kosztów - cen - zysku oraz racjonalności gospodarczego postępowania. Mimo że są one odnoszone tylko do mikrogospodarki są kwestiami bardzo złożonymi, a obraz ich realnych współzależności wymaga pogłębionych analiz, w których nie mogą zostać pominięte zagadnienia regulacji rządowych, czyli kwestie polityki mikroekonomicznej państwa. Uwzględnienie tych wszystkich elementów winno pomóc w zrozumieniu podstawowych problemów mikroekonomicznych.

Taki układ praktycznych współzależności mikroekonomicznych jest ściśle związany z układem współzależności makroekonomicznych. Różnicuje je jednak układ odniesienia. Stąd też na przykład decyzje indywidualnych podmiotów (konsumentów, producentów), choć się różnią od decyzji makroekonomicznych wagą i skalą, wiąże to, że ich suma wywiera znaczący wpływ na kształt decyzji makroekonomicznych.

Istota podstawowych problemów praktyki mikroekonomicznej - podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do praktyki makroekonomicznej - jest dostrzegana w modelu systemu mikroekonomicznego, skonstruowanego jako zbiór współzależnych zmiennych, czynników, uwarunkowań oraz mechanizmów zależnościowych. Wyróżnić trzeba w nim: czynniki sterujące - nazywane zmiennymi sterującymi, pobudzającymi popyt i podaż na rynku; blok wzajemnego oddziaływania popytu i podaży, tworzący w istocie mechanizm rynkowy; wyniki tego oddziaływania, nazywane także zmiennymi pochodnymi (albo indukowanymi) oraz elementy strukturalne mikrogospodarki - to jest konsumentów i producentów.



Schemat 1.1. Model funkcjonowania mikro gospodarstwa

Zmienne sterujące ujawniają się na dwóch płaszczyznach, zewnętrznej oraz wewnętrznej. Zmienne zewnętrzne to siła ekonomiczna bezpośredniego otoczenia (gałęzi, branż i działów gospodarki narodowej), warunki klimatyczno-pogodowe, siła ekonomiczna dalszego (zagranicznego) otoczenia zewnętrznego, a także zagrożenia militarne (czyli nieekonomiczne). Natomiast zmienne wewnętrzne tworzą zmienne polityczne i ekonomiczne. Zmiennymi politycznymi są obok zagranicznej polityki gospodarczej i polityki makroekonomicznej, przede wszystkim polityka mikroekonomiczna (rozwojowa, sektorowa, instrumentalna). Status tej grupy zmiennych zależy przede wszystkim od instrumentów polityki gospodarczej. Z kolei zmiennymi ekonomicznymi (nazywanymi także zmiennymi zasobowymi) są zasoby czynników produkcji.

Zmienne sterujące koncentrują swoją uwagę na całym obszarze mikroekonomii, przede wszystkim jednak na zachowaniach konsumentów oraz funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Oba te podmioty pozostają jednocześnie polem oddziaływania mechanizmów popytu i podaży rynkowej.

Wynikiem zaistnienia procesów gospodarczych w wymiarze mikro- są pochodne indukowane, podobne w swej istocie do zmiennych indukowanych makroekonomicznych, lecz się różniące poziomem agregacji. Są one bowiem pochodną realizacji procesów gospodarczych pojedynczych podmiotów gospodarczych. Zaliczamy do nich takie problemy, jak: konsumpcja, produkcja, racjonalność gospodarowania, zatrudnienie i bezrobocie, płace, ceny, koszt, zysk i inne. Zawierają w sobie jednocześnie najważniejsze cele polityki mikroekonomicznej.

1.2.2. Polityka mikroekonomiczna

Istotnym przejawem praktyki mikroekonomicznej jest **polityka mikroekonomiczna**. Jako część składowa ogólnej polityki gospodarczej, zajmuje się ona regulacją szczegółowych zagadnień gospodarczych w poszczególnych gałęziach gospodarki kraju, rodzajach ich produkcji oraz rynkach poszczególnych towarów.

Polityka mikroekonomiczna jest więc polityką gospodarczą prowadzoną w mikroskali, której nadrzędnym zadaniem jest poprawa bytu wyraźnie określonych grup ludności kraju (załoga przedsiębiorstwa, zatrudnieni w danej branży mieszkańcy regionu), przez dążenie do realizacji celów i zadań, co do których osiągnięcia są one zgodne. Należą do nich: a) wzrost poziomu konsumpcji i zaspokojenia potrzeb; b) pełne i stabilne zatrudnienie; c) odpowiedni poziom produkcji; d) rozsądna stabilność cen; e) wysokie i coraz wyższe zarobki; f) poprawne relacje

koszt–efekt; g) racjonalność postępową i inne. Są to więc cele i zadania bardzo spójne z celami i zadaniami polityki makroekonomicznej. Mimo tej spójności mogą one ujawniać pewne sprzeczności interesów grupowych, branżowych czy też regionalnych.

Pomocna w przewidywaniu skutków określonych posunięć polityki mikroekonomicznej jest teoria makroekonomiczna, ze względu na odwoływanie się do form pozytywnej analizy, opierającej się na standardach logiki. Rozpoznawanie i określanie ich konsekwencji jakościowych i ilościowych pozwala przewidzieć - przez wskazanie prawdopodobnych wyników - czy dana polityka jest pożądana, czy też nie, lecz nie upoważnia jednocześnie do jednoznacznego wykazania, że dany zbiór polityk, ich efektów czy też instytucji z nim związanych jest pożądanym. Jest to w dużej mierze pochodną faktu związków polityki mikroekonomicznej z zachowaniami o charakterze pozaekonomicznym.

Polityka mikroekonomiczna, jako praktyczna działalność państwa sprowadzająca się do regulacji spraw gospodarczych na poziomie podmiotów gospodarczych, nie jest jednorodna. Jest dalece zróżnicowana i pozwala wyróżnić wiele jej rodzajów. Najpełniejszy wykaz daje jej podział kryteriów: rozwojowego, sektorowego i instrumentalnego.

Ze względu na kryterium rozwojowe wyróżnić trzeba:

- politykę wzrostu, koncentrującą uwagę na dynamizowaniu procesów gospodarczych w skali mikro- oraz przeciwdziałaniu tym siłą i zjawiskom, które mogłyby je hamować czy osłabiać;
- politykę strukturalną, która zmierza do przekształcenia układu relacji i proporcji działowo-gałęziowych, rodzajowych, własnościowych, technologicznych, terytorialnych, a także społecznych;
- politykę regionalną, ukierunkowaną na zmiany rozwoju i zagospodarowania przestrzennego regionów;
- politykę ekologiczną, mającą na celu przeciwstawienie się zagrożeniom i zniszczeniom środowiska naturalnego.

Ze względu na kryterium sektorowe, czyli oddziaływanie państwa na procesy gospodarcze zachodzące w poszczególnych działach i gałęziach gospodarki narodowej, wyróżnić trzeba: politykę przemysłową, politykę rolną, politykę handlową, politykę komunikacyjną itd.

Natomiast ze względu na kryterium instrumentalizacji, czyli rodzaj sposobów, mechanizmów i czynników, które używa się w oddziaływaniu na procesy gospo-

darce, wyróżnić można: politykę zatrudnienia, politykę naukowo-innowacyjną, politykę inwestycyjną, politykę kredytową i inne.

Wszystkie wyszczególnione rodzaje polityki są w pewnym zakresie związane z polityką społeczną, obejmującą polityki: oświatową, ochrony zdrowia, mieszkaniową, konsumpcji, demograficzną i inne.

Przedstawiony podział polityki mikroekonomicznej, a konkretnie, niektóre wyszczególnione jej rodzaje, nakładają się na podział polityki makroekonomicznej. Jest to przede wszystkim wynik braku możliwości jednoznacznego przeprowadzenia linii demarkacyjnych między tym, co jest makro-, a tym, co jest mikro- ze względu na ścisłe powiązanie tych elementów gospodarki. W pewnym sensie jest to także wynik braku usankcjonowania w praktyce gospodarczej wyróżnienia tych elementów gospodarki, które winny być przypisane mezoekonomii.

1.3. MIKROEKONOMIA A GŁÓWNE NURTY WSPÓŁCZESNEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ

Mikroekonomia - podobnie jak makroekonomia - będąc rozpatrywana zarówno na płaszczyźnie teorii, jak i praktyki wymaga umiejscowienia tej problematyki w poszczególnych nurtach współczesnej myśli ekonomicznej. Nie jest to zadanie łatwe, ze względu na różne podejścia w rozwiązywaniu zagadnień mikroekonomicznych. Niemniej jednak możliwym rozwiązaniem jest zarysowanie pewnej syntezy współczesnych poglądów mikroekonomicznych, a także głównych rozbieżności w tej części ekonomii.

1.3.1. Współczesne poglądy na mikroekonomię

Współczesna myśl ekonomiczna, podejmująca problematykę mikroekonomiczną - podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do makroekonomii - charakteryzuje się mnogością i różnorodnością poglądów, szkół i kierunków ekonomicznych. Grupując je, wskazać należy przede wszystkim te, których dorobek jest znaczący i które ujawniły wpływ na praktykę mikroekonomiczną. Zaliczyć do nich należy: instytucjonalistów, zwolenników teorii wyboru publicznego oraz behawiorystów.

1.3.1.1. Instytucjonaliści

Poglądy instytucjonalistów nawiązują do poglądów niemieckiej szkoły historycznej, odwołującej się do negacji koncepcji „człowieka ekonomicznego”. Ich zdaniem w kształtowaniu rzeczywistości gospodarczej przez człowieka odgrywają rolę nie tylko bodźce ekonomiczne, ale również bodźce moralne, psychika gospodarcza i psychologia społeczna (kształtująca modę, zwyczaje i tradycje). Oddziałują one na postawy i hierarchię wartości osób prowadzących działalność gospodarczą, tworząc jednocześnie instytucje społeczne, rozumiane jako sposoby ujmowania zjawisk, które kierują ludzkim życiem. Są one jednocześnie wytworami przeszłości dostosowanymi do ówczesnych warunków, a przez to nie przystającymi do teraźniejszości.

W poglądach instytucjonalistów, które zostały rozwinięte w największym stopniu na gruncie amerykańskim, można dostrzec zwrotne oddziaływanie na siebie kwestii gospodarczych, społecznych, politycznych i kulturowych. Oznacza to, że ekonomia nie może ograniczać swego pola badawczego jedynie do zjawisk rynkowych, ale powinna je rozszerzać na pozaekonomiczne ramy podejmowania decyzji gospodarczych. Zaliczają do nich ukształtowane nawyki myślowe ludzi oraz powszechnie uznawane reguły i zasady postępowania instytucji gospodarczych i społecznych.

Spśród złożonego systemu różnych instytucji, instytucjonaliści wyróżniają świat przemysłu i świat interesu. Na pierwszy z nich oddziałują przede wszystkim *instynkt dobrej roboty*, który znajduje materialny wyraz w efektach produkcji, *instynkt czystej ciekawości*, sprzyjający rozwojowi techniki i wiedzy oraz *instynkt więzi społecznych*; na drugi (świat interesu) oddziałuje *motyw zysku*. Między zaś obu światami, wykształciły się stosunki oparte na prywatnej własności wytwarzania. Za źródło przemian ustrojowych uznają oni naukę i technologie. Przemiany te jednak są hamowane przez bezwład istniejących instytucji społecznych i ekonomicznych.

Instytucjonaliści, akceptując istnienie pewnej logiki rozwoju ekonomicznego - sprowadzanej do kombinacji procesów funkcjonowania instytucji społecznych (opartych na odziedziczonych wierzeniach i zwyczajach oraz hierarchicznej strukturze społecznej) z postępowaniem naukowo-technologicznym - są przekonani, że rzeczywistość gospodarcza jest determinowana postępowaniem technologicznym, a więc wymaga przystosowania do imperatywów nauki i technologii. W ślad za tym, za

podstawowe czynniki rozwoju uznają oni: poziom produkcji i dochodów; warunki produkcji; warunki życia; postawy względem pracy i życia; instytucje społeczne oraz sposoby realizacji polityki. Dowodzą również potrzebę podejmowania przez ekonomię problematyki ocen wartościujących.

1.3.1.2. Zwolennicy teorii publicznych wyborów

Zwolennicy teorii społecznych wyborów - których poglądy na gruncie amerykańskim noszą nazwę teorii wyboru publicznego, a w Europie ekonomicznej teorii polityki lub nowej ekonomii politycznej - swoją uwagę koncentrują przede wszystkim na polityce realizacji procesów gospodarczych przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa. Przy uznaniu roli państwa jako reprezentanta indywidualnych interesów, twierdzą jednocześnie, że im mniejsze jest zaangażowanie państwa w kształtowanie procesów gospodarczych, tym lepiej dla rzeczywistości gospodarczej i dla ludzi.

Teoria publicznych wyborów odwołuje się do zasady indywidualizmu metodologicznego, rozszerzonej na zbiorowe instytucje społeczeństwa. Zabieg ten pozwala na przyjęcie założenia, że również w tych instytucjach ostatecznym podmiotem decyzyjnym jest człowiek. Oznacza to, że instytucje takie, jak rząd, partie, grupy interesów, chociaż są reprezentantami interesu społecznego, to w istocie optymalizują egoistyczne cele jednostki. Te zaś we wszystkich aspektach życia społecznego - w tym gospodarczego - starają się postępować racjonalnie.

W odniesieniu do przedsiębiorstw, teoria publicznych wyborów i jej propagatorzy odwołują się do marginalistycznych teorii produkcji oraz zmodyfikowanych koncepcji tworzenia renty ekonomicznej. Maksymalizację korzyści ekonomicznych widzą oni na płaszczyźnie indywidualistycznej. Generalnie akceptując potrzebę wglądu w realizację procesów gospodarczych, pozostają jednak w opozycji wobec zakusów interwencjonistycznych państwa.

1.3.1.3. Behawioryści

Behawioryści to przedstawiciele szkoły psychologicznej, tzw. neoaustriackiej (nazywanej także nową szkołą austriacką), odwołujący się do subiektywno-marginalistycznego podejścia przy mikroekonomicznych analizach funkcjonowania zarówno konsumentów (gospodarstw domowych), jak i producentów (przedsiębiorstw). Punktem wyjścia ich poglądów jest teza, że podstawą podejmowania

wszelkiej działalności gospodarczej jest zaspokojenie ludzkich potrzeb. Traktują oni jednocześnie społeczeństwo jako sumę potrzebujących jednostek, a przedsiębiorstwo jako ich koalicję.

Przedstawiciele tej szkoły zakładają, że państwo nie jest w stanie zastąpić rynku w procesach alokacji gospodarczej, ponieważ nie dysponuje niezbędnymi zasobami informacji. Nie może zaś nimi dysponować, gdyż są one rozproszone wśród olbrzymiej liczby jednostek. Z problemem uporządkowania informacji i podejmowania opartych na nich działań gospodarczych przez poszczególne podmioty (gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa), może sobie poradzić, ich zdaniem, tylko rynek. Uznają także, że interwencji państwa należy się przeciwstawiać odwołując się do postaw moralnych.

Teoria behawiorystyczna zakłada, że jednostki dążąc do zaspokojenia swoich potrzeb postępują zgodnie z zasadą radykalnego indywidualizmu, to znaczy, że motorem ich działania jest dążenie do jak największego zaspokojenia swoich potrzeb i samorealizacji. Ideą przewodnią zaś takiego postępowania jest filozofia liberalizmu, postrzegana jako wolność zachowań konsumpcyjnych. W ślad za tym behawioryści przeciwstawiają się gwałceniu indywidualnych praw jednostki.

W odniesieniu do przedsiębiorstwa formułują tezę, że przy podejmowaniu decyzji dotyczących wielkości podejmowanej przez nie produkcji, a także poziomu cen, należy stosować oprócz kryteriów marginalnych, także podejście odwołujące się do doświadczeń z przeszłości. W ślad za tym stawiają tezę, że przy podejmowaniu decyzji gospodarczych należy uwzględniać oprócz czynników wytwórczych i czynników rynkowych, również czynniki związane z wewnętrznym funkcjonowaniem firmy, a zwłaszcza wpływ struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa i praktyki w zakresie formułowania celów jego funkcjonowania i dokonywanych wyborów.

Behawioryści eksponują prakseologiczne zasady gospodarności; odwołują się do teorii racjonalnych oczekiwań, przede wszystkim zaś do tezy, że ludzie w kształtowaniu oczekiwań odnośnie przebiegu danego zjawiska ekonomicznego w przyszłości, kierują się doświadczeniem z przebiegu takiego samego bądź podobnego zjawiska w przeszłości, mechaniczystycznie je ekstrapolując. Takie podejście jest jednak obarczone możliwością popełnienia błędów, prowadzących do rozbieżności między oczekiwaniami a rzeczywistością. W ślad za tym upatrują oni możliwość błędnego sformułowania prognoz, w zaistnieniu niespodziewanych wydarzeń.

1.3.2. Główne obszary rozbieżności poglądów na mikroekonomię

Założenia przedstawionych nurtów ekonomicznych zajmujących się problematyką mikroekonomiczną - podobnie jak ma to miejsce w odniesieniu do nurtów zajmujących się problematyką makroekonomiczną - są zróżnicowane (schemat 1.2), chociaż stopień tego zróżnicowania nie jest aż tak wielki. Dostrzegane są również wspólne poglądy propagatorów tych nurtów. Sytuację taką potwierdza analiza i ocena podstawowych nurtów mikroekonomicznych dokonana według dwóch kryteriów:

- sposobu podejścia do zasadniczych problemów mikroekonomicznych, takich jak zachowania konsumenta, funkcjonowanie przedsiębiorstwa oraz racjonalność gospodarowania;
- charakteru postulowanych rozwiązań przez politykę makroekonomiczną.

Poczynione porównania dowodzą, iż pewne różnice w poglądach ekonomistów zajmujących się problematyką mikroekonomiczną są dostrzegane praktycznie w odniesieniu do wszystkich podstawowych problemów mikroekonomicznych. I tak, patrząc przez pryzmat stosunku do zachowań konsumentów, nawet jeśli wszystkie one odwołują się do filozofii indywidualizmu, to jest on postrzegany w różnym zakresie. Podobna sytuacja ma miejsce w odniesieniu do funkcjonowania przedsiębiorstw, gdzie można zauważyć, że chociaż wszystkie nurty wskazują maksymalizację korzyści jako główny cel funkcjonowania przedsiębiorstwa, to instytucjoniści wiążą tę kwestię z instytucjonalnym kształtowaniem cen, zwolennicy zaś teorii społecznego wyboru, z daleko idącą opozycją wobec monopolizacji wytwarzania; natomiast behawioryści - ze stanowionymi przez siebie prawami zachowań. Najwięcej wspólnych elementów można się dopatrzeć w odwoływaniu się do racjonalnych - w tym gospodarczych - zachowań. Największe natomiast różnice są dostrzegalne w odniesieniu do koncepcji i realizacji polityki gospodarczej państwa, w odniesieniu do problemów mikroekonomicznych. Jeśli bowiem instytucjoniści przychylają się w pewnych konkretnych warunkach do interwencjonizmu państwowego, to zwolennicy teorii społecznego wyboru dążą do jego minimalizacji, a behawioryści zgłaszają zdecydowany sprzeciw.

Do elementów, które łączą współczesne szkoły mikroekonomiczne zaliczyć trzeba poglądy w kwestiach: analizy efektywności, sugerujące rozszerzenie tradycyjnych narzędzi o nowe ich rodzaje; regulacji i deregulacji gospodarczych na szczeblu przedsiębiorstwa; analizy struktury rynku; szerszego wprowadzenia reguł racjonalności, a także odpowiedniego podziału dochodów i opłacania czynników produkcji.

SZKOŁY				
KRYTERIA PORÓWNAŃ	RADYKAŁNA	INSTYTUCJONALNA	SPOŁECZNEGO (PUBLICZNEGO) WYBORU	NEOAUSTRIACKA
ZACHOWANIE KONSUMENTA (TEORIA WYBORU KONSUMENTA) FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTWA (TEORIA PRODUKCJI) RACIONALNOŚĆ GOSPODAROWANIA KONCEPCJE I REALIZACJA POLITYKI GOSPODARCZEJ	- Jednostka w procesach gospodarowania zachowuje się klasycznie - Trudem ostatecznym jednostki w społeczeństwie jest samorealizacja W części nawiązują do teorii wartości pracy i w części ją odrzucają Kapitaliści przywiązują sobie nadwyżkę wytworzoną przez robotników	- Psychika jednostek jest wadliwa - Wpływ na zachowania mają zarówno bodźce ekonomiczne, jak i bodźce moralne oraz psychika gospodarza i psychologia społeczna - Funkcjonowanie przedsiębiorstwa podporządkowane regułom regulowanej gospodarki rynkowej - Przedsiębiorstwa lokalizuje się w tzw. świecie przemyślu, na który oddziaływanie instynktu dobrej roboty i instynktu więzi społecznych	- Jednostki są racjonalne we wszystkich aspektach życia, w tym społecznego - Gospodarstwa domowe postępują zgodnie z zasadami indywidualizmu metodologicznego Maksymalizacja korzyści na płaszczyźnie indywidualnej oparta na kryteriach marginalnych i marginalistycznych teoriach produkcji oraz zmodyfikowanych koncepcjach tworzenia renty ekonomicznej - Przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, oprócz czynników wytwórczych i czynników rynkowych, należy uwzględnić czynniki związane z wewnętrznym funkcjonowaniem przedsiębiorstw	- Jednostki postępują zgodnie z zasadą radykalnego indywidualizmu - Idea przewodnią jest filozofia liberalizmu - Orientacja na maksymalizację korzyści opartych na kryteriach marginalnych i marginalistycznych teoriach produkcji - Przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, oprócz czynników wytwórczych i czynników rynkowych, należy uwzględnić czynniki związane z wewnętrznym funkcjonowaniem przedsiębiorstw
	Ludzie w procesach gospodarowania zachowują się klasycznie, to znaczy racjonalnie i dążą do maksymalizacji korzyści Państwo kieruje społeczeństwem - Zmiany form rządzenia wiążą się z radykalnymi reformami - Podział jest pochodną siły poszczególnych grup społecznych	- Ludzie w procesach gospodarczych postępują zgodnie z posiadaną wiedzą i kulturą - Logika rozwoju sprowadza się do kombinacji procesów funkcjonowania instytucji społecznych z postępowaniem naukowo-technicznym - Przychyła się do interwencji państwa - Dystrybucja jest zderminowana funkcjonowaniem instytucji i ich legalnymi strukturami - Rola rynku jest mniej ważna	Wszystkie instytucje reprezentujące interes społeczny, optymalizując egoistyczne cele jednostki, we wszystkich aspektach życia gospodarczego starają się postępować racjonalnie Państwo jest reprezentantem indywidualnych interesów społeczeństwa. Im jednak jest mniejsze zaangażowanie państwa w kształtowanie procesów gospodarczych, tym lepiej dla rzeczywistości gospodarczej i dla ludzi	Podmioty gospodarcze winny funkcjonować opierając się na prakseologicznych zasadach gospodarności oraz założeniach teorii racjonalnych oczekiwań Silnie się przeciwstawia interwencji państwa w regulację rzeczywistości gospodarczej Przeciwwstawia się gwałceniu indywidualnych praw społeczeństwa

Schemat 1.2. Zestawienie porównawcze poglądów głównych szkół mikroekonomicznych

STRESZCZENIE

Mikroekonomia jest tą częścią ekonomii, która się zajmuje głównie badaniem procesów zachodzących na współczesnych rynkach, koncentrując uwagę zarówno na ich elementach, czynnikach, jak i zależnościach oraz zachowaniach podmiotów działających na tych rynkach.

Teoria mikroekonomii analizuje problemy związane z wyborem przez konsumentów poziomu konsumpcji, oszczędności i podaży pracy; przez przedsiębiorstwa (kierujące się motywem maksymalizacji zysku) poziomu produkcji i popytu na czynniki produkcji; wykorzystania mechanizmu cenowego z punktu widzenia decentralizacji procesu alokacji zasobów.

Mikroekonomię traktuje się także jako metodę badania gospodarki, której jądrem są uporządkowane dociekania prowadzące się do trzech kroków: rozpoznania rynku, jego działania oraz wyjaśnienia, w jaki sposób to działanie tworzy gospodarkę; ujawniania rynkowych mechanizmów koordynujących i ich wpływu na decyzje podstawowych podmiotów gospodarczych; połączenia „rynków i ich uczestników” w obieg gospodarczy. Oznacza to, iż mikroekonomia jest metodą badań rynku i zachowań rynkowych.

Istotą mikroekonomii jest to, że się wiąże ona ściśle i opiera na pewnych założeniach dotyczących zachowań indywidualnych. Podstawowym założeniem jest to, iż ludzie są w stanie brać pod uwagę różne sposoby poprawy swojej sytuacji życiowej. Innym, nie mniej ważnym założeniem, jest to, że producenci i konsumenci dokonują racjonalnych wyborów pod kątem maksymalizacji swego zadowolenia. Mikroekonomia ujawnia charakter analiz marginalnych, posiłkuje się kategoriami marginalnymi, a więc takimi, jak: maksymalny zysk, marginalne zadowolenie, maksymalne zadowolenie, korzyść marginalna (zysk marginalny) oraz koszt marginalny. Poszukując rozwiązań, które przyniosłyby największe korzyści, odwołuje się przy podejmowaniu decyzji alokacyjnych do kilku zasad, a wśród nich, przede wszystkim do: zasady optymalizacji; zasady malejących korzyści marginalnych; zasady rosnącego kosztu marginalnego; zasady optymalizacji decyzji.

Mikroekonomia, odwołując się do wielu teorii, w istocie rzeczy opiera swe dociekania na takich podstawowych teoriach, jak teoria postępowania konsumentów oraz teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Problematyka mikroekonomiczna, w wymiarze praktyki mikroekonomicznej gospodarki rynkowej, ujawnia się jako zbiór różnorodnych związków między: decyzjami indywidualnych podmiotów gospodarczych a działaniami poszczególnych producentów i konsumentów; zastosowaniem rzadkich zasobów a chęcią osiągnięcia kombinacji wielu rzeczy; konsumentem a producentem; kosztami, cenami a zyskiem itd. Najpełniejszy jego zakres można uzyskać koncentrując uwagę na podstawowych problemach praktyki mikroekonomicznej oraz na polityce mikroekonomicznej. Podstawą problemów polityki mikroekonomicznej są realne procesy decyzyjne konsumentów i producentów, a także państwa w zakresie ram ograniczających te decyzje (obwarowane wymogiem racjonalnego postępowania) oraz realne reakcje poszczególnych podmiotów gospodarczych na te decyzje.

Współczesna myśl ekonomiczna, podejmująca problematykę mikroekonomiczną - podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do makroekonomii - charakteryzuje się mnogością i różnorodnością poglądów, szkół i kierunków ekonomicznych. Grupując je, wskazać należy przede wszystkim te, których dorobek jest znaczący, i które ujawniły wpływ na praktykę mikroekonomiczną. Zaliczyć do nich należy: instytucjonalistów, zwolenników teorii wyboru publicznego oraz behawiorystów. Założenia tych nurtów ekonomicznych zajmujących się problematyką mikroekonomiczną - podobnie jak to ma miejsce w odniesieniu do nurtów zajmujących się problematyką makroekonomiczną - są zróżnicowane, chociaż stopień ich zróżnicowania nie jest aż tak wielki. Dostrzegalne są również wspólne poglądy propagatorów tych nurtów.

PODSTAWOWE POJĘCIA DO ZAPAMIĘTANIA

Mikroekonomia, konsumenci, pracownicy, przedsiębiorstwa, grupy przedsiębiorstw, rynki dóbr, rynki czynników produkcji, analiza marginalna, kategorie marginalne (maksymalny zysk, marginalne zadowolenie, maksymalne zadowolenie, korzyść marginalna, koszt marginalny), podstawowe zasady mikroekonomii (optymalizacji; malejących korzyści marginalnych, rosnącego kosztu marginalnego, optymalizacji decyzji), teorie mikroekonomiczne (teoria postępowania konsumentów, teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa), użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje, wybór, analiza mikroekonomiczna, wykresy zmiennych, polityka mikroekonomiczna.

ZAGADNIENIA KONTROLNE

1. Scharakteryzuj mikroekonomię jako część składową ekonomii.
2. Scharakteryzuj konsumentów i pracowników jako reprezentantów podstawowych podmiotów gospodarczych.
3. Omów istotę analizy marginalnej i wskaż podstawowe kategorie marginalne (maksymalny zysk, marginalne zadowolenie, maksymalne zadowolenie, korzyść marginalna, koszt marginalny).
4. Omów podstawowe zasady mikroekonomii (optymalizacji, malejących korzyści marginalnych, rosnącego kosztu marginalnego oraz optymalizacji decyzji).
5. Przedstaw założenia podstawowych teorii mikroekonomicznych (teorii postępowania konsumentów, teorii funkcjonowania przedsiębiorstwa).
6. Scharakteryzuj następujące kategorie mikroekonomiczne: użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje i wybór.
7. Scharakteryzuj istotę analizy mikroekonomicznej.
8. Scharakteryzuj istotę polityki mikroekonomicznej.

LITERATURA ZALECANA

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*. T. 1, Warszawa 1993, rozdz. 4, 5, 6.
2. *Elementarne zagadnienia ekonomii*. Red. R. Milewski, Warszawa PWN 1993, rozdz. 1 i 2.
3. *Elementy makro i mikro ekonomii dla inżynierów*. Red. S. Marciniak, Warszawa PWN 1993, rozdz. 4, 5, 6.
4. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Gdańsk FG NSZ „Solidarność” 1991, rozdz. 18, 19, 20, 21, 22.
5. Nasilowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Warszawa IK PTE, Wydawnictwo KeyTex 1992, rozdz. 3, 4, 5.
6. Oyrzanowski B., *Mikroekonomia*, Kraków PSB 1996, rozdz. 1.
7. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Warszawa PWN 1995, rozdz. 18.
8. Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Warszawa CEiF OLIMPUS 1994, rozdz. 1, 2, 3, 4, 5.

2. RYNEK. POPYT, PODAŻ I CENA

Istotą mikroekonomii, traktowanej jako metody badania gospodarki, są uporządkowane dociekania polegające na: rozpoznaniu rynku i jego działania w mikroskali; ujawnieniu rynkowych mechanizmów popytu i podaży kształtujących decyzje podstawowych podmiotów gospodarczych; zbadaniu funkcjonowania rynku i zachowań jego uczestników z punktu widzenia prawa podaży i popytu.

Mając na uwadze takie podejście, skoncentrujemy się na następujących zagadnieniach: rynek w wymiarze mikroekonomicznym, popyt mikroekonomiczny, podaż mikroekonomiczna oraz prawa podaży i popytu.

2.1. RYNEK W WYMIARZE MIKROEKONOMICZNYM

Rynek, jak już wielokrotnie wskazywano, jest jednym z podstawowych pojęć ekonomicznych. Jego definicje, ze względu na pojemność znaczeniową i obszerność tego zjawiska, różnią się poziomem ogólności oraz niejednakowym akcentowaniem właściwości rynku. W dużej mierze są pochodną zainteresowań bądź potrzeb definiującego. Mając na uwadze jego najogólniejsze rozumienie, to jest jako *całokształt transakcji kupna i sprzedaży oraz warunków, w jakich one przebiegają*, jego postrzeganie zostanie tu ograniczone do skali mikroekonomicznej. W tej konkretnej sytuacji zostaną zaakcentowane tylko wybrane aspekty tej kategorii ekonomicznej. Uwaga rozważań zostanie skoncentrowana na rynku nabywcy i producenta, który jest lokalnym, homogenicznym i doskonałym rynkiem dóbr i usług konsumpcyjnych.

Będzie on traktowany jednocześnie jako regulator procesów gospodarczych, który przez grę popytu i podaży obiektywnie wycenia poszczególne towary. Ta gra się odbywa za pośrednictwem ceny, która jest informacją o przebiegu procesów gospodarczych i ich efektywności.

2.2. POPYT W WYMIARZE MIKROEKONOMICZNYM

Popyt jako kategoria ekonomiczna został we wcześniejszych rozważaniach sprowadzony do widzenia go przez pryzmat **wielkości popytu, funkcji (tablicy) popytu oraz krzywej popytu**. Jego istotę konkretyzują ponadto, funkcjonowanie prawa popytu oraz miary elastyczności popytu (schemat 2.1).

POPYT				
ZESTAWIENIE TOWARÓW (DÓBR I USŁUG) JAKIE KONSUMENTI CHCĄ I MOGĄ KUPIĆ PO DANEJ CENIE W OKREŚLONYM CZASIE				
WIELKOŚĆ POPYTU	FUNKCJA (TABLICA) POPYTU	KRZYWA POPYTU	PRAWO POPYTU	ELASTYCZNOŚĆ POPYTU
<p>To ilość towarów (dóbr i usług), jaką konsumenci chcą i mogą kupić po danej cenie i w danym okresie.</p> <p>Zależna jest od warunków przeprowadzenia zakupów, które określa:</p> <p>a) cena danego towaru; b) cena innych towarów; c) dochód; d) gusty, moda, postęp cywilizacyjny; e) liczba konsumentów; f) inne czynniki.</p>	<p>Funkcja popytu to zależność pomiędzy ilością danego towaru a ceną, po jakiej nabywcy byłby gotowi go kupić przy danym poziomie cen w danym okresie.</p> <p>Tablica popytu to zestawienie pokazujące, jakie ilości towarów nabywcy byłoby gotowi kupić przy rozmaitych cenach przy danym dochodzie.</p> <p>Zależy od następujących grup czynników:</p> <p>a) potrzeb (określonych przez czynniki wrodzone, wiek, wychowanie, wykształcenie, środowisko geograficzne, średnio społeczne); b) dochodów; c) cen.</p>	<p>To wykres wielkości popytu na towar przy różnych poziomach jego ceny.</p> <p>Przedstawia on jedynie rozmiary zamiarów nabywców.</p>	<p>W większości przypadków wyższym cenom towarów odpowiadają mniejsze ilości dokonywanych zakupów.</p> <p>Z reguły wzrostowi ceny towarzyszy spadek wielkości popytu, a spadkowi ceny towarzyszy wzrost wielkości popytu.</p>	<p>To miara intensywności reakcji popytu na produkt w zależności od zmiany jakiegoś czynnika:</p> <p>- ceny danego produktu (cenowa elastyczność popytu); - ceny innego produktu (krzyżowa, inaczej mieszana elastyczność popytu); - dochodu (dochodowa elastyczność popytu).</p>

Schemat 2.1. Formy postrzegania kategorii popytu w wymiarze mikroekonomicznym

W takim rozumieniu *jest on skłonnością nabywców widzianą zarówno jako chęci, jak i możliwości do kupowania określonej ilości towarów (dóbr i usług) przy różnym poziomie ceny w danym okresie*. Nie oznacza on przy tym jakiegos jednego aktu skłonności do kupna towaru przez nabywcę, lecz serię alternatywnych możliwości zakupów tego towaru po różnych cenach.

2.2.1. Wielkość popytu

Wielkość popytu, rozumiana jako *ilość towarów (dóbr lub usług), jaką konsumenci chcą i mogą kupić po danej cenie i w danym okresie*, jest zależna od warunków, w jakich są przeprowadzane te zakupy. Na nie z kolei wpływ ma: a) cena danego towaru; b) cena innych towarów; c) dochód; d) gusty, moda, postęp cywilizacyjny; e) liczba kupujących; f) inne czynniki. Spośród powyższych czynników wiodącą rolę odgrywają przede wszystkim trzy pierwsze. Pozostałe, niecenowe czynniki wpływu na zmianę popytu, często są nazywane determinantami popytu.

ad. a). Wpływ pierwszego czynnika na wielkość popytu - **cena danego dobra** - to jest suma pieniędzy, jaką należy zapłacić za jednostkę danego towaru - przejawia się w możliwej ilości zakupu określonego towaru przy danej cenie. Cena określa na ile jednostek danego towaru stać nas przy danych dochodach. Ilość zakupów jest więc związana z ceną kupowanego dobra. Więcej kupujemy przy niskich cenach, a mniej przy wyższych. Porównujemy również ceny danego towaru z cenami innych towarów.

Postępowanie takie jest spowodowane dwoma czynnikami: **efektem substytucyjnym** oraz **efektem dochodowym**. Wpływ pierwszego polega na tym, że jeśli cena równoważnego dobra rośnie, to kupujemy go mniej, gdyż staje się ono relatywnie droższe. Jednocześnie kierujemy nasze zainteresowanie w stronę innych dóbr, które po podwyżce stają się relatywnie tańsze. Z kolei wpływ drugiego czynnika wyraża się w tym, że na skutek wzrostu cen stajemy się biedniejsi. Jeśli bowiem rosną ceny przy nie zmienionych dochodach, to możemy kupić mniej towarów. Oznacza to również, że maleje siła nabywcza naszego dochodu. Inaczej natomiast kształtuje się efekt substytucyjny i efekt dochodowy w przypadku spadku ceny na dany towar. Prowadzi on bowiem do wzrostu wielkości popytu, gdyż jest nas stać na zakup większej ilości dóbr. Jednocześnie zainteresowanie nabywców jest kierowane na dobra tańsze.

ad. b). Decyzje o zakupie jakiegos towaru uwzględniają również **ceny innych towarów**, zwłaszcza tych, które mają charakter substytucyjny i komplementarny.

W obszarze zainteresowań kupującego pozostają więc dobra substytucyjne (substytuty) - to jest takie dobra, które mogą zaspokoić tę samą potrzebę, a przez to mogą się zastępować. Jeśli cena jednego dobra spada, to wywołuje ona jednocześnie ograniczenie konsumpcji jego substytutu. Kupujemy więc więcej tego dobra, niż jego substytutu. Podobnie rzecz się ma z dobrami komplementarnymi, to znaczy z takimi, które są konsumowane razem.

Jeśli cena jednego z nich rośnie, to popyt na nie maleje. Jednocześnie maleje również popyt na komplementarne mu dobro, gdyż konsumpcja obu dóbr następuje łącznie. Jedno z nich bez drugiego obniża swoją wartość, a niekiedy nawet staje się bezwartościowe.

ad. c). Decyzja o zakupie określonego towaru zależy nie tylko od jego ceny, ale także od **dochodu** - czyli sumy pieniędzy, która stanowi podstawę zakupów na danym rynku w danym okresie oraz od oszczędności. Im wyższe dochody ma nabywca, tym więcej każdego z produktów może kupić. Wyjątkiem od tej zasady są zakupy dóbr podstawowych dla życia przez ludzi biednych. Wraz ze wzrostem swoich dochodów odchodzą oni od kupowania tanich i na ogół gorszej jakości dóbr, na rzecz zakupu towarów droższych. Oznacza to, że wzrost dochodu powoduje spadek zakupu towarów tanich.

ad. d). Wpływ na to, co ludzie kupują mają również **moda i postęp cywilizacyjny**, a także **gusty (upodobania i przyzwyczajenia)** konsumentów. To, co dla jednego konsumenta jest rzeczą pożądaną, u drugiego może nie wywoływać żadnego zainteresowania.

ad. e). Na wielkość popytu ma także wpływ **liczba konsumentów** chcących zrobić zakupy. Wzrost liczby konsumentów powoduje wzrost wielkości zakupów. Zmniejszenie się zaś liczby konsumentów powoduje spadek wielkości zakupów.

ad. f). Na wielkość popytu ma również wpływ cały szereg innych czynników. Spowodowane mogą one zostać przyczynami często zupełnie nieoczekiwanymi. Może być nimi: reklama, opinia znajomych, sugestia lekarza, przewidywania co do zmiany cen, a nawet zjawiska paniki rynkowej wyrażające się kupowaniem i gromadzeniem rzeczy, które w normalnych warunkach nie wzbudziłyby zainteresowania.

2.2.2. Funkcja popytu

Funkcja popytu, rozumiana jako *zależność pomiędzy ceną danego towaru (bez względu na jej poziom) a gotowością jego zakupu przy danych dochodach*, jest określana przez trzy zasadnicze grupy czynników: a) potrzeby; b) dochód; c) ceny. Innymi słowy - funkcja popytu jest pochodną potrzeb, dochodu i ceny.

Potrzeby odgrywają podstawową rolę w kształtowaniu popytu. Są one elementarną przyczyną popytu. Gdyby zostały w pełni zaspokojone, przestałyby istnieć popyt. Na przeszkodzie staje temu z jednej strony nasz ograniczony dochód, który musimy dzielić na zaspokajanie różnych potrzeb, z drugiej zaś ceny, które musimy płacić za nabywane dobra i usługi zaspokajające nasze potrzeby.

Wszystkie ludzkie potrzeby są uwarunkowane: czynnikami wrodzonymi, wiekiem, wychowaniem i wykształceniem, środowiskiem społecznym oraz środowiskiem geograficznym. Do czynników wrodzonych należy zaliczyć fizyczną posturę, skłonności do spożywania żywności, stan zdrowia itp. Z kolei wpływ wieku przejawia się w formowaniu naszych potrzeb. Inne są one w wieku niemowlęcym, inne w wieku młodzieńczym, inne w wieku dojrzałym, a jeszcze inne w wieku starczym. Znaczący wpływ na kształtowanie się popytu mają zachowania ludzi, wynikające z tytułu wychowania i wykształcenia. Są to czynniki ukształtowane w rodzinie i szkole. One to w dużej mierze określają kierunek i zakres potrzeb. Silny wpływ na nasze potrzeby wywiera też środowisko geograficzne. Narzuca bowiem ono zarówno sposób ubierania się, odżywiania, jak i warunków zamieszkiwania. Równie duży wpływ na ludzkie potrzeby ma środowisko społeczne, decyduje bowiem o zmianie upodobań i potrzeb.

Dochód jest drugim ważnym czynnikiem określającym funkcję popytu. Widzieć w nim trzeba ważną przeszkodę ograniczającą możliwości realizacji ludzkich potrzeb. Określa maksimum wydatków, które możemy ponieść na zakup towarów. Szersze zaspokojenie potrzeb jest możliwe tylko wtedy, gdy wzrośnie nasz dochód. Można je realizować dwoma drogami. Pierwszą jest zakup większej ilości poszczególnych towarów, drugą natomiast zastępowanie towarów tańszych, ale gorszych, towarami lepszymi, ale droższymi.

Ceny są trzecim czynnikiem kształtującym funkcję popytu, a jednocześnie ograniczającym ludzkie potrzeby. Przy określonym dochodzie ich wysokość ogranicza możliwości zakupu towaru. Im ceny są wyższe, tym mniej można nabyć towarów. Im ceny są niższe, tym zakupy towarów mogą być większe. Przy danych potrzebach i danym dochodzie ilość zakupionego towaru zależy przede wszystkim

od jego ceny oraz w pewnym zakresie również od cen innych towarów - i to zarówno tych, które są dla niego substytutami, jak i tych, które są dla niego komplementarne. Zaznaczyć jednak trzeba, że cena nie jest wyznacznikiem popytu, a jedynie określa jego wielkość.

Funkcja popytu często jest przedstawiana w postaci tablicy popytu pokazującej, jakie ilości towaru nabywcy byliby gotowi kupić po różnych cenach w danym okresie.

2.2.3. Krzywa popytu

Zestawienie wielkości popytu dla różnych wysokości ceny, pozwala wykreślić **krzywą popytu** (wykres 2.1). Pokazuje ona ilość towaru (dobra, usługi), jaką ludzie chcą kupić (czyli wielkość popytu) przy każdym poziomie ceny w danym okresie.

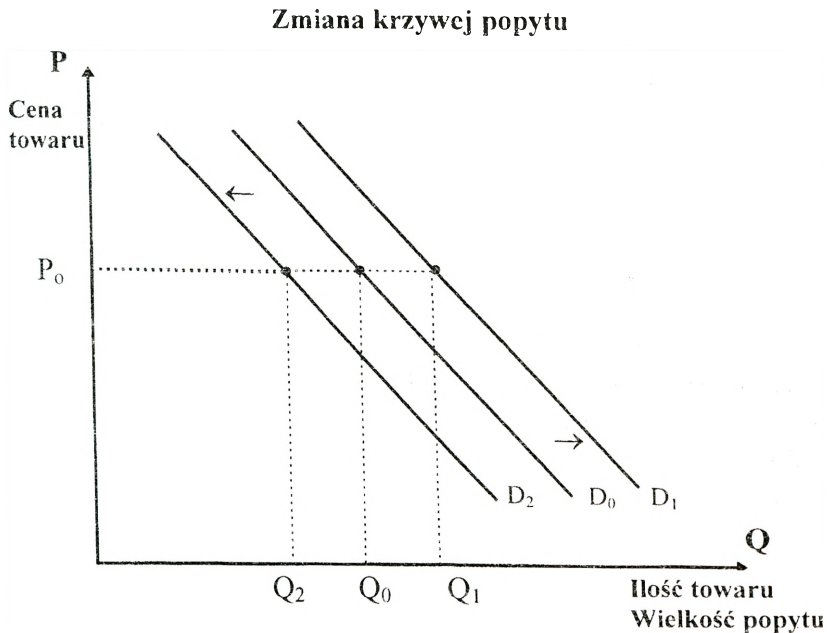
Jeśli założyć niezmienność warunków relacji między ceną a wielkością popytu (zgodnie z zasadą *ceteris paribus*), przy których stałymi są ceny innych towarów i dochody konsumentów, bez zmiany pozostają gusty i inne czynniki kształtowania popytu, a zmienia się tylko cena danego towaru, to wielkość popytu na dane dobro zmienia się zawsze wtedy, gdy zmienia się wyłącznie cena tego dobra. Jeśli cena danego dobra rośnie, to wielkość popytu maleje (czemu towarzyszy ruch „w lewo i w górę” wzdłuż krzywej popytu). Przy spadku ceny danego dobra wielkość popytu rośnie (czemu towarzyszy ruch „w prawo i w dół” wzdłuż krzywej popytu).

W rzeczywistości mamy do czynienia z ciągłą zmianą popytu na dany towar. Poza ceną bowiem istnieje szereg innych czynników, które mają wpływ na to, ile danego dobra ludzie będą chcieli kupić. Należą do nich, jak już zostało wskazane: dochody nabywców, ceny dóbr pokrewnych, gusty i preferencje nabywców, liczba nabywców na rynku, oczekiwania dotyczące przyszłych cen i dochodów. Zmiana któregokolwiek z tych czynników spowoduje wzrost lub spadek wielkości popytu przy każdej cenie wyszczególnionej w rozkładzie popytu.

Wzrost dochodów konsumentów, cen innych dóbr czy zmiana jakiegokolwiek innego czynnika zwiększającego zainteresowanie danym dobrem, powoduje, że wielkość popytu na dane dobro rośnie przy każdej cenie. Na wykresie wzrost popytu jest przedstawiany jako przesunięcie krzywej popytu na prawo. Zmianie więc ulega cała relacja między ceną a wielkością popytu.

Natomiast spadek dochodu konsumentów, cen innych produktów lub zmiana jakiegokolwiek innego czynnika zmniejszającego zainteresowanie danym dobrem, powoduje, że wielkość popytu na to dobro maleje przy każdej cenie. Na wykresie spadek popytu jest przedstawiany jako przesunięcie krzywej popytu w lewo.

Wykres 2.1.



- D_0 - krzywa popytu bazowa ukształtowana pod wpływem zmiany ceny (zgodnie z zasadą *ceteris paribus*);
- D_1 - krzywa popytu ukształtowana w wyniku jego wzrostu pod wpływem
 - obok ceny - także innych czynników;
- D_2 - krzywa popytu ukształtowana w wyniku jego obniżenia pod wpływem
 - obok ceny - także innych czynników.

Popyt (i krzywa popytu) przedstawia jedynie zamiary kupujących. Wskazuje on ilości towarów, jakie chcieliby oni kupić po różnych cenach. Jako taki nie pokazuje liczby transakcji rzeczywiście zrealizowanych, gdyż o nich stanowi, oprócz popytu, także podaż.

2.2.4. Prawo popytu

Pomiędzy ceną a popytem ujawniają się określone relacje. Ich istotę oddaje **prawo popytu**. Głosi ono, że w większości przypadków wyższym cenom towaru odpowiadają mniejsze ilości dokonywanych zakupów, czyli że wzrostowi ceny towarzyszy spadek wielkości popytu, a niższemu cenom - większe ilości dokonywanych zakupów, czyli spadkowi ceny towarzyszy wzrost wielkości popytu. Możemy więc powiedzieć, że między ceną a wielkością popytu zachodzi zależność odwrotna.

Zależność tę można uzasadnić między innymi malejącą użytecznością krańcową, która w skrócie polega na tym, iż nabywca uzyskuje coraz mniejsze zadowolenie z kolejnej kupowanej jednostki danego towaru. Ponieważ użyteczność każdej dodatkowej jednostki towaru maleje, nabywca będzie skłonny kupić dodatkowy produkt, tylko pod warunkiem obniżenia ceny.

Innym uzasadnieniem prawa popytu jest zjawisko efektów dochodowego i substytucyjnego. Efekt dochodowy sprowadza się do tego, że przy niższej cenie jesteśmy w stanie kupić więcej dóbr nie rezygnując z innych. Natomiast efekt substytucyjny to tendencja nabywców do zastępowania produktów droższych produktami tańszymi. Chodzi tu oczywiście o towary spełniające podobne funkcje użytkowe, np. masło i masło roślinne lub telewizor kolorowy i telewizor czarno-biały.

2.2.5. Elastyczność popytu

Elastyczność jest miarą, za pomocą której próbuje się określić intensywność reakcji popytu na produkt w zależności od zmiany jakiegoś czynnika. Reakcję popytu, ze względu na zmianę ceny danego towaru, określa się za pomocą elastyczności cenowej popytu, a ze względu na zmianę cen innego towaru, za pomocą krzyżowej elastyczności popytu. Natomiast reakcję popytu na zmianę dochodu określa się za pomocą elastyczności dochodowej popytu.

2.2.5.1. Elastyczność cenowa popytu

Elastyczność cenowa popytu umożliwia zmierzenie reakcji popytu na dany towar pod wpływem zmian jego ceny. Przedstawia ona stosunkowy przyrost wielkości popytu, do stosunkowego spadku ceny. Określa się ją jako stosunek względnej (procentowej) zmiany wielkości popytu na dane dobro, do względnej (procentowej) zmiany jego ceny.

$$Ecp_d = \frac{\frac{\Delta \text{ popyt}}{\text{ popyt}}}{\frac{\Delta \text{ cena}}{\text{ cena}}}$$

Jeżeli procentowa zmiana wielkości popytu jest większa od procentowej zmiany ceny, wówczas elastyczność cenowa popytu jest większa od jedności ($Ecp_d > 1$) i mówimy, że popyt na dane dobro jest elastyczny cenowo.

Jeśli natomiast procentowa zmiana wielkości popytu jest mniejsza od procentowej zmiany ceny, to wówczas mówimy, że popyt jest nieelastyczny w stosunku

do ceny ($E_{cp_d} < 1$). Jest to sytuacja wyjątkowa, oznacza bowiem, że obniżka ceny powoduje spadek popytu na dany towar.

Jeżeli procentowa zmiana popytu jest równa procentowej zmianie ($E_{cp_d} = 1$), to mówimy wówczas, że popyt ma charakter neutralny.

Wiedza o elastyczności cenowej popytu jest przydatna przy podejmowaniu decyzji o ewentualnej obniżce lub podwyżce ceny. Obniżka ceny jakiegoś artykułu ma rację bytu wówczas, gdy wywołany przez nią wzrost wielkości popytu, wynagrodzi stratę spowodowaną tą obniżką. Przy podwyżce ceny na dany towar trzeba mieć z kolei pewność, że strata spowodowana zmniejszonym obrotem przedsiębiorstwa zostanie zrekompensowana przez wzrost zysku na jednostce towaru.

2.2.5.2. Elastyczność krzyżowa popytu

Elastyczność krzyżowa popytu mierzy zmianę wielkości popytu na jeden towar, wywołaną zmianą ceny innego towaru.

Elastyczność krzyżowa popytu może być równie dobrze ujemna, jak i dodatnia. Zależy to od wzajemnych powiązań między dwoma branymi pod uwagę towarami. W przypadku towarów substytucyjnych, podwyższenie ceny jednego z nich powoduje zwykle obniżenie nań popytu i podwyższenie popytu na towar drugi, a w konsekwencji przejawia się w dodatniej elastyczności krzyżowej popytu. W przypadku zaś towarów komplementarnych, elastyczność krzyżowa ma zwykle wartość ujemną, ponieważ obniżenie ceny na jeden towar i wzrost popytu na niego, wywołuje jednocześnie wzrost popytu na towar drugi.

$$E_{kp_{a/b}} = \frac{\frac{\Delta \text{ popyt}_a}{\text{popyt}_a}}{\frac{\Delta \text{ cena}_b}{\text{cena}_b}}$$

2.2.5.3. Elastyczność dochodowa popytu

Elastycznością dochodową popytu nazywamy stosunek względnej (procentowej) zmiany rozmiarów popytu na określone dobro, względem (procentowej) zmiany dochodu. Określana jest także jako stosunkowy wzrost wielkości popytu na dany towar, wywołany stosunkowym wzrostem naszego dochodu.

$$E_{dp} = \frac{\frac{\Delta \text{ popyt}}{\text{popyt}}}{\frac{\Delta \text{ cena}}{\text{cena}}}$$

Elastyczność dochodowa popytu może być dodatnia, zerowa lub ujemna.

W stosunku do większości dóbr, reakcją na wzrost dochodów konsumentów jest wzrost popytu na nie. Są to tzw. **dobra normalne** (zwykle). Istnieją jednak takie dobra, na które relatywny wzrost popytu jest większy od relatywnego wzrostu dochodu. Są to **dobra luksusowe**. W przypadku tych dóbr Edp jest zawsze dodatnia. Może być ona nawet rosnąca. Dobra te charakteryzują się tym, że możliwość ich nabycia powstaje dopiero przy stosunkowo wysokich dochodach i zwiększa się w miarę ich dalszego wzrostu.

Natomiast dobra, na które spada popyt przy wzroście dochodów lub rośnie przy spadku dochodów, nazywamy **dobrami niższego rzędu**. Dobra te posiadają lepsze jakościowo, ale droższe substytuty. W przypadku tych dóbr Edp w miarę wzrostu dochodu jest początkowo dodatnia (pozytywna), potem maleje, osiąga zero, a w końcu staje się negatywna (ujemna). Towary tego rodzaju, dzięki wzrostowi dochodu, były zakupywane początkowo w większych ilościach, po pewnym czasie są nabywane w ilościach maksymalnych, a następnie popyt na nie wyraźnie się zmniejsza.

2.3. PODAŻ W WYMIARZE MIKROEKONOMICZNYM

Drugą stroną rynku jest **podaż**. Pod tym pojęciem rozumie się **zestawienie towarów**, *jakie producenci są gotowi sprzedać w określonych warunkach przy danej cenie i w określonym czasie*. Mamy przy tym na myśli nie pewną określoną ilość towarów, lecz zbiór (serie) alternatywnych ilości oferowanych towarów przy różnych, możliwych poziomach ceny. Oznacza to, że podażowa strona rynku w wymiarze mikroekonomicznym jest ściśle związana ze sposobem podejmowania decyzji przez producentów o tym, co chcą produkować i wymieniać oraz w jakich ilościach i po jakich cenach. Reprezentuje ona podaż od strony producenta lub sprzedawcy. Nie oznacza to jednocześnie akceptacji takich zamiarów ze strony konsumentów. Podaż można scharakteryzować odwołując się do wielkości podaży, funkcji podaży, tablicy podaży, krzywej podaży oraz do elastyczności podaży.

2.3.1. Wielkość podaży

Wielkość podaży *jest to ilość dobra (lub usługi), jaką producenci zamierzają sprzedać po danej cenie i w danym okresie*.

Zależy ona od wielu czynników, które można odpowiednio pogrupować. Do najważniejszych zaliczamy: a) cenę danego dobra; b) ceny czynników wytwórczych; c) dostępność do czynników wytwórczych; d) technologię; e) cenę innych dóbr; f) liczbę producentów na danym rynku oraz g) inne czynniki.

PODAŻ				
ZESTAWIENIE TOWARÓW (DÓBR I USŁUG) JAKIE PRODUCENCI SĄ GOTOWI SPRZEDAĆ W OKREŚLONYCH WARUNKACH PRZY DANEJ CENIE I W OKREŚLONYM CZASIE				
WIELKOŚĆ PODAŻY	FUNKCJA (TABLICA) PODAŻY	KRZYWA PODAŻY	PRAWO PODAŻY	ELASTYCZNOŚĆ PODAŻY
<p>To ilość towarów (dóbr i usług), jaką producenci zamierzają sprzedać po danej cenie i w danym okresie</p> <p>Zależna jest od warunków sprzedaży produktów, które określa:</p> <ol style="list-style-type: none"> cena danego towaru; ceny czynników wytwórczych; dostępność do czynników wytwórczych; technologia; ceny innych towarów; liczba producentów na danym rynku; inne czynniki. 	<p>To zależność pomiędzy ilością oferowanego towaru (lub gotowością do jego dostarczenia i sprzedaży) w danym okresie i po danej cenie.</p> <p>Tabela podażi to zestawienie pokazujące, jakie ilości towarów producenci (sprzedawcy) byłiby gotowi dostarczyć (sprzedać) po różnych cenach.</p>	<p>To wykres wielkości podażi towaru przy różnych poziomach jego ceny</p> <p>Przedstawia on rozmiary zamiarów producentów.</p>	<p>Wyższej cenie towaru odpowiada większa ilość dostaw tego towaru.</p> <p>Wzrostowi ceny towarzyszy wzrost wielkości podaży, a spadkowi ceny towarzyszy spadek wielkości podaży.</p>	<p>To miara intensywności reakcji podaży danego produktu na zmianę jego ceny (cenaowa elastyczność podaży).</p>

Schemat 2.2. Formy postrzegania kategorii podaży w wymiarze mikroekonomicznym

ad. a). Wpływ na podaż danego dobra ma jego **cena**, to jest ilość pieniędzy, jaką producent otrzymuje ze sprzedaży każdej jednostki tego dobra. Im wyższa jest cena, tym jest ona silniejszym bodźcem do większej produkcji; im zaś cena danego dobra jest niższa, tym większe stanowi ona ograniczenie w ilościowym dostępie do tego dobra przez konsumenta.

ad. b). Znaczący wpływ na podaż mają również **ceny czynników wytwórczych**. Wynika to z faktu, że wysokość kosztów poniesionych na czynniki wytwórcze wpływa na wielkość produkcji. Przy wzroście kosztów opłacalność produkcji się zmniejsza i jej rozmiary ulegają ograniczeniu. Przy spadku zaś kosztów produkcji, mamy do czynienia ze wzrostem opłacalności produkcji i zwiększeniem rozmiarów produkcji.

ad c). Na podaż ma także wpływ **dostępność właściwych czynników wytwórczych** w odpowiednim czasie.

ad d). Coraz większy wpływ na podaż towarów ma **technologia** - rozumiana jako sposób zorganizowania procesu produkcyjnego i wykorzystania czynników wytwórczych. Im stoi ona na wyższym poziomie, tym w większym stopniu umożliwia zmniejszenie kosztów produkcji. W konsekwencji przyczynia się do dostarczenia na rynek każdej ilości produktu po niższej cenie, prowadząc tym samym do wzrostu konkurencyjności na rynku.

ad e). Na podaż danego towaru wpływ mają także **ceny innych towarów**. Jeśli ceny innych towarów wzrastają, to mniej opłacalna się staje produkcja danego dobra, co w konsekwencji prowadzi do jej ograniczenia. Oznacza to, że cena danego dobra relatywnie spadła w stosunku do ceny dóbr, które zdrożały.

ad f). Podaż towarów na danym rynku jest zależna również od liczby producentów na danym rynku. Wraz ze wzrostem producentów zwiększa się produkcja, a w ślad za nią i podaż.

ad g). Na wielkość podaży ma także wpływ wiele innych czynników, np. warunki pogodowe.

2.3.2. Funkcja podaży

Funkcja podaży to zależność między ilością oferowanego towaru na dany rynek - lub też gotowością do jego dostarczenia i sprzedaży - w danym czasie i po określonej cenie. Oznacza to jednocześnie, że podaż jest funkcją cen i funkcją czasu.

Funkcja podaży jest określana przez dwie zasadnicze grupy czynników: czynniki cenowe (cena danego towaru oraz ceny czynników produkcji) oraz czynniki niecenowe (poziom technologiczny produkcji, decyzje producentów i inne).

Istotę zależności wyrażonych funkcją podaży można ukazać odwołując się do tablicy podaży, jako reprezentanta funkcji podaży. Jest ona więc zestawieniem pokazującym, jakie ilości towaru producenci (sprzedawcy) byłiby gotowi dostarczyć (sprzedać) po różnych cenach.

2.3.3. Krzywa podaży

Zestawienie wielkości podaży i różnych odpowiadających im cen dla danego okresu, pozwala wykreślić **krzywą podaży** (wykres 2.2). Pokazuje ona ilość dobra lub usługi, czyli produktów, jakie producenci chcą dostarczyć na rynek (wielkość podaży) przy każdym poziomie ceny w danym okresie.

Jeśli założymy, że wszystkie czynniki wpływające na podaż danego dobra - poza jego ceną - nie zmieniają się, to wielkość podaży danego dobra zmienia się zawsze wtedy, gdy zmienia się wyłącznie cena tego dobra. Zmiana wielkości podaży na wykresie krzywej podaży jest ilustrowana ruchem punktu wzdłuż tej krzywej. Jeśli cena dobra rośnie, to wielkość podaży również rośnie, czemu towarzyszy ruch punktu „na prawo i w górę” wzdłuż krzywej podaży. Jeśli natomiast cena dobra spada, to spada także wielkość podaży, czemu towarzyszy „ześlizgiwanie się punktu na lewo i w dół” wzdłuż krzywej podaży.

Ze zmianą podaży mamy również do czynienia w sytuacji zmiany któregoś z pozostałych czynników determinujących podaż.

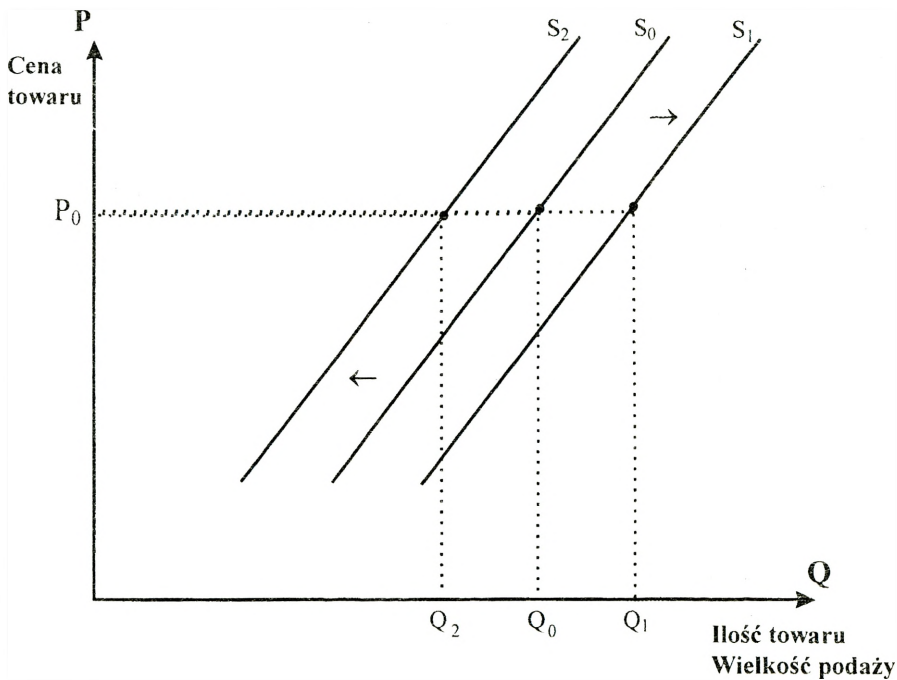
Wzrost podaży danego dobra rośnie przy każdej cenie w sytuacji zmniejszenia kosztów produkcji, ulepszenia technologii lub zmiany jakiegokolwiek innego czynnika zachęcającego do wzrostu produkcji. Graficznie wzrost podaży jest przedstawiany jako przesunięcie krzywej podaży na wykresie na prawo. Ruch ten pokazuje, że w nowych warunkach, panujących obecnie na rynku, przy każdym poziomie cen oferta producentów danego dobra się zwiększa.

Z kolei spadek podaży dobra przy każdej cenie ma miejsce w sytuacji wzrostu kosztów produkcji, pogarszania się warunków produkcji lub zmiany innych czynników, mających negatywny wpływ na ofertę producentów. Spadek podaży danego towaru jest przedstawiany graficznie jako przesunięcie krzywej podaży na wykresie na lewo.

Podaż (i krzywa podaży) przedstawia zamiary producentów dotyczące wielkości produkcji, jaką chcieliby zaoferować na rynek. Jako taka nie pokazuje ona liczby zrealizowanych transakcji. O tym, ile transakcji zostanie przeprowadzonych, decydują obie strony rynku.

Wykres 2.2.

Zmiana krzywej podaży



S_0 - krzywa podaży bazowa ukształtowana pod wpływem zmiany ceny (zgodnie z zasadą *ceteris paribus*);

S_1 - krzywa podaży ukształtowana w wyniku jego wzrostu pod wpływem - obok ceny - także innych czynników;

S_2 - krzywa podaży ukształtowana w wyniku jego obniżenia pod wpływem - obok ceny - także innych czynników.

2.3.4. Prawo podaży

Pomiędzy ceną a podażą danego towaru ujawniają się określone relacje, które odzwierciedlają zależności między ilością dóbr i usług kierowanych na rynek a poziomem ich ceny w danym okresie. Ich istotę oddaje prawo podaży. Wyraża ono zmianę ilości danego towaru oferowanego na sprzedaż pod wpływem zmiany ceny tego dobra. Głosi ono *ceteris paribus*, że wyższej cenie towaru odpowiada większa ilość jego dostaw, a niższej cenie spadek (zmniejszenie) ilości oferowanego towaru. Oznacza to istnienie dodatniej zależności pomiędzy ceną a ilością oferowanego na sprzedaż towaru, a także to, że w miarę wzrostu ceny, rośnie ilość danego towaru oferowana na sprzedaż.

Konsekwencją tych zależności jest to, że przy wyższej cenie dóbr i usług, ich produkcja się staje bardziej korzystna. Skłania to, z kolei, producentów do zwiększenia ilości oferowanych dóbr i usług. Opłaca się zatem zwiększać produkcję takiego towaru. Ta zależność jest pochodną tego, że przy wyższych cenach zwiększają się przychody producenta, co przy nie zmienionych warunkach podnosi jego zysk.

Relacja zachodząca między ceną a podażą danego towaru, może także ujawniać zależność odwrotną do wskazanej: że w miarę spadku ceny, oferta sprzedaży się zmniejsza. Spadek ceny towaru wywołuje zmniejszenie oferowanej ilości produktu. Konsekwencją sytuacji wyrażającej się w ślad za obniżeniem ceny i pogorszeniem opłacalności produkcji, może się stać celowe jej ograniczenie.

2.3.5. Elastyczność cenowa podaży

Mikroekonomiczna analiza rynku, oprócz badań elastyczności cenowej i dochodowej popytu, odwołuje się do badania **elastyczności cenowej podaży**. Wie-dza o tym aspekcie rynku - czyli o reakcji podaży danego dobra na zmianę jego ceny - jest pomocna w procesie podejmowania decyzji produkcyjnych.

Elastyczność cenowa podaży jest miarą intensywności reakcji podaży danego dobra na zmianę jego ceny. Przedstawia ona jak się zmienia ilość oferowanych na rynku produktów pod wpływem zmian cen na te produkty. Jest ona stosunkiem procentowej (lub względnej) zmiany wielkości podaży dobra X do procentowej (lub względnej) zmiany ceny dobra X .

Relację tę zapisujemy w postaci wzoru:

$$E_{cp_s} = \frac{\% \Delta QS_x / QS_x}{\% \Delta QP_x / P_x}$$

gdzie: E_{cp_s} - elastyczność cenowa podaży

QS - wielkość podaży dobra X

P - cena dobra X

ΔQ - zmiana wielkości podaży danego dobra pod wpływem zmiany jego ceny,

ΔP - zmiana ceny dobra (różnica między nową ceną a jego ceną w okresie wyjściowym).

Elastyczność cenowa podaży przyjmuje wartości dodatnie od „0” do „+∞”. Oznacza to, że podaż się zmienia w tym samym kierunku co cena, a więc przy

wzroście ceny podaż rośnie, natomiast przy jej spadku maleje. Współczynniki elastyczności cenowej podaży mogą być mniejsze, równe lub większe od jedności.

Jeśli $E_{cp_s} > 1$, to podaż jest elastyczna. Oznacza to, że podaż się zwiększa w większym stopniu niż się zmieniają ceny. Sytuacja ta dotyczy dóbr i usług, których ilości oferowane na sprzedaż mogą być łatwo i szybko zmieniane. Takimi dobrami zaś są przede wszystkim w większości dobra przemysłowe.

Jeśli $E_{cp_s} = 1$, to elastyczność jest jednostkowa, a podaż proporcjonalna. Oznacza to, że podaż się zmienia w takim samym stopniu, w jakim się zmienia cena.

Jeśli $E_{cp_s} < 1$, to podaż jest nieelastyczna. Ma ona miejsce wtedy, gdy względna zmiana cen wywołuje mniejszą względną zmianę podaży. Sytuacja ta występuje, gdy duże zmiany cen nie powodują zmiany podaży. Dotyczy ona dóbr i usług, których ilości oferowane na sprzedaż nie mogą być łatwo i szybko zmienione. Takimi dobrami są przede wszystkim produkty rolne oraz praca na stanowiskach wymagających wysokich kwalifikacji.

Jeśli natomiast $E_{cp_s} = 0$, to podaż jest doskonale nieelastyczna. Oznacza to, że zmiany ceny nie wywołują zmiany wielkości podaży.

Elastyczność cenowa podaży zależy od szeregu czynników, spośród których wskazać trzeba na:

- możliwości przestawienia produkcji. Gdy istnieją możliwości jej przestawienia jest ona wysoka, natomiast gdy ich nie ma jest ona niska;
- stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych. Gdy jest on niski są możliwości szybkiego wzrostu produkcji i w ślad za tym zwiększenia podaży, natomiast gdy jest on wysoki, możliwości wzrostu produkcji i zwiększenia podaży są ograniczone, co jednocześnie wskazuje, że podaż w pierwszym przypadku jest bardziej elastyczna;
- stan zapasów i rezerw. Im jest on większy, tym elastyczność podaży jest wyższa, co jest wynikiem możliwości szybkiego ich skierowania na rynek w przypadku wzrostu cen dóbr stanowiących te zapasy i rezerwy;
- możliwości zwiększenia importu. Im są one większe, tym podaż jest bardziej elastyczna względem cen;
- czasu dostosowania podaży do zmiany cen. Im jest on dłuższy, tym podaż jest bardziej elastyczna, im zaś jest on krótszy, tym podaż jest mniej elastyczna.

2.4. PRAWO POPYTU I PODAŻY

Rozpoznanie obu stron mechanizmu rynkowego - każdego z osobna - pozwala rozpoznawać zależności rynek - popyt, podaż i cena, rozpatrzyć je łącznie przez pryzmat prawa podaży i popytu.

Prawo popytu i podaży, to prawo ujmujące zależności między popytem, podażą a ceną w warunkach gospodarki rynkowej. Wyraża ono funkcjonalne związki pomiędzy popytem, podażą a ceną na dany towar (dobro, usługę). Charakterystyczną cechą tych związków jest to, że każda zmiana jednej z tych trzech wielkości, wywołuje zmiany w pozostałych.

Istotą prawa popytu i podaży jest oscylowanie ceny równowagi w długich okresach wokół ceny produkcji.

Prawu temu nadaje się różne znaczenie, w zależności od tego czy przedmiotem badania jest stosunek między popytem, podażą a ceną przy danych funkcjach popytu i podaży, czy też się zakłada ich zmienność. Oba te przypadki uzewnętrzniają typową sytuację działania prawa popytu i podaży, co znajduje odzwierciedlenie w istocie i kształtowaniu się równowagi rynkowej.

2.4.1. Typowe warunki działania prawa popytu i podaży – cena równowagi rynkowej

W typowych warunkach funkcjonowania prawa popytu i podaży, podaż jest odzwierciedlana rosnącą, a popyt malejącą funkcją ceny. Gdy przedmiotem badania jest stosunek między popytem, podażą a ceną przy danych funkcjach popytu i podaży, graficznym wyrazem funkcjonowania prawa popytu i podaży są przecinające się krzywe. Punkt ich przecięcia się, odpowiadający cenie, przy której popyt i podaż są sobie równe, wyznacza cenę równowagi rynkowej. Jest to jedyna cena, przy której wielkość popytu równa się wielkości podaży. Przy tej cenie na rynku nie pojawiają się ani nadwyżki, ani niedobory i wszystkie transakcje mogą być zrealizowane. Przy cenie równowagi wszyscy są usatysfakcjonowani. Każdy, kto chce, może dokonać transakcji.

W praktyce stanem naturalnym jest stan nierównowagi, w postaci nadwyżki lub niedoboru. Jeśli oferta sprzedaży jest za duża w stosunku do zgłaszanego zapotrzebowania, cena spada. Przy cenie wyższej od ceny równowagi popyt byłby mniejszy od podaży. Tworzy to sytuację korzystną dla nabywcy, bowiem konkurencja między sprzedającymi powinna doprowadzić do spadku ceny, co z kolei powinno implikować wzrost popytu i spadek podaży.

W sytuacji, gdy kupujący chcą nabyć więcej niż oferują sprzedawcy, cena rośnie. Jest to sytuacja korzystna dla producenta (sprzedawcy), bowiem popyt jest większy od podaży. Z czasem jednak konkurencja między kupującymi doprowadzi do wzrostu ceny, która z kolei spowoduje spadek popytu i wzrost podaży.

Procesy dostosowawcze popytu do podaży trwają ustawicznie i ich rezultatem jest ustalenie się ceny równowagi rynkowej, to jest ceny równoważącej popyt z podażą.

2.4.2. Nietypowy sposób działania prawa popytu i podaży

Prawo popytu i podaży działa nie zawsze w sposób typowy, to znaczy, że nie zawsze powoduje zbliżenie ceny rynkowej do ceny produkcji. Ma to miejsce w kilku sytuacjach.

Pierwsza jest związana z warunkami konkurencji monopolistycznej. Tworzą bowiem one sytuację, w której funkcja podaży występuje niezależnie od funkcji popytu. Monopolista, wykorzystując ograniczoną elastyczność popytu, realizuje cenę wyższą od ceny produkcji.

Druga sytuacja jest związana z produkcją drobnotowarową, zwłaszcza rolniczą. Wyraża się ona tym, że malejące ceny na dany towar, zamiast likwidować jego nadwyżki, zwiększają jeszcze rozpiętość między jego podażą a popytem. Wyrazem graficznym tej zależności jest niekiedy odwrócenie się kierunku krzywych podaży i popytu.

Trzecią sytuację tworzy opóźnienie reakcji podaży na zmiany popytu. Wówczas to cena towaru ulega okresowym wahaniom, które w pewnych sytuacjach mogą stopniowo wzrastać, a mechanizm prawa popytu i podaży nie doprowadza, w tym przypadku, rynku do równowagi.

Kolejna - czwarta sytuacja - jest ściśle związana ze zjawiskami kumulacji w warunkach inflacji (i deflacji). Wyrażają się one tym, że rosnące ceny wywołują wzmożony popyt przy równoczesnym zmniejszeniu podaży towarów w oczekiwaniu dalszej zwyżki cen, co z kolei zwiększa przewagę popytu nad podażą i doprowadza do dalszego, kumulacyjnego wzrostu cen.

STRESZCZENIE

Mikroekonomia - jako metoda badania gospodarki - koncentruje swoją uwagę przede wszystkim na: rozpoznaniu rynku i jego działania w mikroskali; ujawnianiu rynkowych mechanizmów popytu i podaży kształtujących decyzje podstawowych podmiotów gospodarczych oraz badaniu funkcjonowania rynku i zachowań jego uczestników z punktu widzenia prawa popytu i podaży. Rynek jest przy tym traktowany jako całość transakcji kupna i sprzedaży oraz warunków, w jakich one przebiegają. O jego funkcjonowaniu stanowią dwa mechanizmy - popyt i podaż, za pośrednictwem ceny. Popyt jako kategorię ekonomiczną trzeba dostrzegać jako skłonności nabywców - zarówno w wyrazie chęci, jak i możliwości - do kupowania określonej ilości towarów (dóbr i usług) przy różnym poziomie ceny w danym okresie. Winien on być rozpatrywany przez pryzmat wielkości popytu, funkcji popytu, tabeli popytu oraz krzywej popytu. Z kolei podaż - jako kategoria ekonomiczna - oznacza zestawienie towarów, jakie producenci są gotowi sprzedać w określonych warunkach, przy danej cenie i w określonym czasie. Najpełniej charakteryzuje się ją odwołując się do jej wielkości oraz do krzywej podaży. Rozpoznanie obu stron mechanizmu rynkowego pozwala rozpoznać zależności rynek - popyt, podaż i cena przez pryzmat prawa popytu i podaży, którego istotą jest twierdzenie, że cena równowagi, w długich okresach, funkcjonuje wokół ceny produkcji.

PODSTAWOWE POJĘCIA DO ZAPAMIĘTANIA

Rynek, popyt, wielkość popytu, funkcja popytu, tablice popytu, krzywa popytu, potrzeby, dochód, ceny, prawo popytu, elastyczność cenowa popytu, elastyczność krzyżowa (mieszana) popytu, elastyczność dochodowa popytu, podaż, wielkość podaży, krzywa podaży, elastyczność cenowa podaży, cena równowagi rynkowej, prawo popytu i podaży, nadwyżka podaży, nadwyżka popytu.

ZAGADNIENIA KONTROLNE

1. Omów istotę mikroanalizy rynku.
2. Wskaż podstawowe mechanizmy rynku w wymiarze mikroekonomicznym (popyt, podaż).
3. Określ istotę popytu oraz wskaż i omów jego wymiary (wielkość popytu, funkcja popytu, tablice popytu, krzywa popytu).
4. Wskaż i omów czynniki określające popyt (potrzeby, dochód, ceny).
5. Scharakteryzuj potrzebę jako czynnika określającego popyt.
6. Scharakteryzuj dochód jako czynnika określającego popyt.
7. Scharakteryzuj cenę jako czynnika określającego popyt.
8. Zdefiniuj i omów prawo popytu.
9. Określ istotę elastyczności cenowej popytu.

10. Określ istotę elastyczności krzyżowej (mieszanej) popytu.
11. Określ istotę elastyczności dochodowej popytu.
12. Określ istotę podaży oraz wskaż i omów jej wymiary (wielkość podaży i krzywa podaży).
13. Wskaż i omów czynniki warunkujące podaż.
14. Określ istotę elastyczności cenowej podaży.
15. Przedstaw zagadnienie ceny równowagi rynkowej, nadwyżki podaży oraz nadwyżki popytu.
16. Zdefiniuj i omów prawo popytu i podaży.

LITERATURA ZALECANA

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*. T.1, Warszawa 1993, rozdz. 3, 4.
2. *Elementy makro i mikro ekonomii dla inżynierów*. Red. S. Marciniak, Warszawa PWN 1993, rozdz. 4.
3. Nasiłowski M., *System rynkowy*, Warszawa 1992, rozdz. 3.
4. Nojszewska E., *Podstawy ekonomii*, Warszawa WSiP 1995, rozdz. 2.
5. Oyrzanowski B., *Mikroekonomia*, Kraków PSB 1996, rozdz. 2, 3.
6. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Warszawa PWN 1995, rozdz. 4, 18, 19.

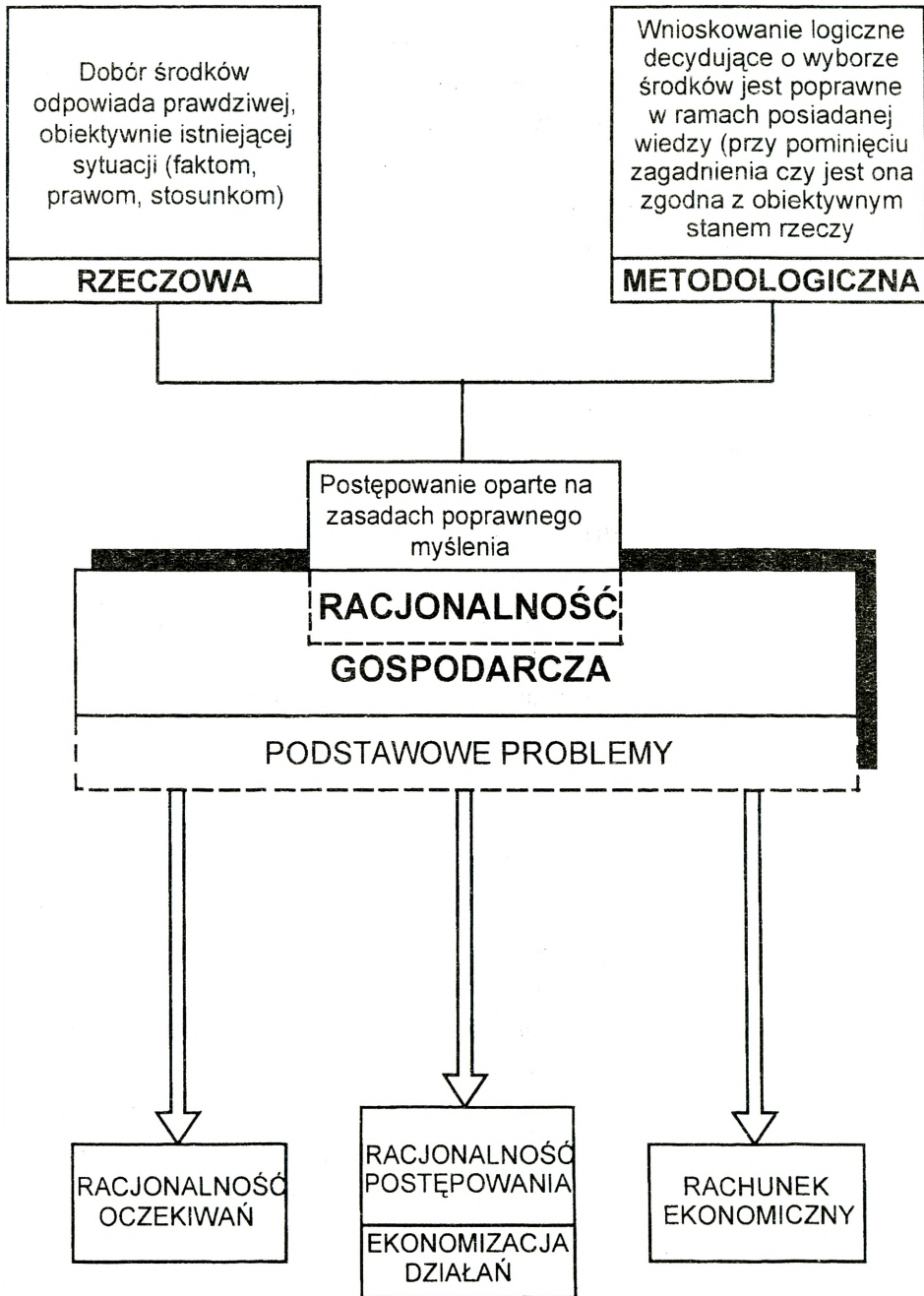
3. RACJONALNOŚĆ GOSPODARCZEGO POSTĘPOWANIA

W praktyce gospodarczej podmioty gospodarcze niejednokrotnie znajdują się w sytuacji, która rodzi potrzebę podjęcia decyzji i odpowiedniego sposobu działania. Często wówczas się okazuje, że bardziej przydatne od określonych środków jest doradzenie, w jaki sposób postępować, aby jego działanie było sprawniejsze i skuteczniejsze.

Przyczyną konieczności racjonalnego gospodarczego postępowania (racjonalnego gospodarowania), sprowadzającego się do dokonywania najkorzystniejszych wyborów w zakresie celów gospodarczych (czy szerzej: społeczno-gospodarczych) oraz środków i sposobów (metod) ich realizacji, jest ograniczoność zasobów gospodarczych, przy jednoczesnej nieograniczoności potrzeb ludzkich. Stąd też podjęcie decyzji, a więc dokonanie wyboru w takich warunkach, wymaga istnienia konkurencyjnych względem siebie rozwiązań, spełniających jednocześnie odpowiednie kryteria wyboru.

Mając na uwadze te zależności konieczne się staje podjęcie trzech, wiążących się ze sobą, problemów, mianowicie: racjonalności oczekiwań, racjonalności postępowania - w tym ekonomizacji działań - oraz rachunku ekonomicznego, przy jednoczesnej lokalizacji ich w obszarze mikroekonomii.

Wyjaśnienie istoty tych problemów wymaga jednak wcześniejszego określenia pojęcia samej **racjonalności**. *Przez tę kategorię rozumie się postępowanie oparte na zasadach poprawnego myślenia i skutecznego działania.* W takim znaczeniu rozróżnia się dwa rodzaje racjonalności działania - racjonalność rzeczową oraz racjonalność metodologiczną. Pierwsza - **racjonalność rzeczowa** - występuje wówczas, *gdy dobór środków odpowiada prawdziwej, obiektywnie istniejącej sytuacji, to jest istniejącym faktem, prawom i stosunkom.* Jako taka jest ona równoznaczna ze skutecznością działania. Natomiast **racjonalność metodologiczna** oznacza, *że działanie jest racjonalne z punktu widzenia posiadanej wiedzy przez działającego, czyli że wnioski logiczne, decydujące o wyborze środków, jest poprawne w ramach posiadanej wiedzy, pomijając zagadnienie czy wiedza ta jest zgodna z obiektywnym stanem rzeczy* (schemat 3.1).



Schemat 3.1. Podstawowe problemy racjonalności gospodarczej

3.1. RACJONALNOŚĆ OCZEKIWAŃ

Racjonalność oczekiwań trzeba odnosić - co potwierdza praktyka gospodarcza - zarówno do wymiaru makroekonomicznego, jak i mikroekonomicznego. W wymiarze makroekonomicznym, do którego najczęściej jest odnoszona, dotyczy skuteczności polityki gospodarczej państwa, w tym zwłaszcza fiskalnej i monetarnej. Natomiast w skali mikroekonomicznej odnosi się do zachowania podmiotów, jakimi są ludzie (konsumenci jako reprezentanci gospodarstw domowych oraz robotnicy i przedsiębiorcy jako reprezentanci przedsiębiorstw). O tym, że podejmując problem racjonalnych oczekiwań nie można pomijać płaszczyzny mikroekonomicznej stanowi założenie - będące w istocie kamieniem milowym teorii racjonalnych oczekiwań - że ludzie będą się zachowywać racjonalnie, a więc, że potrafią uszeregować stojące przed nimi możliwości w kolejności od najbardziej do najmniej preferowanych i postępować w realnych warunkach gospodarowania według tych priorytetów. Oznacza to z jednej strony, że ludzie formułują swoje oczekiwania co do skutków polityki gospodarczej państwa i zaczynają postępować zgodnie z tymi oczekiwaniami, z drugiej zaś, że polityka gospodarcza państwa może zmieniać te oczekiwania i postępowania.

Kwestia racjonalności oczekiwań została podjęta w wielu znanych teoriach ekonomicznych (racjonalnych oczekiwań, oczekiwań adaptacyjnych, keynesowskiej i innych), nawiązujących do hipotezy o efektywności rynku, która się opiera na przekonaniu, że oczekiwania i faktyczne efekty są w pełnej zgodzie ze sobą i uczestnikami rynku. Wiąże się ona z funkcjonowaniem rynku w określonych warunkach.

Teoria racjonalnych oczekiwań zakłada, że ludzie rozumieją jak funkcjonuje gospodarka, dlatego też poszukują informacji na temat skutków polityki gospodarczej (a zwłaszcza fiskalnej i monetarnej), by w oparciu o te informacje podejmować własne działania. Są oni przy tym, jako uczestnicy rynku (konsumenci, robotnicy, przedsiębiorcy), przekonani, że uzyskana informacja zmieni ich oczekiwania co do przyszłości. Biorą dlatego też pod uwagę każdą dostępną informację. Formułują więc swoje oczekiwania na temat przyszłości zarówno opierając się na informacjach minionych, jak i obecnych oraz przewidywanych w przyszłości. Podejście takie, przy ich działaniach kierujących się własnym interesem, może uczynić politykę gospodarczą państwa częściowo lub całkowicie nieskuteczną.

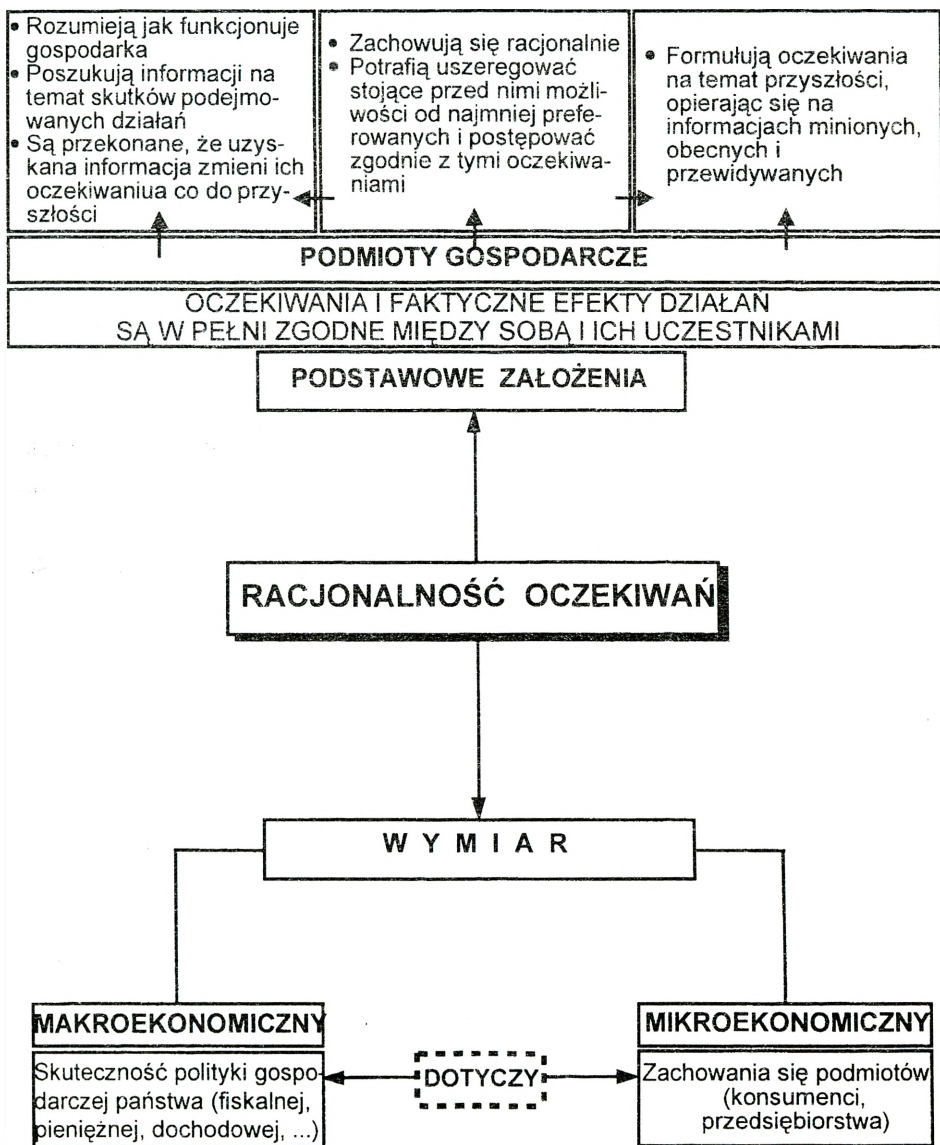
Zależności pomiędzy informacją a oczekiwaniami wskazują na rangę i efektywność wykorzystania informacji. Ludzie wykorzystując informacje z przeszłości,

teraźniejszości i rokując o przyszłości, zwracają uwagę, w bardzo szerokim zakresie, na modelowanie struktury systemu ekonomicznego. Są przekonani o potrzebie gromadzenia i efektywnego wykorzystywania racjonalnie określonych zasobów informacji o minionych skutkach polityki państwa. Następstwem tego będzie w miarę dokładne oszacowanie modelu strukturalnego gospodarki. Podejście to jest wynikiem przekonania, że ludzie nie popełniają ciągle tych samych błędów, że dysponują krzywą uczenia się, która eliminuje systematyczne (ale nieprzypadkowe) błędy w przewidywaniu. W konsekwencji będą oni prawidłowo i w sposób pełny przewidywać oraz podejmować działania kompensujące w celu zneutralizowania skutków polityki rządu.

Ważnym wkładem teorii racjonalnych oczekiwań w racjonalność postępowania gospodarczego jest to, że uświadamia ona fakt częściowej zależności polityki gospodarczej państwa od stopnia, w jakim ludzie prawidłowo antycypują jej skutki i działają zgodnie z własnymi przewidywaniami.

Krytycy teorii racjonalnych oczekiwań wskazują z kolei, że u podstaw słabości tej teorii - która jest relatywnie nowa, podlega ciągłemu rozwojowi i sprawdzaniu swej przydatności - leży przyjęcie zbyt wielu założeń co do zachowań ludzi oraz przecenianie wartości uzyskanej informacji. Jeśli chodzi o zachowania ludzi, to zwraca się uwagę na fakt przeceniania rangi decyzji podejmowanych przez ludzi opartych na prostych, praktycznych zasadach, przy jednoczesnym niedocenianiu innych metod badawczych. Uwagi zaś dotyczące informacji sprowadzają się do tego, że uważają oni, iż uzyskanie jej jest zbyt kosztowne w porównaniu do korzyści, które może ona przynieść.

Teoria racjonalnych oczekiwań jest postrzegana także jako koncepcja sterylna i nierealistyczna (odnosi się to przede wszystkim do jej wymiaru makroekonomicznego). Podejście takie bazuje na przekonaniu, że ludzie mają zbyt mało bodźców do tego, by na bieżąco się orientować w polityce gospodarczej państwa przyczyniającej się do kształtowania rzeczywistości gospodarczej. Jego wyrazem jest tzw. racjonalna ignorancja, która zachodzi, gdy koszty (krańcowe) zdobycia dodatkowej informacji przekraczają korzyści (krańcowe), przy względnie niskich (prawie zerowych) ilościach informacji. Ma to miejsce ponieważ koszty są względnie wysokie, na co wpływa fakt złożoności gospodarki, a korzyści są małe, gdyż jedna osoba ma niewielkie możliwości wywierania znaczącego wpływu na wyniki polityki państwa.



Schemat 3.2. Istota racjonalności oczekiwań

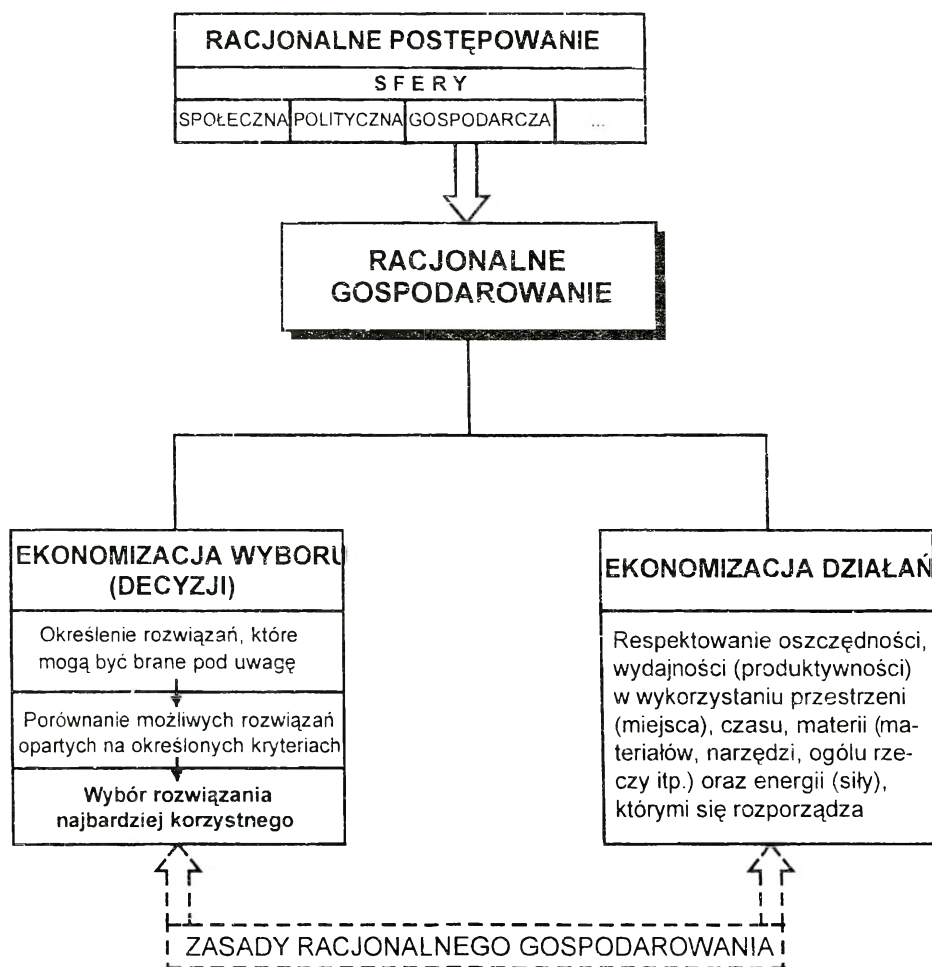
3.2. RACJONALNOŚĆ POSTĘPOWANIA

Ograniczoność zasobów z jednej strony oraz nieograniczoność potrzeb ludzkich z drugiej, zmusza ludzi do **racjonalnego postępowania**. W odniesieniu do rzeczywistości gospodarczej, tym działaniem jest **racjonalne gospodarowanie**. *Jego istotą jest z jednej strony dokonywanie najbardziej korzystnych wyborów przy podejmowaniu decyzji w zakresie celów społeczno-gospodarczych oraz środków i metod ich realizacji, z drugiej strony zaś, w ślad za przyjętym rozwiązaniem (decyzja), jego najbardziej korzystne zrealizowanie.* Pierwszy z członów racjonalnego gospodarowania możemy określić jako **ekonomizację decyzji (wyboru)**, drugi natomiast jako **ekonomizację działań**. Oba są przy tym ściśle związane i podporządkowane zasadom racjonalnego gospodarowania. Przy określaniu czy jakieś postępowanie jest korzystne, czy też nie - a odnosi się to zarówno do ekonomizacji decyzji, jak i do ekonomizacji działań - ważną rolę spełniają zasady racjonalnego gospodarowania i kryteria ich określania.

Oznacza to, że aby można było mówić o racjonalnym gospodarowaniu, musi zaistnieć możliwość ich (celów, środków, metod) wyboru spośród różnych konkurencyjnych i alternatywnych (a przez to wariantowych) wobec siebie rozwiązań, opartych na odpowiednich kryteriach wyboru. Racjonalność gospodarowania sprowadza się więc do: stwierdzenia, jakie rozwiązania mogą być brane pod uwagę, porównania ich ze sobą - opierając się na określonych kryteriach - oraz wyboru najbardziej korzystnego (optymalnego) rozwiązania.

3.2.1. Zasada racjonalnego gospodarowania

Najbardziej ogólnych wskazówek dotyczących wyboru najkorzystniejszych rozwiązań decyzyjnych i organizacyjnych w procesie gospodarowania zawiera zasada działania, zwana **zasadą gospodarności** lub **zasadą racjonalnego gospodarowania**. Jest ona ogólną zasadą postępowania w warunkach kwantyfikacji celu i środków działania. Występuje wszędzie tam, gdzie cel jest ilościowo wymierny lub przynajmniej da się wyrazić w postaci większego lub mniejszego stopnia realizacji. Wystarczającym warunkiem jej stosowania jest to, aby cel, do którego dążymy miał charakter wielkości, aby istniała możliwość określenia czy cel został osiągnięty w wyższym, czy niższym stopniu w porównaniu z jego poziomem wyjściowym lub stanem poprzednim. Zrodziła się ona w toku działalności gospodarczej, polegającej na realizacji określonych celów, za pomocą pewnych środków, przy dążeniu do uzyskania jak najlepszych efektów.



Schemat 3.3. Istota racjonalności postępowania

Zasada racjonalnego gospodarowania jest ujmowana dwojako. Maksymalny stopień realizacji celu osiąga się postępując tak, aby:

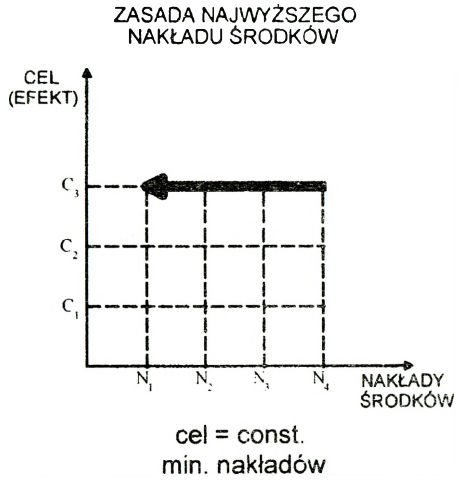
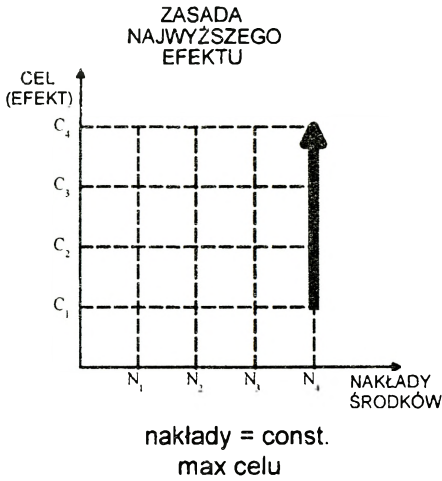
- przy danym nakładzie środków uzyskać maksymalny stopień realizacji celu - i wówczas taki wariant postępowania nazywa się **zasadą największego efektu** lub **zasadą największej wydajności**;

- przy danym (z góry określonym) stopniu realizacji celu użyć minimalnego nakładu środków - i wówczas taki wariant postępowania nazywa się **zasadą oszczędności środków**, a także **zasadą najmniejszego kosztu** lub **zasadą najmniejszego wysiłku**.

Wykres 3.1.

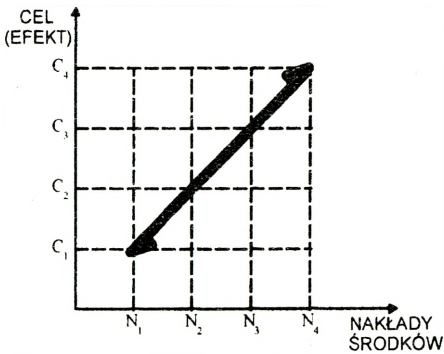
Idea zasady racjonalnego działania (gospodarowania)

Ujęcie poprawne

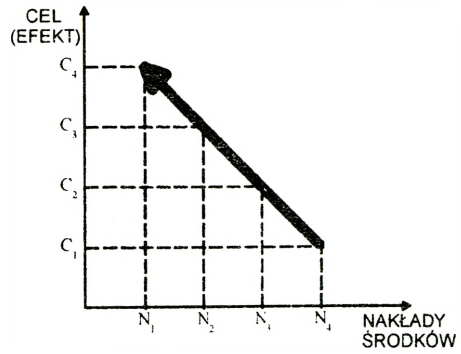


Ujęcie błędne

**ZASADA NAJWIĘKSZEGO STOPNIA
REALIZACJI CELU PRZY NAJMNIEJSZYM
NAKLADZIE ŚRODKÓW**



max celu - min. nakładów



Oba warianty zasady racjonalnego gospodarowania są równoważne i prowadzą do tego samego rezultatu (efektu). Odnosząc je do poniesionych na ich uzyskanie nakładów, wskazujemy poziom racjonalnego gospodarowania. Jest on nazywany ekonomiczną efektywnością gospodarowania i oznacza taki wybór, który zapewnia najwyższy stosunek efektów do nakładów, albo najniższy stosunek nakładów do efektów.

Niekiedy zasada racjonalnego gospodarowania bywa formułowana - na podstawie połączenia obu jej wariantów - jako postępowanie, które wiedzie do osiągnięcia „największego stopnia realizacji celu przy najmniejszym nakładzie środków”. Takie połączenie i definiowanie jest rozwiązaniem błędnym i prowadzi do sprzeczności i logicznej niedorzeczności, bowiem oba warianty są alternatywnymi. Wynika to z założenia, iż związek między nakładem środków a stopniem realizacji celu jest dodatni, to znaczy, że większy stopień realizacji celu, wymaga - przy stosowaniu zasady gospodarności - większego zasobu środków.

3.2.2. Ekonomizacja decyzji

Ekonomizacja decyzji będąc postępowaniem sprowadzającym się do *poszukiwania najkorzystniejszego wyboru postępowania, by mogła zostać uznana za spełniającą warunki racjonalnego gospodarowania*, musi być przeprowadzona w warunkach możliwości wyboru (celów, środków, metod) spośród różnych konkurencyjnych i alternatywnych względem siebie rozwiązań. Z punktu widzenia tego kryterium ekonomizacja decyzji sprowadza się do: określania rozwiązań, które mogą być brane pod uwagę, porównania możliwych rozwiązań na podstawie określonych kryteriów oraz wskazania i wybrania najbardziej korzystnego (optymalnego) rozwiązania.

W praktyce ekonomizacja decyzji niekiedy natrafia na rozwiązania problemów gospodarczych, które mogą być podporządkowane celom odbiegającym pod względem charakteru od racjonalności gospodarczej. To bowiem, co jest korzystne pod względem ekonomicznym, może się okazać niezbyt korzystne pod względami społecznym i politycznym - i odwrotnie, to zaś, co jest korzystne pod względami społecznym i politycznym, może się okazać niekorzystne pod względem ekonomicznym.

Ekonomizacja decyzji charakteryzuje się również relatywizmem czasowym. To, co jest opłacalne i korzystne dzisiaj, w przyszłości może się okazać nieopłacalne i niekorzystne.

3.2.3. Ekonomizacja działań

W praktyce jest ważny nie tylko sam wybór rozwiązania, lecz także jego realizacja. Stąd kwestią ściśle się wiążącą z racjonalnością gospodarowania jest **ekonomizacja działań** - przez którą się rozumie *ogólne określenie realizacji zamierzonego celu, w jak najbardziej ekonomiczny sposób*.

Działalność gospodarcza w określonych warunkach ekonomicznych przyczynia się do powstawania określonych bodźców ekonomicznych kierujących działalnością ludzi oraz do powstawania różnych sposobów reagowania na te bodźce, co znajduje wyraz w ekonomicznych prawach postępowania ludzi. Bodźce ekonomiczne bowiem wyznaczają cele działalności gospodarczej, a reakcja na nie ujawnia się w tworzeniu środków służących do urzeczywistniania tych celów. Z ekonomicznego punktu widzenia pożądane jest osiągnięcie zamierzonego celu, w jak najbardziej ekonomiczny sposób. Takie postępowanie nazywa się ekonomizacją działań. Sprowadza się ona do respektowania oszczędności i wydajności (produktywności) w wykorzystaniu przestrzeni (miejsca), czasu, materii (materiałów, narzędzi, ogółu rzeczy itp.) oraz energii (siły), którymi się rozporządza. Stanowi ona obok percepcji, instrumentalizacji i organizacji działań, jedną z zasadniczych dyrektyw działań racjonalnych i skutecznych.

Przesłanką postępowania ekonomicznego jest czynna postawa podmiotu gospodarczego, cechująca się jego inicjatywą - to jest postawą odpowiednią do celów i pozycji tego podmiotu, wyrażającą się samorzutnym przedsięwzięciem działań. Oznacza to jednocześnie, że ekonomizacja działań musi się opierać na rozwijaniu całej energii potrzebnej do realizacji zadań.

Ekonomizację działań w rozwiązywaniu problemów stanowiących jej istotę kierunkuje w tym względzie szereg zasad (nazywanych często zasadami prakseologicznymi), mianowicie: minimalizacji interwencji, antycypacji, potencjalizacji i automatyzacji.

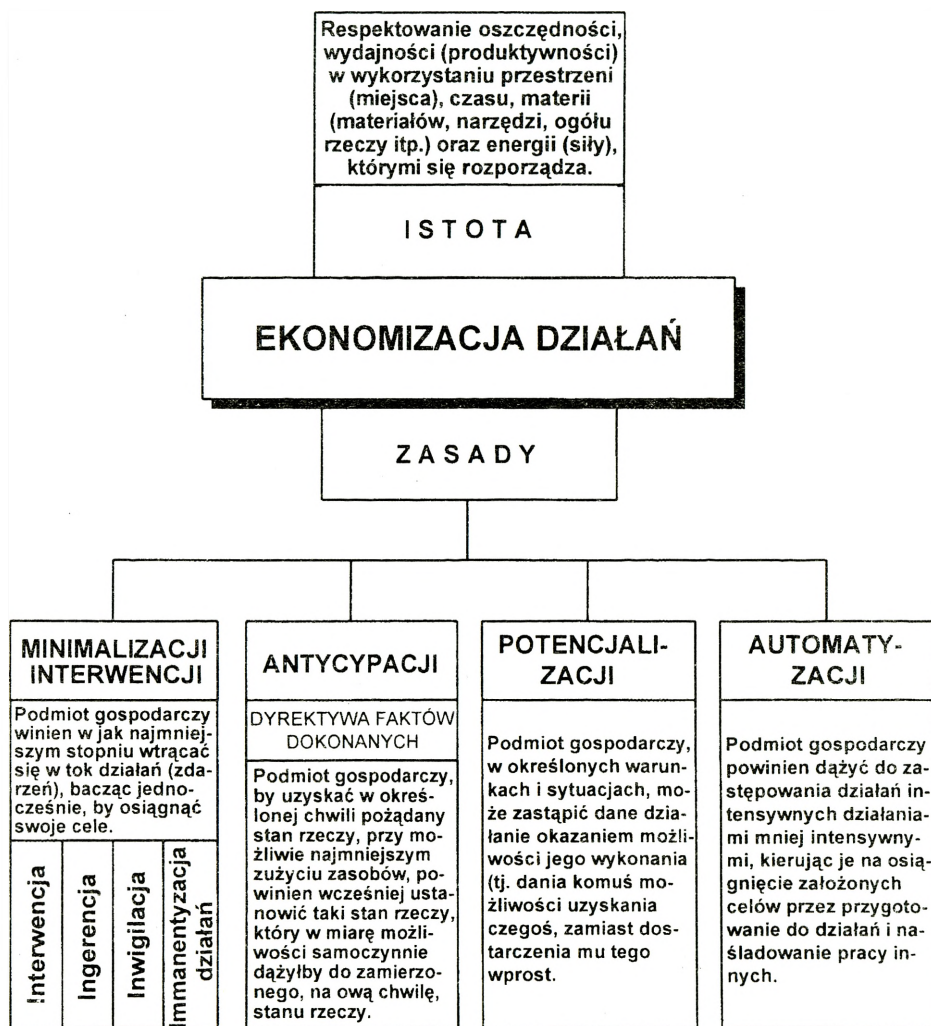
Istotą **zasady minimalizacji interwencji** jest zachęcanie podmiotu gospodarczego do jak najmniejszego wtrącania się do toku zdarzeń, przy jednoczesnym baczeniu, by osiągnąć swoje cele. Jeśli podmiot w tych zdarzeniach zachowuje się czynnie (czyli się wtrąca wywierając wpływ na ich przebieg), wówczas mówimy o interwencji; jeśli natomiast zachowuje się biernie (tzn. uczestniczy, ale nie stosuje żadne impulsy), wówczas mówimy o ingerencji. Oznacza to, że każda interwencja jest ingerencją, lecz nigdy odwrotnie. Optymalnym przypadkiem zasady minimali-

zacji interwencji jest inwigilacja (dogład). W czystej postaci sprowadza się tylko do obserwacji przez podmiot samoczynnie przebiegającego procesu, a więc nie uczestniczy w nim ze względu na nie przygotowanie do interwencji, a mimo to osiąga zamierzony cel. Najczęściej spotykanym przypadkiem inwigilacji jest inwigilacja interwencyjna, która ma miejsce wówczas, gdy podmiot pilnuje samoczynnie proces i jest gotów w każdej chwili wprowadzić do niego poprawki. Przykładem postępowania opartym na zasadzie minimalizacji interwencji jest immanentyzacja działań, to znaczy zastępowanie działań zewnętrznych, działaniami operacyjnymi sprowadzającymi się do konstruowania pewnych modeli zdarzeń ekonomicznych i na tej podstawie wyciągania wniosków i dalszego według nich postępowania. Formą immanentyzacji jest eksperyment myślowy.

Kolejną zasadą ekonomizacji działań jest **zasada antycypacji** (nazywana także dyrektywą faktów dokonanych). Podstawy jej tkwią w zasadzie minimalizacji interwencji oraz w prakseologicznym wniosku, że w większości wypadków ekonomiczniejsze jest utrzymywanie i ochrona istniejącego stanu, niż działanie prowadzące do zmiany destrukcyjnej bądź konstruktywnej. Wskazuje ona, że jeśli jakiś podmiot chce uzyskać w określonej chwili pożądaną stan rzeczy z możliwie najmniejszym zużyciem zasobów, powinien on wcześniej ustanowić taki stan rzeczy, który by w miarę możliwości samoczynnie doprowadził do zamierzonego na ową chwilę stanu rzeczy, żeby do jego utrzymania wystarczyła inwigilacja (czysta, a w ostateczności zapobiegawcza).

Natomiast podstawą **zasady potencjalizacji** jest oparcie ekonomizacji działań na założeniu, że działanie jest kosztowniejsze niż okazywanie gotowości do działań. Jej istotą jest zastępowanie danego działania okazaniem możliwości jego wykonania bądź też danie komuś możliwości uzyskania czegoś, zamiast dostarczenia mu tego wprost.

Z kolei **zasada automatyzacji** działań, której istotą jest zastępowanie działań intensywnych, działaniami mniej intensywnymi, kierunkuje je na osiąganie założonych celów przez przygotowanie do działań, naśladowanie pracy innych po uprzednim dokładnym przemyśleniu i synchronizacji wszystkich działań. Automatyzacja w takim znaczeniu może przybierać postacie „wprawy”, „czynności naśladowczych” oraz „poddawania działań własnych lub cudzych schematowi określonego systemu postępowania”.



Schemat 3.4. Istota ekonomizacji działań

3.3. RACHUNEK EKONOMICZNY JAKO METODA ORAZ NARZĘDZIE OCENY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

W praktyce gospodarczej znaczący wpływ na przebieg procesów gospodarczych ma porównywanie uzyskanych w danej działalności efektów z poniesionymi na ich uzyskanie nakładami, nazywane **rachunkiem ekonomicznym**. Jest to taki rachunek, który z jednej strony musi być kojarzony ze sformalizowanymi procedurami i metodami kalkulacji, z drugiej zaś jednocześnie być podporządkowany eko-

onomicznym, a nie innym, kryteriom podejmowania decyzji gospodarczych i który dąży do wskazania podstaw wyboru ekonomicznie najlepszych wariantów tych decyzji. Zrozumienie kwestii rachunku ekonomicznego wymaga wskazania jego istoty, rodzajów oraz mierników.

3.3.1. Istota rachunku ekonomicznego

Rachunek ekonomiczny trzeba dostrzegać zarówno w wąskim, jak i w szerokim znaczeniu. W wąskim znaczeniu jest on rachunkiem optymalizującym, natomiast w szerokim - jest systemem pomiaru nakładów działalności gospodarczej, zapewniającym prawidłową ich wycenę ze społecznego punktu widzenia oraz sprzyjającym podejmowaniu racjonalnych decyzji ekonomicznych, zmierzających do minimalizacji nakładów i maksymalizacji efektów użytkowych.

Odwołanie się do rachunku ekonomicznego jest jednak możliwe tylko w określonych warunkach, mianowicie:

- po pierwsze, efekty działalności gospodarczej i nakłady ponoszone w związku z nią muszą być mierzalne;
- po drugie, efekty i nakłady muszą być wyrażone w takich samych jednostkach miary;
- po trzecie, trzeba dysponować możliwie jednoznacznymi kryteriami wyboru.

W praktyce niekiedy się zdarza, że któryś z tych warunków nie jest spełniony, a mimo to się go stosuje. Mówimy wówczas o uproszczonym lub nieprecyzyjnym rachunku ekonomicznym.

Przedstawiona istota rachunku ekonomicznego i warunki jego stosowania wskazują, że jest on zespołem metod i środków umożliwiających podjęcie najkorzystniejszej decyzji spośród możliwych wariantów, a w konsekwencji - jest narzędziem realizacji zasady racjonalnego gospodarowania.

Rachunek ekonomiczny jako narzędzie optymalizacji charakteryzuje się najkorzystniejszą - w stosunku do przyjętego kryterium celu - wielowariantowością; kompleksowością i dualizmem.

Optymalizacja rachunku ekonomicznego, w stosunku do przyjętego kryterium celu, oznacza, że dla jej dokonania jest potrzebny konkretny mierzalny cel, ograniczający liczbę możliwych rozwiązań, a przez to zakreślający ramy, w których trzeba poszukiwać najbardziej sprzyjających decyzji. Dowodzą one jednocześnie, że pewna liczba rozwiązań, opartych tylko na warunkach działania jest nierealna i z różnych powodów nie może być zrealizowana. Rozwiązaniami realnymi zaś są te,

które są możliwe do zrealizowania w danych warunkach. Ich cechą jest to, że spełniają warunek wewnętrznej zgodności. Dopiero po ich ustaleniu, możliwy się staje wybór spośród nich wariantu optymalnego. Uznając za optimum określony stan, przy którym dana funkcja osiąga ekstremum (maksimum lub minimum), da się go określić przy sprecyzowaniu założeń (w postaci parametrycznej) dotyczących warunków jego realizacji, którymi w gospodarce rynkowej są przede wszystkim narzędzia o charakterze rynkowym i częściowo także o charakterze naturalnym.

Wielowymiarowość rachunku ekonomicznego oznacza konieczność wyboru jednego z wielu możliwych kierunków działań gospodarczych. Przyjmuje się, że im większa będzie liczba wariantów rozwiązań, tym jego wybór będzie bliższy optymalnemu, przy założeniu, że zostały wzięte pod uwagę wszystkie dobre rozwiązania. W praktyce jest to wybór spośród kilku wariantów, uwarunkowany realizacją celu oraz warunków ich realizacji. Pomocne w realizacji tego zamierzenia jest programowanie, rozumiane jako dobór środków do realizacji zadania i zestawienie logicznych, a więc wewnętrznie zgodnych wariantów jego rozwiązania. Tę zgodność zaś zapewniają rachunek bilansowy, metoda przepływów międzygałęziowych oraz specyficzne metody matematyczne.

Kompleksowość rachunku ekonomicznego odnosi się do wszystkich sfer jego zastosowania, tj. zarówno makroekonomicznej, jak i mikroekonomicznej. W tej sytuacji musi to być rachunek kompleksowy, a nie cząstkowy czy jednostronny. Oznacza to, że w kalkulacji ekonomicznej musi być ujęty każdy wariant, wszystkie znane elementy nakładów i efektów, a nie ich dowolny wybór pod kątem decyzji do uzasadnienia. Postępowanie to musi więc mieć charakter wszechstronny. Kompleksowość rachunku ekonomicznego jawi się jako rachunek konieczny przy racjonalizacji działań i poszukiwaniu efektów w procesach planowania, organizacji, motywowania i kontroli.

Dualność rachunku ekonomicznego sprowadza się do odpowiedzi na pytanie: czy jest możliwe równoległe, jednoczesne zastosowanie obu zasad racjonalnego gospodarowania? Odpowiedź w tym zakresie jest jednoznaczna. O ile jest możliwe jednoczesne stosowanie obu wariantów zasady racjonalnego gospodarowania, o tyle nie ma możliwości jednoczesnego ich stosowania. Oznacza to, że przy optymalizacji rachunku ekonomicznego wybieramy zawsze tylko jedną z nich. Formułowanie zaś jej jako postępowanie prowadzące do maksymalizacji celu przy minimalizacji środków jest podejściem błędnym i sprzecznym z matematycznego punktu widzenia.

3.3.2. Rodzaje rachunku ekonomicznego

W praktyce spotykamy się z wieloma rodzajami rachunku ekonomicznego. W zależności od przyjętego kryterium, możemy wyróżnić następujące rodzaje rachunku ekonomicznego.

Według kryterium jednostki miary, w jakich jest on prowadzony, wyróżnia się **rachunek ekonomiczny naturalny** i **rachunek ekonomiczny wartościowy**. Stosowanie konkretnego rodzaju rachunku ekonomicznego jest uzależnione zarówno od aktualnych potrzeb, jak i szczebla, na którym decyzja jest podejmowana.

Przyjmując jako kryterium horyzont czasowy, wyróżniamy **rachunek perspektywiczny** i **rachunek bieżący**. Pierwszy dotyczy odleglejszego horyzontu czasu i decydujące znaczenie mają w nim wartości funkcji celu w całym okresie. Drugi zaś dotyczy krótkiego okresu - do jednego roku - i decydujące znaczenie mają w nim bezpośrednie warunki ekonomiczne.

Ze względu na zakres jego stosowania, wyróżnia się **rachunek makroekonomiczny** i **rachunek mikroekonomiczny**. Rachunek makroekonomiczny jest prowadzony w skali gospodarki narodowej i nie dotyczy pojedynczych przedsiębiorstw. Z kolei mikroekonomiczny rachunek jest zwykle prowadzony w skali przedsiębiorstwa i uwzględnia ograniczenia i nakazy ogniw nadrzędnych.

Odwołując się do kryterium metody powiązań w gospodarce, wyróżniamy **rachunek poziomy** i **rachunek pionowy**. W przypadku rachunku poziomego ogólne wskaźniki dyrektywne ustalane przez centrum gospodarcze są przekazywane w dół i na ich podstawie poszczególne podmioty gospodarcze przeprowadzają samodzielnie rachunek ekonomiczny. W przypadku zaś rachunku pionowego, podejmowanie decyzji w skali makro-, dokonuje się na zasadzie sprzężenia zwrotnego, co wyraża się tym, że poszczególne branże przygotowują optymalne koncepcje opierające się na rozwiązaniach poszczególnych podmiotów gospodarujących.

Przyjmując jako kryterium odniesienie do czasu przeszłego lub przyszłego, można mówić o **rachunku ekonomicznym ex post (statystyczny, następczy)** i **rachunku ekonomicznym ex ante (planowy)**. Pierwszy ma charakter porównawczy i analityczny, gdyż jest badaniem stanów przeszłych na podstawie danych statystycznych. Służy przeważnie do oceny efektywności podjętych decyzji oraz do analizy gospodarki opierającej się na porównywaniach osiągniętych efektów z dokonanymi nakładami. Często przybiera on formę porównań rzeczywistych z planowanymi. Rachunek zaś ex ante służy do przygotowania decyzji, które mają zostać dopiero przyjęte. Ponieważ powinien być on prowadzony przed podjęciem

konkretnej decyzji ekonomicznej, obejmuje swym zakresem zarówno przewidywania, jak i sytuacje niepewne.

Opierając się na kryterium charakteru decyzji, wyróżniamy **rachunek ekonomiczny statyczny i dynamiczny**. Rozróżnienie to wiąże się ściśle z częstotliwością podejmowanych decyzji. Jeśli decyzja odnosi się do rozstrzygnięć jednorazowych, mamy do czynienia z rachunkiem statycznym. Jeśli zaś jest wymagane podejmowanie decyzji o charakterze przyczynowo skutkowym, wtedy rachunek ekonomiczny powinien mieć charakter dynamiczny.

Każdy z przedstawionych podziałów, a w ślad za tym rodzajów rachunków ekonomicznych, ma zarówno zalety, jak i wady. Ich skala jest zależna od warunków realizacji rachunku ekonomicznego.

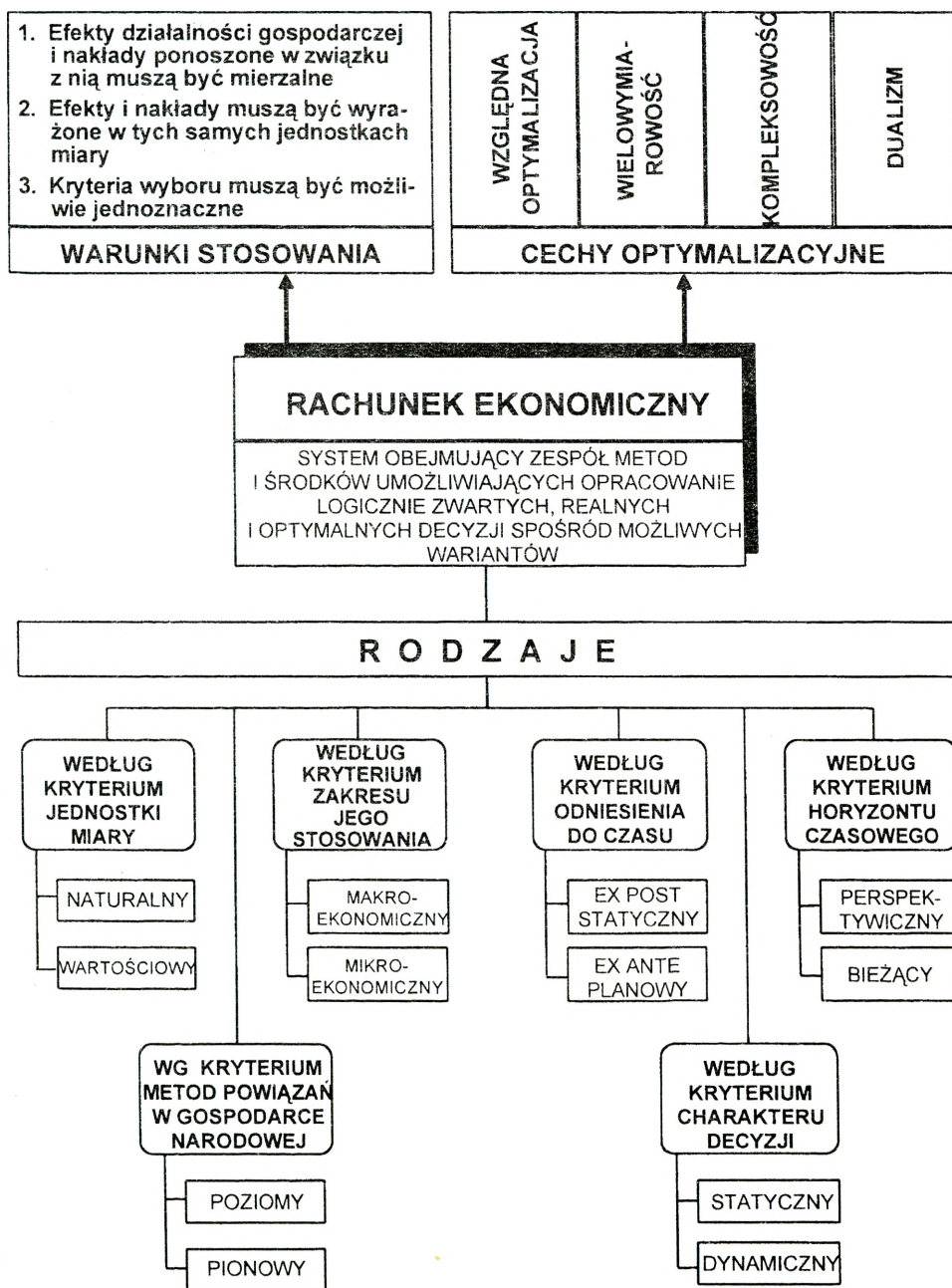
3.3.3. Mierniki rachunku ekonomicznego

Z punktu widzenia zasad racjonalnego gospodarowania, zasadniczym kryterium oceny działalności podmiotu gospodarczego czy określonego przedsięwzięcia jest stopień realizacji celów społecznie obowiązujących w danym okresie, czyli efektywność tych przedsięwzięć. Instrumentami wykorzystywanymi do jej pomiaru są **mierniki** - najczęściej występujące w postaci **wskaźników** (tj. liczb wyrażających ujęty procentowo stosunek równorzędnych zjawisk w różnych okresach, względnie stosunek faktycznie osiągniętego poziomu zjawiska do poziomu zjawiska bazowego) i **współczynników** (tj. liczb wyrażających stosunek określonego faktu do całej zbiorowości, z której te fakty wynikają lub na tle których zachodzą).

Wskaźniki wykorzystywane w analizach ekonomicznych dzieli się ogólnie na: syntetyczne i cząstkowe, naturalne i wartościowe oraz techniczno-ekonomiczne.

Syntetycznymi wskaźnikami oceny działalności gospodarczej są konstrukcje sztuczne, to jest matematyczne uogólnienia wskaźników uprzednio obliczonych w konkretnych warunkach. Typowymi wskaźnikami syntetycznymi są: produkcja czysta, produkcja dodana, wskaźniki oparte na zysku (rentowność, suma zysku, stopa zysku) oraz mierniki kosztów własnych i akumulacji.

Wskaźnikami cząstkowymi są wskaźniki odnoszące się do szczegółowo wybranych zjawisk mieszczących się w polu recepcji wskaźnika syntetycznego. Mogą one dublować informacje o zjawiskach opisywanych przez wskaźnik syntetyczny - ale w innym ujęciu - lub te informacje uzupełniać o zjawiska pozostające poza zasięgiem wskaźnika syntetycznego. Do tej grupy zaliczamy wskaźniki: wydajności, rotacji środków obrotowych, gatunkowości, braków itp.



Schemat 3.5. Istota i rodzaje rachunku ekonomicznego

Odmienny charakter niż wskaźniki mają **współczynniki**. Wyrażają one liczbowy stosunek jednej wielkości do drugiej. Gdy te wielkości mają jednakowe miano, wtedy wskaźnik jest wyrażony liczbą niemianowalną. Takimi są współczynniki: przeliczeniowe, elastyczności, zmienności, asymetrii, koncentracji, zbieżności, korelacji i inne. Natomiast gdy wielkości są nierównorzędne, tzn. mają różne miano, to współczynnik ma określone miano. Takimi są współczynniki: energochłonności produkcji, kapitałochłonności produkcji, pracochłonności produkcji, materiałochłonności produkcji, kapitałochłonności pracy, liczby ludności na 1 hektar użytków rolnych, współczynniki demograficzne i inne.

Wskazane rodzaje mierników mogą pełnić rolę bierną i czynną. Rola bierna miernika polega na tym, że pozwala on oceniać zjawisko a posteriori. Rola zaś czynna miernika sprowadza się do tego, że pozwala on oceniać zjawisko a priori.

Mierniki rachunku ekonomicznego w procesach gospodarowania spełniają różnorodne funkcje, spośród których za najistotniejsze należy uznać: informacyjną, regulującą oraz porównawczą. W sumie rola mierników rachunku ekonomicznego wiąże się bezpośrednio z obszarem ich działania i zmianą ich wielkości, informując przez to o zachodzących w nich zmianach czy przeobrażeniach.

Innym rodzajem mierników są mierniki naturalne i wartościowe. **Mierniki naturalne** są przydatne do określania tylko pewnej grupy zjawisk ekonomicznych - i to w znacznej mierze ograniczonej. Ma ono miejsce wówczas, gdy możemy je odnieść do takich samych wskaźników bazowych.

Mierniki wartościowe to mierniki wyrażone w pieniądzu, czyli są wartościowo wyrażonymi kosztami i efektami. Stosuje się je wówczas, gdy nie ma możliwości posługiwania się wskaźnikami naturalnymi.

3.3.4. Pomiar efektywności działalności gospodarczej

Efektywność - jako kategoria ekonomiczna - *to stosunek efektów do nakładów osiągniętych i wydatkowanych w danym działaniu.*

W odniesieniu do działalności produkcyjnej, efektywność jest określana następującymi podstawowymi elementami:

- poniesionymi nakładami na przygotowanie środków działania;
- uzyskiwanymi efektami w postaci nowo wytworzonych (uzyskanych) środków;
- czasem, w którym przebiega realizacja określonego działania, a więc w którym są ponoszone nakłady i równocześnie wypracowane efekty.

Działaniem efektywnym jest dane działanie wówczas, gdy poniesione nakłady na działalność produkcyjną przynoszą w określonym czasie nadwyżkę w postaci efektów. Ta nadwyżka może być włączona do dalszej działalności gospodarczej.

Takiemu podejściu odpowiadają formuły efektywności. Najczęściej stosowaną formułą efektywności jest jej określenie jako stosunku efektów do nakładów osiągniętych i wydatkowanych w danych działaniach. Przyjmuje ona wówczas postać:

$$E = \frac{U}{N}$$

$$\text{EFEKTYWNOŚĆ} = \frac{\text{EFEKT SKUTECZNOŚCI}}{\text{NAKŁAD (KOSZT)}}$$

Niekiedy stosuje się inną formułę efektywności, przedstawiając ją jako różnicę pomiędzy efektem brutto a wydatkowanymi nakładami pracy.

$$E = U - N$$

$$\text{EFEKTYWNOŚĆ} = \text{EFEKT BRUTTO} - \text{WYDATKOWANE NAKŁADY PRACY (EFEKT NETTO)}$$

Do pomiaru efektywności działań gospodarczych wykorzystuje się najczęściej wskaźniki techniczno-ekonomiczne, mające dużo cech wspólnych ze wskaźnikami cząstkowymi, naturalnymi oraz wartościującymi.

STRESZCZENIE

W praktyce gospodarczej podmioty gospodarcze niejednokrotnie znajdują się w sytuacji, która rodzi potrzebę podjęcia decyzji i odpowiedniego sposobu zadziałania. Pomocne w tym względzie jest odwołanie się do trzech wiążących się ze sobą problemów, mianowicie: racjonalności oczekiwań, racjonalności postępowania - w tym ekonomizacji działań oraz rachunku ekonomicznego - lokalizując je jednocześnie w obszarze mikroekonomii. Punktem wyjścia do wyjaśnienia istoty tych problemów jest wcześniejsze określenie pojęcia „racjonalność”. Rozumie się przez nie postępowanie oparte na zasadach poprawnego myślenia i skutecznego działania.

Mając to na uwadze, racjonalność oczekiwań odnosi się - w wymiarze mikroekonomicznym - do zachowania podmiotów, jakimi są ludzie (konsumenci jako reprezentanci gospodarstw domowych oraz robotnicy i przedsiębiorcy jako reprezentanci przedsiębiorstw), zakładającego, że ludzie będą się zachowywać racjonalnie, a więc, że potrafią uszeregować stojące przed nimi możliwości, w kolejności od najbardziej do najmniej preferowanych, i postępować w realnych warunkach gospodarowania według tych priorytetów. Uświadomienie faktu częściowej zależności polityki gospodarczej państwa od stopnia, w

jakim ludzie prawidłowo antycypują jej skutki i działają zgodnie z własnymi przewidywaniami - jest ważnym wkładem teorii racjonalnych oczekiwań do racjonalności gospodarczego postępowania.

Z racjonalnością oczekiwań ściśle się wiąże problem racjonalności postępowania. Jest on odzwierciedleniem ograniczoności zasobów napotykanymi na nieograniczoną potrzebę ludzką. W odniesieniu do rzeczywistości gospodarczej tym działaniem jest racjonalne gospodarowanie, przez które się rozumie dokonywanie najbardziej korzystnych wyborów przy podejmowaniu decyzji w zakresie celów społeczno-gospodarczych oraz środków i metod ich realizacji. Sprowadza się ono do: stwierdzenia, jakie rozwiązania mogą być brane pod uwagę; porównania ich ze sobą opierając się na określonych kryteriach oraz wybrania rozwiązania najbardziej korzystnego (optymalnego). Postępowanie to jest podporządkowane ogólnej zasadzie postępowania w warunkach kwantyfikacji celu i środków działania, nazywanej zasadą racjonalnego gospodarowania i ujmowanej dwojako. Maksymalny stopień realizacji celu osiąga się postępując tak, aby przy danym nakładzie środków uzyskać maksymalny stopień realizacji celu - i wówczas taki wariant postępowania nazywa się zasadą największego efektu lub zasadą największej wydajności - albo tak, aby przy danym (z góry określonym) stopniu realizacji celu, użyć minimalnego nakładu środków - i wówczas taki wariant postępowania nazywa się zasadą oszczędności środków (również zasadą najmniejszego kosztu lub zasadą najmniejszego wysiłku).

Ważną stroną racjonalności działań jest jej ekonomizacja, to jest osiągnięcie zamierzonego celu w sposób jak najbardziej ekonomiczny. Postępowanie takie nazywa się ekonomizacją działań i sprowadza się do respektowania oszczędności i wydajności (produktywności) w wykorzystaniu przestrzeni (miejsca), czasu, materii (materiałów, narzędzi, ogółu rzeczy itp.) oraz energii (siły), którymi się rozporządza. Rozwiązywanie problemów stanowiących jej istotę kierunkuje w tym względzie szereg zasad (nazywanych często zasadami prakseologicznymi), mianowicie: minimalizacji interwencji, antycypacji, potencjalizacji i automatyzacji.

W praktyce gospodarczej znaczący wpływ na przebieg procesów gospodarczych i ocenę czy są one racjonalne, czy też nie ma rachunek ekonomiczny, który z jednej strony musi być kojarzony ze sformalizowanymi procedurami i metodami kalkulacji, z drugiej zaś jednocześnie musi być podporządkowany ekonomicznym, a nie innym kryteriom podejmowania decyzji gospodarczych i który dąży do wskazania podstaw wyboru ekonomicznie najlepszych wariantów tych decyzji. W praktyce odwołanie się do niego w pełnym zakresie jest możliwe tylko w określonych warunkach, mianowicie: efekty działalności gospodarczej i nakłady ponoszone w związku z nią muszą być mierzalne i wyrażone w takich samych jednostkach miary oraz trzeba dysponować możliwie jednoznacznymi kryteriami wyboru.

PODSTAWOWE POJĘCIA DO ZAPAMIĘTANIA

Racjonalność oczekiwań, racjonalna ignorancja, racjonalne postępowanie, racjonalne gospodarowanie, zasady racjonalnego gospodarowania, ekonomizacja działań, zasady i formy ekonomizacji działań, rachunek ekonomiczny, efektywność gospodarowania.

ZAGADNIENIA KONTROLNE

1. Omów kwestię racjonalności oczekiwań.
2. Omów kwestię racjonalnej ignorancji.
3. Omów kwestię racjonalnego postępowania.
4. Omów kwestię racjonalnego gospodarowania.
5. Scharakteryzuj zasady racjonalnego gospodarowania.
6. Omów istotę ekonomizacji działań.
7. Określ oraz omów zasady i formy ekonomizacji działań.
8. Przedstaw istotę rachunku ekonomicznego.
9. Określ istotę pojęcia „efektywność gospodarowania”.

LITERATURA ZALECANA

1. *Elementarne zagadnienia ekonomii*. Red. R. Milewski, Warszawa PWN 1993, rozdz. 1.
2. *Elementy makro i mikro ekonomii dla inżynierów*. Red. S. Marciniak, Warszawa PWN 1993, rozdz. 7.
3. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Gdańsk FG NSZZ „Solidarność” 1991, rozdz. 16 i 17.
4. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Warszawa PWN 1995, rozdz. 21.
5. Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Warszawa CEiRB OLIMPUS 1994, rozdz. 1.

4. TEORIA WYBORU KONSUMENTA

W warunkach gospodarki rynkowej zachowaniami wytwórców (producentów) i konsumentów (nabywców) rządzi ten sam motyw, to jest maksymalizacja korzyści materialnych. W przypadku wytwórców jest nim zysk, a w przypadku nabywców - umiejętność nabywania dóbr oferowanych na rynku.

Problem maksymalizacji korzyści nabywców wyjaśnia teoria wyboru konsumenta (nazywana także teorią zachowania konsumenta). Zajmuje się ona zachowaniem konsumenta na rynku i jego wrażliwością na zmiany sytuacji rynkowej, czyli elastycznością popytu.

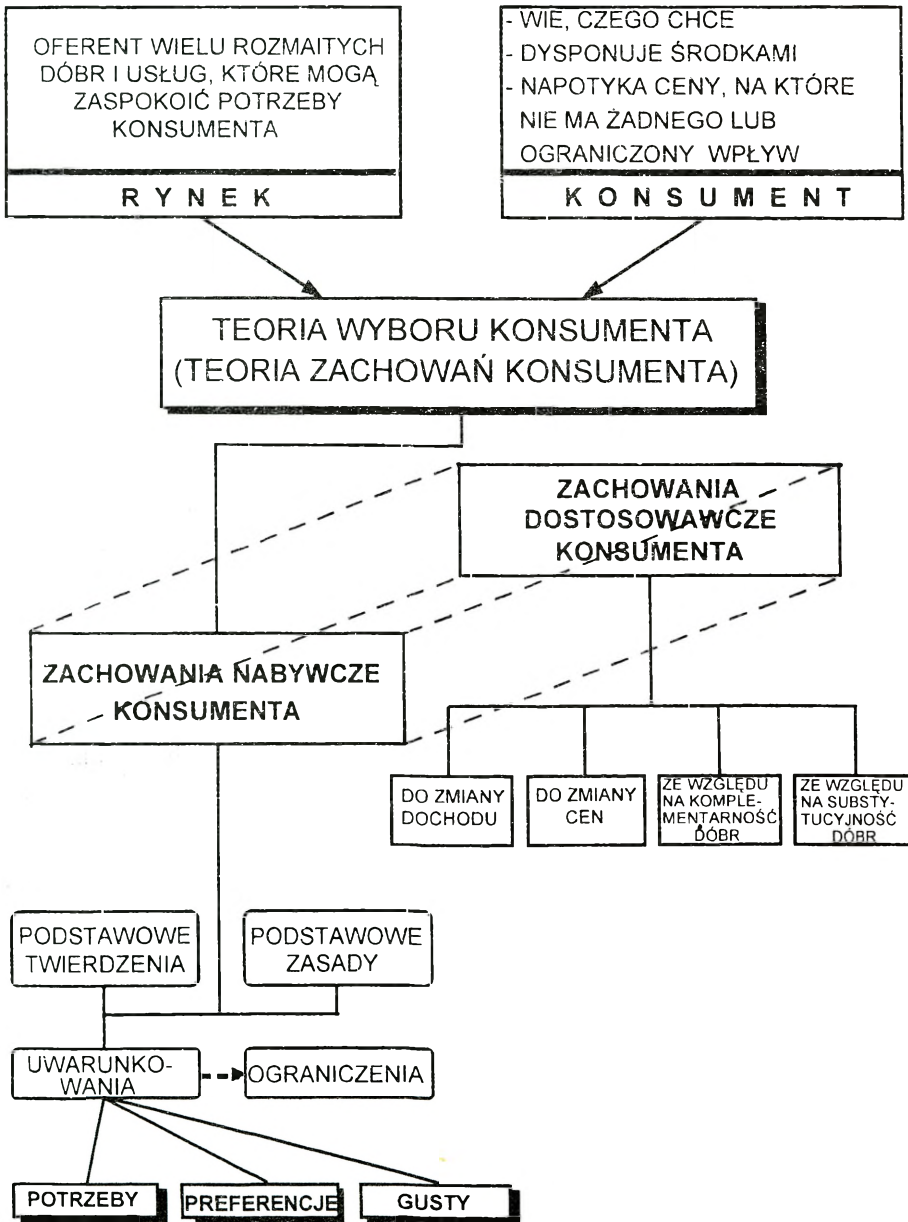
4.1. PODSTAWY TEORII WYBORU KONSUMENTA

Teoria zachowania konsumenta stara się znaleźć odpowiedź na następujące, kluczowe pytania: w jaki sposób konsumenci wybierają określone produkty i jaką ich ilość są skłonni kupić? Jaki jest wpływ zmian cen na zakupy konsumentów?

Pomocna w poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania jest specyfikacja wspólnych cech konsumentów. Najogólniej określając, wszyscy konsumenci mają trzy cechy wspólne: po pierwsze - wiedzą czego chcą; po drugie - dysponują ograniczonymi środkami (budżetami) i po trzecie - napotykać na ceny, na które nie mają żadnego lub tylko ograniczony wpływ.

Rynek zwykle oferuje wiele rozmaitych dóbr i usług, które mogą zaspokoić potrzeby konsumentów. Mając na uwadze te zależności, teorię wyboru konsumenta rozpatrywać trzeba ze względu na zachowania nabywcze i dostosowawcze konsumenta.

W odniesieniu do zachowań nabywczych konsumenta należy dostrzegać podstawowe twierdzenia, zasady oraz uwarunkowania decydujące o nich. Natomiast w odniesieniu do zachowań dostosowawczych konsumenta - kwestie dostosowania poziomu jego konsumpcji do wielkości dyspozycyjnych dochodów oraz cen alternatywnych dóbr i usług.



Schemat 4.1. Istota teorii wyboru konsumenta

4.1.1. Zachowania (nabywcze) konsumenta

Konsumenci przez wielkość i strukturę popytu jaką zgłaszają na rynku, określają, co i ile ma być wytwarzane przez producentów. Wielu ekonomistów uważa jednak taki punkt widzenia za jednostkowy, optując za dostrzeganiem również drugiej strony, to jest producentów. Oba te spojrzenia oddają istotę różnych aspektów gry rynkowej. Świadczy to jednocześnie o sile i atrakcyjności oraz efektywności systemu rynkowego.

Współcześnie teoria postępowania konsumenta odwołuje się do trzech podstawowych twierdzeń:

1) o ekonomicznej racjonalności konsumenta. Według tego twierdzenia konsument wybierając między różnymi alternatywami konsumpcji, czyni to w sposób świadomy, zgodnie z własnym interesem i korzyściami;

2) o odpowiedniej informacji. Zgodnie z tym twierdzeniem konsument - posiadając pełną i prawidłową informację o produktach - sam potrafi najlepiej ocenić na czym polegają jego korzyści, a wszystkie błędy w tym obszarze są wynikiem braku odpowiedniej informacji;

3) o substytucyjności dóbr. Według zaś tego twierdzenia konsument decyduje o wyborze struktury własnej konsumpcji zgodnie ze swoimi preferencjami, dochodami oraz cenami dóbr obowiązującymi na rynku, co oznacza możliwość zastępowania jednych dóbr, drugimi.

Twierdzenia te stanowią jednocześnie główne elementy teorii zachowania się konsumenta, przybierając rolę jej podstawowych zasad. Ich istota sprowadza się do następujących założeń:

- po pierwsze: wybory konsumenta są zgodne z jego własnym interesem;
- po drugie: wybory między alternatywami konsumpcji opierają się na dostępnych informacjach;
- po trzecie: w wyborze konsumenta uwzględnia się substytucyjność między dobrami.

Zachowania nabywcze konsumenta zależą także od warunków ich kształtowania. Stanowi je zróżnicowany zbiór czynników ekonomicznych, infrastrukturalno-organizacyjnych, psychologicznych, społecznych i osobowych. Ich sumaryczne oddziaływanie na zachowania konsumenta ujawnia dwoisty charakter. Z jednej strony mogą one wpływać pronabywczo na zachowania konsumenta, z drugiej zaś mogą współtworzyć również sytuacje i postawy ograniczające zacho-

wania nabywcze konsumenta. Każda z tych stron zachowań nabywczych konsumenta wymaga odrębnego wskazania ich istoty.

Bazując na takiej formule elementów i założeń oraz uwarunkowań teorii zachowania się konsumenta, mikroekonomia - dla wyjaśnienia prawidłowości rządzących tym zachowaniem - odwołuje się do szeregu kategorii ekonomicznych, spośród których za podstawowe uznać trzeba: użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje i wybór - odnoszone każdorazowo do wielu płaszczyzn, w tym przede wszystkim do płaszczyzn marginalnych.

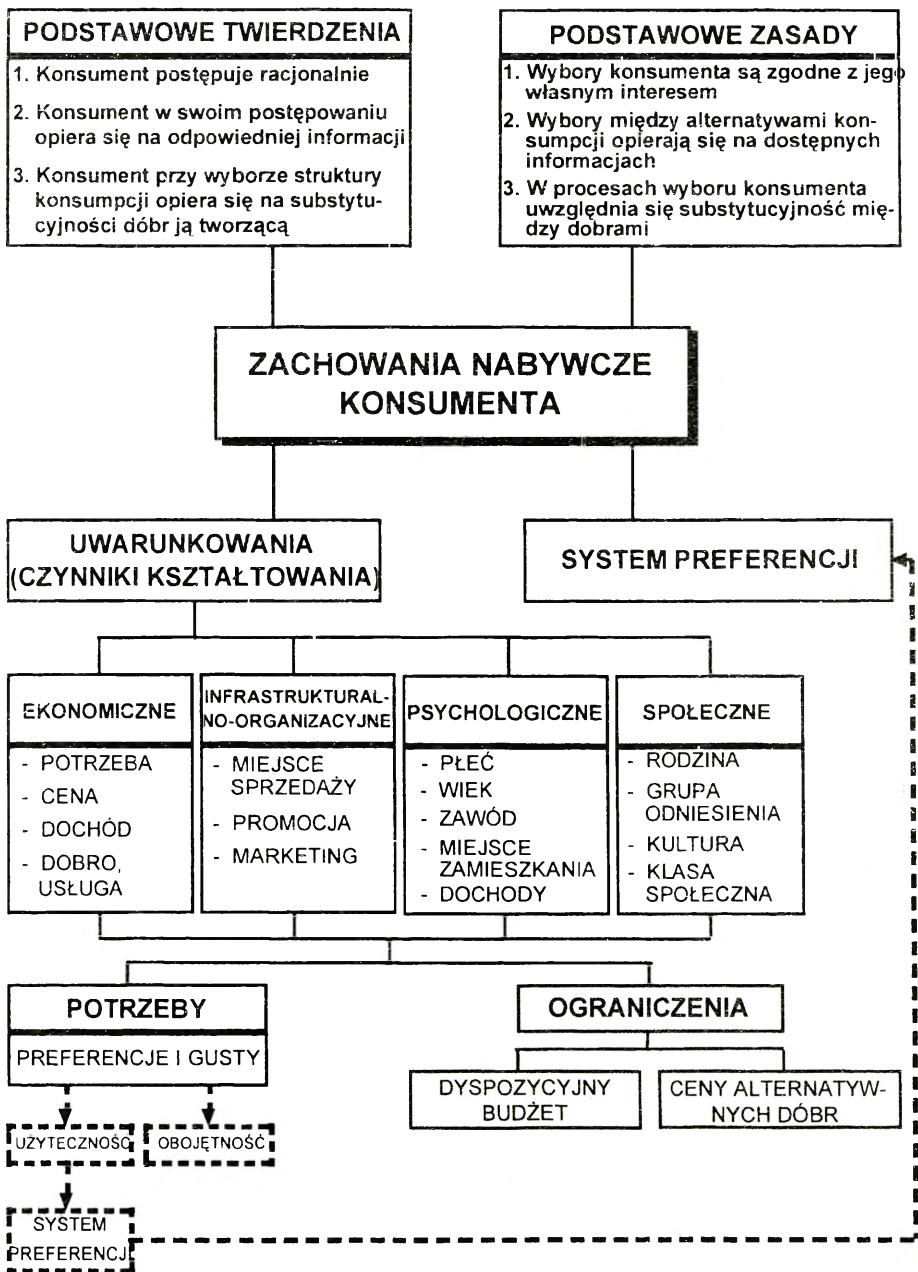
4.1.1.1. Uwarunkowania i preferencje zachowań nabywczych konsumenta

Zachowania nabywcze konsumenta na rynku są kształtowane pod wpływem szeregu czynników. Część z nich ujawniła wyraźnie charakter pronabywczy. Są nimi zwłaszcza **potrzeby ludzkie** oraz związane z nimi **gusty i preferencje konsumenckie**. Wszystkie zachowania mają charakter subiektywny, co wiąże się z funkcjonowaniem wśród konsumentów różnych systemów wartości. Wiodącymi spośród tej grupy czynników są potrzeby, rozumiane jako stan braku czegoś, co jest niezbędne do utrzymania egzystencji człowieka, jego rozwoju oraz ról pełnionych przez niego. Dwa pozostałe czynniki mają charakter modyfikatorów potrzeb konsumenta. Gusty wiążą się ściśle z obojętnością konsumenta, natomiast preferencje konsumenckie z użytecznością konsumpcji. Ich cechą charakterystyczną jest również to, że w sytuacji niemożliwości ich spełnienia w pewnych konkretnych warunkach mogą się one przerodzić nawet w ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta.

4.1.1.1.1. *Potrzeby konsumenta*

Potrzeby ludzi - traktowane jako stan niepokoju wywołany brakiem czegoś, co jest niezbędne dla bytu człowieka i wiąże się z funkcjonowaniem organizmu ludzkiego w ścisłym powiązaniu z warunkami klimatycznymi oraz kulturą danego społeczeństwa - ze względu na zachowania nabywcze konsumentów wymagają uporządkowania. Pomocne w tym względzie jest odwołanie się do hierarchii potrzeb, a w ślad za tym, do ich struktury.

Wychodząc z założenia, że każdy człowiek ma określone potrzeby i dąży do ich zaspokojenia, co stanowi główny motyw jego pracy i działania oraz że potrzeby mają określoną hierarchię ważności, powodują, że ludzie najpierw dążą do zaspokojenia tych potrzeb, które mają dla nich największą wartość i stanowią warunek ich egzystencji; koniecznością się staje dokonanie hierarchizacji potrzeb.



Schemat 4.2. Zachowania nabywcze konsumenta

W kolejności rangi są nimi potrzeby: egzystencji, bezpieczeństwa, społeczne, uznania oraz samorealizacji. Pierwszy rodzaj potrzeb jest uznawany za podstawowy, drugi i trzeci zaś za niższego rzędu, natomiast pozostałe za wyższego rzędu (wyróżnienia się). Regułą konsumenta jest zaspokojenie w pierwszej kolejności potrzeb podstawowych, a dopiero w dalszej, potrzeb wyższego rzędu. Taka hierarchia potrzeb pozwala uporządkować dobra i usługi służące do ich zaspokojenia według stopnia pilności i intensywności, z jaką są one pożądanym przez konsumenta (gospodarstwa domowe). W ślad za tym dają się wyróżnić dwa rodzaje popytu: popyt przymusowy oraz popyt wolny. Popyt przymusowy jest ukierunkowany na zaspokojenie potrzeb o charakterze niezbędnym. Jest on w dużym stopniu racjonalny i charakteryzuje się dużą stałością wskaźników konsumpcyjnych. Natomiast popyt wolny jest związany z zaspokojeniem potrzeb wyższego rzędu. Ujawnia on z reguły charakter emocjonalny, a przez to jest niedoskonały.

Potrzeby konsumenta, mimo że mają charakter dalece subiektywny, bowiem się wiążą ściśle z jego fizjologią i warunkami życia, są równocześnie silnie zeterminowane społecznie. Dlatego też trzeba je wiązać ze standardami życia, rozumianymi jako określone wzory tego, co jest niezbędne do normalnego życia, to jest na poziomie typowym dla danej grupy. Tak rozumiane standardy życia wyznaczają w pewnym zakresie granice wolności konsumenta. Dąży bowiem on z jednej strony do zaspokojenia swoich potrzeb zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania, z drugiej zaś, w swych wyborach, jest związany z wyobrażeniami dotyczącymi prestiżu i dobrobytu grupy społecznej, której jest członkiem. Pochodną takiego podejścia jest modyfikowanie zaspokojenia potrzeb konsumenckich, a w ślad za tym również zachowań nabywczych konsumenta pod wpływem gustu oraz preferencji.

4.1.1.1.2. Gusty konsumenta a obojętność konsumenta

Zachowania nabywcze konsumenta, czyli kreowany przez nich popyt, zależą często od **gustów konsumentów**, czyli od ich upodobań. Wyrażają się one chęcią i dążeniem do pozyskania i użytkowania dóbr i usług uznawanych przez nich za dobre, czyli takich, które ich zdaniem charakteryzują się pięknem i harmonią. Postawy te są z reguły przejściowe i podlegają zmianom, w ślad za zmianą mody.

Zdaniem niektórych ekonomistów kwestia gustów konsumenckich nie powinna się znajdować w obszarze zainteresowań ekonomii. Pogląd ten jest uzasadniany trudnościami w wyjaśnieniu źródeł ich powstawania i zmian oraz brakiem sposobu ich pomiaru. Nie sposób w ślad za tym oszacować również ich wpływ na zmiany

popytu rynkowego. Większość jednak ekonomistów uznaje, iż ekonomia nie może w swych dociekaniach pomijać tego zjawiska, które ma znaczący wpływ na kształtowanie się popytu rynkowego. Stąd też wobec trudności w określaniu ilościowego wpływu gustów konsumentów na popyt rynkowy, poprzestaje się na przedstawieniu tego wpływu w formie opisowej.

Pomocne w opisie wpływu gustów konsumenta na kształtowanie się wielkości popytu rynkowego jest odwołanie się do modelu zachowania się konsumenta podejmującego decyzje wyboru kombinacji konsumowanych dóbr. Jego istotę opisuje **krzywa obojętności konsumenta**, przedstawiana w formie wykresu. Krzywe obojętności konsumenta charakteryzują się tym, że: mają nachylenie negatywne, nie mogą się przecinać, są wypukłe w stosunku do początku układu współrzędnych oraz jest ich nieskończenie wiele.

Krzywa obojętności konsumenta przedstawia wszystkie kombinacje konsumpcji dwóch dóbr, które są dla konsumenta obojętne (wykres 4.1). Wskazuje ona, że:

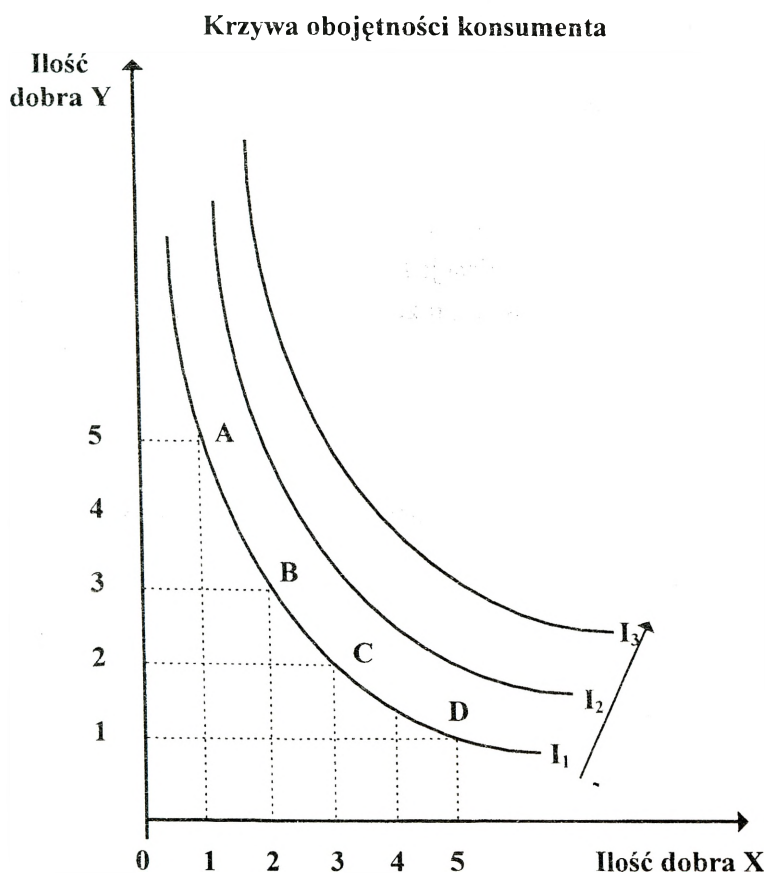
- każda kombinacja daje konsumentowi takie same zadowolenie;
- charakteryzuje się stałym poziomem zadowolenia;
- ma nachylenie negatywne, które się zmniejsza w miarę zwiększania konsumpcji dobra odłożonego na osi rzędnych;
- może ich być nieskończenie wiele, a ich wzajemne położenie wskazuje na różnice w poziomach zadowolenia konsumenta;
- poziom zadowolenia wzrasta w miarę przesuwania się konsumenta z krzywej obojętności położonej niżej, na położoną wyżej.

Opisane zależności, a także przedstawiona ich idea na wykresie (wykres 4.1), pozwalają na ustalenie porządku preferencji konsumenckich w zależności od położenia krzywych obojętności konsumenta. W przypadku wzrostu poziomu zadowolenia konsumenta, mamy do czynienia z przesuwaniem się krzywej obojętności położonej niżej, na krzywą konsumenta położoną wyżej.

Istotną kwestią zachowań nabywczych konsumenta, pod wpływem gustów konsumenckich, jest ich rozpoznanie oparte na układach krzywych obojętności konsumenta. Wskazują one, że:

- wszystkie dobra i usługi, będące przedmiotem zachowań nabywczych konsumentów, tworzą swego rodzaju kosze konsumpcji i jako takie podlegają ocenie z ich strony;
- wzrost ilości jednego z dóbr lub usług w koszu konsumpcji, powoduje wzrost jego rangi i jednocześnie zmniejszenie ilości drugiego dobra lub usługi, a przez to także spadek jego rangi;

Wykres 4.1.



- kosze konsumpcji umiejscowione na krzywych obojętności bardziej oddalonych od początku układu współrzędnych są kosztami bardziej zasobnymi, w których jest więcej przynajmniej jednego dobra i nie mniej dobra drugiego niż w koszu konsumpcji umiejscowionym na krzywej obojętności bliżej układu współrzędnych;
- kosze konsumpcji są różne, nie ma dwóch takich samych koszy. Jeśli ilość jednego dobra lub usługi w danym koszu umiejscowionym na jednej z krzywych obojętności jest równa ilości dobra lub usługi z kosza umiejscowionego na innej krzywej obojętności, to kosze te różnią się ilością drugiego dobra lub usługi;
- konsument względnie wysoko ceni te dobra, których jest mało, nisko zaś ceni te dobra, których jest dużo.

4.1.1.1.3. *Preferencje konsumenta a użyteczność i substytucja konsumpcji*

Współcześnie teoria wyboru konsumenta znaczącą rolę w kształtowaniu zachowań konsumenckich przypisuje preferencjom konsumenckim. Ich istota wiąże się z przekonaniem, że konsument dokonuje równocześnie wyborów wielu dóbr, które spełniłyby w najwyższym stopniu jego oczekiwania.

Podstawą wyborów konsumenta jest uporządkowany system preferencji odnośnie kombinacji konsumowanych dóbr. Tworzy go zbiór założeń, z których najważniejszymi są:

1) założenie **kompletności preferencji** - dopuszczające możliwość określenia przez konsumenta preferencji konsumpcji swoich dóbr spośród różnych kombinacji konsumpcji tych dóbr oraz dopuszczające możliwość uporządkowania ich tak, aby konsument był zdolny określić, które preferuje, a które dają mu takie same zadowolenie i w efekcie są dla niego obojętne (np. jeśli konsument, biorąc pod uwagę kombinacje A i B, potrafi określić czy woli A od B, czy preferuje B w stosunku do A, czy też kombinacje A i B są dla niego obojętne);

2) założenie **przechodności preferencji** - formułujące pogląd, że wybory konsumenta między różnymi kombinacjami dóbr są przechodnie (np. jeśli konsument preferuje kombinację A nad B i jednocześnie określa, iż woli B od C, to oznacza, iż konsument preferuje kombinację A nad C; podobnie jeśli dla konsumenta kombinacje A i B oraz B i C są obojętne, wówczas także kombinacja A i C jest obojętna);

3) założenie **nienasyconości zadowolenia konsumenta** - opierające się na stanowisku, że konsument zawsze preferuje kombinację dóbr dostarczającą mu więcej zadowolenia, nad kombinację dającą mniej zadowolenia.

Z preferencjami i wyborem konsumenckim ściśle jest związana użyteczność pozyskiwanych do konsumpcji dóbr. Rozumie się przez nią sumę zadowolenia, jaką osiąga indywidualny konsument z konsumowania posiadanego (danego) dobra. W szerszym zaś ujęciu przez użyteczność należy rozumieć satysfakcję, przyjemność lub korzyść, jaką osiągają konsumenci w wyniku spożycia jakiegoś dobra lub usługi.

Kategoria użyteczności jest abstrakcją i jako taka ma charakter subiektywny. Jest ona także odpowiedzią na pytanie: ile zadowolenia dostarczają konsumentowi kupowane przez niego produkty i usługi? Współcześnie jest traktowana jako kategoria porządkowa, odzwierciedlająca uporządkowany system preferencji. Skonkretyzowana do „maksymalizacji użyteczności”, wskazuje jak konsument w swoich wyborach dąży do wybrania takiej kombinacji konsumowanych dóbr, która

dawałaby mu możliwie największe zadowolenie. Rozpatrywana jest ona z ekonomicznego punktu widzenia jako użyteczność całkowita i marginalna (krańcowa).

Użyteczność całkowita (UC) to suma użyteczności konsumowanej ilości produktu lub usługi, albo inaczej - to suma satysfakcji osiągniętej przez konsumenta. Wyraża ją formuła:

$$UC = \sum_{i=0}^n Q_i$$

gdzie: Q - ilość konsumowanego dobra „ i ”; $i = 0, \dots, n$

Wiedząc, że ilość potrzeb, jakie pragniemy zaspokoić i satysfakcji stąd osiągalnej nie jest ograniczona ze względu na rzadkość materialnych środków zaspokajania potrzeb, musimy jako konsumenci mieć jednocześnie świadomość, że dążenie do maksymalizacji użyteczności całkowitej jest związane z koniecznością rezygnacji z niektórymi dóbr, które w danym momencie dostarczają mniej satysfakcji. Oznacza to, że konsument stoi przed koniecznością wyboru pewnej kombinacji rodzaju i ilości dóbr, jakie pragnie osiągnąć, stąd też dąży do maksymalizacji użyteczności tych dóbr.

Istotę maksymalizacji użyteczności poszczególnych dóbr przez konsumenta wyjaśnia układ kształtowania się ich kombinacji (wykres 4.2) w postaci wykresu. Pokazuje on, że:

- każda krzywa pokazuje możliwości różnych kombinacji dóbr X i Y , które przyniosą określony, równy dla danej krzywej, poziom użyteczności czy satysfakcji;
- każda krzywa ukazuje różny poziom użyteczności czy satysfakcji - najmniejszy dla poziomu położonego na krzywej leżącej najbliżej początku układu współrzędnych i największy dla poziomu położonego na krzywej leżącej najdalej od początku układu współrzędnych. Do tego ostatniego poziomu będą aspirować konsumenci, kierując się zasadą maksymalizacji użyteczności.

Użyteczność danego dobra dla konsumenta nie jest wielkością stałą i zmienia się w zależności od ilości dobra stojącej do dyspozycji konsumenta i dostępności innych dóbr substytucyjnych lub komplementarnych. Oznacza to, że wartość, jaką dany człowiek przywiązuje do poszczególnych jednostek danego dobra jest zależna od ilości już spożytych jednostek danego dobra.

Dla pełniejszego wyjaśnienia istoty użyteczności danego dobra lub usługi ekonomia odwołuje się do kategorii użyteczności marginalnej (UM), nazywanej także użytecznością krańcową. Określa się ją jako dodatkową satysfakcję uzyskaną przez

konsumenta ze spożycia każdego kolejnego towaru lub usługi. **Użyteczność marginalną** jako wyraz zadowolenia konsumenta ze zwiększenia (zmniejszenia) konsumpcji danego dobra o kolejną dodatkową jednostkę, opisuje się formułą:

$$UM = \frac{\Delta UC}{\Delta Q}$$

Pomiędzy ilością konsumowanego dobra a użytecznością daje się zaobserwować następujące zależności:

1) Użyteczność całkowita (UC) konsumpcji danego dobra rośnie (spada), wraz ze wzrostem (spadkiem) ilości konsumowanego dobra.

2) Użyteczność marginalna (UM) zmniejsza się (rośnie), wraz ze wzrostem (spadkiem) ilości konsumowanego dobra.

Powyższe zależności uwidaczniają:

a) w odniesieniu do użyteczności całkowitej (UC), że wzrasta ona w miarę zwiększania ilości konsumowanego dobra, jednak coraz wolniej, a po osiągnięciu znacznej ilości konsumowanego dobra może wystąpić spadek użyteczności całkowitej. Jest to wynikiem tego, iż w miarę zwiększania konsumpcji, użyteczność każdej dodatkowo konsumowanej jednostki dobra jest coraz mniejsza.

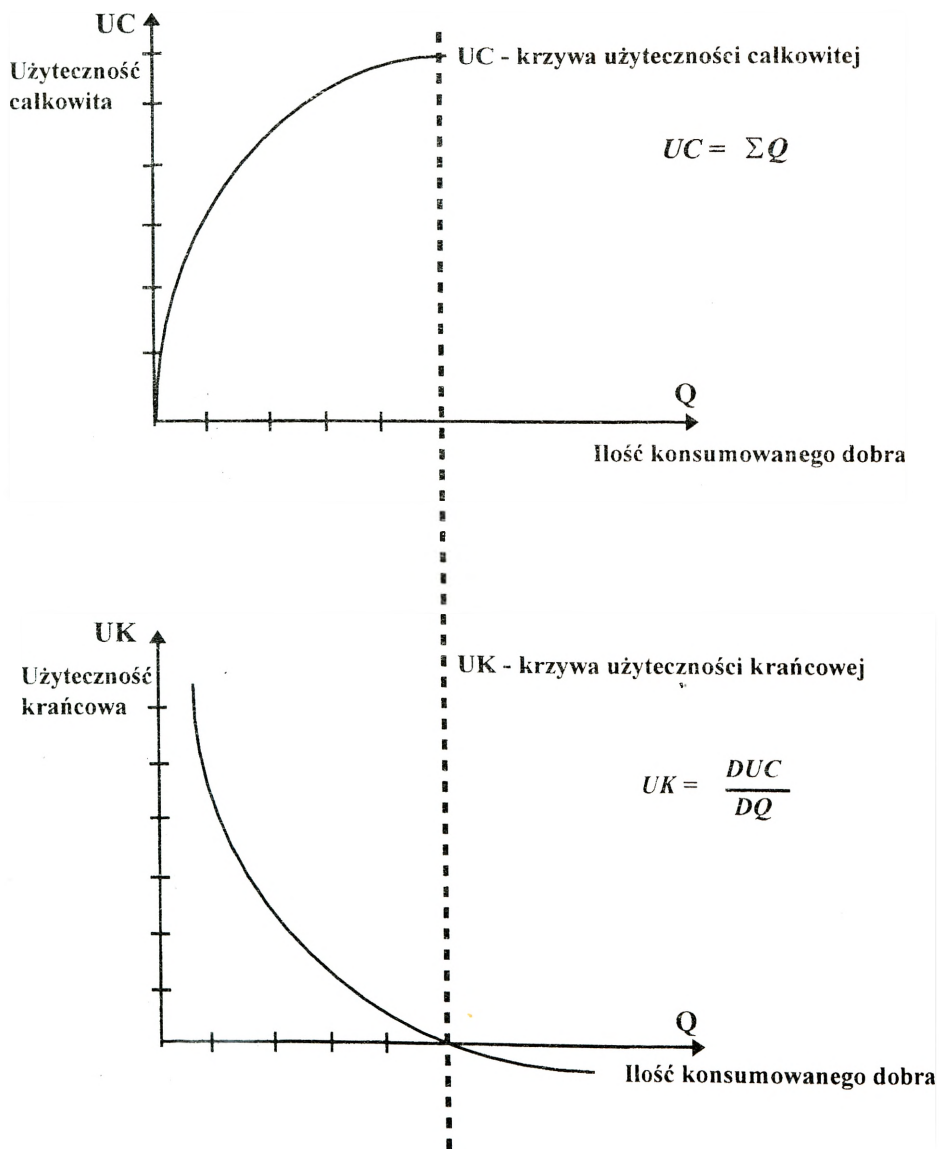
b) w odniesieniu do użyteczności marginalnej (UM), że przyrosty zadowolenia z konsumpcji zmniejszają się wraz ze wzrostem ilości konsumowanego dobra.

Zależności te uświadamiają również, że zachowaniami konsumentów na rynku kieruje zasada (nazywana często także prawem) malejącej użyteczności marginalnej (krańcowej). Mówi ona, że zadowolenie z pierwszej konsumowanej jednostki dobra jest znacznie większe, aniżeli z kolejnej, drugiej jednostki.

Reasumując można przyjąć, iż w miarę jak spożycie danego dobra lub usługi rośnie w określonym czasie, ich użyteczność krańcowa maleje, gdyż po przekroczeniu pewnej wielkości konsumpcji dalsze zwiększanie konsumowania danego dobra lub usługi zacznie przynosić konsumentowi zadowolenie negatywne (niezadowolenie). Spowoduje to jednocześnie ujemny poziom użyteczności marginalnej, a w ślad za tym także spadek użyteczności całkowitej. Oznacza to, że konsument maksymalizujący korzyści (zadowolenie) z konsumpcji będzie je zwiększał tylko do momentu, w którym użyteczność marginalna osiągnie poziom zerowy ($UM = 0$). Oznacza to także, że ogólną zasadą postępowania konsumentów jest to, iż zakupują oni takie dobra i usługi, które są dla nich użyteczne, a w konkretnych wyborach kierują się zasadą maksymalizacji użyteczności, czyli że działania ludzkie mają charakter celowo-racjonalny.

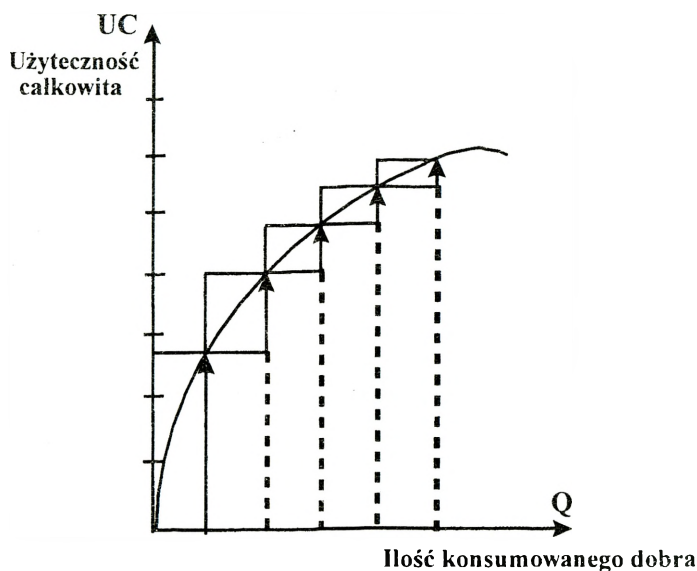
Wykres 4.2.

Kształtowanie się użyteczności całkowitej i krańcowej



Wykres 4.3.

Maksymalizacja użyteczności całkowitej



Na użyteczność dóbr i usług znaczący wpływ ma również ich substytucyjność, to jest możliwość zaspokojenia określonej potrzeby konsumpcją różnych, zamiennych względem siebie dóbr i usług, dających konsumentowi takie samo zadowolenie. Dobra i usługi spełniające ten warunek pozostają względem siebie w stosunku substytucyjności. Zwiększenie konsumpcji jednego dobra, wymaga zmniejszenia konsumpcji drugiego dobra. Rozmiary substytucyjności jednego dobra przez drugie, pozwala określić analiza krzywej obojętności konsumenta. Miernikiem zaś substytucji jednego dobra przez drugie dobro jest marginalna (nazywana także krańcową) stopa substytucji (*MRS* - marginal rate of substitution). Jeśli przyjąć, że przedmiotem wyboru konsumenta (wykres 4.3) są dwa dobra: dobro *X* i dobro *Y*, to dokonuje on wyboru opierając się na ich substytucji. Istotę tego wyboru uwidacznia kształtowanie się krzywej obojętności. Krzywa na wykresie łączy wszystkie punkty, w których konsument osiąga ten sam punkt użyteczności. Zmiana preferencji z *A* na preferencję *B* oznacza, że konsument jest gotów zrezygnować z jednej jednostki dobra *X*, na rzecz jednej jednostki więcej dobra *Y*. Przejście jednak z opcji *B* na opcję *C* oznacza już, że konsument gotów jest zrezygnować z kolejnej jednostki dobra *X* ($BT = 1$), pod warunkiem zwiększenia konsumpcji dobra *Y* o dwie jednostki ($TC = 2$). Uogólniając można stwierdzić, że przy niższym poziomie

konsumpcji dobra X , konsument jest skłonny poświęcić większą ilość dodatkowych jednostek dobra Y w celu zwiększenia konsumpcji X o jednostkę. Natomiast przy wyższym poziomie konsumpcji dobra X , konsument jest skłonny poświęcić mniej dodatkowych jednostek dobra Y w celu zwiększenia konsumpcji X o jednostkę.

Ilość dobra Y , jaka jest niezbędna do rekompensaty dobra X , nazywamy **marginalną stopą substytucji dobra X przez dobro Y** . Pokazuje ona preferencje nabywców w stosunku do dóbr substytucyjnych. Określa, jaką ilość dobra Y należy poświęcić w celu zwiększenia konsumpcji dobra X o jednostkę, w sytuacji, gdy konsument pozostaje na tej samej krzywej obojętności, czyli nie zmienia poziomu zadowolenia z konsumpcji. Kategorię tę wyraża formuła:

$$MRS_{xy} = \frac{\text{zmiana konsumpcji } Y}{\text{zmiana konsumpcji } X}$$

Im większe (bardziej strome) jest nachylenie krzywej obojętności, tym wyższą wartość przyjmuje MRS . Relacja ta pozwala zauważyć, że nachylenie krzywych obojętności zmniejsza się w miarę przesuwania po nich w dół, a rośnie w miarę przesuwania po nich w górę. Problem substytucyjności konsumpcji oparty na istocie marginalnej stopy substytucji, wyjaśnia także prawo malejącej marginalnej stopy substytucji. Zakłada ono, że konsument zwiększając konsumpcję jest skłonny rezygnować z coraz mniejszych ilości dobra Y , w zamian za powiększenie konsumpcji dobra X o dodatkową jednostkę.

Przedstawione analizy zachowań konsumenta opierają się na zasadach dokonywania przezeń wyborów w warunkach, w których kierowałby się on jedynie swoimi gustami i preferencjami, pomijając ograniczenia budżetu domowego i różnice cen różnych dóbr. W takiej sytuacji zasada wyboru staje się dość prosta. Konsument osiąga maksymalną satysfakcję, gdy użyteczności krańcowe ostatniej jednostki każdego dobra są sobie równe:

$$MU_x = MU_y$$

Formuła powyższa oznacza, że jest raczej pewne, iż konsument nie kupi i nie spożyje kolejnej jednostki dobra X , jeśli większą użyteczność przypisze kolejnej jednostce dobra Y i odwrotnie. Dąży on więc do pewnego stanu równowagi, nazywanego w ekonomii równowagą konsumenta, przez którą się rozumie względną stabilność zwyczajów nabywczych, przy których konsument maksymalizuje swą satysfakcję.

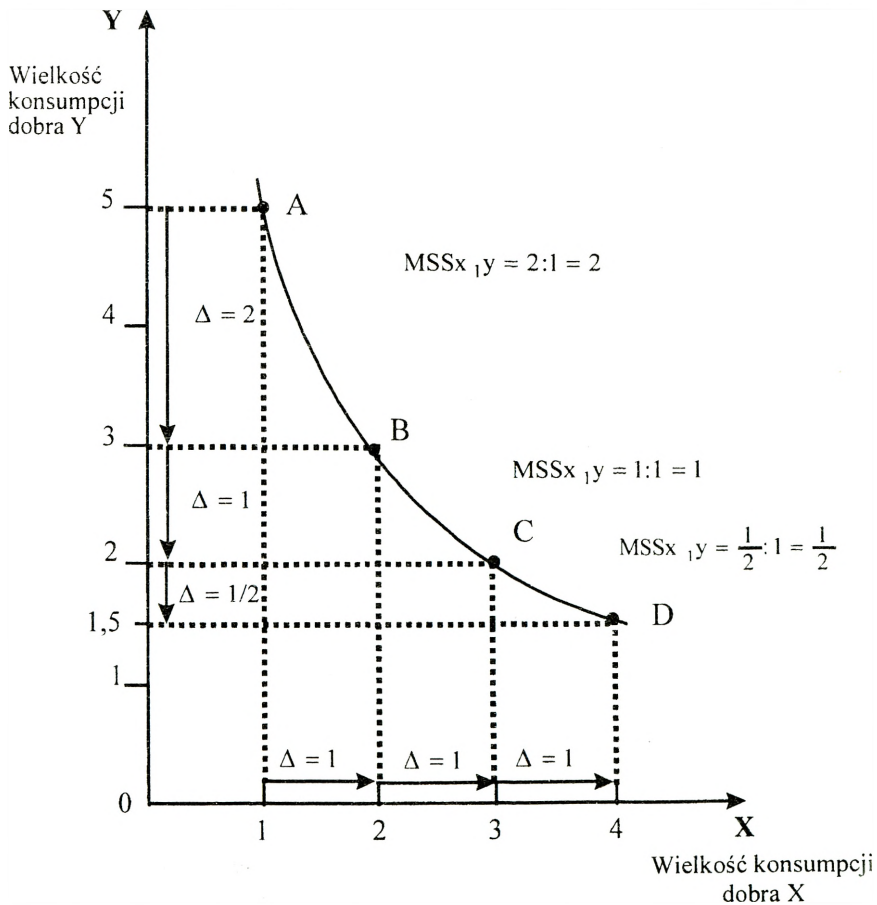
Dochody ludzi są jednak ograniczone, a ceny poszczególnych dóbr i usług zwykle się różnią od siebie. Ma to wpływ na wybory konsumentów.

Możemy sformułować prawidłowość: w warunkach różnicy cen dóbr X oraz Y jednostka osiąga stan równowagi i maksymalizuje użyteczność wtedy, gdy relacje użyteczności każdego dobra do jego ceny są sobie równe.

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Wykres 4.4.

Kształtowanie się marginalnej (krańcowej) stopy substytucji

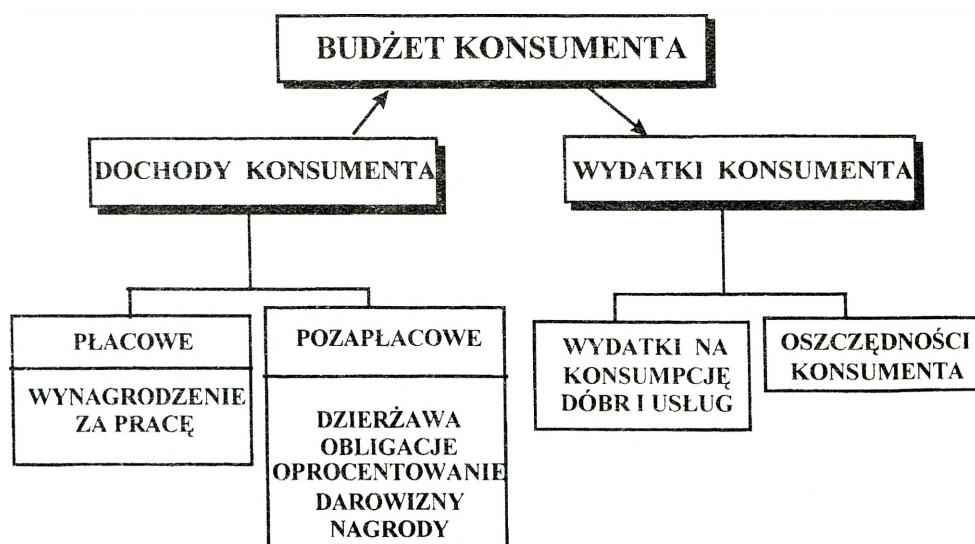


4.1.1.2. Ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta

Zachowania nabywcze konsumenta na rynku są ograniczone szeregiem czynników, które dają się sprowadzić do dwóch grup. Pierwszą stanowią **ograniczenia budżetowe**, którymi są czynniki kształtujące ilość środków pieniężnych będących w dyspozycji konsumentów, drugą zaś **ograniczenia cenowe**, którymi są ceny konsumowanych i alternatywnych dóbr i usług.

4.1.1.2.1. Budżetowe ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta

Zachowania nabywcze każdego konsumenta są uzależnione od wielkości środków pieniężnych, którymi dysponuje. Te zaś są *po pochodną wielkości budżetu konsumenta* (schemat 4.4), będącego w istocie zestawieniem jego dochodów i wydatków.



Schemat 4.3. Budżet konsumenta

Źródłem dochodów budżetowych konsumenta są w większości przypadków **dochody płacowe**, będące wynagrodzeniem za pracę. Są one ważnym składnikiem dochodów konsumenta. Charakteryzują się stosunkowo dużą regularnością (tygodniową, miesięczną) przyływu, co jest związane z przyjętym zwyczajem wynagradzania za pracę. Źródłem dochodów mającym charakter uzupełniający są **dochody pozapłacowe**. Są nimi dochody z tytułu dzierżawy, obligacji, oprocentowania, darowizn, spadku i nagród. Część spośród nich ma charakter regularny, więk-

szość jednak nieregularny i niespodziewany. W sumie dochody płacowe i pozapłacowe tworzą jedną stronę przychodów w budżecie konsumenta.

Drugą stroną budżetu konsumenta są **wydatki konsumenta**. W ich strukturze dają się wyróżnić te, które są przeznaczone na konsumpcję dóbr i usług (tzw. wydatki konsumpcyjne) i te, które tworzą odłożoną konsumpcję, czyli oszczędności.

Każdy konsument podejmując decyzję o zakupie różnych dóbr i usług musi uwzględniać wielkość budżetu, który ma do swej dyspozycji. Jest on zaś w momencie podejmowania decyzji zawsze wielkością daną. Oznacza to, iż w wielu układach sytuacyjnych stanie się on czynnikiem ograniczającym zachowania konsumenta. Przykładem tego jest sytuacja, w której konsument - przy swoim stałym dochodzie, który w całości jest wydatkowany na zakup dóbr dla zaspokojenia potrzeb - ma do wyboru dwa dobra konsumpcyjne: X i Y , a ich ceny są cenami nominalnymi, ustalonymi przez rynek. Oznacza ona, że ograniczenie budżetu konsumenta w sformalizowanym zapisie przyjmuje postać:

$$DP = Qx \cdot Px + Qy \cdot Py$$

gdzie: DP - stały dochód konsumenta (w danym okresie);

Px, Py - ceny nominalne dóbr ukształtowane przez rynek;

x, y - dobra konsumpcyjne.

Przedstawiając zaś ten układ zależności na wykresie, przy jednoczesnym wykreśleniu na nim linii łączącej punkt A na osi rzędnych (będący informacją o poziomie możliwości nabycia dobra X , w przypadku wydatkowania na ten zakup całości dochodu) i punkt B na osi odciętych (będący informacją o poziomie możliwości nabycia dobra Y , w przypadku wydatkowania na ten zakup całości dochodu) nazywany linią budżetową konsumenta - wyznaczamy obszar budżetowych ograniczeń nabywczych zachowań konsumentów. Obszar zawarty pomiędzy osiami współrzędnych i poniżej linii budżetowej, stanowi obszar wszystkich możliwych kombinacji konsumpcji dóbr X i Y w danym okresie, osiągniętych przez konsumenta przy danym poziomie (DP) oraz przy danych cenach obu dóbr (Px i Py). Obszar zaś pomiędzy osiami współrzędnych, ale powyżej linii budżetowej konsumenta, jest nieosiągalny dla niego przy danym dochodzie i danych cenach dóbr. Oznacza to, że wybory konsumenta dotyczą jedynie kombinacji osiągalnych dla niego w danym okresie.

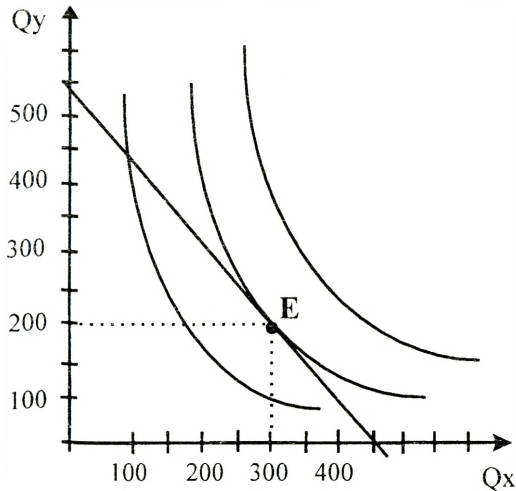
Jeśli założyć, że konsument działa zawsze w sposób racjonalny, czyli, że podejmując decyzje odnośnie konsumpcji konfrontuje zawsze swoje oceny dotyczące zadowolenia z konsumowanych dóbr w różnych ich kombinacjach z faktycznymi możliwościami ich realizacji, można również postawić tezę, że konsument uwzględniając swoje preferencje dotyczące kombinacji konsumpcji dóbr w sytuacji konkretnych dyspozycyjnych zasobów, poszukuje jednocześnie sytuacji optymalnej. Tworzy ją sytuacja umożliwiająca konsumentowi osiągnięcie maksymalnych korzyści z konsumpcji. Oznacza ona również ukształtowanie takiego stanu (nazywanego równowagą konsumenta), przy którym konsument nie jest zainteresowany w zamianie osiągniętej kombinacji konsumowanych dóbr (wykres 4.5). Stan ten tworzy jednocześnie tzw. optimum konsumenta, które na wykresie wskazującym zależności między linią budżetową konsumenta a krzywymi obojętności jest wyznaczany przez punkt styczności linii budżetowej z krzywą obojętności, znajdującą się najdalej od początku układu współrzędnych. Punkt optimum konsumenta (E) charakteryzuje się tym, że marginalna stopa substytucji (MSS_{xy}) równa się stosunkowi cen dobra X do dobra Y :

$$MSS_{xy} = \frac{P_x}{P_y}$$

Sytuacja zaś ta ma miejsce wtedy, gdy konsument dostosuje swoją konsumpcję dóbr X i Y w taki sposób, aby stopa, zgodnie z którą jest skłonny zastąpić - w wyniku zmiany swoich preferencji - dobro X na dobro Y , była równa stopie faktycznie umożliwiającej dokonanie takiej substytucji.

Budżetowe ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta wskazują na rolę dochodów w ich kształtowaniu. Gdyby były one nieograniczone, konsumenci nie mieliby większych problemów z dokonywaniem wyborów. Byłyby bowiem one tylko uwarunkowane ich pragnieniami i preferencjami. W rzeczywistości jednak ich zachowania zależą nie tylko od tego, co chcą, ale także od tego, co są zdolni kupić, a to w znacznej części zależy od dochodów konsumentów.

Wykres 4.5.

Optimum budżetowe konsumenta**4.1.1.3. Cenowe ograniczenia zachowań nabywczych konsumenta**

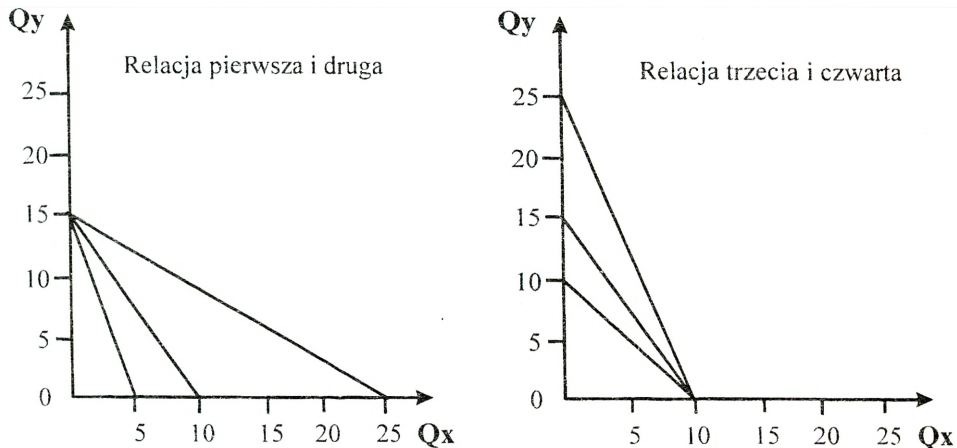
Drugą ważną grupą ograniczeń zachowań nabywczych konsumentów są ceny dóbr i usług, z którymi konsument się spotyka na rynku. Ich wpływ na zmianę zachowań nabywczych konsumenta wynika ze zmian relacji dobra X i dobra Y , przy utrzymywaniu stałych dochodów konsumenta. Teoretycznie jest możliwe wyróżnienie czterech relacji wzajemnych oddziaływań:

- pierwsza - cena dobra X wzrasta przy nie zmienionej cenie dobra Y ;
- druga - cena dobra X spada przy nie zmienionej cenie dobra Y ;
- trzecia - cena dobra Y wzrasta przy nie zmienionej cenie dobra X ;
- czwarta - cena dobra Y spada przy nie zmienionej cenie dobra X .

Każda z tych relacji inaczej wpływa na zachowania nabywcze konsumenta. Jeżeli relacje te odzwierciedlić na wykresie (wykres 4.6) kształtowania się linii budżetowej pod wpływem zmiany cen dóbr i usług (X i Y), z którymi konsumenci spotykają się na rynku, to zauważalny staje się fakt, iż obszar kombinacji nieosiągalnych, tzn. leżących ponad linią budżetową i osiami układu współrzędnych, rozszerza się (wzrasta) w układzie relacji utrzymywania niezmienną cenę danego dobra (X i Y), przy jednoczesnym spadku ceny drugiego dobra (odpowiednio Y i X).

Wykres 4.6.

Cenowe ograniczenia zachowań konsumenckich



4.2. DOSTOSOWANIE SIĘ KONSUMENTA DO ZMIAN DOCHODÓW I ZMIAN CEN

Dotychczasowe rozważania, dociekające istoty teorii wyboru konsumenta, dowiodły, że:

- celem konsumenta jest osiągnięcie maksymalnych korzyści z konsumpcji;
- konsument wolałby wybierać między produktami i usługami, których użyteczność całkowita jest największa oraz że będzie zawsze preferował kombinację dóbr znajdującą się na wyższej krzywej obojętności, w porównaniu do kombinacji na niższej krzywej obojętności;

- wybory dokonywane przez konsumenta oparte na preferencjach, napotykają w rzeczywistości gospodarczej na liczne ograniczenia o charakterze obiektywnym, mające swoje źródła w istnieniu zjawiska rzadkości zasobów;

- najważniejszymi ograniczeniami wyborów konsumenta są zasoby pieniężne, którymi w danym momencie dysponuje oraz ceny produktów i usług, z którymi konsument się spotyka na rynku.

Mając na uwadze te uwarunkowania, konsument jest zmuszony do podjęcia określonych działań dostosowawczych. Winny one w pierwszym rzędzie zostać skoncentrowane na dostosowaniu się do zmian dochodów i zmian cen.

4.2.1. Dostosowanie do zmian dochodów

Popyt konsumenta ulega zmianom wraz ze zmianami jego dochodu. Oznacza to, iż jest on determinantą popytu. Natomiast miarą intensywności reakcji popytu na zmiany dochodu jest współczynnik dochodowej elastyczności popytu.

Dla większości dóbr reakcją na wzrost dochodu konsumentów jest wzrost popytu, co wyraża się w przesunięciu krzywej popytu w górę w prawo (wykres 2.1). Gdy popyt konsumentów na dane dobro się zwiększa, krzywa popytu przesuwa się z położenia bliższego początkowi układu współrzędnych, na położenie bardziej oddalone od niego. Sytuacja ta pokazuje jednocześnie, że konsumenci są teraz skłonni kupować większą ilość danego dobra po tej samej cenie albo tę samą ilość po wyższej cenie.

Takie dobra lub usługi, na które popyt rośnie wraz ze wzrostem dochodu i spada wraz ze spadkiem dochodu - nazywamy **dobrami zwykłymi**. Natomiast dobra, na które popyt jest bardzo elastyczny, tzn. relatywny wzrost wielkości popytu jest większy od procentowego wzrostu dochodu są to **dobra luksusowe** (np. samochody, biżuteria). Na przykład wskaźnik elastyczności dochodowej popytu na samochody w USA wynosi 2,5–3. W praktyce oznacza to, że wzrost dochodu o 1% powoduje 2,5–3% wzrost popytu na samochody.

Dobra lub usługi, które z kolei mają negatywną elastyczność dochodową, tzn. na które popyt spada, gdy dochód wzrasta lub rośnie wolniej od wzrostu dochodu, nazywamy **dobrami niższego rzędu** (np. tańsze gatunki wędlin).

Potrzeba znajomości elastyczności dochodowej popytu jest ważna dla producentów, dostarcza bowiem informacji pozwalającej przewidywać perspektywy wzrostu sprzedaży produktów firmy w warunkach stopniowego wzrostu gospodarczego. Dostarcza również przedsiębiorstwu podstaw do planowania produkcji w warunkach wzrostu i załamań koniunktury gospodarczej.

4.2.2. Dostosowanie do zmiany cen

Konsument na rynku dostosowuje swoje zachowania co do wyboru określonych dóbr i usług nie tylko ze względu na zmianę swego dochodu, ale również ze względu na zmianę cen dóbr i usług, którymi jest zainteresowany. Problem ten rozpatrzeć trzeba odwołując się do kategorii elastyczności cenowej i mieszanej popytu.

Zmiana cen towarów rynkowych zmusza jednocześnie do postawienia pytania o reakcje konsumentów na zmienność cen, w świetle poznanych prawidłowości ich zachowań.

Pomocna w rozwiązaniu wielu problemów dostosowujących zachowania konsumenta do zmiany cen na rynku jest elastyczność cenowa popytu. Jest ona tym pojęciem, które próbuje określić intensywność (wrażliwość) reakcji popytu na produkt, w zależności od zmiany jego ceny. Jest ona również miarą intensywności zmiany ilości popytu (reakcji konsumentów) na zmianę ceny, ukazującą stosunek procentowej zmiany wielkości popytu do procentowej zmiany ceny. Każda więc procentowa zmiana ceny, wiąże się z określoną procentową zmianą wielkości popytu. Przy obliczaniu elastyczności pomijamy kierunek zmiany każdej zmiennej, a koncentrujemy się na względnej relacji między ich procentowymi zmianami.

Jeśli procentowa zmiana wielkości popytu jest większa od procentowej zmiany ceny, wtedy $E_{cp} > 1$ - i mówimy, że popyt na dane dobro jest elastyczny cenowo.

Gdy cena dobra A spadnie o 20%, a wielkość jego popytu wzrośnie o 30%, to $E_{cp} = 1.5$. Powiemy wtedy, że popyt na dobro A jest elastyczny w stosunku do ceny, natomiast jeżeli cena, np. dobra B, wzrośnie o 10%, a wielkość popytu spadnie o 5%, to E_{cp} wyniesie 0,5. W takim wypadku powiemy, że popyt na dobro B jest nieelastyczny ($E_{cp} < 1$).

Jeśli się zdarzy, że procentowa zmiana popytu jest równa procentowej zmianie ceny ($E_{cp} = 1$), to popyt ma charakter neutralny.

Jeszcze inne spojrzenie na kwestię dostosowania się konsumenta na rynku, ujawnia sytuacja, kiedy zmiana cen jednego dobra powoduje zmianę popytu na drugie dobro.

Pomocne w rozwiązaniu tego problemu jest odwołanie się do współczynnika elastyczności mieszanej (krzyżowej) popytu. Jeżeli elastyczność mieszana popytu jest dodatnia, to **dobra są wzajemnie substytucyjne**. Na przykład wzrost cen wołowiny powoduje wzrost cen wieprzowiny. Dobra te są substytutami. Jeżeli natomiast elastyczność mieszana popytu jest negatywna, to **dobra są komplementarne**. Na przykład w wyniku wzrostu cen na benzynę, spada popyt na samochody.

Determinantami elastyczności popytu, generalnie rzecz biorąc, są stopień substytucyjności i komplementarności dóbr i usług. Im więcej substytutów, tym bardziej elastyczny jest popyt na dane dobro. Im zaś więcej dóbr komplementarnych, tym mniej elastyczny jest popyt na nie.

Są również dobra, na które popyt jest „z natury rzeczy” nieelastyczny.

Popyt na dobra wyższego rzędu jest z reguły bardziej elastyczny niż popyt na dobra niższego rzędu (tzw. dobra podstawowe). Na przykład we Francji oblicza się, że współczynnik elastyczności szampana wynosi ok. 1,4, natomiast chleba już tylko 0,07.

Ważną determinantą elastyczności popytu jest również czas. Im więcej czasu mają konsumenci na przystosowanie się do zmiany ceny, tym bardziej elastyczny jest popyt na pewne produkty.

Elastyczność popytu ma duże znaczenie dla przychodów firm i wydatków gospodarstw domowych w przypadku zmiany cen produktu. Jeżeli popyt na produkt danej firmy jest elastyczny, a jego cena spadnie, to procentowa zmiana wielkości popytu będzie relatywnie większa niż zmiana ceny. W takim przypadku przychody firmy wzrosną. Jeżeli zaś popyt na produkt danej firmy jest nieelastyczny, to zmiana cen jest relatywnie większa. Konsekwencją tego będzie spadek przychodów przedsiębiorstwa.

Patrząc zaś na kształtowanie się wydatków konsumentów ze względu na elastyczność popytu, to: gdy popyt jest elastyczny ($E_{cp} > 1$), to całkowite wydatki konsumentów się zwiększają, gdy cena spada - lub spadają, gdy cena rośnie; gdy popyt jest nieelastyczny ($E_{cp} < 1$), to całkowite wydatki konsumentów się zwiększają, gdy cena rośnie - lub spadają, gdy cena maleje.

4.3. KSZTAŁTOWANIE POPYTU KONSUMENTA

Teoria wyboru konsumenta przedstawia nam w modelowej formie klucz do wyjaśnienia podstawowych decyzji przezeń podejmowanych - wyboru między różnymi dobrami i usługami oferowanymi na rynku. Ekonomiści przyjmują, że konsumenci dokonują wyborów pozwalających maksymalizować ich indywidualną użyteczność czy satysfakcję, w granicach budżetu, którym dysponują. Zachowanie konsumenta jest wyznaczone przez jego potrzeby, gusty i preferencje w warunkach ograniczeń dochodowych i cenowych. Dąży on do osiągnięcia punktów równowagi przy różnych dochodach i cenach. Znalezienie tych punktów równowagi pozwala wyprowadzić krzywą indywidualnego popytu konsumenta, która jest graficznym opisem relacji między pożądaną przez niego ilością dóbr i usług a ich ceną.

Przedstawione elementy teorii zachowania konsumenta oraz elastyczności popytu, która jest miarą reakcji konsumentów na zmiany poziomu i relacji cen oraz dochodów w odniesieniu do różnego rodzaju dóbr i usług, ukazują siłę pozycji konsumenta na rynku wolnokonkurencyjnym. Stąd konieczność dostosowania się producenta do zasad wyborów dokonywanych przez konsumentów, kierujących się motywem maksymalizacji użyteczności całkowitej.

Badania nad reakcjami popytu na zmiany dochodów oraz budżetami domowymi pozwoliły określić kolejność i rozmiary wydatków konsumentów na zakup

poszczególnych dóbr i usług. Regułą się okazało zaspokajanie potrzeb w kolejności: podstawowe, niższego rzędu, wyższego rzędu. Oznacza to, iż dopiero po zaspokojeniu potrzeb podstawowych, pozostała część dochodu może zostać przeznaczona na zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu. Zależność ta w odniesieniu do konsumentów (gospodarstw domowych) dysponujących niskimi dochodami oznacza, że wydatki na zaspokojenie potrzeb podstawowych stanowią istotną część ich dyspozycyjnego dochodu. Prawdliwość ta została dostrzeżona i opisana przez E. Engla (1821-1896) i sformułowana w postaci prawa, zwanego od jego autora prawem Engla. Mówi ono, że w społeczeństwach o niskich dochodach, podstawowe miejsce w budżetach rodzin zajmują wydatki żywnościowe. W miarę zaś wzrostu dochodów, udział wydatków na żywność i inne dobra podstawowe w ogóle wydatków maleje, rośnie natomiast udział wydatków na dobra trwałego użytku, a w dalszej kolejności udział wydatków na zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu.

Zależność opisana przez to prawo jest ściśle związana z powstaniem funduszu swobodnej decyzji, to jest z sytuacją, gdy przeciętne dochody, będące w dyspozycji gospodarstwa domowego, są na tyle wysokie, że ich poziom, przekracza poziom wydatków związanych z zaspokojeniem potrzeb egzystencjalnych.

Obecnie w ślad za stwierdzeniem Engla przyjmuje się, że normalnymi są te warunki konsumpcyjne, w których wydatki odpłacające popyt przymusowy nie pochłaniają więcej niż 80% dochodu pozostającego do dyspozycji gospodarstwa domowego. Natomiast pozostałą część tworzy fundusz swobodnej decyzji, który jest źródłem opłaty wydatków związanych z realizacją popytu wolnego. Oznacza to, że fundusz swobodnej decyzji przejawia charakter czynnika dynamizującego i stymulującego zmiany konsumpcyjne gospodarstw domowych.

Popyt konsumenta na dane dobra i usługi zmienia się również pod wpływem zmiany ich cen. Najczęściej - co jest reakcją normalną - zmiana ceny wywołuje zmianę popytu na nie. Stosunkowo rzadka jest sytuacja, w której popyt w ogóle nie reaguje na zmianę ceny i pozostaje sztywny. Niekiedy jednak można się spotkać z nietypową reakcją popytu na wzrost ceny danego dobra, który wyraża się wzrostem popytu na to dobro. W praktyce gospodarczej spotyka się jej dwa rodzaje, nazywane paradoksem Giffena oraz paradoksem Veblena.

Ujawnienie się paradoksu Giffena jest wynikiem konieczności zrekompensovania ubytku innych dóbr, na zakup których wskutek tego wzrostu nie starczyło środków. Przejawia zaś się wzmożonymi zakupami dóbr lub usług, których cena wzrosła. Sytuacja ta ma miejsce w odniesieniu do dóbr istotnych z punktu widze-

nia zaspokojenia podstawowych potrzeb egzystencyjnych i odnosi się do konsumentów z ubogich grup społecznych. Przykładem takiego dobra jest chleb (określany jako dobro mniej wartościowe), którego wzrost ceny nie pozwala na zakup mięsa (określanego jako dobro bardziej wartościowe), którego brak zakupu zostaje zrekompensowany większą ilością chleba (dobra mniej wartościowego).

Inne natomiast są źródła występowania paradoksu Veblena, nazywanego również efektem prestiżowym. Wzrost popytu na dane dobro lub usługę, wraz ze wzrostem jej ceny, jest pochodną prestiżu, z jakim się kojarzy posiadanie tego dobra lub korzystanie z tej usługi. Znamienne przy tym jest to, że im wyższa jest cena - im ona bardziej rośnie - tym większy i bardziej spektakularny jest efekt prestiżowy. Niekiedy jest on również określany mianem efektu snoba. Jego istotą są zachowania konsumenta ujawniające się w cenieniu przez niego i zwiększaniu popytu na te dobra i usługi, których inne gospodarstwa mniej konsumują. To dążenie do ekskluzywności konsumpcji dotyczy takich rodzajów dóbr, jak niektóre rodzaje biżuterii, drogich kamieni czy luksusowych samochodów.

STRESZCZENIE

W warunkach gospodarki rynkowej zachowaniami wytwórców i producentów rządzi ten sam motyw - maksymalizacja korzyści materialnych. W przypadku wytwórców jest nią zysk, a w przypadku nabywców umiejętność nabywania dóbr oferowanych na rynku. Problem ten wyjaśnia teoria wyboru konsumenta. Zajmuje się ona zachowaniem konsumentów na rynku i ich wrażliwością na zmiany sytuacji rynkowej. Stara się ona znaleźć odpowiedź na kluczowe pytania, takie jak: w jaki sposób konsumenci wybierają określone produkty i jaką ich ilość są skłonni kupić?, jaki jest wpływ zmian cen na zakupy konsumentów? Pomocne w poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania są wspólne cechy konsumentów, mianowicie: wiedzą oni czego chcą, dysponują ograniczonymi środkami (budżetami) oraz napotykać na ceny, na które nie mają żadnego wpływu lub tylko ograniczony wpływ.

Teorię wyboru konsumenta rozpatruje się ze względu na zasady zachowań konsumenta, jego dostosowanie się do zmian dochodu i zmian cen oraz ze względu na komplementarność i substytucyjność dóbr. Konsumenci przez wielkość i strukturę popytu, jaką zgłaszają na rynku, określają, co i ile ma być wytwarzane przez producentów. Współcześnie teoria postępowania konsumenta odwołuje się do trzech podstawowych twierdzeń: o ekonomicznej racjonalności konsumenta, o odpowiedniej informacji, o substytucyjności dóbr. Twierdzenia te stanowią jednocześnie główne elementy teorii zachowania się konsumenta, wybierając rolę jej podstawowych zasad. Ich istota sprowadza się do następujących założeń: wybory konsumenta są zgodne z jego własnym interesem, wybory między alternatywami konsumpcji opierają się na dostępnych informacjach, oraz że w procesach wyboru konsumenta uwzględnia się substytucyjność między dobrami.

Mikroekonomia odwołuje się do szeregu kategorii ekonomicznych, spośród których za podstawowe uznać trzeba: użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje, wybór - odnoszone każdorazowo do wielu płaszczyzn - w tym przede wszystkim do płaszczyzn marginalnych.

Zachowania nabywcze konsumenta na rynku są kształtowane pod wpływem szeregu czynników. Część z nich, do których zaliczamy potrzeby ludzkie oraz związane z nimi gusty i preferencje konsumenckie, ma charakter pronabywczy. W sytuacji niemożliwości ich spełnienia w konkretnych sytuacjach mogą się one przerodzić w ograniczenia zachowań nabywczych konsumentów.

Zasadniczymi ograniczeniami zachowań nabywczych konsumenta - a jest to druga grupa czynników decydujących o nich - są takie czynniki, jak dochody konsumentów, czyli ilość pieniędzy jaką dysponują oraz ceny alternatywnych dóbr.

Ważną kategorią teorii konsumenta jest użyteczność rozumiana jako suma zadowolenia, którą osiąga indywidualny konsument z konsumowania posiadanego (danego) dobra. Rozpatrywana bywa jako użyteczność całkowita i marginalna. Z ekonomicznego punktu widzenia rozróżnia się użyteczność całkowitą i krańcową.

Konsument na rynku jest zmuszony do podjęcia określonych działań dostosowawczych. Winny one przede wszystkim zostać skoncentrowane na dostosowaniu się do zmian dochodów i zmian cen.

Dostosowanie się do zmian dochodu wymaga rozpoznania dochodowej elastyczności popytu, która jest miarą intensywności reakcji popytu na zmiany dochodu. Natomiast pomocna w rozwiązaniu wielu problemów dostosowujących zachowania konsumenta do zmiany cen na rynku jest cenowa elastyczność popytu. Jest ona tym pojęciem, które próbuje określić intensywność (wrażliwość) reakcji popytu (podaży) na produkt, w zależności od zmiany jego ceny.

Teoria wyboru konsumenta przedstawia nam w modelowej formie klucz do wyjaśnienia podstawowych decyzji przezeń podejmowanych - wyboru między różnymi dobrami i usługami oferowanymi na rynku. Ekonomiści przyjmują, że konsumenci dokonują wyborów pozwalających maksymalizować ich indywidualną użyteczność czy satysfakcję w granicach budżetu, którym dysponują. Zachowanie konsumenta jest wyznaczone przez jego gusty i preferencje w warunkach ograniczeń dochodowych i cenowych. Dąży on do osiągnięcia punktów równowagi przy różnych dochodach i cenach.

Konsument zajmuje znaczącą pozycję na rynku wolnokonkurencyjnym. Stąd konieczność dostosowania się producenta do zasad wyborów dokonywanych przez konsumentów kierujących się motywem maksymalizacji użyteczności całkowitej.

PODSTAWOWE POJĘCIA DO ZAPAMIĘTANIA

Teoria wyboru konsumenta (istota, podstawy, twierdzenia, elementy, założenia), zachowania konsumenckie (cechy, zasady), podstawowe kategorie teorii wyboru konsumenta (użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje, wybór), ograniczenia zachowań konsumenckich (gusty, preferencje, dyspozycyjna ilość pieniędzy, ceny alternatywnych dóbr), dochodowa elastyczność popytu, rodzaje dóbr ze względu na elastyczność popytu (zwykłe, luksusowe, niższego rzędu), elastyczność mieszana (krzyżowa) popytu, dobra wzajemnie substytucyjne, dobra komplementarne, cenowa elastyczność popytu, krzywa indywidualnego popytu konsumenta.

ZAGADNIENIA KONTROLNE

1. Scharakteryzuj teorię wyboru konsumenta (istota, podstawy, twierdzenia, elementy, założenia).
2. Wskaż i omów zachowania konsumenckie (cechy, zasady).
3. Wskaż i omów podstawowe kategorie teorii wyboru konsumenta (użyteczność, preferencje, obojętność konsumenta, subwencje, wybór).
4. Określ i scharakteryzuj główne ograniczenia zachowań konsumenckich (gusty, preferencje, dyspozycyjna ilość pieniędzy, ceny alternatywnych dóbr).
5. Określ istotę dochodowej elastyczności popytu.
6. Dokonaj podziału dóbr ze względu na elastyczność popytu (zwykłe, luksusowe, niższego rzędu).
7. Omów pojęcie elastyczności mieszanej (krzyżowej) popytu.
8. Omów i porównaj dobra wzajemnie substytucyjne z dobrami komplementarnymi.
9. Określ istotę cenowej elastyczności popytu.
10. Scharakteryzuj krzywą indywidualnego popytu konsumenta.

LITERATURA ZALECANA

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*. T. 1, Warszawa 1993, rozdz. 5.
2. *Elementarne zagadnienia ekonomii*. Red. R. Milewski, Warszawa PWN 1993, rozdz. 6.
3. *Elementy makro i mikro ekonomii dla inżynierów*. Red. S. Marciniak, Warszawa PWN 1993, rozdz. 5.
4. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Gdańsk FG NSZZ „Solidarność” 1991, rozdz. 17 i 18.
5. Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Warszawa IKE PTE, Wydawnictwo KeyTex 1992, rozdz. 4.
6. Oyrzanowski B., *Mikroekonomia*, Kraków PSB 1996, rozdz. 2.
7. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Warszawa PWN 1995, rozdz. 19.
8. Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Warszawa CEiRB OLIMPUS 1994, rozdz. 3.

5. TEORIE DECYZJI PRODUCENTA

Producenci i będące ich reprezentantami przedsiębiorstwa, jako podstawowe podmioty gospodarcze - obok gospodarstw domowych - w podejmowanych przez siebie procesach gospodarowania występują w podwójnej roli. Pierwszą jest rola producenta, która sprowadza się do tego, że podejmując się wytwarzania dóbr i usług muszą zaopatrywać się na rynku w niezbędne czynniki produkcji. Drugą zaś jest rola sprzedawcy (oferenta) wytworzonych przez siebie dóbr i usług. Każda z tych ról znajduje wsparcie w formułach odpowiednich teorii ekonomicznych. Możliwości i zakres decyzyjny producentów w pełnionych przez siebie rolach, wyjaśnia przede wszystkim teoria produkcji oraz teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jeśli pierwsza z nich koncentruje uwagę głównie na rzeczowej stronie procesów wytwórczych, to druga na funkcjonowaniu przedsiębiorstwa jako organizatora produkcji, kosztach jego funkcjonowania oraz miejscu i roli przedsiębiorstwa jako uczestnika rynku.

5.1. TEORIA PRODUKCJI

Przedsiębiorstwa, podobnie jak gospodarstwa domowe są uczestnikami procesów konsumpcji. Różnią się jednak od siebie zakresem i charakterem. Jeśli w gospodarstwach domowych jest nią konsumpcja dóbr i usług zaspokajających indywidualne potrzeby poszczególnych członków gospodarstw domowych, to w przedsiębiorstwach jest nią konsumpcja usług świadczonych przez czynniki wytwórcze. Kwestie te są przedmiotem dociekań teorii produkcji, która podejmuje zagadnienie celów, zadań i funkcji tego procesu oraz decyzji dotyczących jego realizacji.

Problematyka teorii produkcji jest ściśle powiązana z organizacją i postępowaniem przedsiębiorstw w realizacji procesów produkcyjnych oraz ich reakcją na zachowania konkurencyjne innych przedsiębiorstw.

Procesy konsumpcji dotyczą nie tylko gospodarstw domowych, ale również przedsiębiorstw. Różny jest jednak zakres tej konsumpcji. Jeśli w odniesieniu do gospodarstw domowych jest nią konsumpcja dóbr i usług (nazywanych konsumpcyjnymi) zaspokajających indywidualne potrzeby poszczególnych członków gospodarstw domowych, to w odniesieniu do przedsiębiorstw jest to konsumpcja usług świadczonych przez czynniki wytwórcze. Kwestie te są przedmiotem dociekań teorii produkcji, która podejmuje zagadnienie celów, zadań i funkcji tego pro-

cesu, również zachowania przedsiębiorstwa w toku realizacji produkcji oraz jego reakcje na zachowania konkurencyjne innych przedsiębiorstw.

Teoria produkcji jest teorią ekonomiczną zajmującą się głównie rzeczową stroną procesów wytwórczych, tzn. analizą wyznaczników zmian wielkości produkcji oraz związków między nakładami a rozmiarami wytworzonego produktu.

Przez produkcję rozumie się:

- dostosowanie i przekształcanie dóbr przyrody w produkty służące zaspokajaniu potrzeb ludzkich, a więc w produkty użyteczne ludziom;
- wykorzystywanie zasobów w procesie przekształcania jednych dóbr w inne w czasie i przestrzeni (takich jak: wytwarzanie, transport, przechowywanie);
- przekształcanie nakładów w produkty.

W takim ujęciu, produkcja to działalność rozłożona w czasie, polegająca na przetwarzaniu czynników produkcji na dobra (wyroby) i usługi potrzebne do spożycia i inwestycji. Mierzy się ją wielkością produktu (wyrażonego w jednostkach o stałej jakości) na jednostkę czasu. Natomiast zużycie czynników produkcji w określonych ilościach i w danym czasie zaangażowanych w procesie produkcji, nazywa się nakładami. Wielkość zatem produkcji jest funkcją ilości nakładów oraz zależy od technologii i przedsiębiorczości.

Ważną stroną teorii produkcji są problemy decyzyjne produkcji, które to przedsiębiorstwa zmuszone są podejmować i rozwiązywać pod względem efektywnego zastosowania czynników produkcji. Sytuacja ta wiąże się ściśle z podziałem czynników na stałe i zmienne oraz rozpatrywaniem funkcji produkcji w krótkim i długim okresie. Zaznaczyć trzeba, iż długość okresu w analizach produkcji mierzymy nie tyle jego jednostkami (dniami, tygodniami, miesiącami, latami), ile czasem zmiany czynnika produkcyjnego, a ten zaś jest dalece zróżnicowany w poszczególnych gałęziach przemysłu. Z tego powodu można mówić o krótkookresowym i długookresowym problemie decyzyjnym.

5.1.1. Czynniki produkcji

W procesie produkcji zachodzi fakt świadczenia konkretnych usług przez czynniki wytwórcze, które przez to stają się czynnikami produkcji. Określa się je także jako zasoby społeczne.

W ślad za dotychczasowymi podziałami zasobów i czynników wytwórczych, bazując jednocześnie na tradycyjnych klasyfikacjach w tym zakresie, możemy wyróżnić kilka rodzajów czynników produkcji (schemat 5.1). Najczęściej stosuje się podział na:

- czynniki podstawowe (klasyczne), takie jak: praca, ziemia i kapitał;
- czynniki dodatkowe (nowoczesne, współczesne), takie jak: przedsiębiorczość i technologia (nauka).

Praca - to celowa działalność człowieka wykonywana przy użyciu sił fizycznych lub zdolności intelektualnych, zmierzająca do zaspokojenia potrzeb własnych lub potrzeb innych ludzi. Tworzą ją zarówno wysiłek fizyczny, jak i umysłowy. Wykonywana jest zwykle na podstawie umowy o pracę. Nazywana jest też zasobem ludzkim, który jako czynnik produkcji charakteryzuje liczebność ludzi, zachowania migracyjne, aktywność zawodową oraz wydajność pracy. Jest równoznaczna z pojęciem siły roboczej. Poprawnym podejściem jest również traktowanie jej zasobów jako kapitału ludzkiego.

Ziemia - jako klasyczny czynnik produkcji rozumiana jest dwojako. W szerszym rozumieniu jest zasobem naturalnym, który pozostaje do naszej dyspozycji. Obejmuje wszystkie dary natury, takie jak: powietrze, gleba ze wszystkim, co na niej rośnie, surowce mineralne oraz bogactwo wód (jezior, rzek, mórz). Posiada cechy użytkowe w postaci surowców mineralnych, urodzajności oraz alokacji rynków zbytu. Oznacza to, że reprezentuje bardzo różne czynniki produkcji, a przez to może zostać wykorzystana do produkcji rozmaitych wyrobów. W węższym zaś znaczeniu jest zasobem ziemi, użytkiem rolniczym widzianym przez rozłóg i urodzajność. W tym znaczeniu ziemia jest ściśle ograniczona oraz bardzo zróżnicowana.

Kapitał - to trzeci z klasycznych czynników produkcji. Rozróżniamy kapitały: finansowy, ludzki oraz rzeczowy. Ich celem jest wytworzenie dalszych dóbr i usług oraz zapasów wyrobów. Kapitałem finansowym są pieniądze, które uczestniczą w procesie gospodarowania; kapitałem rzeczowym są trwałe czynniki produkcji (budynki, maszyny, narzędzia), służące do dalszej produkcji, ale stopniowo się zużywające w czasie produkcji; natomiast kapitał ludzki jest zasobem technicznych wiadomości, zdolności i umiejętności siły roboczej.

Przedsiębiorczość - to zachowania uczestnika procesu produkcyjnego (gospodarczego) polegające na organizowaniu i kierowaniu przedsięwzięciami produkcyjnymi oraz odkrywaniu potencjalnie zyskownych możliwości tych przedsięwzięć. Jako czynnik produkcji stanowi ona umiejętność zatrudniania pozostałych czynników. Wiąże się zawsze z ryzykiem niepowodzenia i poniesienia strat.

Technologia - jako czynnik produkcji - to sposób postępowania przy wytwarzaniu dóbr i usług, określony różnymi regułami (zasadami). Są to metody wytwarzania lub przetwarzania czynników wytwórczych, wykorzystywanych przez firmy w celu wyprodukowania dóbr lub usług, mających zaspokoić potrzeby ludzkie.

PODSTAWOWE (KLASYCZNE)			DODATKOWE (NOWOCZESNE, WSPÓŁCZESNE)	
ZIEMIA	KAPITAŁ	PRACA	PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ	TECHNOLOGIA
POWIETRZE GLEBA SURWOCY MINERALNE BOGACTWO WOD W SZEROKIM ROZUMIENIU ZASOBY NATURALNE	RZECZOWY TRWAŁE CZYNNIKI PRODUKCJI FINANSOWY PIENIĄDZE BIORĄCE UDZIAŁ W PROCESIE GOSPODAROWANIA, KTÓRE UPOWAŻNIAJĄ ICH WŁAŚCICIELI DO OTRZYMANIA AKCJI I DAJA PRAWO DO UDZIAŁU W ZYSKACH	SIŁA ROBOCZA WYSILEK FIZYCZNY WYSILEK UMYSŁOWY ZASOBY LUDZKIE LICZEBNOŚĆ LUDZI ZACHOWANIA MIGRACYJNE AKTYWNOŚĆ ZAWODOWA WYDAJNOŚĆ PRACY	ORGANIZACJA ZATRUDNIENIA POSTAWOWYCH CZYNNIKÓW PRODUKCJI	REGULY, SPOSOBY I METODY WYTWARZANIA ORAZ PRZETWARZANIA CZYNNIKÓW PRODUKCJI
W WĄSKIM ROZUMIENIU UŻYTEK ROLNICZY	BUDYNKI MASZYNY NARZĘDZIA	LUDZKI ZASÓB TECHNICZNY WIADOMOŚCI, ZDOLNOŚCI I UMIEJŹNOŚCI SIŁY ROBOCZEJ		
ROZŁÓG URODZAJNOŚĆ				

Schemat 5.1. Klasyfikacja czynników produkcji

Czynniki produkcji charakteryzują się tym, że zawsze działają łącznie i w określonych kombinacjach. W literaturze przedmiotu oraz w praktyce występuje podział czynników na stałe i zmienne. Taki podział jest bardzo istotny z punktu widzenia możliwości zmian kombinacji czynników, zwiększenia wielkości produkcji i poprawy jej efektywności. Czynnikiem stałymi są te, które nie zmieniają się wraz ze zmianami wielkości produkcji (np. budynki fabryczne, wyspecjalizowane ciężkie maszyny), a ich zmiany mogą nastąpić tylko w długim okresie. Natomiast czynnikami zmiennymi są te czynniki, które zmieniają się wraz ze zmianami produkcji (np. większość rodzajów pracy, surowce, paliwa, energia elektryczna, narzędzia ręczne). Charakteryzują się one tym, że ulegają zmianie w krótkim okresie.

Innym podziałem czynników produkcji jest ich podział na odnawialne i nieodnawialne. Czynniki odnawialne to te, które się odtwarzają. Stanowią je czynniki pracy oraz ziemi zarówno w wąskim znaczeniu (tj. jako gleba), jak i po części w szerszym znaczeniu - jako zasobów naturalnych poza kopalinami. Charakteryzują się one tym, że proces ich odnowy ma charakter biologiczny i trwa nieustannie. Korzystanie z nich w sposób racjonalny, nie naruszający warunków równowagi środowiska, powoduje, że mogą pełnić rolę wiecznego rezerwatu czynników, z których może czerpać człowiek. Czynniki nieodnawialnymi zaś są kapitał rzeczowy oraz częściowo ziemia, rozumiana jako zasoby naturalne w zakresie ograniczonym do kopalin. Ich cechą charakterystyczną jest to, że zużywają się w procesach wytwarzania lub są przetwarzane (czyli zmieniają swoją formę).

Cechą charakterystyczną tych czynników jest ich ograniczoność w stosunku do zapotrzebowania na nie. Dysharmonia ta rodzi potrzebę jej rozwiązania przez wybór takiego ich zastosowania, który pozwoli osiągnąć najkorzystniejszy efekt. Wybór ten jest również nazywany wyborem (albo problemem) efektywnej alokacji czynników produkcji. Pomocne we właściwym wyborze alokacji czynników produkcji jest dostrzeżenie możliwości wykorzystania efektu substytucji, której istotą jest zastępowanie jednego czynnika czynnikiem drugim, przy uwzględnieniu opłacalności tego zastępowania.

5.1.2. Funkcja produkcji

Główną kategorią teorii produkcji jest funkcja produkcji, która wyraża zależność pomiędzy wielkością produkcji a nakładami czynników produkcji. Jest więc ona funkcją wielu zmiennych. Wielkość produkcji jest pochodną wielkości nakładów czynników produkcji. Opisuje ją formuła:

$$Q = f(A, B, C, \dots, N)$$

gdzie: Q - wielkość produkcji,

A, B, C, \dots, N - nakłady czynników produkcji.

W praktyce ta formuła przyjmuje postać:

$$Q = f(L, K, Z)$$

gdzie: L - praca, K - kapitał, Z - ziemia.

W ślad za tym funkcję produkcji definiuje się jako stosunek między wielkością produkcji danego wyrobu (Q) a potrzebnymi do jego wytworzenia nakładami czynników produkcji (L, K, Z), które mogą być stosowane w wielu proporcjach. Dla otrzymania produktu bowiem jest konieczne zastosowanie czynników produkcji w odpowiednich proporcjach. Te zaś są wyznaczane przez istniejące w danej chwili technologie, które z kolei wyznaczają techniczne granice substytucji jednych czynników na drugie. Funkcja produkcji jest więc techniczną zależnością wyznaczającą maksymalną ilość produkcji, która może być wytworzona z każdego zbioru określonych nakładów czynników produkcji. Odzwierciedla ona prawidłowości wiążące nakłady z produkcją.

Każda funkcja produkcji przedstawia wiele istniejących w danym okresie możliwości technologicznych. W praktyce ulegają one ciągłemu poszerzaniu za sprawą postępu technicznego, który z jednej strony zmienia możliwe proporcje różnych czynników, z drugiej zaś - przez ich zaistnienie zmniejsza wielkość nakładów koniecznych do uzyskania danej wielkości produktu.

Analizę funkcji produkcji prowadzi się najczęściej w wyrażeniu pieniężnym. Ma to miejsce przy jej rozpatrywaniu przez pryzmat kosztów. Niekiedy jednak prowadzi się ją również w jednostkach fizycznych. Sytuacja taka ma miejsce, gdy się zmierza do ścisłego oddzielenia czynników rzeczowych (technicznych), decydujących o wynikach produkcji, od czynników pieniężnych.

W analizie procesu produkcyjnego jest istotne podejście uwzględniające czynnik czasu, rozumianego jednak nie w wymiarze kalendarzowym, ale zmian technologii. Z tego punktu widzenia procesy produkcyjne postrzega się w wymiarach krótkookresowym i długookresowym.

5.1.2.1. Funkcja produkcji w krótkim okresie

Krótkim okresem dla przedsiębiorstwa będzie taki okres, w którym się nie zmienia technologia produkcji (jest ona dla niego dana, stała) bez względu na to czy wytwarzanie produktu przy jej pomocy będzie trwać miesiąc, rok, czy kilka lat. Oznacza to, że nie ulegają zmianie nakłady na stałe czynniki produkcji (maszyny, urządzenia, infrastruktura), a jedynie nakłady na czynniki zmienne (ilość zatrudnionych i ich wydajność pracy, surowce i półfabrykaty, energia itp.). Określenie zależności między nakładami na produkcję a osiąganymi efektami, pozwala się odwołać do analizy funkcji produkcji.

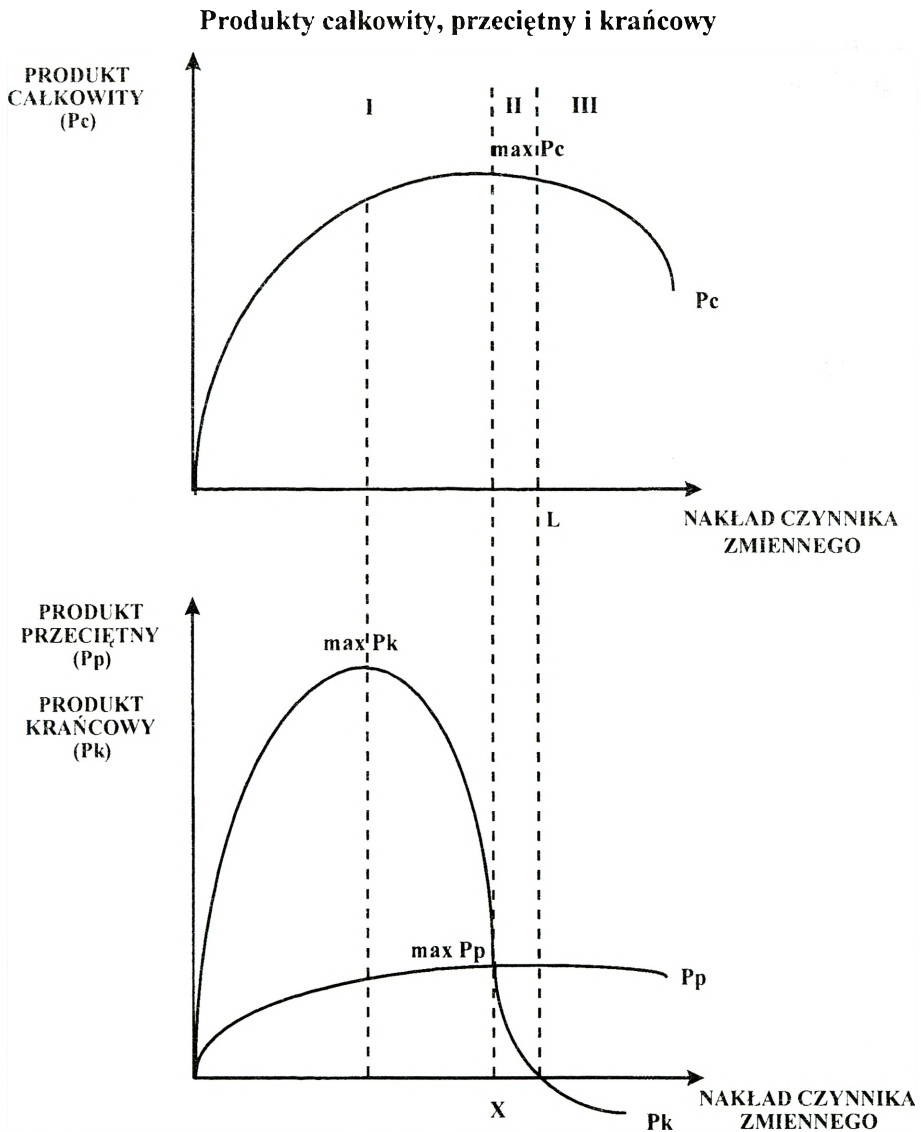
W odniesieniu do krótkiego okresu, w pierwszym rzędzie rozpocząć ją trzeba od analizy, która się sprowadza do rozpatrywania zależności między nakładem jednego czynnika zmiennego (np. pracy) a wielkością produkcji przy założeniu stałości (niezmienności) pozostałych czynników (np. kapitału, ziemi), spośród których jest rozpatrywany tylko jeden (np. albo kapitał, albo ziemia). Bazuje więc ona na założeniu, że: istnieje tylko jeden czynnik zmienny i tylko jeden czynnik stały; jest dana technologia produkcji; czynniki produkcji mogą się łączyć ze sobą w różnych proporcjach; a produkt jest jednorodny.

Zgodnie z przyjętymi założeniami analizy funkcji produkcji - przy rozpatrywaniu pracy jako czynnika zmiennego - i kapitału jako czynnika stałego, wielkość produkcji będzie się zmieniać w wyniku zmian nakładu na siłę roboczą. Zmiany te jednak nie będą proporcjonalne do zmiany zatrudnionego czynnika zmiennego. Istotę tych zmian opisują kategorie produkcji całkowitej, produkcji przeciętnej i produkcji marginalnej - inaczej krańcowej (wykres 5.1).

Produkcja całkowita (produkt całkowity) to ilość dóbr i usług wyprodukowana w ciągu roku przez pewną liczę pracowników. Jest ona tym większa, im więcej zatrudniamy pracowników. Ta prawidłowość jest odnoszona tylko do pewnego poziomu zatrudnienia. Wraz z angażowaniem kolejnych jednostek czynnika pracy, tempo wzrostu produktu jest jednak coraz mniejsze. Przy pewnym poziomie zatrudnienia osiąga ono poziom maksymalny, po czym mimo dalszego wzrostu zatrudnienia następuje zmniejszenie rozmiarów (spadek wielkości) produktu całkowitego.

Produkcja krańcowa (produkt krańcowy) to miara zmiany wielkości produktu całkowitego wywołana zwiększeniem (lub zmniejszeniem) o jedną jednostkę liczby zatrudnionych pracowników. Produkt ten rośnie początkowo wraz ze wzrostem ilości zatrudnionych, po czym jednak zaczyna wykazywać tendencję spadkową, mimo że produkcja całkowita jeszcze rośnie. Gdy zaś produkt całkowity zaczyna się zmniejszać, co ma miejsce po przekroczeniu optymalnego poziomu zatrudnienia, produkt krańcowy zaczyna przybierać wartości ujemne.

Wykres 5.1.



Produkcja przeciętna (produkt przeciętny) to miara wielkości produktu całkowitego przypadająca na jednego zatrudnionego. Jest ona stosunkiem produktu całkowitego do liczby zatrudnionych.

Między produktami całkowitym, przeciętnym i krańcowym daje się zaobserwować szereg współzależności, które się ujawniają w postaci zmian tych rodzajów produktów. Zmiany te opierają się na prawidłowości, zwanej **prawem malejących przychodów** albo **prawem malejącego produktu marginalnego**.

5.1.2.1.1. Krzywe równego produktu

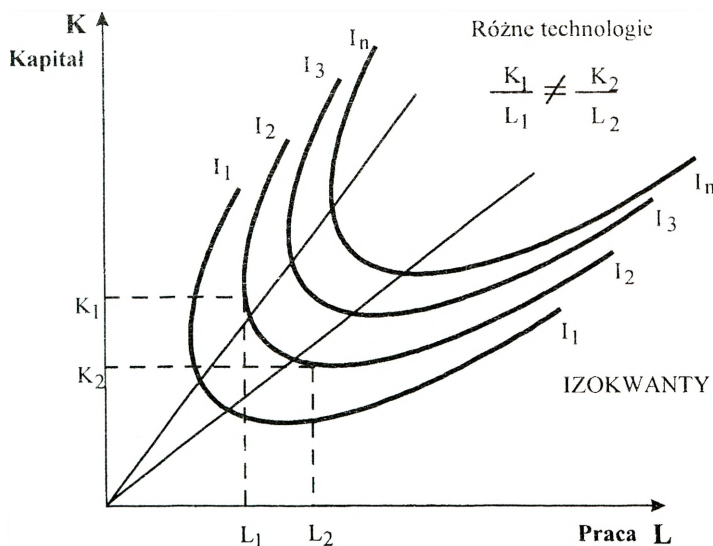
Analiza kształtowania się funkcji produkcji wymaga odwołania się do uproszczonego - bo uwzględniającego tylko dwa czynniki produkcji (pracę i kapitał) - jej zapisu. Przyjmuje wówczas formułę:

$$Q = f(K, L)$$

Funkcję tę można przedstawić w układzie różnych kombinacji (technologii) tych dwóch czynników produkcji (wykres 5.2), które dają zawsze produkt tej samej wielkości (Q_1). Na wykresie ta wielkość jest przedstawiana w postaci krzywej równego produktu, nazywanej izokwantą (I_1). Każdy produkt jest określany przez swoją izokwantę. Im bardziej jest ona przesunięta w prawo wwyż (I_2, I_3, \dots, I_n), tym jest większy produkt (Q_2, Q_3, \dots, Q_n).

Wykres 5.2.

Krzywe równego produktu

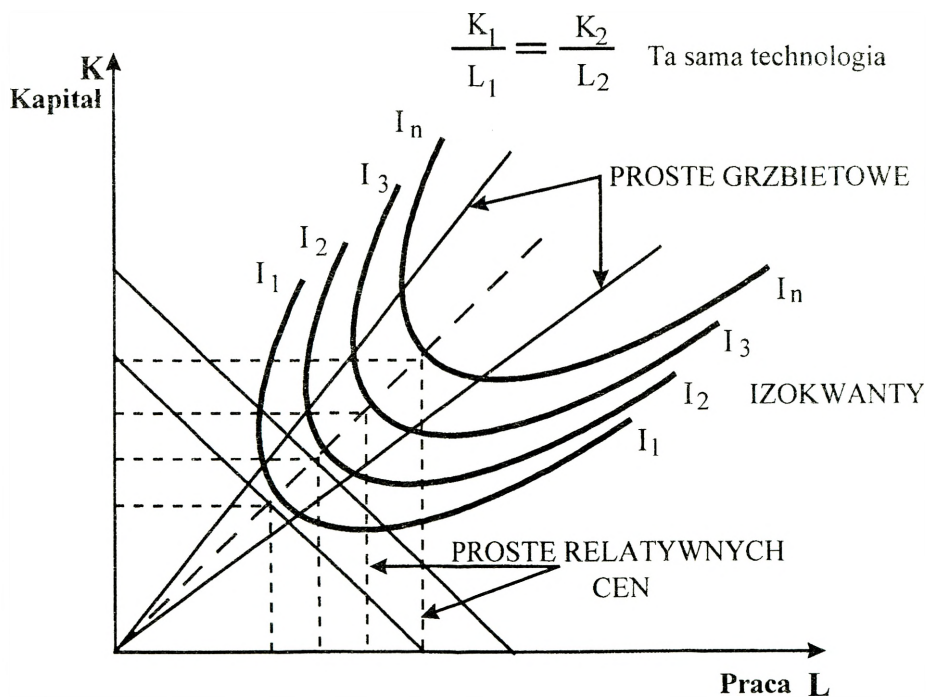


Do wytworzenia danego produktu są potrzebne czynniki w odpowiedniej proporcji (technologii). Tę zaś określa w pewnej mierze krańcowa stopa technicznej substytucji między dwoma czynnikami produkcji, przedstawiona na wykresie jako nachylenie stycznej do izokwanty. Maleje ona w miarę jak jeden czynnik zastępu-

jemy drugim. Wybór odpowiedniej technologii zależy w pierwszym rzędzie od stosunkowej ceny między nimi, którą na wykresie odzwierciedla prosta relatywnych cen czynników produkcji. Optymalną jest technologia wyznaczana w punkcie, w którym prosta relatywnych cen czynników staje się styczną do izokwanty (w granicach określanych prostymi grzbietowymi), a więc w sytuacji wyrównania się krańcowej stopy technicznej substytucji czynników produkcji z prostą relatywnych cen tych czynników (wykres 5.3).

Wykres 5.3.

Izokwanty i proste relatywnych cen czynników produkcji



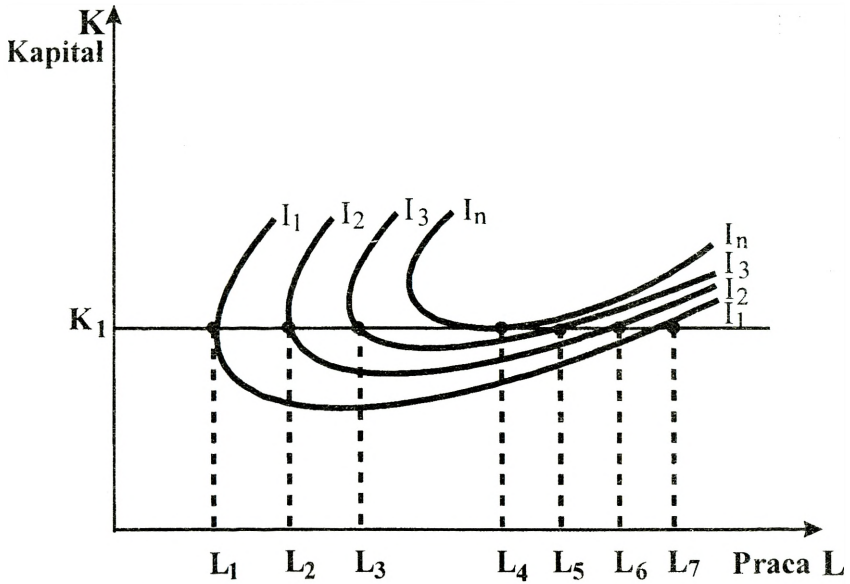
5.1.2.1.2. Prawo malejących przychodów

Kształtowanie funkcji produkcji - opisanej formułą: $Q = f(L, K, Z)$ - dopuszcza możliwość jej analizy w wymiarze różnych sytuacji, tworzonych przez różną ilość i rodzaj (stałych i zmiennych) czynników produkcji uczestniczących w procesie produkcji. Oznacza to, że analizę procesu produkcji (wykres 5.4) można prowadzić w odniesieniu do: jednego czynnika zmiennego (np. pracy) - przy założeniu stałości (niezmienności) pozostałych czynników (np. kapitału, ziemi), spośród których jest rozpatrywany tylko jeden (np. albo kapitał, albo ziemia); jednego czynnika stałego (np. ziemi) i zmienności dwóch pozostałych (pracy i kapitału). Zależności między poszczególnymi czynnikami produkcji a samą produkcją objaśnia prawo malejących przychodów (nazywane również prawem malejącego produktu marginalnego). Jego istotę określa reguła, mówiąca że: zwiększając nakład czynnika zmiennego (przy założeniu, że pozostałe czynniki są stałe) osiągamy taki punkt, po którego przekroczeniu każda dodatkowa jednostka czynnika zmiennego daje coraz mniejsze przyrosty produkcji, a produktywność kolejnego czynnika zmiennego lub produktu krańcowego (marginalnego) jest malejąca. Ogólnie więc określa ona, że nie jest możliwe ciągłe dostosowywanie czynników zmiennych do jednego lub kilku czynników stałych i osiągnięcie nieustannie coraz większej produktywności.

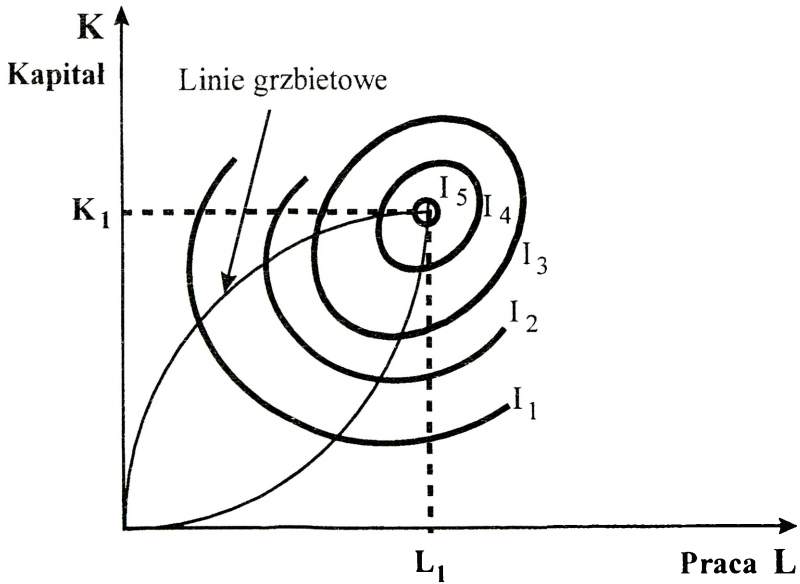
W sytuacji zmienności tylko czynnika pracy (wykres 5.1), przy jego zaangażowaniu do rozmiaru L , produkt całkowity rośnie, by po przekroczeniu tego rozmiaru ujawnić tendencję spadkową. W tym samym czasie produkt krańcowy najpierw rośnie (ma to miejsce do momentu kiedy tempo wzrostu produktu całkowitego nie zacznie spadać), by następnie zacząć się obniżać, przecinając w czasie tego spadku krzywą produktu przeciętnego w punkcie jego maksimum, a następnie - po przekroczeniu maksymalnego poziomu produkcji całkowitej - przybiera wartości ujemne. Oznacza to, że przy utrzymaniu technologii i wszystkich nakładów, z wyjątkiem pracy, na stałym poziomie, zaobserwujemy, że zwiększanie czynnika zmiennego, jakim jest praca będzie wywoływać do pewnego momentu proporcjonalny wzrost produktu całkowitego, po jego zaś przekroczeniu, ujawni się tendencja malejąca, a od jeszcze innego momentu produkt całkowity zacznie się zmniejszać. Ta malejąca produktywność czynnika pracy nie znajduje wytłumaczenia w różnej efektywności pracy zatrudnionych, bo ta - zgodnie z założeniem - jest jednakowa, lecz w zmianie proporcji między czynnikami stałym a zmiennym, których prawidłowość wyjaśnia prawo malejących przychodów.

Wykres 5.4.

Prawo malejących przychodów - izokwanty



a) Dwa czynniki produkcji: kapitał - stały,
praca - zmienny



b) Trzy czynniki produkcji: ziemia - stały,
kapitał i praca - zmienny

Prawo malejących przychodów w sytuacji stałości jednego z czynników - którym jest kapitał - i zmienności drugiego - którym jest praca - mówi, że gdy ilość stałego czynnika produkcji (kapitału), w stosunku do ilości zmiennego czynnika (pracy) jest bardzo duża, to zwiększenie ilości pracy przynosi więcej niż proporcjonalny przyrost produkcji. Po pewnym czasie dalszego wzrostu pracy proporcja ta się wyrównuje, po czym zaczyna przynosić coraz mniejszy produkt, aż w końcu dalsze zwiększanie ilości pracy przestaje przynosić wzrost produktu. Przyczyną wystąpienia zjawiska, wyjaśnianego przez prawo malejących przychodów, jest ograniczona możliwość substytucji jednego czynnika produkcji na drugi i malejąca krańcowa techniczna stopa substytucji.

Oznacza to, że w sytuacji stałości kapitału (to jest majątku trwałego) przedsiębiorstwa i zmienności pracy, zwiększanie produkcji będzie możliwe - jeśli odwołać się do istoty krzywej równego produktu - tylko przechodząc z jednej krzywej do drugiej, ale wyłącznie w ograniczonych ramach. Produkt będzie się bowiem zwiększał w miarę wzrostu nakładów pracy żywej, początkowo proporcjonalnie do wniesionej ich ilości, a następnie już mniej proporcjonalnie, aż do osiągnięcia punktu, w którym dodatkowa jednostka nie przyniesie już wzrostu produktu. Sytuacja ta jest związana z kształtem izokwanty, której ramiona po przekroczeniu pewnych punktów - zwanych punktami grzbietowymi - odchylają się do tyłu. Usytuowanie się poza tymi punktami oznacza, że jeden czynnik produkcji jest w takim nadmiarze w stosunku do drugiego, że wystarczy ograniczyć jego ilość - przy niezmięionej ilości pozostałych (drugiego, trzeciego) - aby osiągnąć wyższą izokwantę, to jest uzyskać większy produkt.

W przypadku zaś analizy funkcjonowania prawa malejących przychodów w stosunku do takiego układu czynników - z których stałym jest ziemia, a zmiennymi są kapitał i praca (wykres 5.4) - wzrost produktu będzie możliwy tylko do poziomu wyznaczonego przez absolutną granicę (izokwanta I_5) wzrostu czynnika stałego, czyli ziemi. Okazuje się ona bowiem w takiej sytuacji czynnikiem ograniczającym, mimo że pozostałe dwa czynniki będą ulegały wzrostowi.

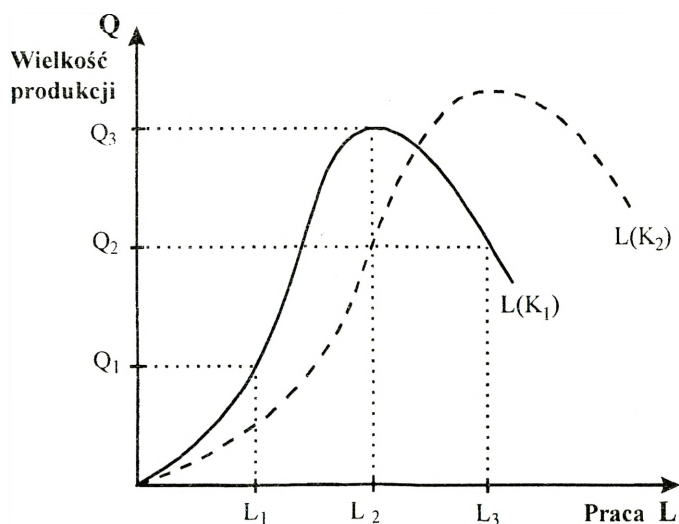
5.1.2.1.3. Problemy decyzyjne produkcji w krótkim okresie

Analiza funkcji produkcji w krótkim okresie musi być również postrzegana ze względu na podejmowane w przedsiębiorstwach problemy decyzyjne. Krótkookresowy problem decyzyjny, dotyczy przede wszystkim rozwiązywania sytuacji produkcyjnych w warunkach, gdy ilość niektórych czynników produkcji jest zmienna, a pozostałe nakłady większości czynników produkcji są stałe.

Pomocne w rozwiązaniach decyzyjnych jest odwołanie się do analizy prawa malejących przychodów opierających się na krzywej produktu - to jest wykresie przedstawiającym wielkość produktu jako funkcji zwiększenia ilości jednego czynnika - oraz kategorii krańcowej produktywności (wykres 5.5).

Wykres 5.5.

Prawo malejących przychodów - krzywa produktu



$L(K_1)$ - krzywa produktu przy pracy (L) jako zmiennym czynniku produkcji i kapitale (K_1) jako stałym czynnikiem produkcji

$L(K_2)$ - krzywa produktu przy pracy (L) jako zmiennym czynnikiem produkcji i kapitale (K_2) jako stałym czynnikiem produkcji

Przez krańcową produktywność (KMC) uważa się dodatkowy przyrost produktu (ΔQ), jaki zostanie uzyskany w wyniku zwiększenia o jednostkę danego czynnika (C_1), wobec nie zmienionej postaci pozostałych czynników. Zależność tę wyraża formuła:

$$KMC_1 = \frac{\Delta Q}{\Delta C_1}$$

Mówi ona, że zwiększenie jednego czynnika - przy jednoczesnym utrzymaniu bez zmian pozostałych czynników - powoduje obniżenie krańcowej produktywności pierwszego i podniesienie krańcowej produktywności pozostałych.

W związku z krańcową produktywnością poszczególnych czynników produkcji, formułuje się warunek zależności między nimi a zyskami przedsiębiorstwa.

Sprowadza się on do tego, że maksymalizacja zysku przedsiębiorstwa wymaga, żeby stosunki krańcowych produktywności poszczególnych czynników produkcji do ich cen (p) były dla wszystkich czynników równe:

$$\frac{KMC_1}{p_1} = \frac{KMC_2}{p_2} = \frac{KMC_3}{p_3} = \frac{KMC_n}{p_n}$$

Powyzsze zależności wskazują również, że określone produkty mogą być wytwarzane na podstawie różnych czynników, wykorzystywanych w różnych proporcjach. Są one w pewnych proporcjach zmienne, w sytuacji, gdy czynniki produkcji są substytuowane, a ich wybór zależy od stosunku cen jednych produktów do drugich.

5.1.2.2. Funkcja produkcji w długim okresie

Długim okresem dla przedsiębiorstwa jest taki okres, w którym następują zmiany w technologiach produkcji wynikające z postępu technicznego. Zmiany te są wynikiem nakładów inwestycyjnych. Ponieważ postęp techniczny jest procesem ciągłym, wszystkie czynniki produkcji w długim okresie są czynnikami zmiennymi. Oznacza to, że zmianie będą ulegać nakłady na wszystkie czynniki. W takiej sytuacji dla producenta jest istotne szukanie optymalnej kombinacji czynników zmiennych, wykorzystywanych w procesie produkcji. Mając na uwadze obie te kwestie, funkcję produkcji w długim okresie trzeba rozpatrywać w ścisłym związku z istotą postępu technicznego oraz problemem decyzyjnym dotyczącym zastosowania czynników produkcji.

5.1.2.2.1. Postęp techniczny

Przez postęp techniczny (rozszerzany najczęściej do pojęcia „postęp naukowo–techniczny”) rozumie się nowe odkrycia naukowe, wynalazki i innowacje, prowadzące do takich zmian techniki, technologii i organizacji produkcji, które przynoszą nie tylko korzyści ekonomiczne, ale również społeczne i ekologiczne. Sprowadza się on do zastosowania w produkcji odkryć naukowych, wynalazków i innowacji w celu obniżenia nakładów koniecznych do wytworzenia danego wyrobu, bądź też udoskonalenia samego produktu, do czasu odkrycia nowego, lepiej zaspokajającego wymagania odbiorców. Jako taki jest on ciągiem uregulowanych przemian doskonalących proces produkcji, wprowadzających nowy, wydajniejszy sprzęt techniczny, pozwalających na osiągnięcie większych efektów produkcyj-

nych z danych zasobów lub na osiągnięcie dotychczasowych (zadowalających) efektów przy zużyciu mniejszych zasobów.

Klasyfikując postęp naukowo–techniczny najczęściej rozróżnia się dwa jego rodzaje: postęp w procesie produkcji oraz w dziedzinie samego produktu. Współcześnie dodatkowo niekiedy się jeszcze wyróżnia postęp naukowo–techniczny w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego (ekologii).

5.1.2.2.1.1. Postęp naukowo–techniczny w dziedzinie procesu produkcyjnego

Celem i zadaniem postępu naukowo–technicznego w dziedzinie procesu produkcyjnego jest obniżenie nakładów koniecznych do wytworzenia danego dobra. Jego istotą jest więc dążenie do zmiany wartości funkcji f w równaniu $Q = f(L, K, Z)$. Zmiana ta powoduje, że z tej samej wielkości nakładów czynników produkcji możemy uzyskać większy produkt albo też utrzymać produkt tej samej wielkości przy mniejszych nakładach. Mając na uwadze zależności wynikające z tych zmian, postęp naukowo–techniczny dzieli się na pięć rodzajów: 1) kapitałoszczędny i pracooszczędny; 2) kapitałochłonny i pracooszczędny; 3) kapitałoszczędny a praco-chłonny; 4) kapitałoobojętny a pracooszczędny oraz 5) kapitałoszczędny a praco-obojętny. Trzy pierwsze rodzaje są uważane za zasadnicze, a dwa pozostałe za dodatkowe.

Postęp jest kapitałoszczędny i pracooszczędny (wykres 5.6), jeśli prowadzi do oszczędności zarówno na kapitale, jak i na pracy żywej. Konsekwencją tego jest zmniejszenie zarówno ilości jednostek kapitału ($K_0 > K_1$), jak i jednostek pracy ($L_0 > L_1$) na jednostkę produktu.

Z kolei postęp kapitałochłonny i pracooszczędny (wykres 5.6) to taki postęp naukowo–techniczny, który zwiększa nakłady kapitału, a oszczędza nakłady pracy żywej na wytworzenie produktu. Oznacza to, że po jego wprowadzeniu będziemy potrzebowali na jednostkę produktu więcej jednostek kapitału ($K_0 < K_2$), a mniej jednostek pracy ($L_0 > L_2$), przy czym wartość dodatkowego kapitału musi być mniejsza niż oszczędność spowodowana zmniejszeniem nakładów pracy: $(K_2 - K_0) < (L_0 - L_2)$.

Przykładem tego rodzaju postępu jest mechanizacja i automatyzacja.

Trzecim rodzajem postępu naukowo–technicznego jest postęp kapitałoszczędny, a zarazem praco-chłonny (wykres 5.6). Wyraża się on zmniejszeniem nakładów kapitału, a zwiększeniem nakładów pracy żywej. Konsekwencją jego jest zmniejszenie nakładów kapitału ($K_0 > K_3$) na jednostkę produktu, przy jednoczesnym (w zamian) zwiększeniu nakładów pracy żywej ($L_0 < L_3$). Zaistnienie takiej sytuacji

wymaga spełnienia warunku, że oszczędności uzyskane na kapitale muszą być większe niż wartość dodatkowych nakładów na pracę ($K_0 - K_3 > L_3 - L_0$).

Kolejny postęp - postęp kapitałoobojętny a pracooszczędny - mający rangę pośredniego postępu naukowo-technicznego (wykres 5.6), wyraża się utrzymywaniem nakładów kapitału na jednostkę produktu na tym samym poziomie, a zmniejszeniem nakładów pracy żywej ($K_0 = K_4$) przy ($L_0 > L_4$). Ten rodzaj postępu jest charakterystyczny dla najbardziej rozwiniętych krajów świata - przede wszystkim zaś dla USA.

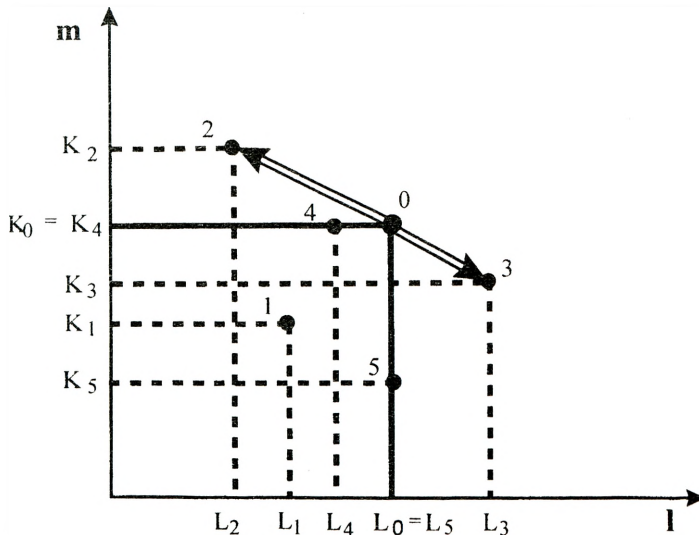
Ostatnim rodzajem postępu naukowo-technicznego jest postęp kapitałoszczędny, a zarazem pracoobojętny (wykres 5.6). Polega on na zmniejszeniu nakładów kapitału ($K_5 < K_1$) na jednostkę produktu i utrzymaniu nakładów pracy ($L_0 = L_5$) na tym samym poziomie.

Analiza poszczególnych rodzajów postępu naukowo-technicznego wykazuje, iż każdy z nich da się opisać i scharakteryzować przy pomocy współczynników kapitałochłonności i pracołłonności produkcji (wykres 5.6) oraz współczynnika kapitałochłonności pracy.

Wykres 5.6.

Postęp naukowo-techniczny w dziedzinie procesu produkcyjnego

KAPITAŁOCHŁONNOŚĆ



0 - punkt wyjścia

1 - postęp kapitałoszczędny i pracooszczędny

2 - postęp kapitałochłonny i pracooszczędny

3 - postęp kapitałoszczędny i pracołłonny

4 - postęp kapitałoobojętny i pracooszczędny

5 - postęp kapitałoszczędny i pracoobojętny

Pierwszy współczynnik - kapitałochłonność produkcji ($m = K/Q$) - wskazuje ilość kapitału (K) zużytego na jednostkę produktu (Q). Jego odwrotność (Q/K) jest określana jako produktywność kapitału.

Drugi - współczynnik pracochłonności produkcji ($l = L/Q$) - wskazuje, jaka ilość pracy (L) została zużyta na jednostkę produktu (Q). Jego odwrotność (Q/L) jest zaś określana jako wydajność pracy (w).

Współczynnik kapitałochłonności pracy (u) - zwany również kosztem technicznego uzbrojenia pracy (stanowiska roboczego) - wskazuje, jaka ilość kapitału (K) została zużyta na jednostkę pracy (L), przy wytwarzaniu danego dobra.

Cechą charakterystyczną tych trzech współczynników jest to, że przy ich pomocy można scharakteryzować każdy wynalazek i każdą innowację naukowo-techniczną. Pomiędzy nimi zachodzi zależność:

$$\frac{K}{Q} \cdot \frac{Q}{L} = \frac{K}{L} \quad \text{czyli} \quad m \cdot w = u$$

Oznacza to, iż przy założeniu, że w sytuacji charakterystycznej dla wysoko rozwiniętych krajów, w których większość wynalazków ma charakter kapitałochłonny i pracooszczędny, współczynnik kapitałochłonności pozostanie niezmieniony. Powodować będzie to taką sytuację, w której wzrost wydajności pracy będzie musiał się odbywać przez wzrost kosztu uzbrojenia stanowiska, czyli przez ilość kapitału przypadającą na jednostkę pracy (to jest na jednego zatrudnionego), przy jednoczesnym utrzymaniu bez zmiany wielkości kapitału przypadającego na jednostkę produktu.

5.1.2.2.1.2. Postęp naukowo-techniczny w dziedzinie doskonalenia produktu

Cechą charakterystyczną wszystkich produktów wytwarzanych przez ludzi jest to, że z czasem są stopniowo udoskonalane lub uzupełniane nowymi produktami, przyczyniając się nie tylko do zaspokajania podstawowych potrzeb ludzkich na coraz wyższym poziomie, ale również do ich rozwijania. Uwzględniając te procesy w kształtowaniu postępu naukowo-technicznego opierając się na równaniu $Q = f(L, K, Z)$, zauważyć trzeba, że produkt (Q) ulega zmianie a w ślad za tym również wartość funkcji (f). Spowodowane jest to tym, że wytworzenie nowego produktu lub udoskonalenie starego pociąga za sobą z reguły konieczność poniesienia zwiększonych nakładów (kosztów) na środki produkcji. Obniżenie tych kosztów drogą postępu naukowo-technicznego jest możliwe dopiero po pewnym czasie, gdy dojdzie na

rynku do porównania produktów z ich jakością - to jest porównania stopnia zaspokojenia wymagań odbiorcy przez dany wyrób lub usługę (produktów udoskonolonych z dotychczasowymi).

Wartość nowych technicznych rozwiązań jest oceniana przez preferencje odbiorców (konsumentów) oraz przez przyrównanie cech nowo wytworzonych wyrobów z cechami wytwarzanych dotychczas.

To drugie rozwiązanie, sprowadzające się w istocie do określenia poziomu podniesienia jakości produktów, polega na przetłumaczeniu parametrów technicznych nowego wyrobu na jego cechy użytkowe, które są zrozumiałe dla odbiorcy tego produktu. Cechy te z reguły ograniczają się do określenia funkcjonalności, estetyki i smaku, bezpieczeństwa i wygody w użytkowaniu oraz trwałości i niezawodności danego produktu. Odwołanie się do nich pozwala porównać natężenie poszczególnych cech wyrażonych statystycznie w poszczególnych produktach pod względem ich znaczenia dla odbiorców.

5.1.2.2.2. Problemy decyzyjne produkcji w długim okresie

Problem decyzyjny jest problemem długookresowym, gdy dotyczy sytuacji, w których przedsiębiorstwa planują zmiany w skali działania, rozszerzenia zakresu modernizacji, wymiany urządzeń, organizacji produkcji itp. Decyzje tego rodzaju zwykle są podejmowane w ramach ustalonych możliwości technologicznych, przy dopuszczeniu swobody wyboru różnych procesów i kombinacji czynników produkcji. Ma on miejsce, gdy wszystkie czynniki produkcji mogą ulegać zmianie, a jedynie podstawowa technologia produkcji nie może być zmieniona.

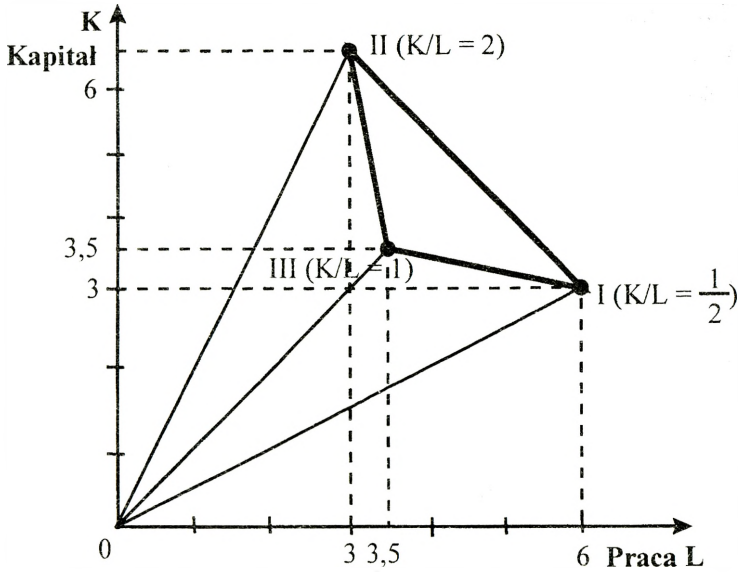
Natomiast z problemem decyzyjnym bardzo długookresowym mamy do czynienia wówczas, gdy mogą się zmieniać dostępne możliwości technologiczne. Są one ściśle związane z procesami zmian technologicznych, wprowadzających nowe produkty i nowe metody wytwarzania.

Dla zrozumienia podstaw wyboru procesu produkcji - mimo, iż w rzeczywistości gospodarczej produkcja wymaga nakładu wielu czynników - wystarcza odwołanie się do analizy funkcji produkcji bazującej na kombinacji dwóch zmiennych czynników, to jest pracy i kapitału. Wytworzenie określonej produkcji (Q) jest możliwe na podstawie kombinacji (łączenia) różnych wielkości kapitału (K) i pracy (L). Graficznie ją opisuje krzywa produkcji. Dokonywać ona się może w ramach różnych, ale danych technologii, charakteryzujących się określonymi i stałymi proporcjami nakładów czynników produkcji. Każda stała proporcja czynni-

ków oznacza inną technologię i jest opisywana przez inną krzywą produkcji, a zatem zmiana technologii oznacza również przesunięcie krzywej produkcji (wykres 5.7).

Wykres 5.7.

Kombinacja czynników produkcji w toku procesów produkcji



$$Q = f(L, K)$$

I, II, III - procesy produkcji

Q = określona wielkość produkcji, jednakowa przy wszystkich procesach produkcji

Istotę procesów produkcji, w których wszystkie czynniki są zmienne, a ich zmiany odbywają się według stałych proporcji, wyjaśnia zjawisko efektów skali produkcji, które mogą być stałe, malejące i rosnące. Ze stałymi efektami skali produkcji mamy do czynienia, gdy wszystkie czynniki zmienia się proporcjonalnie, co oznacza, że również produkcja się zmienia w tej samej proporcji. Z malejącymi efektami skali produkcji będziemy mieć do czynienia, jeżeli wszystkie czynniki będą się zmieniać proporcjonalnie, a produkcja będzie się zmieniać mniej niż proporcjonalnie. Rosnące efekty skali produkcji będą mieć miejsce, gdy proporcjonalna zmiana wszystkich czynników spowoduje bardziej niż proporcjonalną zmianę produkcji. Każdy ze wskazanych efektów skali produkcji może się ujawnić na pewnym odcinku całego, danego procesu produkcyjnego.

Gdyby rozpatrzyć sytuację kształtowania się trzech **różnych** (tzn. charakteryzujących się różnymi proporcjami nakładów czynników zmiennych), **niezależnych** (tj. niezależnie od siebie wytwarzających tę samą wielkość produkcji) i **efektywnych** procesów produkcyjnych (tj. wykorzystujących mniej przynajmniej jednego z czynników i nie więcej pozostałych do wytworzenia tej samej wielkości produkcji, co inny proces produkcyjny), to się okaże, że w pewnych zakresach kombinacje czynników mogą się stać nieefektywne. Wówczas przedsiębiorstwo maksymalizując zysk będzie się starało nie wykorzystywać tych kombinacji czynników, które są nieefektywne (wykres 5.7).

5.2. TEORIA FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

Drugą ważną częścią składową mikroekonomii jest teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa. Najogólniej obejmuje ona problematykę organizacji przedsiębiorstw, konkurencji oraz kosztów. W istocie jest to teoria zachowań producenta traktowanego jako podmiot gospodarczy. Zaznaczyć trzeba, że producent (utożsamiany z przedsiębiorstwem) w gospodarce rynkowej występuje w podwójnej roli. Z jednej strony jako nabywca, który w celu wytwarzania dóbr musi zaopatrywać się na rynku w niezbędne czynniki produkcji (surowce, maszyny, siłę roboczą, ziemię, kapitał finansowy itp.) i z drugiej - jednocześnie - jako sprzedający (oferent) wytworzone przez siebie produkty i usługi.

Podejmowane w tym obszarze analizy są ukierunkowane na poszukiwanie rozwiązań optymalnych. Stąd też najtrafniejszą drogą dociekań jest: określenie istoty przedsiębiorstwa, analiza zachowań przedsiębiorstwa wobec konkurencji oraz przedstawienie podstawowych kwestii kosztów w przedsiębiorstwie.

5.2.1. Przedsiębiorstwo jako organizator produkcji

Organizatorem procesów produkcyjnych jest przedsiębiorstwo (określane w języku angielskim „enterprise”, a w języku niemieckim „Unternehmen”). Jest ono, jak już wskazano (zob. „Ekonomia część I - Prolegomena”), organizacją pod jednym zarządem, wyodrębnioną ekonomicznie (to jest mającą wyłączność dysponowania zasobem majątkowym przez jego właścicieli, odtwarzających i rozwijających samodzielnie działalność gospodarczą na podstawie dochodów uzyskiwanych z rentownej produkcji) i prawnie (to znaczy dysponującą zdolnością do zawierania umów, zaciągania kredytów, występowania w roli podmiotu w handlu wewnątrz-

nym i zagranicznym), której celem jest działalność przynosząca zyski w wyniku sprzedaży własnych produktów i usług.

Przedsiębiorstwa w rzeczywistości gospodarczej funkcjonują w wielu formach i rodzajach. Dają się pogrupować według takich kryteriów kwalifikacyjnych, jak: forma własności, pozycja rynkowa, wielkość (przedsiębiorstwa) oraz rodzaj prowadzonej działalności.

We współczesnej gospodarce rynkowej według kryterium własnościowego, wyróżnia się w gospodarce narodowej dwa sektory: sektor własności prywatnej i sektor własności publicznej.

Sektor własności prywatnej tworzy własność prywatna krajowa (własność osób fizycznych, własność spółdzielcza, własność spółek prywatnych, własność fundacji, jednostek samorządu gospodarczego i związkowego oraz jednostek organizacji wyznaniowych) i zagraniczna (własność przedstawicielstw firm zagranicznych, przedsiębiorstw zagranicznych drobnej wytwórczości oraz spółek z udziałem kapitału zagranicznego) oraz własność mieszana (własność spółek z przewagą własności prywatnej).

Sektor własności publicznej stanowi własność państwowa (własność Skarbu Państwa oraz własność państwowych osób prawnych), komunalna (własność jednostek samorządu terytorialnego - w tym przedsiębiorstw komunalnych, funduszy komunalnych oraz spółek komunalnych) i mieszana (własność spółek z przewagą własności publicznej).

Ze względu na wielkość przedsiębiorstwa dzielimy na: wielkie, średnie i małe. Granice rozdziału między nimi są dalece umowne. Każdy z rodzajów tych przedsiębiorstw charakteryzuje się określonymi zaletami i wadami.

Przedsiębiorstwa, ze względu na prowadzoną działalność, dzielimy na: produkcyjne (przemysłowe), handlowe, usługowe, serwisowe oraz badawczo-rozwojowe.

5.2.2. Teoria kosztów

Istotnym elementem teorii funkcjonowania przedsiębiorstwa jest problematyka kosztów jego funkcjonowania. Stanowią bowiem one istotny składnik optymalizacji decyzji podejmowanych przez producenta. Kwestie te znajdują się w obszarze zainteresowań teorii kosztów. Rozpatrywane są jako koszty własne funkcjonowania przedsiębiorstwa, których zasadniczą (obok kosztów, którymi są procenty od kredytów, składki ubezpieczeniowe itd.) i najbardziej znaczącą częścią są koszty produkcji. Zrozumienie tej problematyki wymaga rozważenia istoty kosztu jako kategorii ekonomicznej.

5.2.2.1. Pojęcie kosztu i jego rodzaje

Koszt - jako kategoria ekonomiczna - jest pieniężnym wyrazem pomiaru zużycia środków w działalności gospodarczej, prowadzonej w warunkach gospodarki rynkowej. Wyraża celowe i uzasadnione wydatki poniesione w określonym czasie na opłacenie niezbędnych elementów procesu gospodarczego, przyczyniające się do uzyskania przychodu, którymi są nakłady na środki produkcji (środki pracy i przedmioty pracy) oraz nakłady pracy ludzkiej poniesione na wytworzenie określonego produktu (dobra, usługi). Koszt jest więc także równowartością zużycia części majątku podmiotu gospodarczego i wartości usług czynników produkcji oraz wynagrodzeń za pracę.

Koszty w realizacji procesów racjonalnego gospodarowania pełnią dwojaką rolę. Są one z jednej strony samoistnym problemem decyzyjnym lub umożliwiają sformułowanie określonego problemu decyzyjnego, z drugiej zaś są jednocześnie informacją pozwalającą na kontrolę realizowanych działań. Ten dwojaki charakter kosztów wskazuje na ich aktywną rolę w procesie regulacji ekonomicznej. Koszty w sensie „problemu” stanowią przedmiot sterowania, natomiast koszty w rozumieniu „informacji” uczestniczą w procesach regulacji. Jako takie są więc one kategorią stanowiącą zawsze punkt wyjścia w myśleniu ekonomicznym wszystkich podmiotów gospodarczych, poczynając od pojedynczego konsumenta, poprzez gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo, po całą gospodarkę narodową.

Koszty są także ważnym kryterium i miernikiem oceny efektywności każdego podmiotu gospodarczego. Są wyrazem pieniężnego pomiaru zużycia środków w działalności gospodarczej, prowadzonej w warunkach wymiany towarowo-pieniężnej.

Najogólniej koszty można podzielić na: koszty społeczne - definiowane jako równowartość społecznie niezbędnych nakładów pracy uprzedmiotowionej (podanej np. w sztukach, kilogramach), nakładów bezpośrednio opłaconej pracy żywej (roboczogodziny) oraz produktu dodatkowego - i na koszty własne funkcjonowania podmiotu gospodarczego. Dla przedsiębiorstwa najbardziej istotne są koszty własne - wyrażające w jednostkach pieniężnych celowe zużycie różnych czynników produkcji - związane z normalną działalnością przedsiębiorstwa.

Z pojęciem kosztu ściśle się wiążą dwie inne kategorie ekonomiczne - wydatek i nakład. Są one często ze sobą utożsamiane, co jest podejściem błędnym. Są to bowiem różne pojęcia, chociaż pozostające w ściślej zależności między sobą.

Wydatkiem jest każda kwota pieniędzy wypłacona przez przedsiębiorstwo. Jest więc nim rozchód środków pieniężnych na realizację określonego zadania.

Wydatki różnią się od kosztów ze względu na przesunięcia w czasie ich ponoszenia oraz na to, że nie wszystkie wydatki są kosztami. Zawsze zaś powstawanie kosztów wiąże się z dokonywaniem wydatków. **Nakład** zaś jest okresowym zużyciem pracy, dóbr i usług na wykonanie określonego zadania gospodarczego. Różni się od kosztu tym, iż nie każdy nakład pod względem rzeczowym odpowiada kosztom, gdyż nie zawsze jest związany z produkcją.

5.2.2.2. Koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa

Koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowi suma poniesionych przez przedsiębiorstwo wydatków wyrażonych w pieniądzu, które są niezbędne dla prowadzenia podstawowej działalności i uzyskiwania przez przedsiębiorstwo przychodów. Są nimi:

- wydatki na wykorzystywane w procesie wytwórczym czynniki produkcji, które się określa jako koszty produkcji;
- wydatki związane z regulacją zaciąganych zobowiązań przez przedsiębiorstwa, określane jako koszty procentów od kredytów;
- koszty składek ubezpieczeniowych.

Równowartość zużytych w działalności gospodarczej zasobów majątku trwałego (środków trwałych, wyposażenia, wartości niematerialnych i prawnych) i obrotowego (materiałów, produkcji nie zakończonej), usług obcych oraz pracy ludzkiej, stanowią więc koszty własne funkcjonowania przedsiębiorstwa, które są nazywane także kosztami jednostki gospodarczej. W praktyce do tych kosztów wlicza się także pewne pozycje nie odzwierciedlające zużycia zasobów, a które są zaliczane do nich na mocy obowiązujących przepisów. Należą do nich na przykład ubezpieczenia majątkowe, opłaty skarbowe i niektóre podatki.

Istotnym podejściem w rozpoznawaniu problemu funkcjonowania kosztów jest podejście (klasyfikacja) bazujące na podziale ogólnej sumy kosztów podmiotu gospodarczego na elementy składowe i ich grupowaniu według odpowiednio dobranych kryteriów klasyfikacyjnych. Ponieważ ocena działania przedsiębiorstwa i możliwości podejmowania prawidłowych decyzji gospodarczych przez przedsiębiorstwa są ściśle uwarunkowane posiadaniem rzetelnej informacji o ponoszonych kosztach, postrzegać je trzeba, co najmniej w przekrojach:

- rodzajów (układu rodzajowego) ponoszonych kosztów [materiałowe (zużycia materiałów i energii), usług obcych, podatków i opłat; osobowe (wynagrodzeń, świadczeń na rzecz pracowników); amortyzacji i innych];

- wewnętrznej struktury (proste, złożone);
- typów działalności (eksploatacyjne, inwestycyjne, finansowo wyodrębnione);
- działalności funkcjonalnej (produkcji podstawowej, produkcji pomocniczej, działalności marketingowej, socjalnej, bezpieczeństwa i higieny pracy, działalności badawczo-rozwojowej);
- układu kalkulacyjnego (bezpośrednie, pośrednie);
- stopnia reagowania na zmiany skali produkcji (stałe, zmienne);
- realizowanych funkcji (zakupu, działalności głównej, sprzedaży);
- miejsca powstania kosztów (przedsiębiorstwa, wydziału, stanowiska, funkcji);
- miejsca powstania i rodzaju działalności [produkcji; ogólnoadministracyjne (rachunkowości, kontroli i planowania, służb finansowych, zarządu); handlowe, magazynowania, usług sprzedażnych];
- możliwości ewidencji (księgowé, ukryte);
- czasu powstania kosztów (okresu ubiegłego, okresu bieżącego, okresu przyszłego);
- horyzontu odniesienia (krótkiego okresu, długiego okresu);
- znaczenia kosztów względem działalności (podstawowe, ogólne);
- rodzaju nakładów (kosztu pracy żywej - osobowe, koszty pracy uprzedmiotowionej - rzeczowe);
- stosunku do wielkości produkcji (całkowity, jednostkowy - przeciętny, marginalny - krańcowy).

Takie rozróżnienie kosztów umożliwia poznanie struktury kosztów oraz stanowi również podstawę budowy systemu rachunku kosztów. Celem z tego względu jest przybliżenie istoty podstawowych rodzajów kosztów.

Kryterium wewnętrznej struktury kosztów pozwala wyróżnić koszty proste i złożone. Pierwszymi są te, które bez trudu można odnieść do układu rodzajowego - na przykład koszt transportu obcego czy też koszt usług świadczonych na rzecz przedsiębiorstwa, drugimi natomiast te, które obejmują kilka elementów (a jednocześnie rodzajów) kosztów - na przykład koszty transportu własnego, obejmującego płace kierowców, amortyzację pojazdów, koszt paliwa.

Ze względu na układ kalkulacyjny, wyróżnia się koszty bezpośrednie i pośrednie. Kosztami bezpośrednimi są koszty poniesione na wytworzenie wyrobów gotowych, dóbr i usług. Są więc nimi te, które można bezpośrednio skalkulować w odniesieniu do gotowego produktu. Stanowią je koszty zużycia surowców lub materiałów przy produkcji wyrobów gotowych (np. mąka - chleb). Jest nim koszt wytworzenia opakowania przy sprzedaży towarów. Kosztem pośrednim jest nato-

miast koszt, którego nie da się bezpośrednio przypisać do wytwarzanych produktów czy świadczonych usług. Są to koszty rozliczane na wyrób lub usługę za pomocą klucza rozliczeniowego, którym na ogół jest liczba zatrudnionych pracowników bądź też liczba przepracowanych roboczogodzin. Zaliczamy do nich przede wszystkim koszty administracji.

Natomiast ze względu na stopień reagowania na zmianę skali produkcji, wyróżnia się koszty stałe (nazywane często względnie stałymi) i koszty zmienne. Koszty stałe są to koszty, które bezpośrednio nie zależą od wzrostu produkcji, sprzedaży czy świadczenia usług. Są one w istocie rzeczami kosztami gotowości do produkcji i świadczenia usług. Ich poziom nie jest zależny od wielkości produkcji w krótkim czasie. Są one charakterystyczne dla długich okresów. Koszty zmienne zależą bezpośrednio od ilości sprzedawanych i produkowanych dóbr oraz świadczonych usług. Rosną one wraz ze wzrostem produkcji, a maleją w związku z jej obniżaniem się. Mogą być one proporcjonalne (gdy wzrastają równoległe do wzrostu produkcji), degresywne (gdy wzrastają wolniej od tempa wzrostu produkcji), progresywne (gdy wzrastają szybciej od tempa wzrostu produkcji) i regresywne (gdy maleją wraz ze wzrostem produkcji).

Ze względu na rodzaj nakładów, wyróżniamy koszty osobowe i koszty rzeczowe. Koszty osobowe stanowi ta część kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa, która wiąże się z wypłatą wynagrodzeń. Stanowi je przede wszystkim płaca oraz składka na ubezpieczenie społeczne. Kosztami rzeczowymi zaś są koszty pozostałe.

Pojęcie kosztu własnego produkcji jest wyjaśniane również przez odniesienie kosztów do wydatków i nakładów. Wydatki najczęściej określa się jako wszelkie zmniejszenia środków pieniężnych przedsiębiorstwa, bez względu na ich cel wydatkowania. Stąd też nie każdy wydatek jest kosztem, na przykład wpłaty zysku do budżetu, kary. Relacje między wydatkami a kosztami przedstawiają się następująco:

- koszty przedsiębiorstwa są związane z ponoszonymi wydatkami, choć nie wszystkie wydatki mają charakter kosztów (marnotrawstwo, zniszczenie majątku przez pożar);
- powstanie kosztów przedsiębiorstwa może być zupełnie niezależne w czasie od wydatków (rozliczenie energii elektrycznej w okresie kwartalnym);
- wycena ponoszonych kosztów opiera się z reguły na ponoszonych wydatkach (tę wycenę dokonuje się przy zastosowaniu cen nabycia czynników produkcji, wynikających z poniesionych wydatków).

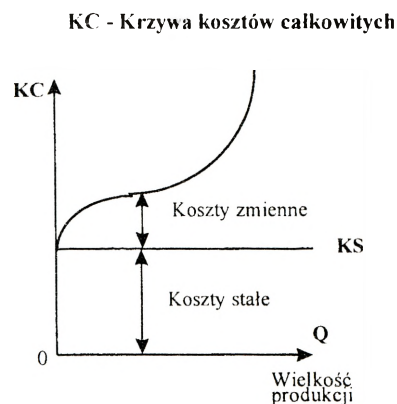
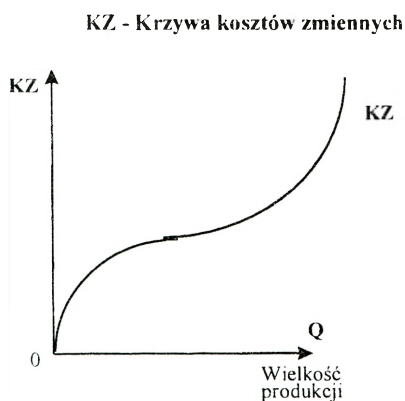
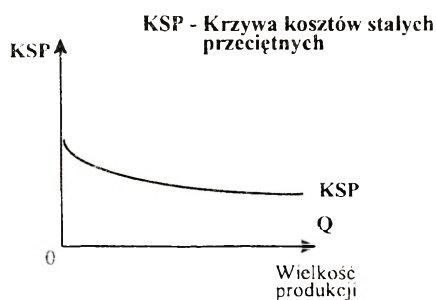
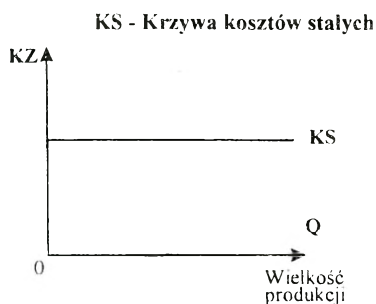
Natomiast pojęcie kosztu własnego, w relacji do pojęcia nakładów, jest charakteryzowane w ten sposób, że koszt własny uwzględnia tylko tę część nakładów rzeczowych, która jest związana z produkcją dóbr i usług.

5.2.2.3. Koszty produkcji

Najważniejszą częścią składową kosztów własnych funkcjonowania przedsiębiorstwa są koszty produkcji. Są one poniesionymi w określonym czasie wydatkami na opłacenie niezbędnych elementów procesu produkcyjnego, to jest nakładami na środki produkcji (środki pracy i przedmioty pracy) oraz nakładami pracy ludzkiej (żywej) poniesionymi na wytworzenie określonego produktu (wykres 5.8).

Wykres 5.8.

Kształt i współzależności krzywych różnych rodzajów kosztów produkcji



Mikroekonomia w odniesieniu do kosztów produkcji odwołuje się do kosztów całkowitych przedsięwzięcia produkcyjnego lub usługowego, traktowanych jako suma kosztów faktycznych (określanych także jako koszty *explicite*), czyli kosztów poniesionych na: płace pracowników produkcyjnych, wydatki na surowce, materiały, półfabrykaty i energię - oraz kosztów alternatywnych (określanych także jako koszty *implicit*), czyli kosztów związanych z utratą korzyści zastosowania danych zasobów w innej działalności gospodarczej. Koszt całkowity przedsięwzięcia gospodarczego jest więc sumą kosztów *explicite* i kosztów *implicit*.

W rzeczywistości gospodarczej, charakteryzującej się dużą zmiennością techniczno–technologiczną i organizacyjną przedsiębiorstw, wyróżnia się różne rodzaje kosztów produkcji. W pierwszym rzędzie dzieli się je na koszty produkcji w krótkim okresie i koszty w długim okresie. Z tym podziałem się wiąże podział kosztów na koszty całkowite, koszty przeciętne (czyli jednostkowe) oraz koszty krańcowe.

Kosztami produkcji krótkiego okresu są koszty całkowite, dzielące się na koszty zmienne (płace pracowników produkcyjnych, wydatki na surowce, materiały, półfabrykaty, energię itp.), zmieniające się wraz ze zmianami wielkości produkcji oraz na koszty stałe (takie jak: płace pracowników administracji i obsługi, koszty zużycia się budynków, maszyn i urządzeń, opłaty za użytkowanie ziemi, wynajem lokali, koszty kredytów, niektóre podatki) będące niezależnymi od rozmiarów i wzrostu produkcji oraz rozkładające się na większą ilość jednostek.

Koszty produkcji w długim okresie są rozpatrywane w związku z kształtowaniem kosztów zmiennych pod wpływem inwestycji. Dzięki nim możliwe się staje zwiększenie kapitału trwałego. Proces ten jest związany z kształtowaniem się długookresowych kosztów przeciętnych (*DKP*). Koszty te, w początkowym okresie zwiększania kapitału trwałego, ulegają zwykle obniżeniu, lecz po przekroczeniu pewnego rozmiaru zaczynają wzrastać, między innymi za przyczyną rosnących kosztów zarządzania wielkim przedsiębiorstwem lub w wyniku wzrostu cen zaopatrzenia w surowce naturalne. Oznacza to, że zwiększanie nakładów na kapitał trwały jest korzystne tylko do pewnej wielkości produkcji, to jest do takiej, przy której długookresowe koszty przeciętne osiągną minimum, a potem zaczynają już rosnać.

Kosztami całkowitymi (*KC*) są pełne koszty ponoszone przez dane przedsiębiorstwo, związane z wyprodukowaniem przez nie określonej ilości towarów lub usług.

Kosztami przeciętnymi (*KP*), nazywanymi również kosztami jednostkowymi, są koszty całkowite, podzielone przez ilość wyprodukowanych jednostek (*Q*). Określa się je według formuły:

$$KP = \frac{KC}{Q}$$

Kosztami krańcowymi (*KK*) są koszty wyprodukowania dodatkowej jednostki produktu (ΔQ). Mierzy się je stosunkiem przyrostu kosztów całkowitych (ΔKC) do przyrostu produktu (ΔQ). Informuje on przedsiębiorcę, ile kosztuje ostatnia jednostka wytwarzanego wyrobu i czy następna jednostka będzie kosztowała go taniej, czy drożej. Znajomość kosztu krańcowego jest przydatna dla przedsiębiorcy w momencie, gdy ma podjąć decyzję co do zwiększenia lub zmniejszenia produkcji. Określa się go według formuły:

$$KK = \frac{\Delta KC}{\Delta Q}$$

5.2.3. Przedsiębiorstwo jako uczestnik rynku

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa jako uczestnika rynku jest zdeterminowane nie tylko działaniem dwóch podstawowych mechanizmów rynkowych, ale również mechanizmami konkurencji, które mogą się ujawniać w postaci doskonałej, to znaczy jako wspierające mechanizmy swobodnej gry rynkowej - oraz w postaci niedoskonałej, to znaczy modyfikującej, przez różny stopień monopolizacji rynku, swobodę gry rynkowej. Oba te zjawiska (konkurencja i monopolizacja) w istotny sposób wpływają na zachowania przedsiębiorstw w szeroko rozumianych procesach gospodarowania.

Przedsiębiorstwo będąc na rynku uczestnikiem konkurencji - czyli procesu, przy którego pomocy uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty pod względem ceny, jakości lub innych charakterystyk wpływających na decyzje zawarcia transakcji - zostaje zmuszone do podporządkowania się regułom jej gry. Te zaś zależą od form oraz stopnia natężenia konkurencji oraz związków konkurencji między przedsiębiorstwami a rynkiem.

Ze względu na przedmiot konkurencji - a konkretyzując dalej, ze względu na rodzaj środków wykorzystywanych w walce konkurencyjnej - trzeba wyróżnić przedsiębiorstwa stosujące tylko konkurencję cenową oraz przedsiębiorstwa odwołujące się także do konkurencji niecenowej. W pierwszym przypadku konkurencja między przedsiębiorstwami sprowadza się w istocie do rywalizacji między nimi przez oferowanie na dany produkt niższej ceny od ceny konkurentów. Celem przedsiębiorstw więc jest wpływanie na kształtowanie się popytu i podaży na dany produkt. Natomiast w drugim przypadku mamy do czynienia z rywalizacją między przedsiębiorstwami również za pośrednictwem innych środków niż cena. Przejawia się to w takich formach, jak: nadawanie produktowi marki firmowej i popularyzacja jej przez reklamę, stosowanie atrakcyjnych opakowań, oferowanie nabywcom wyższej jakości usług, korzystniejsze gwarancje, lepszy serwis, uatrakcyjnienie punktów sprzedaży detalicznej, oferowanie specjalnych premii za zakup, organizowanie dostępniejszych i korzystniejszych finansowo warunków sprzedaży ratalnej, a także organizowanie poczęstunków (degustacji), dawanie prezentów (suwenirów, gadżetów) itp.

Ze względu zaś na charakter konkurencji oraz charakter rynku, w praktyce można wyróżnić przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjne i przedsiębiorstwa niedoskonałej (czyli ograniczonej) konkurencyjności (schemat 5.2).

PRZEDSIĘBIORSTWA						
KRYTERIA	KONKURENCJI NIEDOSKONALEJ					
	<table border="1"> <tr> <td>OGRAŃCZONEJ KONKURENCYJNOŚCI</td> <td>TYPOWO MONOPOLISTYCZNE</td> </tr> <tr> <td>MONOPOLISTYCZNE</td> <td>OLIGOPOLISTYCZNE DUOPOLISTYCZNE</td> </tr> <tr> <td></td> <td>MONOPOLU PEŁNEGO MONOPOLU BILATERALNEGO</td> </tr> </table>	OGRAŃCZONEJ KONKURENCYJNOŚCI	TYPOWO MONOPOLISTYCZNE	MONOPOLISTYCZNE	OLIGOPOLISTYCZNE DUOPOLISTYCZNE	
OGRAŃCZONEJ KONKURENCYJNOŚCI	TYPOWO MONOPOLISTYCZNE					
MONOPOLISTYCZNE	OLIGOPOLISTYCZNE DUOPOLISTYCZNE					
	MONOPOLU PEŁNEGO MONOPOLU BILATERALNEGO					
KONKURENCYJNOŚĆ	DOSKONALE KONKURENCYJNE					
OBSZAR DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	WYTWÓRCZE (PRODUKCYJNE)					
	NABYWCZE					
NIEINSTYTUCJONALNE FORMY ORGANIZACYJNE	WYTWÓRCZE /PRODUKCYJNE/ UMOWA DZENTELMENSKA POOL PRZYWÓDZTWO CENOWE					
FORMY INSTYTUCJONALNE	HOLDING					
	KONGLOMERAT					
	SYNDYKAT					
	TRUST KONCERN					
	KARTEL					
	NABYWCZE					

Schemat 5.2. Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na konkurencję

Przedsiębiorstwa te, bez względu na rodzaj, dążą do realizacji swego zasadniczego celu pojedynczo lub łączą się w różnego typu organizacje. Różnice między nimi - tak w układzie pojedynczego przedsiębiorstwa, jak organizacji - dotyczą przede wszystkim sposobu wyznaczania ceny i rozmiarów produkcji oraz sposobu osiągania przez nie pozycji rynkowej. Funkcjonowanie wszystkich tych rodzajów przedsiębiorstw trzeba postrzegać zarówno w krótkim okresie - to jest takim, w którym ilość przedsiębiorstw i ich rozmiary są stałe, a wielkość produkcji się zmienia wraz ze zmianami wykorzystania czynników zmiennych - jak i w długim okresie - to jest takim, w którym się zmienia zarówno liczba przedsiębiorstw (zwiększa się, gdy warunki sprzyjają rozwojowi produkcji i osiągnięciu odpowiednio wysokich zysków, zmniejsza się, gdy sytuacja rynkowa jest niekorzystna), jak i wielkość rozmiarów ich produkcji (w zależności od kosztów produkcji oraz od sytuacji rynkowej).

5.2.3.1. Przedsiębiorstwo w warunkach konkurencji doskonałej

W warunkach konkurencji doskonałej - czyli sytuacji rynkowej, charakteryzującej się jednorodnością produktów, pełną mobilnością czynników produkcji, dużą liczbą sprzedających i kupujących oraz doskonałą informacją o rynku - funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest podporządkowane jej regułom gry. Oznacza to, że przedsiębiorstwo (w znaczeniu pojedynczego podmiotu gospodarczego):

- przyjmuje cenę jako wielkość daną i dla osiągnięcia zakładanego celu może jedynie zmienić wielkość produkcji;
- jest podmiotem akceptującym cenę rynkową;
- nie ma wpływu na cenę rynkową produktu z tytułu zmiany wielkości produkcji lub rozmiarów zakupu przez siebie.

Ograniczenia możliwości powstawania lub rozwoju przedsiębiorstw konkurencyjnych, wiążą się ściśle z brakiem swobody wejścia na zmonopolizowany rynek, co ma swoje podstawy w ograniczeniach o charakterze: **administracyjnym** - to jest we wszelkiego rodzaju uregulowaniach określających kto i na jakich warunkach może prowadzić działalność gospodarczą na danym rynku; **ekonomicznych** - którymi są w pierwszym rzędzie wielkość kapitału początkowego koniecznego do uruchomienia określonej produkcji, a także często wysoki poziom stosowanej technologii; **prawnym** - którym mogą być na przykład prawa własności, uniemożliwiające innym przedsiębiorstwom dostęp do surowców lub technologii.

5.2.3.1.1. Popyt i podaż na produkty przedsiębiorstwa

Popyt na produkty przedsiębiorstwa działającego w warunkach konkurencji doskonałej oraz ich podaż przez to przedsiębiorstwo jest wynikiem działania swobodnego kształtowania mechanizmów rynkowych.

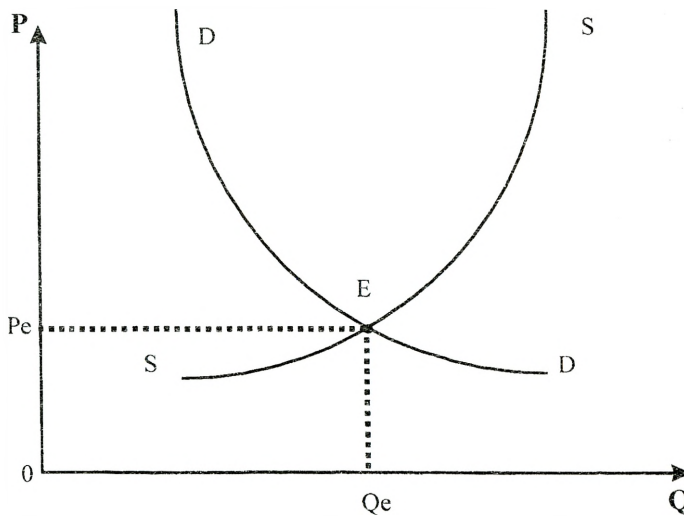
W tej sytuacji popyt na produkty przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego jest zależnością między ceną rynkową a ilością produktów wytwarzanych przez to przedsiębiorstwo, które chcą nabyć inne podmioty gospodarcze. Jest to popyt doskonale elastyczny ($E_p = -\infty$), co oznacza, że w sytuacji, kiedy ceną równowagi jest cena ukształtowana na rynku (P_0) to pojedyncze przedsiębiorstwo, po tej właśnie cenie, sprzedaje swoje produkty. Wielkość więc ceny rynkowej wyznacza wielkość popytu na produkty przedsiębiorstwa. W przypadku zwiększenia ceny swoich produktów przez przedsiębiorstwo powyżej tej ceny, popyt na te produkty spadnie do zera, ale przedsiębiorstwo jednocześnie nie ustali ceny swoich produktów poniżej ceny rynkowej bowiem oznaczałoby to, że rezygnuje ono z zysku maksymalnego.

Podaż przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjnego jest zależnością między ceną rynkową a liczbą produktów, jaką przedsiębiorstwo jest gotowe zaoferować na rynku. Oznacza to, że każdej cenie rynkowej odpowiada tylko jedna wielkość produkcji oferowanej na rynek przez przedsiębiorstwo. Jeśli cena wytwarzanych produktów spadnie poniżej wielkości kosztu zmiennego przeciętnego, to przedsiębiorstwo przestanie wytwarzać i oferować na rynku swoje produkty. Natomiast przy każdej cenie wyższej od kosztu zmiennego przeciętnego przedsiębiorstwo będzie podejmowało produkcję w wielkości pozwalającej na maksymalizację zysku. Przedsiębiorstwo będzie maksymalizowało zysk do takiej wielkości produkcji, przy której koszt marginalny (KM) jest równy przychodom marginalnym (PM), które są równe cenie rynkowej.

Wobec takich uwarunkowań kształtowania popytu i podaży przedsiębiorstwa na rynku doskonale konkurencyjnym, równowagę rynkową na produkty przedsiębiorstwa (wykres 5.9) będzie wyznaczać cena rynkowa, równoważąca zadowolenia konsumenta - nabywcy wytwarzanych przez przedsiębiorstwo produktów i maksymalizację zysku przedsiębiorstwa przy danym poziomie produkcji.

Wykres 5.9.

**Równowaga rynkowa popytu i podaży produktów przedsiębiorstwa
na rynku doskonale konkurencyjnym**



E - punkt równowagi rynkowej

Pe - cena równowagi rynkowej

Qe - wielkość równowagi

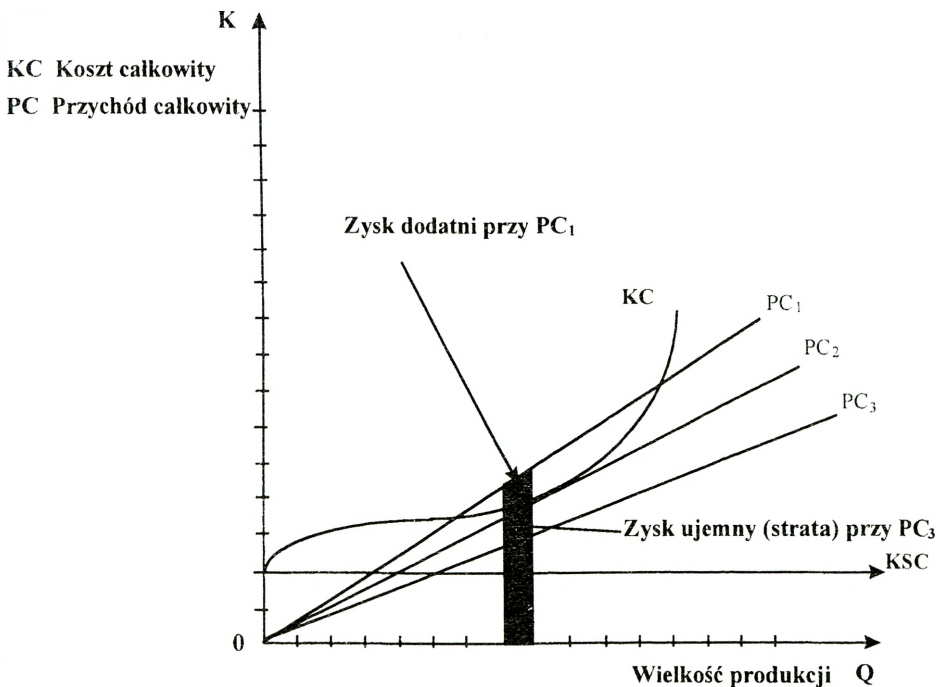
5.2.3.1.2. Koszty, przychody i zyski przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjne - mając na uwadze zasadniczy cel swojej działalności - w krótkim okresie podejmują wybór takiego poziomu produkcji, który będzie maksymalizował ich zysk, czyli różnicę między przychodem całkowitym a kosztem całkowitym, z tytułu podjętej działalności produkcyjnej. Ponieważ tego typu przedsiębiorstwa muszą akceptować cenę sprzedaży swego produktu jako wielkość daną i ukształtowaną na rynku, która jest jednocześnie równa przychodowi przeciętnemu i przychodowi marginalnemu, a koszty produkcji wynikają ze stosowanej technologii produkcji, zysk przedsiębiorstwa będzie wypadkową wielkości produkcji, ustalonej rynkowej ceny produktu oraz kosztów produkcji. Z tej grupy czynników, czynnikiem niezależnym od przedsiębiorstwa jest cena produktu, co powoduje, że w zależności od jej ustalonego rynkowego poziomu, zysk przedsiębiorstwa może przyjąć wartość dodatnią lub ujemną (co jest równoznaczne ze stratą przedsiębiorstwa). Oznacza to jednocześnie, że optymalizacja zysku odnosi się zarówno do maksymalizacji zysku dodatniego, jak i do minimalizacji zysku ujemnego.

Wielkość kształtowania się zysków w zależności od danych kosztów produkcji oraz różnych poziomów cen i wielkości przychodów (wykres 5.10) można określić mierząc odległość pionową między krzywymi przychodu całkowitego (PC) i kosztu całkowitego (KC). Jeżeli linia przychodu całkowitego znajduje się powyżej linii kosztu całkowitego, to mamy do czynienia z zyskiem dodatnim; jeśli zaś znajduje się ona poniżej linii kosztu całkowitego, to mamy do czynienia z zyskiem ujemnym, czyli stratą. Osiągnięcie poszczególnych rodzajów zysku ma miejsce w określonych przedziałach, przy jednoczesnym ujawnieniu jego wielkości granicznych. Dla zysku dodatniego będzie nim przedział największych odległości pomiędzy przychodem całkowitym a kosztami całkowitymi, a dla zysku ujemnego ten przedział minimalizacji strat, przy którym nie następuje zamknięcie przedsiębiorstwa bowiem realizowany poziom produkcji minimalizujący stratę, umożliwia jeszcze pokrycie wszystkich kosztów zmiennych i części kosztów stałych.

Wykres 5.10.

Koszty, przychody i zyski przedsiębiorstwa

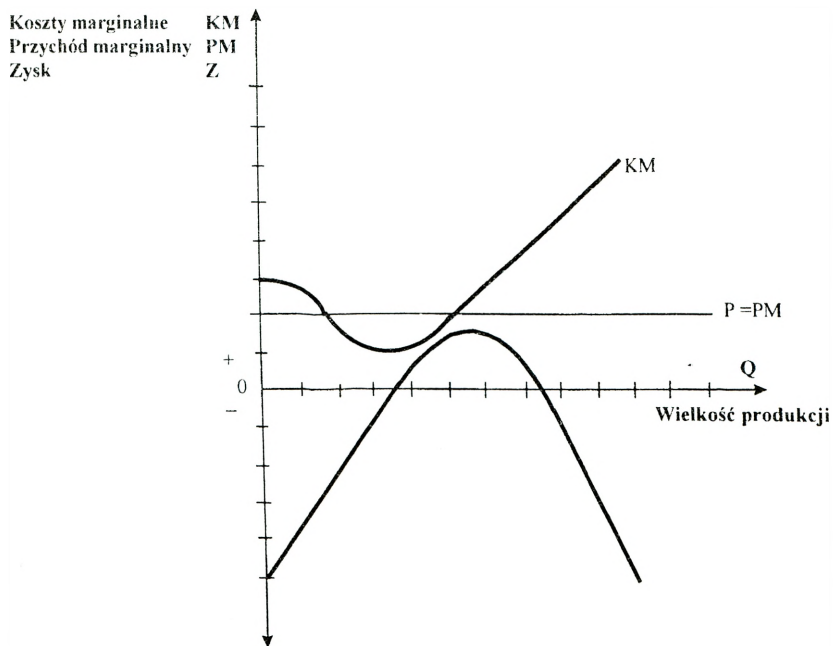


- KC - krzywa kosztów całkowitych
- PC - krzywa przychodów całkowitych
- KSC - krzywa kosztów stałych całkowitych

Wielkość produkcji maksymalizującej zysk (lub minimalizującej stratę) można określić porównując kształtowanie się przychodu marginalnego (PM) i kosztu marginalnego (KM) - (wykres 5.11). Uwzględniając, że dla przedsiębiorstwa działającego na rynku doskonale konkurencyjnym cena jest równa przychodowi marginalnemu ($P = PM$), w sytuacji zwiększenia produkcji o dodatkową jednostkę - przy ukształtowaniu się kosztu marginalnego z nią związanego na poziomie mniejszym od przychodu marginalnego ($KM < PM$) - produkcję taką opłaca się dalej rozwijać. Gdy zaś nastąpi zrównanie się kosztu marginalnego ($KM = PM$) z ceną, sytuacja ta będzie oznaczać maksymalizację zysku. A zatem w sytuacji zysku dodatniego, elementem produkcji maksymalizującym zysk całkowity jest jego wielkość, przy której produkt marginalny jest równy kosztowi marginalnemu ($PM = KM$), a koszt marginalny ujawnia jednocześnie tendencję rosnącą. Natomiast w sytuacji zysku całkowitego negatywnego, koniecznością jest porównanie rozmiarów straty, z kosztem stałym całkowitym.

Wykres 5.11.

Kształtowanie się kosztów marginalnych, przychodów marginalnych i zysków



KM - krzywa kosztu marginalnego
 PM - krzywa przychodu marginalnego
 Z - krzywa zysku

5.2.3.1.3. Równowaga przedsiębiorstwa w krótkim okresie

W warunkach rynku doskonale konkurencyjnego, wielkościami danymi dla przedsiębiorstwa w krótkim okresie są koszty produkcji oraz cena rynkowa wytwarzanych dóbr. Oznacza to, że stan równowagi przedsiębiorstwo osiągnie przy odpowiednim poziomie produkcji, to jest takim, który będzie maksymalizował zysk. Warunkiem koniecznym wyboru pożądanego rozmiarów produkcji jest zrównanie się przychodów marginalnych z kosztami marginalnymi. Warunkiem zaś wystarczającym jest to aby koszt marginalny był rosnący.

Jeśli cena rynkowa (P_1), przy poziomie produkcji (Q_1) maksymalizującej zysk, jest większa od kosztu całkowitego przeciętnego ($P_1 > KCP$), to oznacza, że zysk jednostkowy oraz zysk całkowity będą dodatnie. Oferowana więc ilość produkcji przynosi zysk. Równowaga przedsiębiorstwa zostanie opisana punktem (E_1), wyznaczonym przez wielkość produkcji maksymalizującą zysk.

Jeśli zaś cena rynkowa (P_2), przy poziomie produkcji (Q_2) maksymalizującej zysk, będzie niższa od kosztu całkowitego przeciętnego ($P_2 < KCP$) to oznacza, że przedsiębiorstwo osiąga zysk ujemny (stratę). W sytuacji jednak, gdy cena rynkowa będzie większa od kosztów zmiennych przeciętnych ($P_2 > KZP$), przychód jednostkowy będzie pokrywał koszt zmienny przeciętny i część kosztu stałego. Oferowana ilość produkcji przynosi stratę, która jest jednak mniejsza od kosztu stałego całkowitego, to minimalizuje stratę przedsiębiorstwa. Równowaga przedsiębiorstwa (E_2) będzie opisana punktem wyznaczonym przez wielkość produkcji minimalizującej stratę.

W sytuacji zaś takiego poziomu cen rynkowych (P_3), które nie pokrywają kosztu zmiennego przeciętnego ($P_3 > KZP$), każda wielkość produkcji będzie przynosić stratę większą od kosztu stałego całkowitego. Równowaga przedsiębiorstwa znajdzie się nie w punkcie (E_4) wyznaczonym danym poziomem produkcji, ale w punkcie (E_0), w którym produkcja wyniesie 0 (zero).

Kształtowanie się zysku przedsiębiorstwa działającego na rynku doskonale konkurencyjnym jest określane przez dwa charakterystyczne punkty, nazywane punktami granicznymi rentowności przedsiębiorstwa (wykres 5.12). Pierwszy punkt (górnny) wyznacza moment osiągania zysku dodatniego. Jest on określany jako graniczny punkt opłacalności lub jako punkt niwelacji przedsiębiorstwa. Wyznaczają go cena opłacalności przedsiębiorstwa oraz koszty produkcji. Wyraża zrównanie przychodu całkowitego z kosztem całkowitym ($PC = KC$) oraz wartość zysku przedsiębiorstwa na poziomie 0 (zero). Oznacza jednocześnie, że dla każdej

ceny, wyższej od ceny opłacalności przychód całkowity będzie większy od kosztów całkowitych, a zysk będzie przybierać wartości dodatnie. Natomiast drugi punkt (dolny), określany jako punkt nieopłacalności produkcji lub punkt zamknięcia przedsiębiorstwa, określa moment zaprzestania produkcji i zamknięcia przedsiębiorstwa. Wyraża on taką sytuację, w której cena rynkowa jest niższa od ceny nieopłacalności, co oznacza, że nie opłaca się kontynuować produkcji. Ceną nieopłacalną jest zaś taka cena, której wartość jest niższa od wartości kosztu zmiennego przeciętnego, i która przyczynia się równocześnie do tego, że strata przedsiębiorstwa jest większa od kosztu stałego całkowitego.

5.2.3.1.4. Równowaga przedsiębiorstwa w długim okresie

Równowaga przedsiębiorstwa w długim okresie kształtuje się pod wpływem popytu rynkowego oraz długookresowych kosztów produkcji. Jej osiągnięcie jest wynikiem reakcji dostosowawczych polegających na zmianie wielkości przedsiębiorstwa lub zmianie skali jego działalności produkcyjnej. Wyrazem tych zmian jest takie ukształtowanie wielkości produkcji przedsiębiorstwa, aby przychód marginalny ($PM = P$) się równał kosztowi marginalnemu (KM) w krótkim i w długim okresach, co winno zapewnić maksymalizację zysku przedsiębiorstwa. Jest to sytuacja charakterystyczna dla optymalnych rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo bowiem winno zwiększać tak rozmiary swojej produkcji, aby osiągnąć zysk dodatni, przy którym wielkość ceny rynkowej (P) wytwarzanych produktów przedsiębiorstwa jest większa od kosztów całkowitych przeciętnych (KCP) i równocześnie przychód marginalny ($PM = P$) jest równy kosztowi marginalnemu tak w krótkim, jak i w długim okresach.

5.2.3.2. Przedsiębiorstwo w warunkach konkurencji niedoskonałej

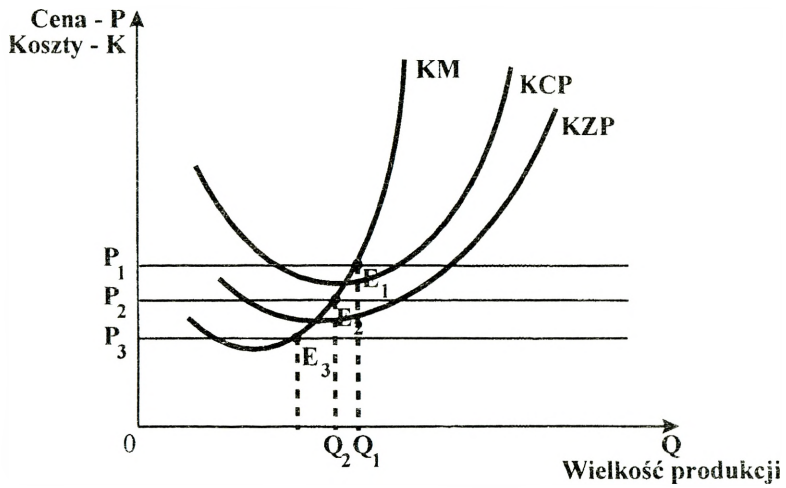
W warunkach konkurencji niedoskonałej - to jest w takiej sytuacji rynkowej, w której rynek jest złożony z wielu producentów wytwarzających zróżnicowane produkty - funkcjonowanie przedsiębiorstw jest podporządkowane regułom gry charakteryzującym się ograniczeniem konkurencji od częściowej po pełną. Ich funkcjonowanie więc jest uzależnione od skali procesów monopolizacji.

Rozpatrując problem funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach konkurencji niedoskonałej, trzeba je postrzegać, w zależności od układu sytuacyjnego, zarówno jako pojedyncze podmioty gospodarcze, jak i jako organizacje przedsiębiorstw.

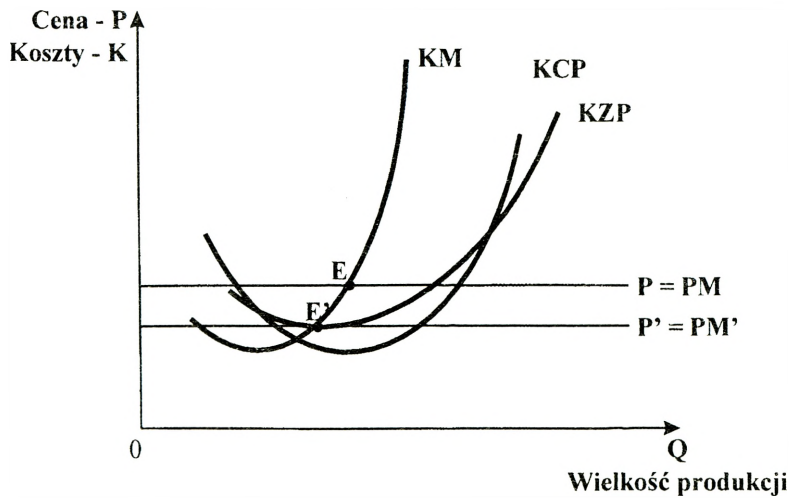
Wykres 5.12.

Równowaga przedsiębiorstwa i graniczne punkty jego rentowności

a) Równowaga przedsiębiorstwa



b) Punkty graniczne rentowności przedsiębiorstwa



- KM - krzywa kosztów marginalnych
- KC - krzywa kosztów całkowitych przeciętnych
- KZP - krzywa kosztów zmiennych przeciętnych
- PM - krzywa przychodu marginalnego
- $E_{1,2,3}$ - punkty przedsiębiorstwa
- E, E' - punkty graniczne rentowności przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwa (organizacje przedsiębiorstw), których funkcjonowanie jest podporządkowane regułom konkurencji niedoskonałej, znajdują się zarówno po stronie wytwórców dóbr i usług, jak i po stronie ich odbiorców. Zdecydowaną większość stanowią jednak przedsiębiorstwa wytwórcze, margines zaś przedsiębiorstwa będące odbiorcami dóbr i usług. Wszystkie one są przedsiębiorstwami monopolistycznymi, mimo że różni je zakres i charakter monopolizacji. W rzeczywistości gospodarczej przedsiębiorstwa wytwórcze mogą występować w formie: przedsiębiorstw monopolistycznych, oligopolistycznych oraz monopolu pełnego - natomiast w grupie przedsiębiorstw nabywczych - jako monopsony.

Z tej grupy przedsiębiorstw (organizacji przedsiębiorstw) pierwszy ich rodzaj łączy w sobie cechy przedsiębiorstw konkurencji doskonałej i monopolu. Stąd też część tego rodzaju przedsiębiorstw jest tylko w pewnym zakresie przedsiębiorstwem monopolistycznym. Przedsiębiorstwa te często się nazywa przedsiębiorstwami o ograniczonej konkurencyjności.

Wskazane rodzaje przedsiębiorstw (organizacji przedsiębiorstw) monopolistycznych odzwierciedlają ich formy zinstytucjonalizowane. Obok niej jednak - jak dowodzi historia funkcjonowania monopoli - przedsiębiorstwa zawierają między sobą luźne i stosunkowo krótkotrwałe porozumienia, spośród których najbardziej rozpowszechnionymi są: umowa dżentelmeńska, pool oraz przywództwo cenowe. Pierwsza (umowa dżentelmeńska) jest najbardziej luźną i najczęściej spotykaną formą porozumienia, którego istotą jest słowna deklaracja kilku konkurencyjnych przedsiębiorstw o prowadzeniu wspólnej polityki w zakresie cen i zbytu towarów. Nie ma ona jednak dla przedsiębiorstw mocy wiążącej i jeśli przestanie odpowiadać partnerom, to może zostać zerwana. Jej skuteczność więc zależy jedynie od dobrej woli uczestników. Odmianą umowy dżentelmeńskiej jest pool, który się różni od niej tylko tym, że jest zawierany w postaci pisemnej. Natomiast istotą przywództwa cenowego - będącego stosunkowo luźnym porozumieniem - jest milcząca ugoda między producentami na podążanie za liderem cenowym. Ma ona z reguły postać niepisanego, lecz dokładnie przeanalizowanego i skonsultowanego porozumienia. Jest ono wygodne w tych gospodarkach, w których obowiązuje ustawodawstwo antykartelowe.

Bez względu na formę porozumień monopolistycznych, ogólnie określając, monopolem jest przedsiębiorstwo lub grupa przedsiębiorstw (produkcyjnych lub handlowych), które opanowało rynek w takim stopniu, że jest w stanie dyktować cenę na swój towar (dobro lub usługę) lub wyznaczać ilość towaru, którą chce

sprzedać. Jeśli monopolista wyznaczy cenę swego towaru, to rynek określi wielkość popytu na niego. Gdy zaś wyznaczy ilość towaru, którą chce sprzedać, to wówczas rynek wyznaczy cenę, po jakiej tę ilość towaru będzie mógł sprzedać. Oznacza to, że przedsiębiorstwo monopolistyczne nie może jednocześnie wyznaczać ceny i ilości towaru jaki chce sprzedać, ponieważ dla niego wielkością niezależną jest wielkość rynkowego popytu.

Przyczyn powstania i funkcjonowania przedsiębiorstw monopolistycznych należy upatrywać przede wszystkim w: przyznaniu przez państwo lub władze lokalne jakiemuś przedsiębiorstwu wyłącznego prawa na produkcję danego towaru lub świadczenia pewnej usługi; patentach i prawach autorskich; wyłącznych własności źródeł zasobów koniecznych do produkcji danego towaru; oszczędności na produkcji na wielką skalę oraz lokalizacji producenta lub dostawcy w pobliżu odbiorców.

5.2.3.2.1. Przedsiębiorstwo konkurencji monopolistycznej

Przedsiębiorstwami konkurencji monopolistycznej są zarówno przedsiębiorstwa o ograniczonej konkurencyjności (łącznie w sobie cechy przedsiębiorstw konkurencji doskonałej i niedoskonałej), jak i przedsiębiorstwa typowo monopolistyczne.

Przedsiębiorstwa o ograniczonej konkurencyjności są przedsiębiorstwami monopolistycznymi w wąskim znaczeniu. Ich liczba na rynku jest na tyle duża, że nie odczuwają one związków między podejmowanymi przez siebie decyzjami ilościowo cenowymi, czym przypominają przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjne.

Produkty wytwarzane przez te przedsiębiorstwa są zróżnicowane, ale jednocześnie mają tyle cech wspólnych, że można je uznać za bliskie sobie substytuty. Elementami je wyróżniającymi są zazwyczaj tylko: opakowanie, forma promocji i sprzedaży, zakres usług związanych ze sprzedażą, lokalizacja sklepu czy godziny otwarcia.

Przedsiębiorstwa o ograniczonej konkurencyjności mają możliwość kształtowania cen na wytwarzane przez siebie produkty. Pełnienie tej roli wiąże się z wykorzystaniem możliwości kształtowania cen i nadaniu swemu produktowi cech odróżniających go od innych produktów oferowanych na rynku. To różnicowanie produktów wymaga promocji własnych wyrobów, co jednocześnie rodzi często wysokie koszty. Jest to jednak procedura niezbędna, by nie zejść do roli cenobiorcy. Możliwości funkcjonowania tych przedsiębiorstw są bardzo zbliżone do możliwości przedsiębiorstw typowo monopolistycznych. Podobnie jak one funkcjonują w warunkach doskonałej informacji o rynku, a ich działalność jest podporządko-

wana maksymalizacji zysku. Zysk uzyskany przez nie jest zyskiem normalnym, a więc takim samym, jak przedsiębiorstwa konkurencji doskonałej. Inne natomiast uwarunkowania ujawniają one ze względu na bariery wejścia i wyjścia przedsiębiorstwa z rynku. Charakteryzuje je to, że mogą pokonać bariery wejścia na rynek w długim okresie.

Inna jest natomiast charakterystyka przedsiębiorstw (lub grupy przedsiębiorstw) typowo monopolistycznych. Charakteryzują się one w pierwszej kolejności tym, że spełniają założenia wyjściowe modelu monopolu, którymi są: bycie jedynym producentem na danym rynku, jednorodność wytwarzanego produktu, możliwość kształtowania przez producenta ceny lub wielkości produktu, brak swobody wejścia na rynek przez inne przedsiębiorstwa, podporządkowanie działalności przedsiębiorstwa celowi maksymalizacji zysku oraz doskonała informacja o rynku.

Monopolem będzie więc przedsiębiorstwo (lub grupa przedsiębiorstw), które jest jedyne na rynku, posiada doskonałą informację o nim i opanowało go w takim stopniu, że pozwala mu to na maksymalizację zysku przez ustalenie dogodnych dla siebie cen lub wyznaczenie ilości towaru, który chce sprzedać oraz ograniczanie możliwości powstawania lub rozwoju przedsiębiorstw konkurencyjnych.

Cechą charakterystyczną przedsiębiorstw monopolistycznych jest koncentracja środków finansowych.

W rzeczywistości gospodarczej przedsiębiorstwa monopolistyczne występują w wielu formach, takich jak: holdingi, konglomeraty, syndykaty, trusty, koncerty czy kartele. Praktycznie w każdej z tych form mogą one występować jako monopole krajowe, jak też jako monopole międzynarodowe. Najczęściej przedsiębiorstwami monopolistycznymi, które swoją działalnością obejmują terytoria wielu krajów są trusty, koncerty oraz kartele.

Pierwsza forma występowania monopolu - **holding** - jest organizacją monopolistyczną, funkcjonującą zwykle jako spółka akcyjna, której działalność sprowadza się do dysponowania akcjami innych przedsiębiorstw, a przez to sprawowania kontroli nad nimi. Holding jest więc systemem zależności opartym na posiadaniu kontrolnego pakietu akcji. W praktyce wyróżnia się dwa rodzaje holdingów - holding czysty oraz holding mieszany. Pierwszy - swoją działalność ogranicza do transakcji kupna akcji w celu opanowania określonych przedsiębiorstw i kontroli ich działalności. Drugi natomiast ma szerszy zakres działalności, bowiem obok transakcji kupna akcji, zajmuje się także działalnością produkcyjną, handlową, kredytowo-finansową i innymi.

Konglomerat jest natomiast taką organizacją monopolistyczną, która prowadzi działalność gospodarczą w szerokim asortymencie dóbr i usług. Wchodzące w jego skład przedsiębiorstwa mają zarówno charakter produkcyjny (zróżnicowany pod względem profilu), jak i handlowy, finansowy, kredytowy oraz usługowy. Konglomerat charakteryzuje wieloprofilowość działalności przy jednoczesnym utrzymaniu całości pod względem finansowym.

Inną formą organizacji monopolistycznej jest **syndykat**. Jego istotą jest to, że przedsiębiorstwa go stanowiące tracą samodzielność handlową, a w konsekwencji bezpośrednio wiążą z rynkiem. Sprzedaż towarów - a niekiedy także zakup surowców - jest realizowana za pośrednictwem wspólnej, powołanej do tego celu organizacji handlowej. Rozwiązanie to powoduje, iż wyjście jakiegoś przedsiębiorstwa z syndykatu jest bardzo trudne, gdyż wiąże się z koniecznością utworzenia własnego aparatu zbytu i działaniami na rzecz uzyskania odpowiedniej pozycji na rynku.

Organizacją monopolistyczną, charakteryzującą się jeszcze większą utratą samodzielności (bo obok handlowej również produkcyjną) przez przedsiębiorstwa ją stanowiące, są **trusty**. Ich funkcjonowanie opiera się na powiernictwie udziałów swoich członków, co oznacza, że podporządkowanie przedsiębiorstw wchodzących w skład trustu jest oparte na systemie udziałów. Ta forma organizacji monopolistycznej pozwala na opanowanie konkurencyjnego przedsiębiorstwa przez przejęcie kontrolnego pakietu akcji, co z kolei pozwala na stworzenie całego łańcucha zależności i podporządkowania pomiędzy przedsiębiorstwami. Cechą charakterystyczną tej organizacji monopolistycznej jest to, że grupuje ona przedsiębiorstwa o poziomym typie powiązań, to jest produkujących, w zasadzie, te same przedmioty.

Wyższą formą organizacji monopolistycznej od trustu jest **koncern**. Grupuje on przedsiębiorstwa charakteryzujące się pionowym typem powiązań, a więc te, których produkcja stanowi kolejne etapy procesu wytwórczego. W skład koncernu więc wchodzi zakłady wydobywcze i przerobu surowców, produkcji półfabrykatów oraz wytwarzające wyroby gotowe. Dysponuje on, poza przedsiębiorstwami wytwórczymi, także wyspecjalizowanymi przedsiębiorstwami handlowymi, transportowymi, własnymi instytucjami finansowymi, a także zapleczem naukowo-technicznym i agencjami reklamowymi. Szeroki zakres działalności oraz wielkie rozmiary koncernu uniemożliwiają scentralizowane kierowanie wszystkimi ogniwami koncernu, dlatego przedsiębiorstwa wchodzące w jego skład dysponują samodzielnością w zakresie koniecznym dla operatywnej działalności produkcyjno-handlowej. Ta forma organizacji monopolistycznej jest szeroko rozpowszechniona

we współczesnym świecie. W praktyce, ze względu na stosunki własnościowe, wyróżnia się dwa rodzaje koncernów. Pierwszy stanowi ten, w którym kapitał zgrupowanych przedsiębiorstw należy w całości do koncernu. Drugi zaś ten, którego kapitał, będąc sumą udziałów formalnie samodzielnych przedsiębiorstw, jest w praktyce podporządkowany jednak największemu przedsiębiorstwu.

Przedsiębiorstwa monopolistyczne, ze względu na prowadzoną przez nie działalność gospodarczą, mogą być przedsiębiorstwami monopolu naturalnego i sztucznego. Pojęcie monopolu naturalnego w literaturze ekonomicznej jest postrzegane dwojako i w pewnym zakresie nawet odmiennie.

O przedsiębiorstwie możemy powiedzieć, że jest **monopolem naturalnym**, gdy prowadzi działalność gospodarczą w takich dziedzinach, w których warunki produkcji nie pomagają w jej poważnym rozszerzeniu, ze względu na rzadkość któregoś z czynników produkcji - zwłaszcza surowców, które mają charakter niepomnażalny - a zapotrzebowanie na produkty wytwarzane przez nie jest duże. Dąży ono zwykle do ustalenia wysokich cen równoważących ograniczoną podaż z dużym popytem, które z reguły przewyższają wielokrotnie koszty produkcji.

Przedsiębiorstwami tego typu są przedsiębiorstwa wytwarzające szampan, perły naturalne itp. Działają one w warunkach ograniczonej konkurencji po stronie producentów i sprzedawców i braku monopolizacji po stronie nabywców. W przypadku zaś monopolu odbiorców, rodzą one konkurencję substytutów oraz uruchamiają działania na rzecz wykrycia nowych zasobów tego czynnika.

Monopolem naturalnym nazywa się także takie przedsiębiorstwo, które charakteryzuje się rosnącymi przyrostami produkcji, wywołanymi zwiększeniem nakładów przy nie zmienionej metodzie produkcji, niezależnie od rozmiarów tej produkcji. Przykładem tego typu przedsiębiorstw są z reguły duże przedsiębiorstwa świadczące usługi komunalne, takie jak na przykład: dostawa wody, gazu, energii elektrycznej.

Natomiast **monopolem sztucznym** jest przedsiębiorstwo, gdy w jego roli występuje państwo, które ma usankcjonowaną prawnie wyłączność produkcji i sprzedaży określonego towaru. Przedsiębiorstwa tego typu są chronione przez państwo przed konkurencją prywatną. Przedsiębiorstwa monopolu sztucznego nazywa się dlatego także przedsiębiorstwami monopolu państwowego. Przykładem tego typu monopolu są monopole skarbowe (takie jak: spirytusowy, tytoniowy, solny, zapalczany), przysparzające państwu znaczną część dochodów budżetowych - oraz monopol walutowy.

5.2.3.2.1.1. Popyt i podaż na rynku konkurencji monopolistycznej

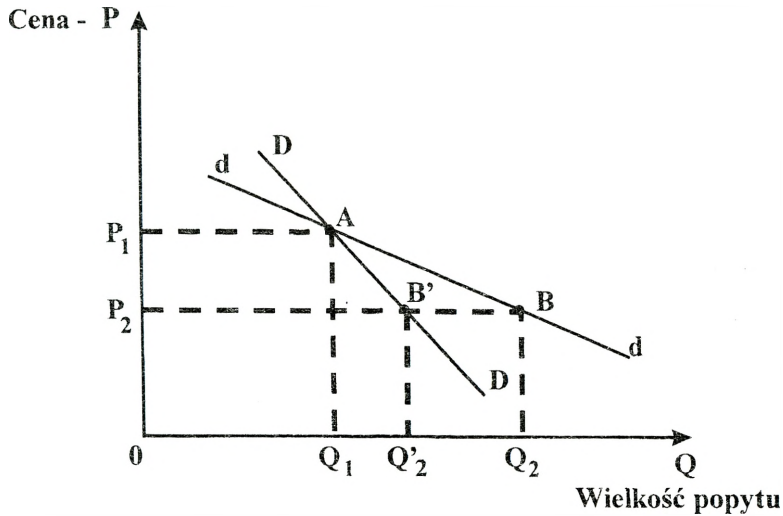
Popyt na produkty przedsiębiorstwa monopolistycznego jest wypadkową kształtowania się cen na nie oraz zmian cen produktów innych przedsiębiorstw. Patrząc z tego punktu widzenia możemy mieć do czynienia z sytuacją bądź to braku reakcji na zmianę cen produktów przedsiębiorstwa przez inne przedsiębiorstwa konkurencyjne, bądź też z sytuacją zmiany cen przez przedsiębiorstwa konkurencyjne, w odpowiedzi na zmianę cen przez przedsiębiorstwo.

Zależności te są opisywane przez układ dwóch różnych krzywych popytu, które pokazują reakcję przedsiębiorstw monopolistycznych na zmianę cen produktu przez konkurencję (wykres 5.13). I tak, jeśli jedno z przedsiębiorstw monopolistycznych, które może sprzedawać swoją produkcję (Q_1) po cenie (P_1), obniża cenę tego produktu (do poziomu P_2), gdy inni nie zmieniają swoich cen, rozszerza swoją produkcję (do wielkości Q_2). W sytuacji natomiast, gdy w ślad za obniżeniem cen przez dane przedsiębiorstwo, ceny obniżą również inne przedsiębiorstwa, wówczas popyt na produkty tego przedsiębiorstwa się zmniejszy, w porównaniu do sytuacji, gdyby nie zareagowały one na zmianę cen. Oznacza to, iż przedsiębiorstwo w porównaniu do sytuacji wyjściowej (Q_1) będzie mogło sprzedawać po niższej cenie większą ilość produktów (Q_2^*), ale w porównaniu do sytuacji, kiedy inne przedsiębiorstwa nie zareagowały na zmianę ceny będzie to wielkość mniejsza. Różnica między obiema wielkościami sprzedaży (Q_2 i Q_2^*) jest wielkością sprzedaży utraconą na rzecz innych przedsiębiorstw.

W sytuacji zaś wzrostu ceny na produkt danego przedsiębiorstwa i podniesienia cen na ten sam rodzaj produktu przez przedsiębiorstwa konkurencyjne, wystąpi spadek sprzedaży produktów przedsiębiorstwa. Jego wielkość będzie zależec od spadku popytu na te produkty, spowodowanego oprócz wzrostu cen, również przesunięciem zakupów części dotychczasowych konsumentów na produkty konkurentów.

Analizy konkurencji monopolistycznej dopuszczają możliwości wpływu na kształtowanie się położenia krzywych popytu. Możliwe jest rozszerzenie założenia, że popyt na produkty przedsiębiorstwa jest wielkością daną, ukształtowaną przez optymalne wybory konsumentów, o założenie, że wpływać mogą na to również takie działania, jak reklama oraz różnicowanie produktów pod względem jakości.

Konkurencja monopolistyczna - krzywe popytu



- DD - krzywa popytu charakteryzująca się tym, że zmianie ceny produktów przedsiębiorstwa nie towarzyszą zmiany cen przedsiębiorstw konkurencyjnych
 dd - krzywa popytu charakteryzująca się tym, że zmianie ceny produktów przedsiębiorstwa towarzyszą również zmiany cen przedsiębiorstw konkurencyjnych

5.2.3.2.1.2. Równowaga przedsiębiorstwa w krótkim okresie

Równowaga przedsiębiorstwa oznacza taki układ kombinacji: cena – wielkość produkcji, która przy danych kosztach produkcji umożliwi maksymalizację zysku. Wpływ na jej osiągnięcie ma wybór odpowiedniej jakości produktu oraz promocja sprzedaży przy pomocy reklamy. Stąd też istotnym zagadnieniem jest optymalizacja wyboru.

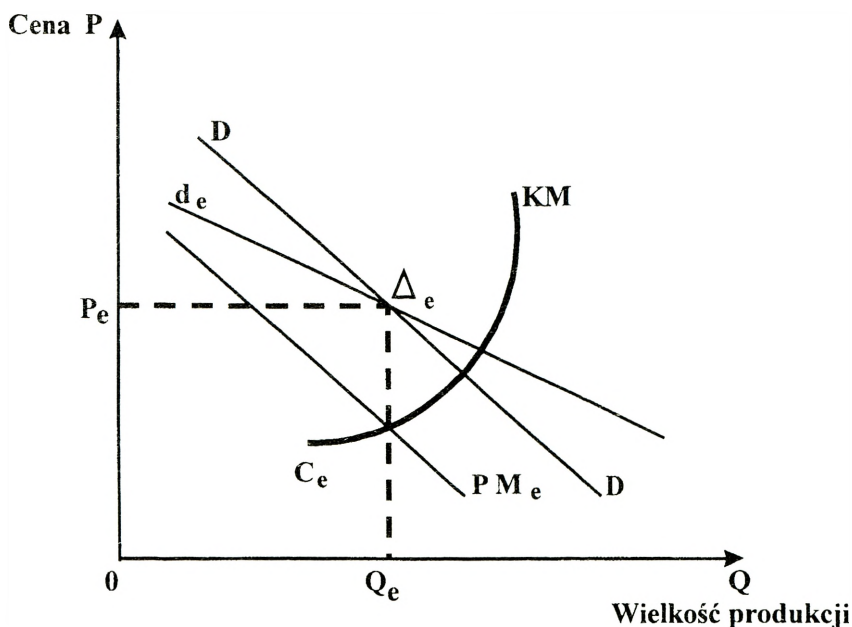
Przedsiębiorstwo dążąc do maksymalizacji zysku tak zmienia ceny, by produkować i sprzedawać więcej niż konkurenci. Rozwiązanie takie bądź sprzyja maksymalizacji zysku, bądź też wywołuje określoną reakcję ze strony konkurencji, która w konsekwencji powoduje ograniczenie działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa i kolejne jego reakcje dostosowawcze. Ukształtowanie się sytuacji, w której przedsiębiorstwo nie jest zainteresowane w dalszej zmianie ceny, oznacza osiągnięcie przez nie równowagi w krótkim okresie. Cena ta jest ceną równowagi. Odpowiadająca zaś jej wielkość sprzedaży, zapewnia przedsiębiorstwu maksymalny zysk.

W graficznej interpretacji sytuację równowagi przedsiębiorstwa monopolistycznego w krótkim okresie (wykres 5.14), wyznacza przecięcie się krzywych kosztu marginalnego (KM) i przychodu marginalnego (PM_e) w punkcie C_e oraz krzywych popytu D i d_e charakterystycznych dla różnych sytuacji rynkowych przecinających się w punkcie A_e , nazywanym punktem równowagi. Wyznaczone punkty wskazują cenę równowagi P_e oraz odpowiadającą jej wielkość sprzedaży Q_e .

Zysk przedsiębiorstwa monopolistycznego w punkcie równowagi może być dodatni, zerowy lub ujemny. Decyduje o tym położenie krzywej kosztów przeciętnych. W przypadku gdy koszt całkowity przeciętny (KCP) znajduje się poniżej punktu równowagi, wówczas przedsiębiorstwo osiąga zysk dodatni, gdy powyżej punktu równowagi, to przedsiębiorstwo osiąga zysk ujemny, gdy zaś jest równy wartości punktu równowagi, to zysk przedsiębiorstwa jest równy 0 (zero). W sytuacji zysku ujemnego przedsiębiorstwo może kontynuować produkcję tylko wtedy, gdy koszt zmienny przeciętny (KCP) danej produkcji Q_e będzie pozostawał niższy od ceny równowagi P_e .

Wykres 5.14.

Równowaga przedsiębiorstwa monopolistycznego w krótkim okresie



KM - krzywa kosztów marginalnych
 PM_e - krzywa przychodu marginalnego

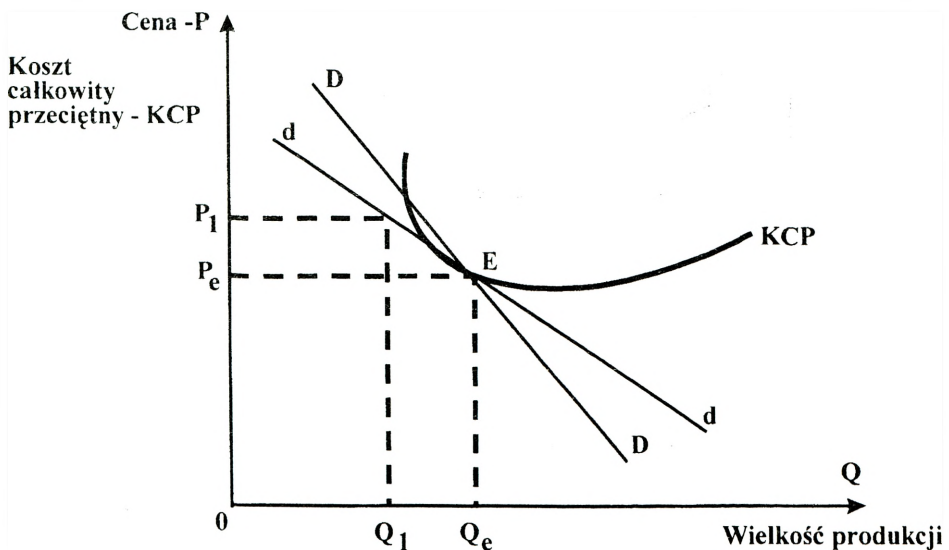
5.2.3.2.1.3. Równowaga przedsiębiorstwa w długim okresie

Równowaga przedsiębiorstwa monopolistycznego w długim okresie jest kształtowana pod wpływem zmiany rozmiarów produkcji, dokonujących się na drodze zmian wielkości przedsiębiorstwa i jego aparatu produkcyjnego oraz zmiany liczby przedsiębiorstw wytwarzających daną grupę produktów.

Przedsiębiorstwo monopolistyczne osiąga równowagę w długim okresie wówczas, gdy jego zyski oraz zyski przedsiębiorstw konkurencyjnych są zerowe. Na wykresie 5.15 punkt równowagi długookresowej E jest wyznaczony miejscem przecięcia krzywych popytu (DD , dd) oraz krzywej kosztów całkowitych przeciętnej (KCP), przy czym krzywa popytu dd jest styczna do krzywej kosztu całkowitego przeciętnego (KCP), a krzywa popytu DD przecina krzywe dd i KCP , ale nie jest styczna do nich. Punkt równowagi wskazuje również, że wielkość sprzedaży Q_e jest realizowana przy cenie P_e . Oznacza to, że zmiana ceny (podniesienie lub zmniejszenie) przez przedsiębiorstwo, przy nie zmienieniu cen przez konkurentów, przyniesie negatywny zysk przedsiębiorstwu. Tylko bowiem cena równowagi P_e i wielkość produkcji Q_e pozwalają na osiągnięcie zysku przez przedsiębiorstwo w długim okresie.

Wykres 5.15.

Równowaga przedsiębiorstwa monopolistycznego w długim okresie



5.2.3.2.2. *Oligopol*

Kolejnym rodzajem organizacji przedsiębiorstw monopolistycznych są **oligopole**. Oligopolem jest grupa kilku przedsiębiorstw - świadomie współzależnych od siebie w dziedzinie utargów, produkcji, inwestycji oraz reklamy - które zdobyły panowanie na rynku. Wytwarzane przez te przedsiębiorstwa produkty charakteryzują się zróżnicowaniem, a więc cechami szczególnymi, odróżniającymi je od innych produktów wytwarzanych przez innych producentów (opakowaniem, formami sprzedaży, reklamą). Działają one w warunkach doskonałej informacji o rynku oraz występowania barier wejścia i wyjścia z niego. Mają możliwość kształtowania cen na swój produkt, a podstawowym celem ich działalności jest maksymalizacja zysku.

Sytuacja oligopolistyczna ma miejsce, gdy tylko kilka przedsiębiorstw zaopatruje cały rynek, a część spośród nich ma duży udział w jego zaopatrzeniu, i gdy są one świadome sytuacji, w której funkcjonują. Oznacza to, iż każde przedsiębiorstwo oligopolistyczne musi być świadome tego, że jego decyzje gospodarcze mieć będą wpływ na sytuację innych przedsiębiorstw oligopolistycznych i zazwyczaj natychmiast wywołają ich reakcję. Przedsiębiorstwa oligopolistyczne są bowiem powiązane silnymi więzami współzależności.

Szczególnym przykładem organizacji przedsiębiorstw oligopolistycznych jest **duopol**. Tworzy go grupa dwóch przedsiębiorstw, które zdobyły panowanie na rynku i podejmują decyzje ze świadomością istniejących między nimi współzależności. Dotyczą one przede wszystkim procesu wyznaczania wielkości produkcji lub wyznaczania poziomu cen sprzedaży.

Organizacją oligopolistyczną jest także **kartel**, który tworzy organizacja niezależnych producentów zmierzających do wykluczenia konkurencji między sobą przez wspólną regulację udziałów na rynku, poziomów produkcji i cen. Podstawą jego funkcjonowania jest zmowa przedsiębiorstw w kwestii podniesienia cen i zysków ponad poziom wolnokonkurencyjny, co powoduje, że zachowują się one tak, jakby były jednolitym monopolem. Zasadniczym celem kartelu jest organizowanie wzajemnej konkurencji oraz podział osiągniętych zysków monopolowych. Jako takie są one uznawane za skuteczną formę przedsiębiorstw oligopolistycznych.

Współcześnie obszarem ich zainteresowań stają się umowy o wzajemnej wymianie informacji o produkcji i rynku, wspólne analizy kosztów wytwarzania i kształtowania cen na rynku, a także koordynacja planów inwestycyjnych przedsię-

biorstw. Przedsiębiorstwa stanowiące kartel wyznaczają każdemu z nich odpowiednie kontyngenty produkcji i określają ceny ich sprzedaży. Oznacza to, że wielkość zysku przedsiębiorstwa jest zazwyczaj funkcją przyznawanych kontyngentów produkcyjnych lub rynkowych.

Kartel nie jest jednak organizacją trwałą. Zawiera w sobie zarodki zdrady jednych przedsiębiorstw, względem drugich. Często zatem wewnątrz kartelu dochodzi do ujawnienia sprzeczności interesów, co prowadzi do konfliktów i jego rozpadu.

W większości krajów gospodarki rynkowej funkcjonowanie karteli jest prawnie zabronione. Mimo to, w skład karteli mogą wchodzić przedsiębiorstwa krajowe, zagraniczne, a niekiedy nawet instytucje rządowe poszczególnych krajów (np. OPEC - Organizacja Państw Eksporterów Ropy Naftowej).

Analizy mikroekonomiczne funkcjonowania oligopolu prowadzi się na podstawie ich modeli, spośród których najczęściej odwołują się do modeli: A. Cournota (1838), J. Bertranda (1883), F. Edgewortha (1925), E. Chamberlina (1933), H. Stackelberga (1934) i P. Sweezy'ego (1939).

5.2.3.2.2.1. Duopol i jego modele

Funkcjonowanie organizacji przedsiębiorstw oligopolistycznych, jakim jest duopol, którą tworzy grupa dwóch przedsiębiorstw, które zdobyły panowanie na rynku i podejmują decyzje ze świadomością istniejących między nimi współzależności jest opisywany przez szereg modeli, wśród których najbardziej znanymi są: model Cournota, model Edgewortha oraz model Chamberlina.

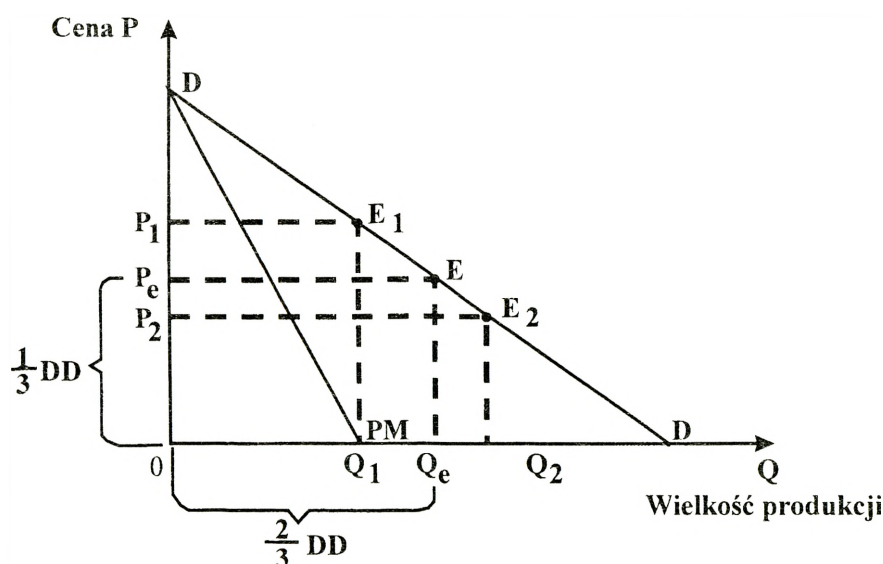
Model Cournota (wykres 5.16) opiera się na założeniu jednorodności produktu wytwarzanego (lub sprzedawanego) przez przedsiębiorstwa duopolu oraz przyjęciu, że koszty produkcji obydwu producentów są takie same. Jego konstrukcja zakłada również, że każdy z producentów duopolu ustala optymalne rozmiary produkcji, przyjmując, że wielkość produkcji konkurenta pozostanie nie zmieniona, oraz że jego działania nie wywołają reakcji produkcji przedsiębiorstwa konkurencyjnego. Ponadto przyjmuje się, że koszty marginalne (KM) wynoszą 0 (zero), czyli pokrywają się z osią odciętych.

Stan równowagi długookresowej duopol osiąga na drodze kolejnych dopasowań. Punktem wyjścia, w warunkach konkretnego popytu rynkowego DD , do osiągnięcia stanu długookresowej równowagi jest sytuacja, w której przedsiębiorstwo monopolistyczne maksymalizuje zysk przy produkcji Q_1 , do której następuje zrównanie się kosztu marginalnego ($KM = 0$) z przychodem marginalnym ($KM = PM = 0$), a

która jest sprzedawana po cenie P_1 . Sytuacja ta ulega zmianie z chwilą pojawienia się na rynku drugiego producenta, co uruchamia szereg reakcji dostosowawczych, trwających tak długo, aż osiągnięty zostanie taki podział, w wyniku którego każde przedsiębiorstwo duopolu będzie produkować i sprzedawać po cenie równowagi dokładnie $1/3$ wielkości globalnego popytu rynkowego.

Wykres 5.16.

Duopol - model Cournota



DD - krzywa popytu

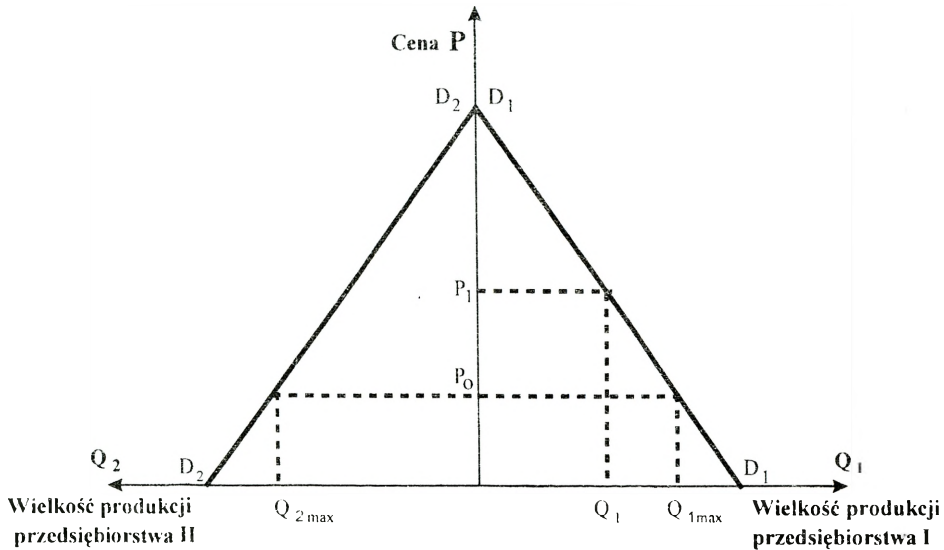
PM - krzywa przychodu marginalnego

E; E₁; E₂ - punkty równowagi na rynku duopolu

Model Edgewortha - który powstał na bazie krytyki modelu Cournota - zakłada, że dla każdego przedsiębiorstwa duopolistycznego cena jest zmienną decyzyjną, a produkcja wielkością wynikową. Ponadto obok założenia, że $KM = 0$, przyjmuje się także założenia dodatkowe: że zdolności producentów są ograniczone, oraz że równocześnie maksymalna wielkość produkcji każdego z duopolistów jest mniejsza od wielkości popytu (sprzedaży), jaki wystąpiłby w przypadku ceny równej 0 (zero). Takie założenia prowadzą do odmiennego rozwiązania problemu równowagi duopolu.

Wykres 5.17.

Duopol - model Edgewortha



D₁D₁ - krzywa popytu przedsiębiorstwa I

D₂D₂ - krzywa popytu przedsiębiorstwa II

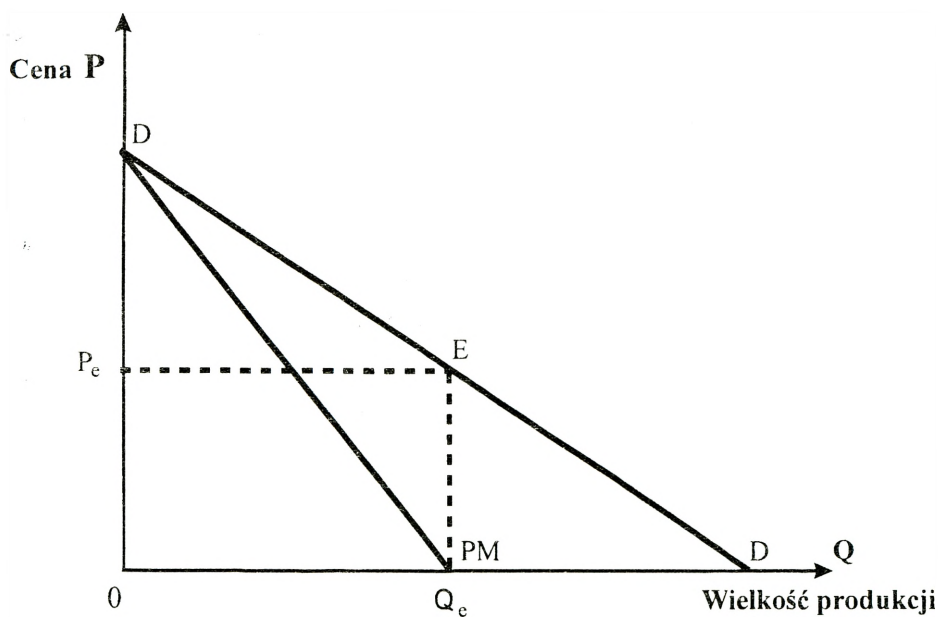
W układzie graficznym (wykres 5.17) przy założeniu, że produkty są jednorodne, krzywe popytu są dla każdego przedsiębiorstwa takie same. W celu zmaksymalizowania swego zysku, każde z nich wyznacza odpowiednią cenę sprzedaży, zakładając, że cena wyznaczona przez konkurenta nie ulegnie zmianie. Z czasem jednak każdy z nich, w przekonaniu, że konkurent nie zmieni ceny, sam podejmuje decyzję o jej zmianie - obniżeniu, dążąc do przyciągnięcia części konsumentów związanych dotychczas z drugim producentem. Proces ten trwa do momentu osiągnięcia przez cenę poziomu dolnego (P_0), a więc takiego poziomu, przy którym każdy z producentów będzie dostarczał takie ilości produkcji, na które pozwalają mu jego zdolności produkcyjne. Oznacza to jednocześnie, że żaden z producentów nie jest w stanie ustalić ceny, poniżej ceny dolnej. Maksymalizacja zysku duopolistów odbywać się może również przez ustalanie ceny na produkt powyżej ceny dolnej, przy podobnych ich zachowaniach, jak w przypadku obniżania ceny. Proces dopasowania cen w górę będzie trwać jednak tylko do momentu osiągnięcia przez cenę poziomu górnego (P_1). Ponieważ cena sprzedaży może się zmieniać w granicach wyznaczonych przez górny poziom (który stanowi cena monopolowa) i

przez dolny poziom (który jest wyznaczony zdolnościami produkcyjnymi), model Edgewortha nie dostarcza jednoznacznego rozwiązania w postaci jednej ceny i wielkości równowagi.

Trzecim modelem duopolu jest **model Chamberlina** (wykres 5.18). Jego konstrukcja jest bardziej realistyczna od poprzednio omówionych modeli. Opiera się on na założeniu, że każdy z duopolistów wyciąga wnioski na podstawie nabytych doświadczeń i reaguje odpowiednio na zmiany decyzji konkurenta. Dochodzą oni - w myśl założeń tego modelu - do wniosku, że przy identycznym produkcie oraz identycznych kosztach produkcji i popycie na nie, najlepszym rozwiązaniem jest równy podział zysku monopolowego.

Wykres 5.18.

Duopol - model Chamberlina



DD - krzywa popytu

PM - krzywa przychodu marginalnego

E - punkt na rynku duopolu

W układzie graficznym - przy przyjęciu za daną krzywej popytu rynkowego DD i odpowiadającą jej krzywą przychodu marginalnego (PM) - równowaga na rynku duopolu jest osiągnięta dla wielkości produkcji Q_e oraz poziomu ceny P_e . Konsekwencją tego jest osiągnięcie przez każdego z duopolistów takiego samego

udziału rynkowego, a sprzedając połowę produktów na rynku osiąga zysk, równy zyskowi drugiego przedsiębiorstwa.

Przedstawione charakterystyki najbardziej znanych modeli duopolu, wskazują na duże trudności analiz postępowania tego typu przedsiębiorstw na rynku. Spowodowane jest to przede wszystkim różnymi założeniami wstępnymi co do formy i sposobu postępowania konkurentów, które z kolei powodują, iż otrzymujemy różne rozwiązania rynkowych sytuacji optymalnych.

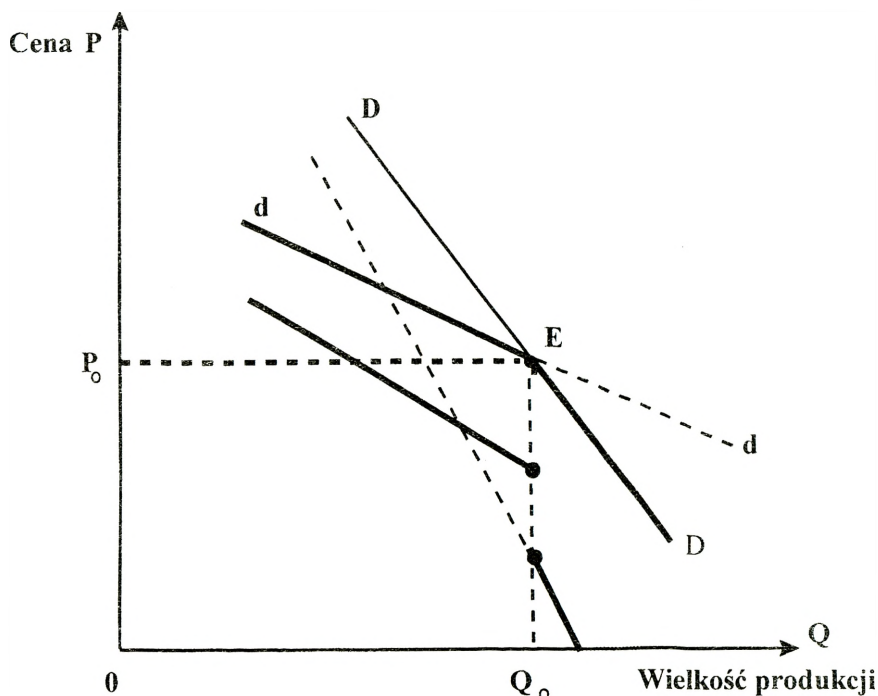
5.2.3.2.2.2. *Oligopol i jego modele*

Analiza przedsiębiorstw w pełni oligopolistycznych ujawnia jeszcze większe komplikacje zależności i zachowań konkurentów na rynku. Opisywane są one za pośrednictwem wielu modeli, spośród których najczęściej prezentowanymi są: model załamanej krzywej popytu (P. Sweezy'ego) oraz modele przywództwa cenowego.

Model oligopolu P. Sweezy'ego podejmuje wyjaśnienie zjawiska na rzeczywistym rynku oligopolistycznym, który charakteryzuje sytuacja kształtowania się stabilnych, czyli stosunkowo sztywnych cen, utrzymująca się nawet przy zmianie kosztów produkcji. Pomocna w wyjaśnieniu tego zjawiska jest kategoria załamanej krzywej popytu. Model ten jest uznawany jednak za niepełny, przyjmując bowiem pewien poziom ceny (P_0) i pewien poziom produkcji (Q_0) maksymalizujących zysk, nie wyjaśnia podstaw osiągnięcia tej ceny. Teoria oligopolu według koncepcji P. Sweezy'ego nie została także zweryfikowana w praktyce. Idea załamanej krzywej popytu jest prawdziwa tylko w stosunku do produktów zróżnicowanych.

Punktem wyjścia analiz tego modelu jest założenie o współzależności między oligopolistami, wyrażające się reakcją, że jeśli jedno z przedsiębiorstw oligopolistycznych podnosi cenę za swoje produkty, to pozostali nie podniosą swoich cen (lub co najwyżej zwiększą je w mniejszym stopniu) w nadziei przyciągnięcia dodatkowych kupujących; natomiast gdy jedno z przedsiębiorstw oligopolistycznych obniży cenę, to wówczas konkurenci także obniżają swoje ceny, chroniąc się przed utratą klientów. Konsekwencją takich reakcji oligopolistów jest utracenie ciągłości - czyli załamanie się - przez krzywą popytu przedsiębiorstwa, a w rezultacie także spowodowanie, że krzywa przychodu marginalnego staje się również nieciągła (wykres 5.19).

Oligopol - model Sweezy'ego



- DD - krzywa popytu na produkty przedsiębiorstwa w sytuacji, gdy wszystkie przedsiębiorstwa podnoszą lub obniżają ceny
- dd - krzywa popytu na produkty przedsiębiorstwa w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo zmienia cenę produktów, a konkurenci nie zmieniają swoich cen
- PM₁ - krzywa przychodu marginalnego odpowiadająca krzywej popytu DD
- PM₂ - krzywa przychodu marginalnego odpowiadająca krzywej popytu dd
- E - punkt załamania krzywej popytu

Sytuacja załamania się krzywej popytu i wynikające stąd nieciągłości krzywej przychodu marginalnego sprawiają, że cena maksymalizująca zysk przedsiębiorstwa - pomimo zmiany kosztów produkcji - pozostaje stała. Ma to miejsce w granicach nieciągłego odcinka krzywej przychodów marginalnych (*PM*), kiedy przedsiębiorstwo nie reaguje zmianą wielkości produkcji lub zmianą ceny równowagi na wzrost kosztów marginalnych. Wiąże się to z tym, iż krzywa kosztów marginalnych przecina krzywą przychodu marginalnego w punktach jej nieciągłości.

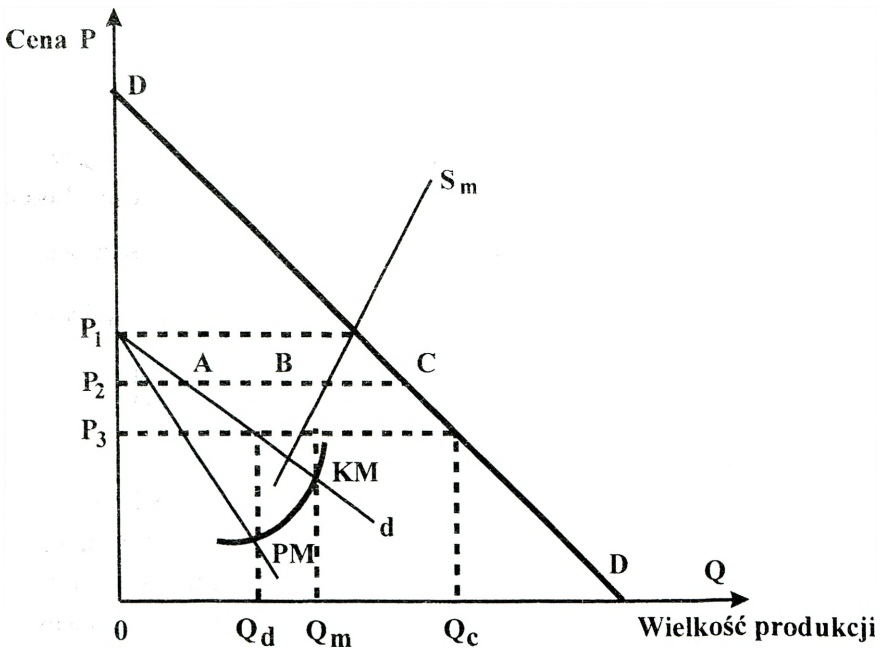
Istotą **modelu przywództwa cenowego** jest założenie, że jeśli jedno z przedsiębiorstw oligopolistycznych podnosi lub obniża cenę sprzedaży, to pozostali producenci czynią to samo. Najczęściej wyróżnia się dwa rodzaje przywództwa

cenowego, a w ślad za tym model przywództwa cenowego przedsiębiorstwa dominującego oraz model przywództwa przedsiębiorstwa o niskich kosztach.

Z przywództwem cenowym przedsiębiorstwa dominującego na rynku mamy do czynienia wówczas, kiedy znaczący udział produkcji jednego przedsiębiorstwa w całej gałęzi pozwala mu kontrolować ceny. Ma to miejsce, gdy inne przedsiębiorstwa są stosunkowo małe i przejawia się w tym, że przedsiębiorstwo dominujące ustala cenę sprzedaży produktu, pozwalając przedsiębiorstwom małym sprzedawać taką jego ilość, jaką są one zdolne sprzedać, same zaś sprzedają pozostałą ilość produktu (wykres 5.20). Wynika to z tego, że przedsiębiorstwa małe znajdują się w sytuacji przedsiębiorstw konkurencji doskonałej, co oznacza, że popyt przedsiębiorstwa dominującego ujawnia się jako różnica między danym popytem rynkowym a sumą podaży przedsiębiorstw małych.

Wykres 5.20.

Przywództwo cenowe przedsiębiorstwa dominującego

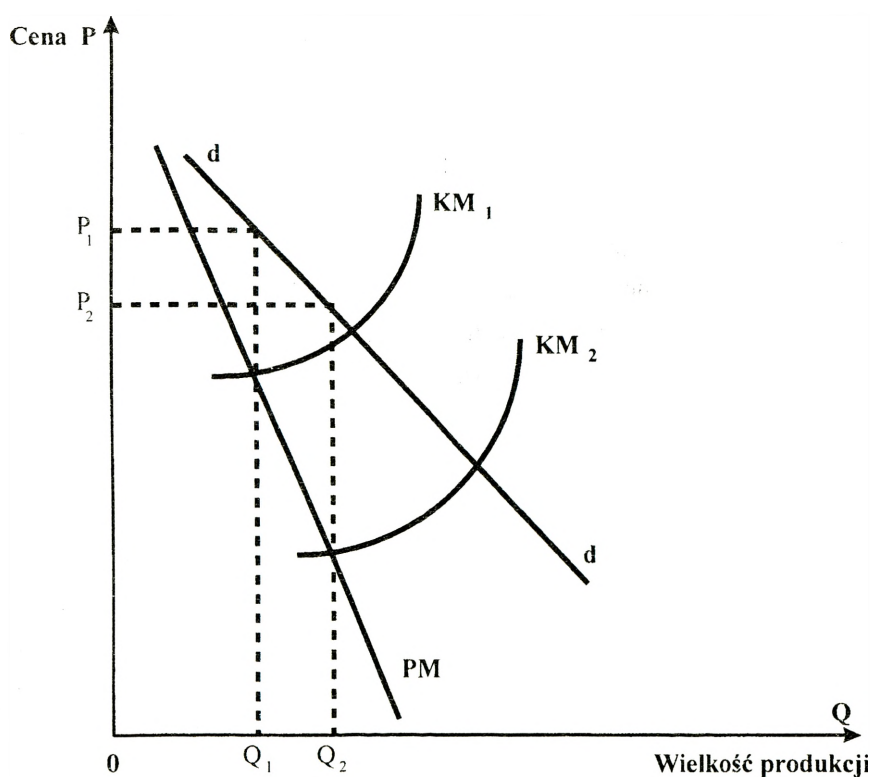


- DD - krzywa popytu rynkowego
- S_m - krzywa podaży przedsiębiorstw małych
- PM - krzywa przychodu marginalnego
- KM - krzywa kosztu marginalnego
- P_1d - krzywa popytu przedsiębiorstwa dominującego
- Q_c - globalna wielkość sprzedaży
- Q_d - wielkość sprzedaży przedsiębiorstwa dominującego
- Q_m - wielkość sprzedaży przedsiębiorstw gałęzi produkcji

Natomiast z **przywództwem cenowym przedsiębiorstwa o niskich kosztach** mamy do czynienia wtedy, gdy przedsiębiorstwo - zgodnie z koncepcją modelową oligopolu - o niższych kosztach produkcji wyznacza cenę rynkową, a pozostałe przedsiębiorstwa oligopolistyczne sprzedają swoje produkty po wyznaczonej przez niego cenie rynkowej (wykres 5.21). Model ten dotyczy rynku produktów jednorodnych. W tej sytuacji zyskowność tych przedsiębiorstw zależy od różnicy między ich kosztami produkcji a kosztami przedsiębiorstwa wyznaczającego cenę. Oligopol funkcjonujący na bazie przywództwa cenowego przedsiębiorstwa o niskich kosztach produkcji, ogranicza możliwości wejścia nowych przedsiębiorstw do danej gałęzi.

Wykres 5.21.

Przywództwo cenowe przedsiębiorstwa o niskich kosztach



- dd - krzywa popytu przedsiębiorstw
- PM - krzywa przychodu marginalnego
- KM - krzywa kosztów marginalnych produkcji przedsiębiorstwa
(KM₁ - pierwszego, KM₂ - drugiego)

5.2.3.2.3. *Monopol pełny*

W ślad za wcześniej przedstawioną sytuacją monopolu pełnego, na rynku można wyróżnić przedsiębiorstwo mające charakter **monopolu pełnego (absolutnego, czystego)**. Będzie nim to przedsiębiorstwo, które jako jedyne wytwarza produkt lub usługę nie posiadające bliskich substytutów. W jego działalności jest widoczna duża dowolność w kształtowaniu cen na swój produkt.

Sytuacja monopolu pełnego na rynku, mimo że jest skrajna i w praktyce trudna do urzeczywistnienia - może wystąpić w gospodarce rynkowej. Jej zaistnienie opiera się na założeniu, że pełny monopolista: jest jedynym sprzedającym, a kupujących jest wielu; wytwarza produkty jednorodne lub zróżnicowane, które jednak nie mają bliskich substytutów; posiada doskonałą informację o rynku; nie dopuszcza możliwości wejścia do działalności opanowanej przez siebie, na co mu pozwalają uwarunkowania techniczne, ekonomiczne oraz administracyjno-prawne.

Przedsiębiorstwo monopolu pełnego poszukuje takich wielkości produkcji lub cen sprzedaży, które przy danych kosztach maksymalizują jego zysk. Charakterystycznym zachowaniem dla pełnego monopolisty jest stosowanie dyskryminacji cenowej, polegającej na dawaniu różnych cen tym samym produktom na różnych rynkach.

W rzeczywistości gospodarczej monopol pełny występuje najczęściej w postaci przedsiębiorstw publicznych, takich jak: przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej, przedsiębiorstwa oczyszczania miasta, gazownie, elektrownie. Charakteryzują się one tym, że w ich funkcjonowanie ingerują - dążąc do ustalenia taryf lub opłat za usługi - instytucje (rządowe i samorządowe), w imię dbałości o interes społeczny.

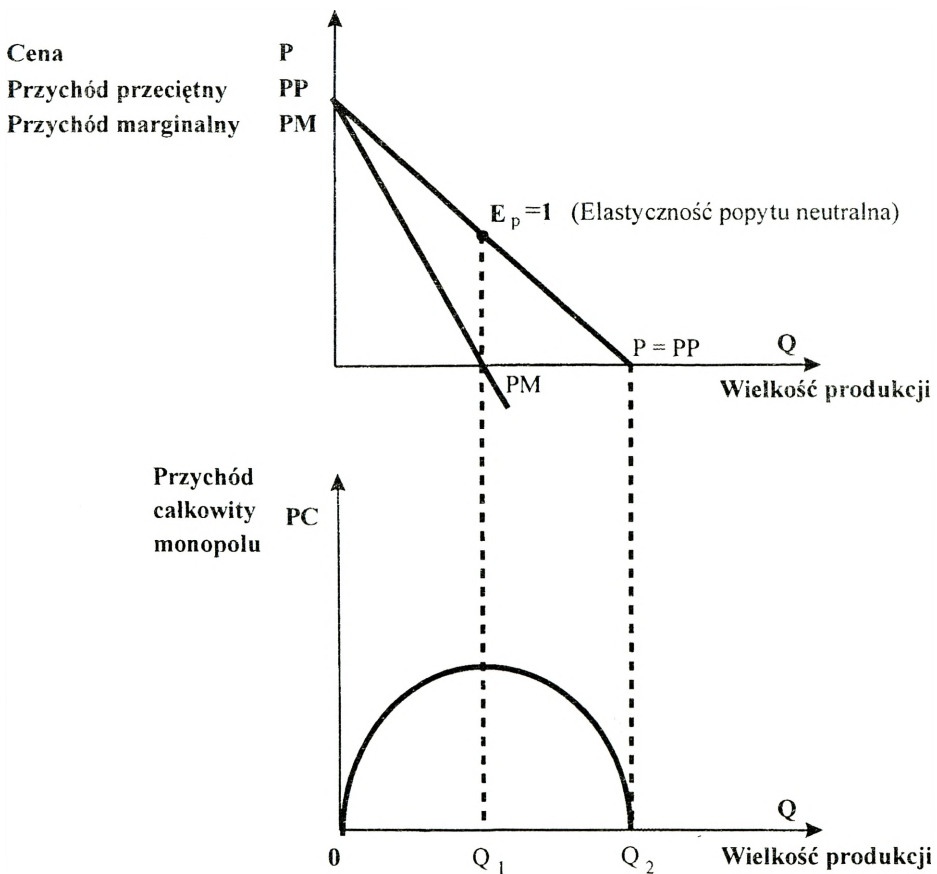
5.2.3.2.3.1. *Popyt i podaż przedsiębiorstw monopolu pełnego*

Popyt monopolisty pełnego - to jest jedynego producenta lub jedynego sprzedawcy na rynku - jest jednym z elementów optymalizacji jego działalności, prowadzącej się do równoważenia go popytem rynkowym. W graficznej prezentacji jego istoty (wykres 5.22), którą jest krzywa popytu na produkty tego przedsiębiorstwa (mająca nachylenie negatywne, a jej elastyczności są zawarte między 0 a $-\infty$), uwidacznia się to jej nałożeniem na krzywą popytu rynkowego. Oznacza to jednocześnie, że zwiększenie rozmiarów sprzedaży wymaga zmniejszenia ceny, realizacja zaś mniejszej sprzedaży wiąże się z podwyższeniem ceny. Konsekwencją tego

jest, że przychód przeciętny jest równy cenie ($PP = P$), ale nie jest równy przychodowi marginalnemu (PM). Oznacza to również, że monopol pełny nie będzie dostarczał na rynek swoich produktów, jeśli przychód marginalny spadnie poniżej zera, a w ślad za tym zaczną spadać również przychód całkowity.

Wykres 5.22.

Cena i przychody monopolu pełnego



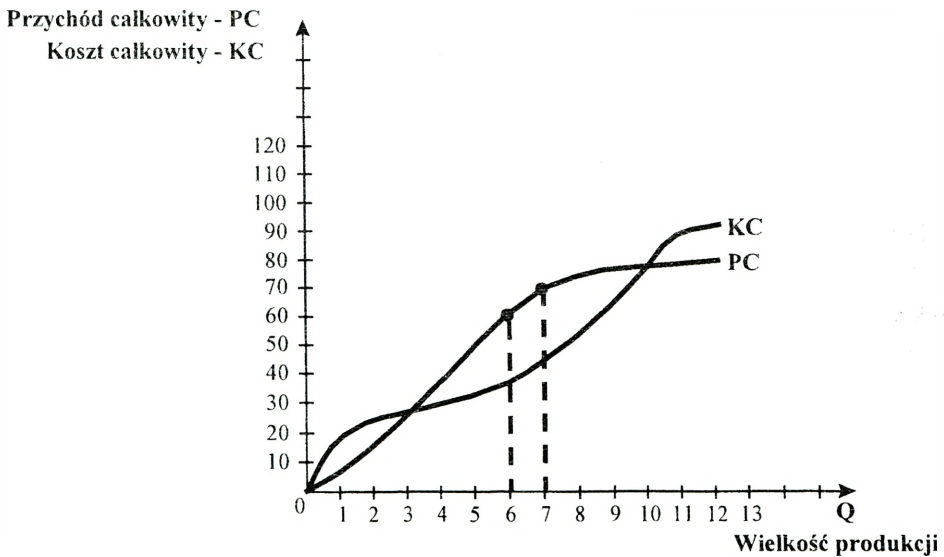
Jeśli przedsiębiorstwo monopolu pełnego będzie sprzedawać każdą jednostkę swego produktu po tej samej, danej cenie, to wówczas jest ono monopolem niedyskryminującym. Jeśli natomiast przedsiębiorstwo będzie sprzedawać różne jednostki tego samego produktu po różnych cenach, to wówczas będziemy mieć do czynienia z dyskryminacją monopolistyczną ze strony tego przedsiębiorstwa.

5.2.3.2.3.2. Krótkookresowa równowaga monopolu pełnego

Maksymalizując swój zysk monopol musi uwzględnić także zmiany kosztów produkcji, o których wielkości stanowią ceny czynników produkcji kupowanych na rynku doskonale konkurencyjnym. Monopol, biorąc pod uwagę koszty produkcji oraz kształtowanie się przychodów, poszukuje optymalnej kombinacji między ceną a wielkością swojej produkcji, która pozwoliłaby na maksymalizowanie zysku w krótkim okresie. Dążąc do osiągnięcia tego celu monopolista może podnosić cenę lub wielkość produkcji - faktycznie jednak swoboda jego wyboru zostanie ograniczona do jednego z tych czynników - tak, aby różnica między przychodem całkowitym ze sprzedaży (*PC*) a kosztem całkowitym (*KC*) była jak największa (wykres 5.23).

Wykres 5.23.

Przychód całkowity i koszt całkowity monopolu



KC - krzywa kosztu całkowitego
 PC - krzywa przychodu całkowitego

Nie jest to jednak jedyne rozwiązanie. Wielkość produkcji maksymalizującą zysk możemy również wyznaczyć odwołując się do wielkości marginalnych - przychodu marginalnego (*PM*) i kosztu marginalnego (*KM*). Jest nią ta wielkość, dla której przychód marginalny zrównuje się z kosztem marginalnym ($PM = KM$).

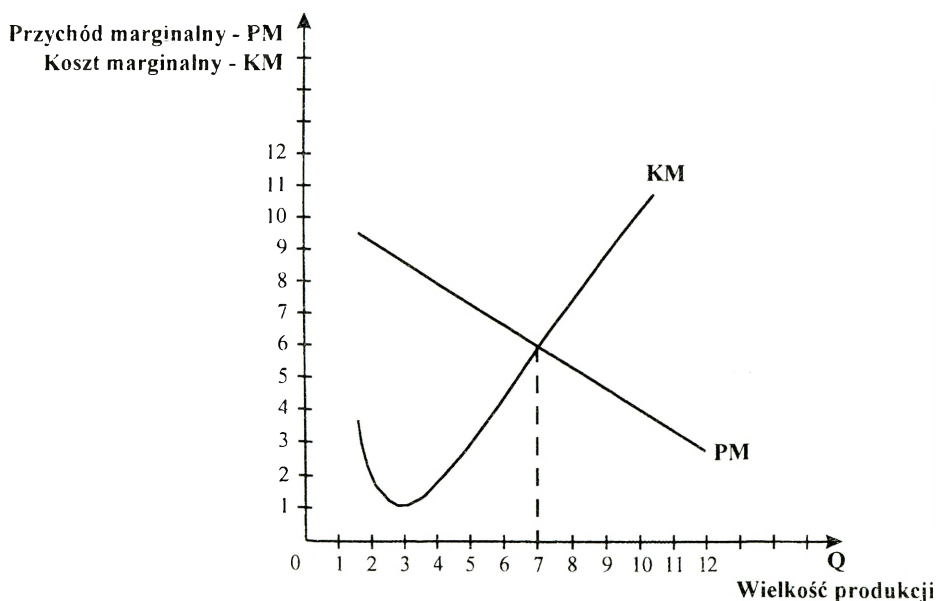
Reasumując możemy stwierdzić, że warunkiem koniecznym monopolu pełnego jest równość przychodu marginalnego z kosztem marginalnym, a warunkiem wy-

starczającym jest to, aby koszt marginalny był rosnący lub malejący, ale w tempie wolniejszym niż wzrost lub spadek przychodu marginalnego.

Istotną sprawą dla funkcjonowania monopolu pełnego jest wyznaczenie jego punktu równowagi w krótkim okresie oraz ceny monopolowej. Punkt równowagi jest to punkt, w którym poziom ustalonej przez monopol ceny maksymalnej, zapewni sprzedaż wszystkich wytworzonych produktów maksymalizujących zysk monopolu. Ta najwyższa cena, to cena monopolowa. Wyznacza ją punkt przecięcia się krzywej popytu z wielkością produkcji maksymalizującej zysk monopolu (wykres 5.24).

Wykres 5.24.

Przychód marginalny i koszt marginalny monopolu

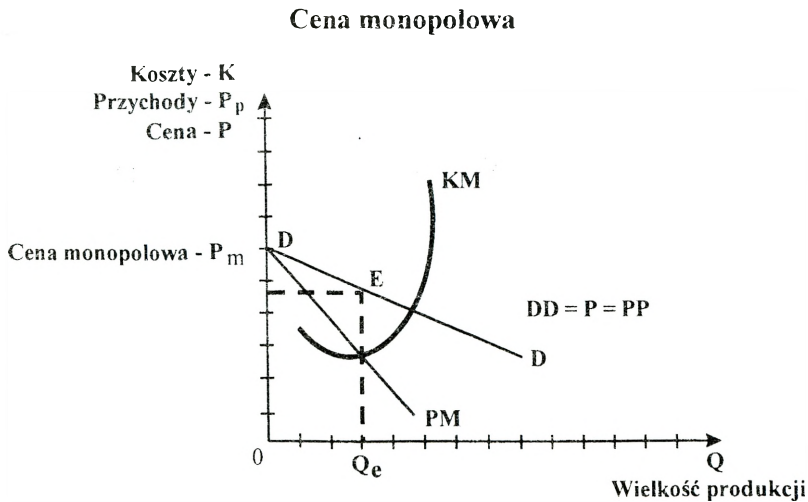


KM - krzywa kosztu marginalnego
PM - krzywa przychodu marginalnego

Monopol w punkcie równowagi krótkookresowej może osiągnąć zysk - odpowiadający różnicy między przychodem całkowitym i kosztem całkowitym ($PC - KC$) - dodatni, zerowy, a nawet ujemny. Zysk jest dodatni, kiedy przychód całkowity jest większy od kosztu całkowitego. Ujemny zaś jest wtedy, gdy koszt całkowity jest większy od przychodu całkowitego. Jeśli strata będzie mniejsza od kosztu stałego całkowitego, czyli, że cena monopolowa powinna być większa lub co najmniej równa kosztowi zmiennemu przeciętnemu, to monopol jeszcze może konty-

nuować wytwarzanie, mimo że produkcja nie pokrywa całości kosztów stałych monopolu. Jeśli natomiast cena będzie mniejsza od kosztu zmiennego przeciętnego, to przedsiębiorstwo powinno zaprzestać produkcji. Zależności te pokazują, że przedsiębiorstwo ma na rynku pozycję monopolu pełnego, nie są jednak gwarantem osiągnięcia przez niego zysku dodatniego. Może on się okazać także nierentowny i przynosić straty (wykres 5.25).

Wykres 5.25.



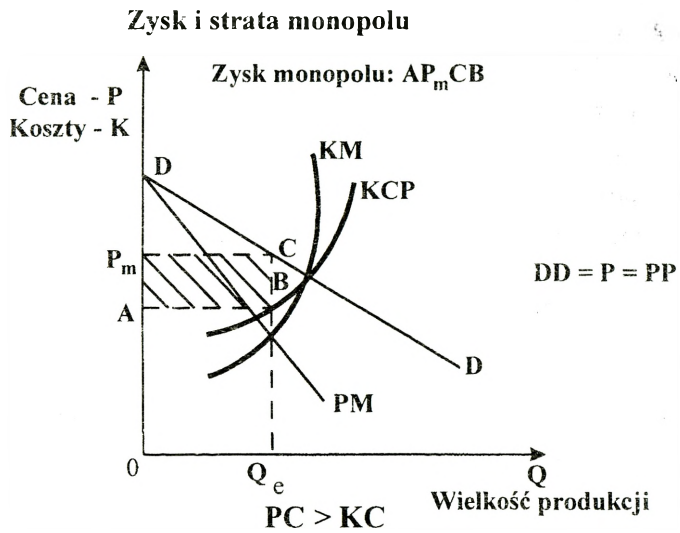
- E - punkt równowagi monopolu
- KM - krzywa kosztów marginalnych
- PM - krzywa przychodów marginalnych
- DD - krzywa popytu monopolu
- Q_e - wielkość produkcji maksymalizująca zysk

5.2.3.2.3.3. Monopol pełny a dyskryminacja cenowa

Jeśli przedsiębiorstwo monopolu pełnego stosuje różne ceny tego samego produktu dla różnych odbiorców w tym samym miejscu i w tym samym czasie, to mamy do czynienia ze zjawiskiem dyskryminacji cenowej.

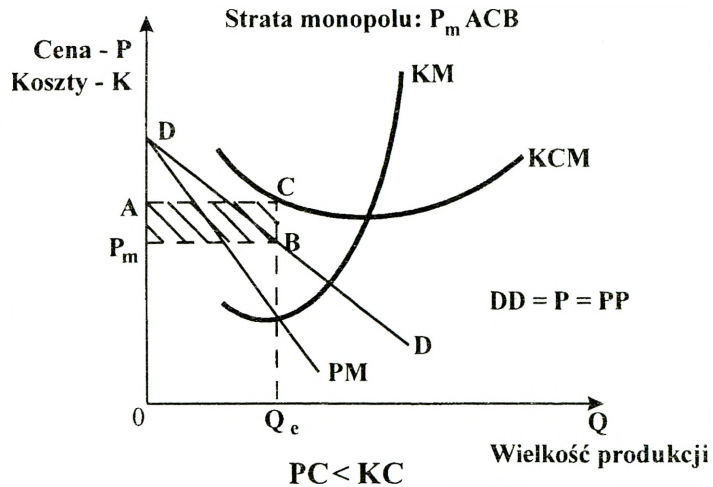
Stosowanie dyskryminacji cenowej wiąże się ze spełnieniem dwóch warunków. Pierwszy sprowadza się do tego, że przedsiębiorstwo monopolu pełnego musi mieć możliwość dzielenia rynków, a popyty kupujących na różnych rynkach muszą posiadać różne elastyczności cenowe. Drugi zaś do posiadania przez monopol możliwości zapobiegania praktykom odsprzedawania produktu przez kupujących po niższej cenie tym, którzy kupują go po znacznie wyższej cenie. Spełnienie tych warunków pozwala monopolowi na osiągnięcie większego zysku całkowitego ze sprzedaży produktu.

Wykres 5.26.



PC - przychód całkowity: DP_mCQ_e

KC - koszt całkowity: $DABQ_e$



PC - przychód całkowity: DP_mBQ_e

KC - koszt całkowity: $DACQ_e$

P_m - cena monopolowa

Q_e - wielkość produkcji maksymalizującej zysk

KM - krzywa kosztu marginalnego

DD - krzywa popytu monopolu

PM - krzywa przychodów marginalnych

KCP - krzywa kosztu całkowitego przeciętnego

Maksymalizacja zysku przez monopol pełny zależy od zrównania się przychodu marginalnego z kosztem marginalnym. Przedsiębiorstwo monopolu pełnego, stosującego dyskryminację cenową, dąży do tego, by na wszystkich rynkach, na jakich jest sprzedawany produkt, przychód marginalny się zrównał z kosztami marginalnymi. Oznacza to również, że będzie on dążył do sprzedaży tego samego produktu po cenie wyższej na rynku, na którym popyt jest stosunkowo sztywny oraz po cenie niższej na rynku o popycie bardziej elastycznym.

5.2.3.2.4. Monopsony

W rzeczywistości gospodarczej spotykamy się również z przedsiębiorstwami monopsonowymi, to jest takimi, które są jedynym lub głównym odbiorcą dóbr i usług wytwarzanych przez wielu producentów. Oznacza to, że z przedsiębiorstwami monopsonowymi będziemy mieć do czynienia tylko wtedy, kiedy na rynku będzie się znajdował jeden lub dominował główny nabywca, a niezorganizowanych sprzedawców będzie wielu. Rola monopolistyczna tego typu przedsiębiorstw ujawnia się w narzucaniu producentom swoich warunków zakupu. Przedsiębiorstwo tego typu może zatem wyznaczać cenę nabycia kupowanych przez siebie dóbr i usług na poziomie najkorzystniejszym dla siebie.

Ponieważ każde przedsiębiorstwo jest jednocześnie sprzedawcą własnych wyrobów (dóbr lub usług) i nabywcą czynników wytwórczych, w praktyce gospodarczej mogą zaistnieć sytuacje, w których monopolista w produkcji i zbycie jest jednocześnie jedynym lub głównym nabywcą surowca lub półfabrykatu do realizowanej przez siebie produkcji. Wówczas osiąga on zysk zarówno w transakcjach z odbiorcami swoich wyrobów kształtując korzystne dla siebie ceny, jak i w transakcjach z dostawcami surowców i półfabrykatów. Przedsiębiorstwami monopsonowymi tego typu są np. przedsiębiorstwa tytoniowe (będące głównym odbiorcą liści tytoniu) czy przedsiębiorstwa petrochemiczne (jako odbiorcy ropy naftowej do przerobu).

Monopsonistą stają się także przedsiębiorstwa, które ze względu na lokalizację opanowały jakiś rynek zakupu.

Sytuacją niekiedy spotykaną jest zespolenie monopolu w produkcji i zbycie z monopolem w nabyciu swoich własnych wyrobów, czyli monopsonem. Jest to sytuacja typu oligopolistycznego, którą się określa jako monopol bilateralny.

STRESZCZENIE

Producenci i będące ich reprezentantami przedsiębiorstwa - jako podstawowe podmioty gospodarcze - w podejmowanych przez siebie procesach gospodarowania występują w podwójnej roli. Pierwszą jest rola producenta, drugą zaś rola sprzedawcy wytworzonych przez siebie dóbr i usług. Każda z tych ról znajduje wsparcie w formułach odpowiednich teorii ekonomicznych. Możliwości i zakres decyzyjny producentów w pełnionych przez siebie rolach, wyjaśniają przede wszystkim teoria produkcji oraz teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Teoria produkcji jest teorią ekonomiczną, zajmującą się głównie rzeczową stroną procesów wytwórczych. Zajmuje się ona analizą wyznaczników zmian wielkości produkcji oraz związków między nakładami a rozmiarami wytworzonego produktu. Obejmuje ona, obok celów, zadań i funkcji tego procesu, także zachowania przedsiębiorstwa w toku realizacji produkcji oraz jego reakcje na zachowania konkurencyjne innych przedsiębiorstw.

Produkcja to działalność rozłożona w czasie, polegająca na przetwarzaniu czynników produkcji (podstawowych i współczesnych) na dobra (wyroby) i usługi potrzebne do spożycia i inwestycji. Mierzy się ją wielkością produktu (wyrażonego w jednostkach o stałej jakości) na jednostkę czasu. Natomiast zużycie czynników produkcji w określonych ilościach i w danym czasie zaangażowanych w procesie produkcji, nazywa się nakładami. Zatem wielkość produkcji jest funkcją ilości nakładów oraz zależy od technologii i przedsiębiorczości. Główną kategorią teorii produkcji jest funkcja produkcji. Jej wielkość wynika z ilości nakładów czynników produkcji. Jest ona funkcją wielu zmiennych. Definiuje się ją jako stosunek między wielkością produkcji danego wyrobu (Q) a potrzebnymi do jego wytworzenia nakładami czynników produkcji (L, K, Z), które mogą być stosowane w wielu proporcjach.

W toku produkcji przedsiębiorstwa są zmuszone do podejmowania i rozwiązywania wielu problemów decyzyjnych, związanych z efektywnym zastosowaniem czynników produkcji. Odwołując się do kryterium czasu możemy je podzielić na krótkookresowe, długookresowe i bardzo długookresowe.

Ważną częścią składową mikroekonomii jest teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa. W istocie jest ona teorią zachowań producenta, traktowanego jako podmiot gospodarczy. Zaznaczyć przy tym trzeba, że producent (utożsamiany z przedsiębiorstwem) w gospodarce rynkowej występuje w podwójnej roli. Z jednej strony jako nabywca, który w celu wytworzenia dóbr musi się zaopatrywać na rynku w niezbędne czynniki produkcji (surowce, maszyny, siłę roboczą, ziemię, kapitał finansowy itp.), z drugiej strony jednocześnie jako sprzedający (oferent) wytworzone przez siebie produkty i usługi. Najogólniej określając obejmuje ona problematykę organizacji przedsiębiorstw, kosztów oraz konkurencji.

Pierwszoplanowym elementem teorii przedsiębiorstwa jest samo przedsiębiorstwo, rozumiane jako organizacja pod jednym zarządem, wyodrębniona ekonomicznie i prawnie, której celem jest działalność przynosząca zyski w wyniku sprzedaży własnych produktów i

usług. W rzeczywistości gospodarczej mamy do czynienia z wieloma formami i rodzajami przedsiębiorstw, które dają się pogrupować według formy własności, pozycji rynkowej, wielkości oraz charakteru prowadzonej działalności.

Ważnym elementem teorii funkcjonowania przedsiębiorstwa są koszty produkcji. Stanowią bowiem one istotny składnik optymalizacji decyzji podejmowanych przez producenta. Kwestie te znajdują się w obrębie zainteresowań teorii kosztów. Zrozumienie tej problematyki wymaga pełniejszego rozpoznania samego pojęcia kosztów i jego rodzajów. Koszt - jako kategoria ekonomiczna - wyraża celowe i uzasadnione wydatki poniesione w określonym czasie na opłacenie niezbędnych elementów procesu gospodarczego, przyczyniające się do uzyskania przychodu. Jest on również równowartością zużycia części majątku produkcyjnego i wartości usług oraz wynagrodzeń za pracę.

Koszty w realizacji procesów racjonalnego gospodarowania pełnią dwojaką rolę. Są one z jednej strony samoistnym problemem decyzyjnym lub umożliwiają sformułowanie określonego problemu decyzyjnego, z drugiej zaś są jednocześnie informacją pozwalającą kontrolować realizowane działania. Są więc one kategorią stanowiącą zawsze punkt wyjścia w myśleniu ekonomicznym wszystkich podmiotów gospodarczych, poczynając od pojedynczego konsumenta, przez gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo, aż po całą gospodarkę narodową. Koszty są także ważnym kryterium i miernikiem oceny efektywności każdego podmiotu gospodarczego.

W najogólniejszym ujęciu koszty można podzielić na: koszty społeczne oraz koszty własne funkcjonowania podmiotu gospodarczego. Dla przedsiębiorstwa najbardziej istotnymi są koszty własne, wyrażające w jednostkach pieniężnych celowe zużycie różnych czynników produkcji, związane z normalną działalnością przedsiębiorstwa. Z pojęciem kosztu są ściśle związane dwie inne kategorie ekonomiczne: wydatek i nakład.

Koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowi suma poniesionych przez przedsiębiorstwo wydatków wyrażonych w pieniądzu, które są niezbędne dla prowadzenia podstawowej działalności i uzyskiwania przez przedsiębiorstwo przychodów. Są nimi: wydatki na wykorzystywane w procesie wytwórczym czynniki produkcji, które się określa jako koszty produkcji; wydatki związane z regulacją zaciąganych zobowiązań przez przedsiębiorstwa, określane jako koszty procentów od kredytów; koszty składek ubezpieczeniowych. Najistotniejsze dla przedsiębiorstwa są koszty wykorzystywanych w procesie wytwórczym czynników produkcji. W rzeczywistości gospodarczej najczęściej się dokonuje ich podziału na: całkowite i alternatywne; krótkiego i długiego okresu; całkowite, przeciętne i krańcowe.

Ważnym elementem teorii przedsiębiorstwa jest teoria konkurencji - jako teoria funkcjonowania rynku kształtującego rzeczywiste zachowania podmiotów gospodarczych. Wynika to z faktu, że funkcjonowanie przedsiębiorstwa jako uczestnika rynku jest zdeterminowane nie tylko działaniem dwóch podstawowych mechanizmów rynkowych, ale również mechanizmami konkurencji, które ujawniać się mogą w postaci doskonałej oraz w postaci niedoskonałej, to znaczy modyfikującej - przez różny stopień monopolizacji rynku - swobodę gry rynkowej. Oba te zjawiska (konkurencja i monopolizacja) w istotny sposób wpływają na zachowania przedsiębiorstw w szeroko rozumianych procesach gospodarowania.

Ze względu na przedmiot konkurencji - a konkretyzując - ze względu na rodzaj środków wykorzystywanych w walce konkurencyjnej, wyróżnić trzeba przedsiębiorstwa stosujące tylko konkurencję cenową oraz przedsiębiorstwa odwołujące się także do konkurencji niecenowej.

Ze względu zaś na charakter konkurencji oraz charakter rynku, w praktyce można wyróżnić przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjne i przedsiębiorstwa niedoskonałej (ograniczonej) konkurencyjności. Przedsiębiorstwa te, bez względu na rodzaj, dążą do realizacji swego zasadniczego celu pojedynczo lub łączą się w różnego typu organizacje.

W warunkach konkurencji doskonalej - czyli w sytuacji rynkowej charakteryzującej się jednorodnością produktów, pełną mobilnością czynników produkcji, dużą liczbą sprzedających i kupujących oraz doskonałą informacją o rynku - funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest podporządkowane jej regułom gry. Oznacza to, że przedsiębiorstwo (w znaczeniu pojedynczego podmiotu gospodarczego): przyjmuje cenę jako wielkość daną i dla osiągnięcia zakładanego celu może jedynie zmienić wielkość produkcji; jest podmiotem akceptującym cenę rynkową; nie ma wpływu na cenę rynkową produktu z tytułu zmiany wielkości produkcji lub rozmiarów zakupu przez siebie.

Popyt na produkty przedsiębiorstwa działającego w warunkach konkurencji doskonalej oraz ich podaż przez to przedsiębiorstwo jest wynikiem działania swobodnego kształtowania mechanizmów rynkowych. Przedsiębiorstwa doskonale konkurencyjne - mając na uwadze zasadniczy cel swojej działalności - w krótkim okresie podejmują wybór takiego poziomu produkcji, który będzie maksymalizował ich zysk, czyli różnicę między przychodem całkowitym a kosztem całkowitym z tytułu podjętej działalności produkcyjnej przedsiębiorstwa.

PODSTAWOWE POJĘCIA DO ZAPAMIĘTANIA

Teoria produkcji, produkcja, czynniki produkcji, klasyfikacja czynników produkcji (klasyczne i współczesne; stałe i zmienne; odnawialne i nieodnawialne), funkcja produkcji, krzywe równego produktu, prawo malejących przychodów krańcowych, teoria funkcjonowania przedsiębiorstwa, organizacja przedsiębiorstw, konkurencja, koszty, formy i rodzaje przedsiębiorstw (według: formy własności, pozycji rynkowej, wielkości oraz charakteru prowadzonej działalności), spółka (rodzaje), teoria konkurencji, konkurencja i jej rodzaje, monopol, oligopol, monopol pełny, monopson.

ZAGADNIENIA KONTROLNE

1. Omów teorię produkcji.
2. Określ istotę produkcji jako kategorii mikroekonomicznej.
3. Określ istotę czynników produkcji oraz dokonaj ich klasyfikacji (klasyczne i współczesne; stałe i zmienne; odnawialne i nieodnawialne).
4. Określ istotę funkcji produkcji.
5. Omów istotę krzywych równego produktu.

6. Omów prawo malejących przychodów krańcowych.
7. Omów teorię funkcjonowania przedsiębiorstwa.
8. Scharakteryzuj organizację przedsiębiorstw, ze względu na ich formy i rodzaje (według: formy własności, pozycji rynkowej, wielkości oraz charakteru prowadzonej działalności).
9. Omów teorię kosztów.
10. Omów teorię konkurencji.
11. Omów pojęcie i rodzaje konkurencji.
12. Scharakteryzuj przedsiębiorstwa konkurencji doskonałej i niedoskonałej (monopol, oligopol, duopol, monopol pełny i monopson).

LITERATURA ZALECANA

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, T. 1, Warszawa 1993, rozdz. 6, 7, 8.
2. *Elementarne zagadnienia ekonomii*. Red. R. Milewski, Warszawa PWN 1993, rozdz. 7.
3. *Elementy makro i mikro ekonomii dla inżynierów*. Red. S. Marciniak, Warszawa PWN 1993, rozdz. 6.
4. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Gdańsk FG NSZZ „Solidarność” 1991, rozdz. 19, 20, 21, 22.
5. Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Warszawa IKE PTE Wyd. KeyTex 1992, rozdz. 5.
6. Oyrzanowski B., *Mikroekonomia*, Kraków PSB 1996, rozdz. 5, 6, 7.
7. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia I*, Warszawa PWN 1995, rozdz. 18, 20, 21.
8. Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Warszawa CEiRB „Olimpus” 1994, rozdz. 4, 5, 6.

6. RYNKI CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Dla rynku, obok zagadnień związanych z wyznaczaniem cen i ilości produktów konsumpcyjnych na rynku (doskonale i niedoskonale konkurencyjnym), istotne - i równie ważne - są zagadnienia związane z ustalaniem cen na czynniki produkcji oraz wielkości popytu na te czynniki i wielkości ich podaży. Czynniki bowiem produkcji, podobnie jak dobra, są przedmiotem transakcji. Transakcje dóbr odbywają się na rynku dóbr, transakcje zaś czynników produkcji - na rynku czynników produkcji, przy czym oba rynki funkcjonują na podobnych zasadach, spośród których wiodąca jest zasada optymalizacji.

Kwestie dotyczące tej problematyki są przedmiotem zainteresowań teorii ustalania cen czynników, zwanej także teorią podziału. Ekonomia wyróżniając dwa aspekty podziału: między poszczególne jednostki (gospodarstwa domowe) oraz między różne czynniki produkcji (renta dla ziemi, płace dla pracy i zyski dla kapitału), podporządkowuje go popytowi i podaży. Oznacza to, że te kwestie są także częścią składową ogólnej teorii cen.

Przedstawienie istoty problemu rynków czynników produkcji wymaga określenia: relacji między zasobami gospodarczymi a czynnikami produkcji; istoty rynku czynników produkcji i jego roli w gospodarce rynkowej; kształtowania się cen na czynniki produkcji pod wpływem podaży i popytu. Są to więc problemy, które w pewnym zakresie zostały podjęte w dotychczas przedstawionych wykładach, zwłaszcza zaś w odniesieniu do ogólnych rozważań dotyczących istoty rynku, konkurencji oraz funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

6.1. ZASOBY GOSPODARCZE A CZYNNIKI PRODUKCJI

W celu zaspokojenia swoich potrzeb na dobra (tak konsumpcyjne, jak i produkcyjne) człowiek przekształca na nie, w procesie produkcyjnym, dostępne mu zasoby. Z ekonomicznego punktu widzenia wyróżniamy trzy podstawowe grupy zasobów:

- **zasoby ludzkie** (ludzie wraz z ich umiejętnościami i doświadczeniem);
- **zasoby naturalne** (dobra dane przez naturę, nie wytworzone przez człowieka);
- **zasoby kapitałowe** (kapitał rzeczowy i finansowy).

Zasoby te nie są jednak w prostym przełożeniu czynnikami produkcji. Najczęściej spotykane ich określenie, że są to dobra służące do produkcji (wytwarzania)

innych i różnorodnych dóbr, wskazują na służebną rolę zasobów. Czynnikiem produkcji więc, są usługi tych zasobów. Najczęściej spotykanym ujęciem wyróżnienia czynników produkcji jest ich klasyczny podział na trzy odrębne - ze względu na właściwości ekonomiczne - grupy: pracę, kapitał i ziemię. Różnią się one przede wszystkim źródłami ich podaży. Zasoby ziemi i zasoby pracy nie powstają w procesie gospodarowania, natomiast zasoby kapitału mają swoje źródło zarówno w nakładzie, jak i w wyniku produkcyjnym. Oznacza to, że usługi świadczone przez zasoby, czyli czynniki produkcji, będą ujawniać różny charakter. I tak, kupując pracę, kupuje się usługę siły roboczej, a nie samych ludzi. Podobnie rzecz się ma z innymi czynnikami produkcji.

Dążąc do określenia ceny tych czynników produkcji, trzeba mieć na uwadze fakt, że jest to cena usługi, którą one świadczą. Ponieważ każdy czynnik produkcji charakteryzują inne cechy, różna jest też ich cena. W praktyce są również zróżnicowane ceny poszczególnych rodzajów danego czynnika produkcji. Zróżnicowanie cen czynników produkcji ma charakter dynamiczny lub równowagowy. Oba te rodzaje są ściśle ze sobą powiązane. Dynamiczne zróżnicowanie ma miejsce wówczas, gdy niektóre różnice w cenach odzwierciedlają czasowy stan nierównowagi i charakteryzują się samolikwidacją, co jest powodowane przede wszystkim wzrostem jednych gałęzi przemysłowych, a zmniejszeniem się innych. Różnice te ujawniając się wywołują jednocześnie procesy prowadzące do zmiany rozmieszczenia czynników i eliminacji zróżnicowań. Natomiast równowagowe zróżnicowanie występuje w sytuacji, gdy zróżnicowanie cen pewnych czynników utrzymuje się bez generowania sił, które je eliminują. Różnice te są powiązane z różnicami w samych czynnikach ze względów jakościowych (różne kwalifikacje, różna urodzajność gruntów) i niepieniężnymi korzyściami.

Ceny czynników produkcji, podobnie jak ceny towarów konsumpcyjnych są wyznaczone przez siły popytu i podaży. Ponieważ jednak czynniki produkcji są specyficznym towarem, bowiem kupuje się je nie dla nich samych, lecz dla przekształcenia ich w nakłady dające nowy produkt, który przynosi zysk, popyt na nie zależy od istnienia popytu na dobra, które są z niego wytwarzane, lub które ten czynnik pozwala produkować. Oznacza to jednocześnie, że popyt na czynniki produkcji jest pochodny popytowi na dobra finalne. W ślad za tym, trzeba zauważyć, że popyt (całkowity) na dany czynnik jest sumą popytów na niego we wszystkich dziedzinach produkcji, w których jest używany.

6.2. POPYT I PODAŻ NA RYNKU CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Rynek czynników produkcji jest obszarem ścierania się popytu na nie i podaży. Każda zaś ze stron tego rynku jest kształtowana pod wpływem innych przesłanek.

6.2.1. Popyt na rynku czynników produkcji

Popyt na czynniki produkcji jest wynikiem decyzji producentów kupujących w zależności od potrzeb odpowiednie ilości i rodzaje usług czynników produkcji, jak pracę, kapitał, ziemię itp.

Decyzje te są podyktowane dążeniem do maksymalizacji zysku i uwzględniają przynajmniej dwa elementy:

- kształtowanie się kosztów produkcji związanych z wykorzystywaniem czynników w ramach danej technologii produkcji;
- przychody ze sprzedaży wytworzonych produktów, które (przychody) zależą od wielkości produkcji oraz cen rynkowych.

Można powiedzieć, że decyzje producentów, dotyczące zakupów czynników produkcji są spowodowane ich dążeniem do maksymalizacji zysku, którą się osiąga najtrafniejszymi kombinacjami czynników wytwórczych (minimalizacji kosztów na jednostkę produkcji) oraz najwłaściwszym dostosowaniem podaży do efektywnego popytu na rynku.

Popyt na czynniki produkcji w sposób oczywisty jest uzależniony od popytu na produkty, do wytworzenia których czynniki te są używane.

Do rozpatrzenia popytu na czynniki produkcji jest niezbędne odwołanie się do wybranych pojęć i zależności między nimi, a zwłaszcza do: produktu marginalnego (krańcowego), utargu całkowitego i krańcowego oraz kosztu marginalnego.

Produkt marginalny (krańcowy) - to przyrost produkcji osiągany z dodatkowej jednostki czynnika zmiennego (np. pracy).

$$PM_L = \frac{\Delta PC}{\Delta L}$$

gdzie: L - zatrudnienie,

PC - produkcja całkowita,

PM_L - marginalny produkt pracy.

Utarg (przychód) całkowity - to iloczyn ilości sprzedanych produktów i ich ceny, albo inaczej - suma pieniędzy uzyskana ze sprzedaży określonej ilości towarów (Q) po cenie (p), która umożliwia sprzedaż tej ilości.

$$UC = Q \cdot p$$

Graficznym odzwierciedleniem utargu całkowitego (UC) jest:

- w warunkach konkurencji doskonałej - prosta przechodząca przez środek układu współrzędnych;
- w warunkach konkurencji niedoskonałej - krzywa początkowo rosnąca, a następnie malejąca, której kształt jest zależny od kształtu krzywej popytu i od elastyczności popytu.

Utag (przychód) marginalny (UM) jest inaczej interpretowany w warunkach konkurencji doskonałej, a inaczej w warunkach konkurencji niedoskonałej:

- w warunkach konkurencji doskonałej - to dodatkowy utarg osiągany przez przedsiębiorstwo dzięki sprzedaży dodatkowej jednostki produkcji po cenie panującej na rynku;
- w warunkach konkurencji niedoskonałej - to dodatkowy utarg wynikający z takiego obniżenia ceny, że można sprzedać jednostkę towaru więcej.

Matematycznie utarg marginalny przedstawia się jako pierwszą pochodną utargu całkowitego:

$$UM = \frac{\Delta UC}{\Delta Q}$$

Graficznie utarg marginalny przedstawia nachylenie stycznej do krzywej utargu całkowitego. Styczna ta ma początkowo malejące nachylenie pozytywne. Gdy zaś utarg całkowity osiąga swoje maksimum, styczna staje się pozioma i utarg marginalny równa się 0 (zero). Potem styczna przyjmuje nachylenie negatywne, co oznacza, że sprzedanie każdej dodatkowej jednostki towaru przynosi zmniejszenie utargu całkowitego. Wynika z tego, że efekt koniecznego obniżenia ceny jest silniejszy niż efekt zwiększenia ilości sprzedaży.

Koszt marginalny (krańcowy) - to zmiana kosztu całkowitego (ΔKC), wynikająca ze zmiany wielkości produkcji o dodaną jednostkę (ΔQ).

$$KM = \frac{\Delta KC}{\Delta Q}$$

Ponieważ w krótkim okresie koszt stały całkowity nie zależy od wielkości produkcji (Q), więc koszt marginalny (krańcowy) można potraktować jako zmianę kosztu zmiennego całkowitego, wynikającą z jednostkowej zmiany produkcji.

$$KM = \frac{\Delta KZC}{\Delta Q}$$

Między produktem marginalnym a kosztem marginalnym przy danej cenie czynnika zmiennego, zachodzi taka zależność, że jeśli rośnie produkt marginalny, to spada koszt marginalny. W momencie, kiedy produkt marginalny (PM) zaczyna spadać, wówczas koszt marginalny zaczyna rosnąć. Momentowi temu odpowiada punkt przegięcia na krzywej produktu całkowitego.

Maksymalizację zysku zapewnia taka wielkość produkcji, przy której koszty krańcowe równają się utargowi krańcowemu.

$$KM = UM$$

Jeżeli przy tak ustalonej wielkości produkcji zyski są ujemne, wówczas należy przerwać produkcję (o ile umożliwi to zmniejszenie strat).

Krzywe popytu na czynniki są ujemnie nachylone. Spowodowane jest to wpływem zmiany cen na ich koszty, a w konsekwencji na ceny wytwarzanych towarów oraz na skutek zastąpienia czynników względnie droższych, czynnikami tańszymi. Krzywe popytu w tej sytuacji odzwierciedlają silne wzajemne powiązania i oddziaływanie na siebie rynków czynników produkcji i dóbr z nich wytwarzanych.

6.2.1.1. Kształtowanie się popytu na jeden czynnik produkcji

Kształtowanie się popytu na czynniki produkcji rozpatrzmy na przykładzie jednego zmiennego czynnika produkcji, jakim jest praca (wykres 6.1). Przyjmujemy, że pozostałe czynniki są stałe.

Zatrudnienie dodatkowego pracownika powoduje przyrost produkcji, ale także wpływa na przeciętną wielkość produkcji wszystkich zatrudnionych pracowników ($PP_L = PC / L$), według relacji:

$$PM_L = PP_L + \Delta PP_L \cdot L$$

Mnożąc przyrost produkcji, uzyskany dzięki zatrudnieniu dodatkowego pracownika (PM_L), przez cenę sprzedaży (p) produktu, otrzymamy wartość produktu marginalnego ($WPM_L = p \cdot PM_L$), natomiast mnożąc produkt przeciętny pracy przez cenę sprzedaży produktu, otrzymamy wartość produktu przeciętnego ($WPP_L = p \cdot PP_L$).

Wartość produktu marginalnego (WPM_L) jest dla przedsiębiorstwa przyrostem przychodu spowodowanym przyrostem zatrudnienia, czyli utargiem (przychodem) krańcowym otrzymywanym z czynnika pracy, natomiast wartość produktu przeciętnego (WPP_L) jest utargiem (przychodem) przypadającym na jednego zatrudnionego.

Przedsiębiorstwo powinno zwiększać zużycie czynnika zmiennego (w analizowanym przypadku pracy) do momentu zrównania się wartości produktu marginalnego pracy (utargu marginalnego) z kosztem marginalnym pracy.

Na rynku doskonale konkurencyjnym, koszt marginalny pracy jest równy rynkowej cenie zakupu jednostki pracy, czyli płacy (w).

$$KM_L = w$$

Wobec tego optymalna wielkość zatrudnienia maksymalizująca zysk przedsiębiorstwa (który zapewnia taka wielkość produkcji, przy której koszty krańcowe równają się utargowi krańcowemu - zgodnie ze wzorem $KM = UM$) jest osiągana wówczas, gdy:

$$WPM_L = p \cdot PM_L = w$$

Jeżeli płaca rynkowa wynosi w_1 , wówczas przedsiębiorstwo maksymalizujące zysk zatrudnia L_1 pracowników (jednostek czynnika pracy). Jeżeli zatrudnia ich mniej ($L < L_1$), to oznacza, że przedsiębiorstwo maksymalizuje zysk przy wyższym poziomie płac. Jeżeli zaś zatrudnia ich więcej ($L > L_1$), to oznacza, że maksymalizuje ono zysk przy niższym poziomie płacy.

W warunkach konkurencji doskonałej, przedsiębiorstwo maksymalizujące zysk powinno zwiększyć zakup czynnika zmiennego, aż do spełnienia następujących warunków:

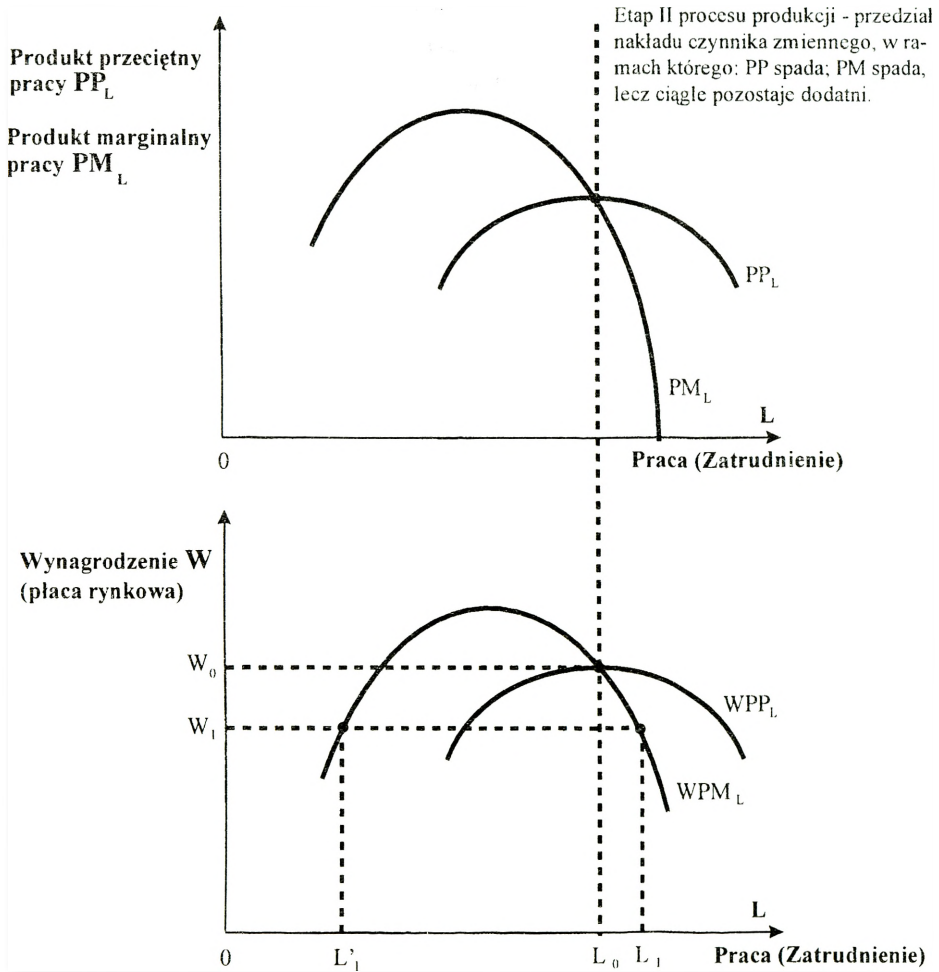
- warunek konieczny - zrównanie WPM danego czynnika z jego KM ,
- warunek wystarczający - krzywa WPM malejąca i położona poniżej krzywej WPP w punkcie równości WPM z KM .

Wielkość zakupionego przez przedsiębiorstwo czynnika zmiennego produkcji spełniającego powyższe warunki jest wielkością optymalną, wyznaczającą rozmiar popytu na ten czynnik. Krzywą popytu czynnika zmiennego jest malejący odcinek krzywej WPM .

W warunkach danej technologii produktu (danego PM) wzrost ceny sprzedaży jednostki produktu przesuwają krzywą WPM w prawo, natomiast spadek ceny przesuwają ją w lewo. Przy danej (stałej) cenie produktu krzywa WPM przesuwa się w prawo, w wyniku wprowadzenia lepszej technologii (przesunięcia krzywej PM w prawo). *Krzywa popytu na czynnik zmienny produkcji, zależy więc od warunków na rynku produktu, zwłaszcza od wielkości popytu na produkt.*

Wykres 6.1.

Optymalna wielkość zatrudnienia



WPP_L - wartość produktu przeciętnego pracy

WPM_L - wartość produktu marginalnego pracy

L_1 - optymalna wielkość zatrudnienia przy płacy W_1

L_0 - wielkość zatrudnienia, przy którym koszt całkowity (kc) pracy (W_0) pochłania cały przychód

L'_1 - wielkość zatrudnienia w I etapie procesu produkcji, przy płacy W_1

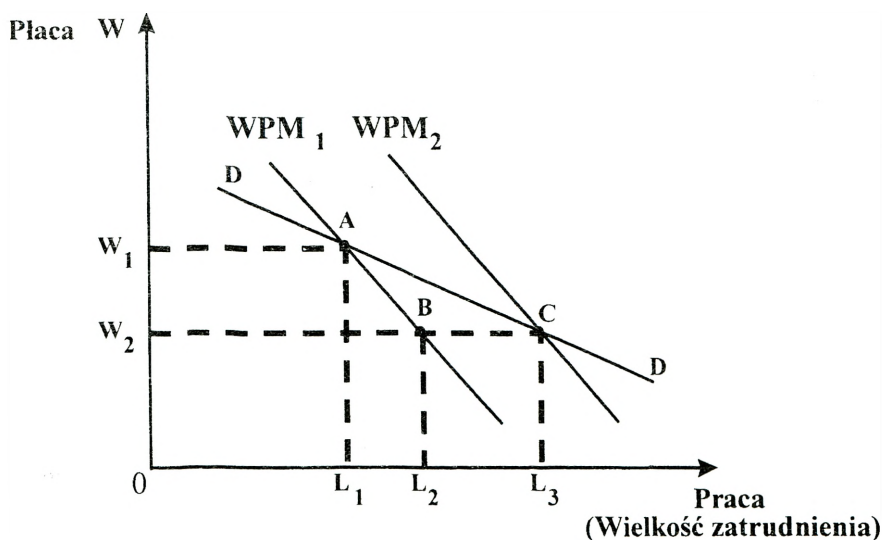
6.2.1.2. Kształtowanie się popytu na wiele czynników produkcji

W przypadku uwzględnienia wielu czynników produkcji, krzywa popytu na dany czynnik kształtuje się inaczej niż wtedy, gdy przedsiębiorstwo kupuje jeden czynnik.

Krzywa popytu nie jest wówczas równoznaczna z krzywą *WPM*. Wynika to z wzajemnego powiązania krzywych *WPM* wszystkich zmiennych czynników. Zmiana w wielkości wykorzystania jednego czynnika (spowodowana zmianą ceny tego czynnika), wywołuje zmianę *WPM* oraz wykorzystywanych ilości pozostałych czynników. Zmiany te przemieszczają krzywą *WPM* czynnika, który ten proces uruchomił. Zmiana ceny danego czynnika zmiennego doprowadza do przesunięcia krzywej *WPM* tego czynnika, co oznacza, że nie możemy utożsamiać krzywej *WPM* danego czynnika z krzywą popytu (wykres 6.2).

Wykres 6.2.

Krzywa popytu w warunkach wielu czynników produkcji



DD - krzywa popytu na pracę

WPM₁; WPM₂ - krzywe wartości produktu marginalnego

A, B, C - wielkości popytu na pracowników

Równoważnym czynnikiem produkcji jest praca (wielkość zatrudnienia). W punkcie wyjściowym analizy płaca wynosi w_1 , natomiast odpowiednią krzywą wartości produktu marginalnego pracy jest WPM_1 . W tym przypadku przedsiębiorstwo maksymalizujące zysk zatrudni L_1 pracowników (punkt A).

Gdy płaca się obniży do wielkości w_2 , przesuwając się po krzywej WPM_1 w dół, osiągamy punkt B , który wyznacza nową wielkość popytu na pracowników równą L_2 .

Praca w procesie produkcji jest jednak połączona z innymi czynnikami, na przykład z kapitałem (K). Jeżeli cena kapitału (K) się nie zmienia, to wówczas praca, jako czynnik, staje się względnie tańsza i przedsiębiorstwu oplaca się zastępować czynnik kapitału czynnikiem pracy. Rośnie więc zatrudnienie i dany zasób kapitału jest wykorzystywany przez większą liczbę pracowników. Krzywa popytu na kapitał odpowiada malejącemu odcinkowi krzywej wartości produktu marginalnego kapitału ($WPM_K = p \cdot PM_K$).

Przedsiębiorstwo maksymalizuje zysk wówczas, gdy $WPM_K = p \cdot PM_K = r$, gdzie r jest ceną jednostki czynnika kapitału.

Przy danych (stałych) r i p , zmiany WPM_K są uzależnione od zmian PM_K . Zmniejszenie ilości czynnika kapitału oznacza w tych warunkach wzrost PM_K , co przy niezmiennej cenie jednostki kapitału powoduje naruszenie równości $WPM_K = r$. Ilość stosowanego w produkcji czynnika kapitału nie jest już optymalna i by powrócić do stanu optymalnego trzeba zmniejszyć PM_K , czyli zwiększyć ilość wykorzystywanego kapitału.

Wzrost ilości kapitału oznacza zwiększenie wyposażenia każdego pracownika w kapitał, co z kolei powoduje (przy zachowaniu stałości p i w) wzrost produktu marginalnego pracy (PM_L). W efekcie rośnie wartość produktu marginalnego pracy (WPM_L). Zwiększone wykorzystanie kapitału przesuwa krzywą wartości produktu marginalnego z WPM_1 do WPM_2 , poziom płacy w_2 przecina krzywą WPM_2 w punkcie C , co powoduje zwiększenie popytu na pracę z L_2 do L_3 . Jeżeli płaca by rosła w sposób ciągły, wówczas krzywa WPM_L nieustannie by się przemieszczała, a punkty przecięcia poziomów płac z krzywymi WPM_L (w naszym przypadku A i C) utworzyłyby krzywą popytu na pracę DD .

Podobnie można wyznaczyć krzywą popytu na wszystkie czynniki produkcji. W przypadku dwóch lub więcej zmiennych czynników, krzywe popytu na czynniki mają nachylenie ujemne.

6.2.1.3. Popyt rynkowy na czynniki produkcji

Popyt rynkowy na produkty jest sumą popytu indywidualnego każdego konsumenta. Podobnie można potraktować popyt rynkowy na czynniki produkcji. Składa się na niego popyt indywidualny poszczególnych przedsiębiorstw. Określenie jego wielkości jest jednak bardziej skomplikowane niż popytu rynkowego na produkty konsumpcyjne. Wynika to z faktu, że przy zmianie ceny czynnika produkcji, po-

szczególne przedsiębiorstwa, dążąc do maksymalizacji zysku, dostosowują odpowiednio wielkość produkcji. Zmiany wielkości produkcji przez wszystkie przedsiębiorstwa doprowadzają do zmiany ceny rynkowej produktu.

Graficznym odwzorowaniem popytu na czynniki produkcji jest krzywa popytu na czynniki produkcji. Przy stałej cenie jest ona krótkookresową krzywą popytu na dany czynnik produkcji. Przy danej technice produkcji krzywa popytu na czynnik produkcji wyraża prawo malejącego produktu marginalnego. Gdy cena danego czynnika produkcji jest stała, a zmienia się technika produkcji, to następuje wzrost produktu marginalnego czynników produkcji, co graficznie ilustruje przesunięcie krzywej popytu w prawo. Wraz zaś ze zmianami cen na czynnik produkcji następuje przesunięcie krzywej popytu przedsiębiorstw na dany czynnik produkcji. Krzywa popytu przedsiębiorstwa na czynnik produkcji przesuwają się w prawo w przypadku wzrostu ceny produktu, a w lewo, w przypadku jej obniżenia. Gdy natomiast następuje wzrost lub spadek ceny czynników produkcji, to następuje przesunięcie się poziomu wielkości popytu wzdłuż krzywej popytu.

Chcąc wyznaczyć krzywą popytu przedsiębiorstw na czynnik produkcji trzeba więc uwzględnić przesuwanie się krzywych popytu każdego przedsiębiorstwa, które mogą być różne w każdym przypadku. Dlatego w praktyce przyjmuje się uproszczone założenie, że funkcje produkcji oraz funkcje popytu dla czynnika produkcji każdego przedsiębiorstwa są takie same.

Inną ważną cechą kształtowania się popytu przedsiębiorstwa na czynnik produkcji - przy *ceteris paribus* - jest to, że jest on zależny od popytu na produkty finalne danego przedsiębiorstwa. Stąd też popyt na czynniki produkcji jest określany jako popyt pochodny lub wtórny.

6.2.2. Podaż na rynku czynników produkcji

Istotną stroną rynku czynników produkcji jest również podaż. Ta strona rynku zajmuje się ilościowym dostępem czynników produkcji po różnych cenach. Ujawnia ona ograniczenia i warunki, na jakich właściciele oferują dane czynniki do sprzedaży. Wpływ na taką sytuację mają cechy tych czynników, które najogólniej pozwalają je podzielić na wyczerpywalne (węgiel, ropa, gaz) i odnawialne (budynki, maszyny, drewno). Ponieważ jednak zasoby, świadczące usługi jako czynniki produkcji, są w całości ograniczonymi, przeto podstawowym problemem rynku czynników produkcji jest ich efektywne wykorzystanie.

Podejście takie oznacza jednocześnie, że głównym kryterium rozdziału zasobów jest ich efektywność, czyli zastosowanie wszędzie tam, gdzie przynoszą one

największy efekt w postaci dochodu lub zysku. Właściciele czynników produkcji będą zainteresowani maksymalizacją swego dochodu, tak będą je przemieszczali, aby osiągnąć z nich największe korzyści. Informacją zaś kierującą przemieszczanie czynników produkcji będą ceny oferowane na rynku przez potencjalnych nabywców. Zjawisko przemieszczania czynników produkcji trwać będzie dopóty, dopóki dochody z każdej jednostki danego czynnika staną się takie same we wszystkich możliwych zastosowaniach.

Wpływ na efektywność rozdziału czynników produkcji ma również zmiana podaży tych czynników. Przedstawia to wyraźnie krzywa podaży, która zgodnie z teorią podaży ma nachylenie dodatnie. Wskazuje ona, że podaż czynników wzrasta przy wzroście ceny i maleje przy jej spadku. Uwidacznia również, że w przypadku wolnych cen czynników produkcji, ceny te i ilości czynników produkcji zmierzają do punktu, w którym żądane ilości są równe dostarczanym i jednocześnie dostarczają jednakowych wynagrodzeń pieniężnych. W praktyce jednak punkt ten ulega pewnemu przesunięciu, gdyż właściciele biorą pod uwagę nie tylko zmianę ceny i ilości czynników produkcji, ale również i inne elementy, takie jak: ryzyko, wygodę, ocenę otoczenia itp. Oznacza to, że **przy wyborze zastosowania danych czynników produkcji trzeba brać pod uwagę nie tylko korzyści pieniężne, ale również korzyści niepieniężne, a więc uwzględniać łączną sumę tych korzyści**. Przeświadczenie to legło u podstaw hipotezy równych korzyści, mówiącej, że właściciele czynników produkcji będą wybierali takie ich zastosowanie (użycie), które przynosi dla nich największą korzyść netto (obejmującą zarówno korzyści pieniężne, jak i niepieniężne).

Określenie korzyści netto napotyka jednak na przeszkodę, którą jest trudność w wycenie niepieniężnych korzyści. Stąd też się zakłada, że różnice niepieniężne między dwoma zastosowaniami czynnika będą stałe lub będą się zmieniać powoli, co pozwala z kolei przewidywać, że zmiany pieniężnych korzyści będą rozszerzały lub zawężyły lukę pomiędzy nimi a korzyściami niepieniężnymi i powodowały, że zasoby będą przepływały w odpowiedzi na zmianę. Znaczenie korzyści niepieniężnych jest dość zróżnicowane w odniesieniu do podstawowych grup czynników produkcji. Są one bardziej znaczące dla czynnika pracy niż dla innych czynników.

Podaż czynników produkcji w krótkim okresie ujawnia dwa przypadki. Pierwszym jest stała ilość danego czynnika, co sprawia, że podaż jest nieelastyczna. Drugi zaś przypadek to elastyczna podaż czynników produkcji.

Istotną rolę dla podażowej strony rynku czynników produkcji odgrywa mobilność tych czynników, czyli możliwość przenoszenia ich do innych zastosowań. Za bardzo mobilny jest uważany ten czynnik produkcji, który łatwo się przemieszcza

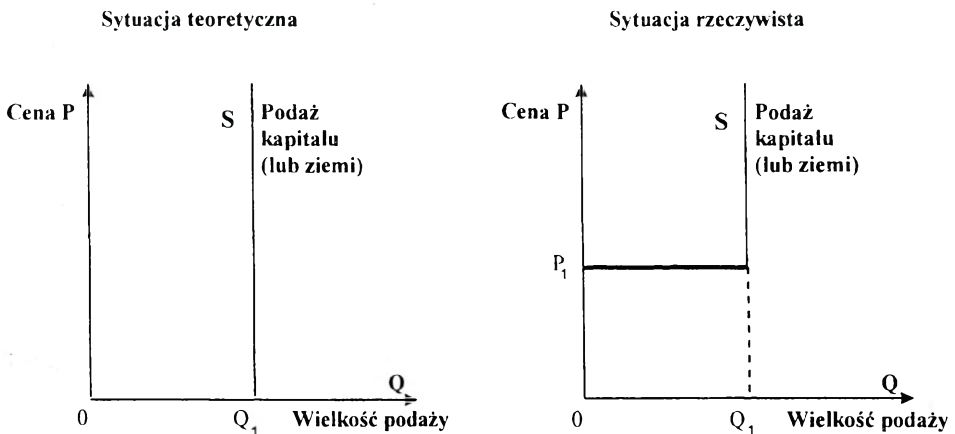
między różnymi zastosowaniami w odpowiedzi na małe zmiany bodźców. W tej sytuacji podaż czynnika produkcji będzie bardzo elastyczna, gdyż mała zmiana bodźca (ceny) powoduje jego duży przepływ. Nie mobilnym jest natomiast ten czynnik produkcji, który trudno przemieszcza się między różnymi zastosowaniami, nawet w odpowiedzi na dużą zmianę bodźca. W tej sytuacji podaż czynnika produkcji będzie nieelastyczna i nawet duża zmiana bodźca spowoduje mały jego przepływ.

Patrząc na podstawowe grupy czynników produkcji z punktu widzenia kryterium mobilności, można zauważyć znaczne ich zróżnicowanie pod tym względem. Praca jest fizycznie mobilna, chociaż kwalifikacyjnie zdecydowanie mniej, wymaga bowiem więcej czasu na odpowiednią reakcję. Jeśli chodzi o ziemię, to jest ona mobilna ekonomicznie, a nie jest mobilna fizycznie. Natomiast jeśli chodzi o kapitał, to część jego jest mobilna, a część zdecydowanie nie.

W związku z tym można uznać, że rynek czynników produkcji nie jest w sumie - pomijając rynek pracy - tak skomplikowany. Celem konsumenta jest otrzymanie możliwie największego dochodu z posiadanych zasobów. Oznacza to, że właściciel zasobów jest skłonny zaakceptować każdy dodatni dochód netto z wynajęcia swoich zasobów, gdyż w przeciwnym wypadku zasób byłby niewykorzystany. Wówczas (w krótkim okresie) podaż zasobów kapitałowych i naturalnych jest doskonale sztywna i przyjmuje postać linii pionowej (wykres 6.3). Sztywność podaży oznacza, że cena czynników kapitałowych i naturalnych zależy wyłącznie od kształtowania się na nie popytu rynkowego.

Wykres 6.3.

Podaż zasobów kapitałowych i naturalnych



6.3. RYNKI CZYNNIKÓW PRODUKCJI W WARUNKACH KONKURENCJI

Wzajemne powiązania i zależności między podmiotami gospodarczymi powstają za pośrednictwem rynku dóbr oraz rynku czynników produkcji. Przy czym przez rynek czynników produkcji - będący obszarem obecnych rozważań - należy rozumieć taki rynek, na którym są kupowane i sprzedawane czynniki produkcji do prowadzenia bieżącej produkcji. Oznacza to, że analizy rynku czynników produkcji koncentrują uwagę na strumieniach usług czynników produkcji, a nie na transakcjach obrotu zasobami zasobów czynników produkcji. Poprawność analiz wymaga również wyraźnego określenia warunków funkcjonowania takiego - czy szerzej - takich rynków, czy są one rynkami konkurencji doskonałej, czy też konkurencji niedoskonałej, czy dotyczą krótkiego, czy też długiego okresu.

W omawianym wcześniej modelu gospodarki rynkowej były uwzględnione dwie grupy podmiotów - gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa. Gospodarstwa domowe kształtują na rynku czynników produkcji podaż tych czynników, oferując swoją pracę, ziemię oraz zasoby kapitałowe przedsiębiorstwom. Przedsiębiorstwa natomiast wyznaczają popyt na czynniki produkcji, płacąc za nie określone ceny. Ceny tych czynników są dla producentów kosztem produkcji. Producenci osiągają określone korzyści ze sprzedaży dóbr i usług.

Każdy podmiot na rynku czynników produkcji poszukuje pozycji optymalnej, tzn. dąży do optymalizacji korzyści z podjętych działalności. Producenci konkurują między sobą o jak najkorzystniejsze warunki zakupu czynników produkcji, gospodarstwa domowe zaś konkurują między sobą o jak najkorzystniejszą ich sprzedaż. Niezależnie od tego, kupujący (producenci) konkurują ze sprzedającymi (gospodarstwami domowymi). Powstające na rynku czynników produkcji relacje między popytem, podażą i ceną są uzależnione od tego, w warunkach jakiej konkurencji (doskonałej lub niedoskonałej) działają podmioty gospodarcze. Funkcjonowanie rynków czynników produkcji zarówno w warunkach konkurencji doskonałej, jak i niedoskonałej jest pochodną popytu na nie i ich podaży. Odmienne są natomiast sposób i uwarunkowania maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa.

6.3.1. Rynek czynników produkcji w warunkach konkurencji doskonałej

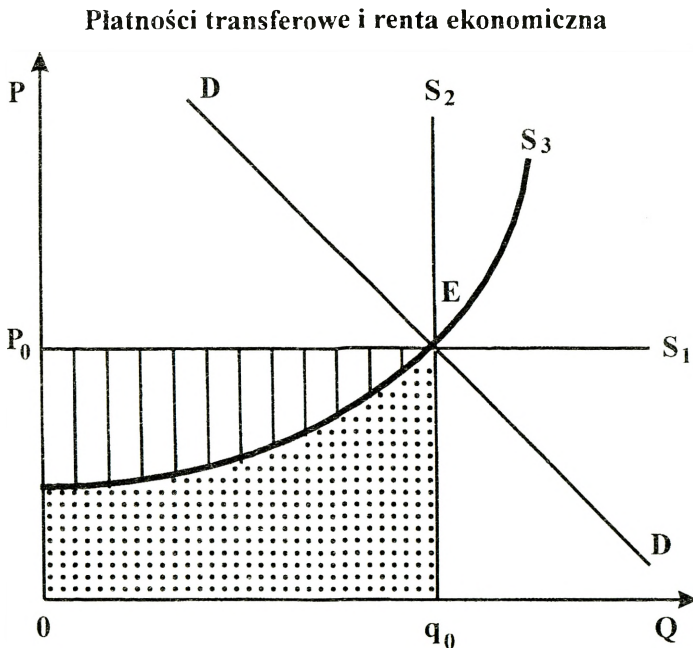
W warunkach konkurencji doskonałej, kategoriami pozwalającymi na charakteryzowanie funkcjonowania rynków czynników produkcji i zachowań na nich przedsiębiorstw, jest funkcja produkcji oraz związana z nią kategoria zysku. Pomocne w tej charakterystyce są także kategorie **wartości produktu marginalnego, płatności transferowych i renty ekonomicznej**.

Przedsiębiorstwo w warunkach konkurencji doskonałej - to jest w warunkach danych zarówno cen na swoje wyroby, jak i na czynniki produkcji - maksymalizuje zysk przez wybór poziomu (ilości) produkcji. Ten zaś zależy od ilości zastosowanego w produkcji czynnika zmiennego, koszt bowiem jego zastosowania wpływa w sposób istotny na wielkość kosztów całkowitych. W sytuacji stosowania jednego zmiennego czynnika produkcji, koszt całkowity produkcji jest sumą kosztu stałego oraz kosztu zmiennego (obliczonego jako iloczyn ilości zmiennego czynnika produkcji oraz jego ceny). W tej sytuacji osiągnięcie przez przedsiębiorstwo maksimum zysku, wymaga spełnienia warunku, aby wielkość produktu marginalnego, uzyskanego z zastosowania dodatkowej jednostki zmiennego czynnika produkcji, była równa cenie tego czynnika. Iloczyn tak uzyskanej wielkości produktu marginalnego i ceny czynnika nazywamy **wartością produktu marginalnego** danego czynnika produkcji. Wartość produktu marginalnego danego czynnika, przy danej jego cenie, zmienia się w krótkim okresie zgodnie z prawem malejącego produktu marginalnego. W miarę więc wzrostu produkcji przedsiębiorstwa, produkt marginalny i jego wartość będą się zmniejszać, co oznacza, że przedsiębiorstwo to będzie skłonne kupować dodatkową ilość czynnika produkcji, ale po coraz niższej cenie. W tej sytuacji przedsiębiorstwo dążące do maksymalizacji zysku zakupi dodatkową ilość czynnika produkcji, gdy jego cena nie będzie większa od korzyści marginalnej w postaci wartości produktu marginalnego.

Graficznym odzwierciedleniem kategorii wartości produktu marginalnego jest krzywa wartości produktu marginalnego, która stanowi zbiór punktów reprezentujących ilość danego czynnika produkcji, nabywanego po danej cenie. Ma ona nachylenie ujemne, zgodnie z przebiegiem krzywej produktu marginalnego w jej części opadającej, wraz z prawem malejącego produktu marginalnego. Krzywa ta, przy stałej cenie produktu przedsiębiorstwa, stanowi krótkookresową krzywą popytu przedsiębiorstwa na dany czynnik.

Analizę rynków czynników produkcji dokonuje się również opierając się na kategoriach płacności transferowych oraz renty ekonomicznej. Obie one się wiążą z określoną korzyścią (zarobkiem, wynagrodzeniem), jaką przynosi każdy z czynników produkcji jego właścicielowi. W większości te korzyści składają się z płacności transferowych i renty ekonomicznej (wykres 6.4).

Wykres 6.4.



DD - krzywa popytu na czynnik

S₁; S₂; S₃ - krzywe podaży czynnika (przy S₃ obszar zakropkowany obejmuje płacności transferowe, zakreskowany zaś - rentę ekonomiczną)

Płacnością (albo zarobkiem) transferową nazywa się sumę, którą czynnik musi zarabiać (otrzymywać) w danym zastosowaniu, aby zapobiec przeniesieniu go (czyli transferowi) do innego zastosowania.

Natomiast rentą ekonomiczną nazywamy każdą nadwyżkę, którą czynnik produkcji zarabia ponad sumę będącą płacnością transferową. Jest ona rentą producenta, interpretowaną jako renta właściciela danego czynnika produkcji.

O tym czy zarobek osiągnięty z zastosowania danego czynnika okaże się płacnością transferową, czy rentą ekonomiczną, decyduje w dużej mierze, z jednej strony charakter podaży danego czynnika (wykres 6.4), a więc to czy jest on doskonale elastyczny, czy doskonale nieelastyczny, czy też alokacyjny (to jest stop-

niowo rosnąca), z drugiej zaś charakter popytu na ten czynnik (co obrazuje krzywa popytu na czynnik DD).

Jeśli podaż danego czynnika jest doskonale elastyczna (co odzwierciedla krzywa jego podaży S_1 , będąca prostą równoległą do osi określającej ilość czynnika), to całość zarobku stanowią płatności transferowe. Otrzymuje się ją za sprzedaż czynnika produkcji, który ma alternatywne zastosowanie, co oznacza jednocześnie, że koszt alternatywny tego czynnika jest większy od zera. Oznacza to również, że przy cenie niższej od p_0 nie uda się pozyskać i zatrudnić w danej działalności ani jednej jednostki czynnika.

Jeśli natomiast podaż czynnika jest doskonale nieelastyczna (co odzwierciedla krzywa podaży czynnika S_2 , będąca prostą równoległą do osi obrazującej poziom ceny za zastosowanie danego czynnika), co oznacza, że jego ilość jest stała niezależnie od ceny, to przy cenie p_0 całość zarobku z tytułu zastosowania czynnika będzie stanowić rentę ekonomiczną. Wynika to z faktu, iż przy stałym zasobie danego czynnika produkcji, jego koszt alternatywny wynosi zero, a w konsekwencji przychód ze sprzedaży danego czynnika produkcji dla jego właściciela będzie w całości stanowił rentę ekonomiczną. Oznacza to także, że ilość danego czynnika (q_0) będąca w zatrudnieniu, nie zmieni się nawet przy cenie równej zero. Stanowi ona przychód ze sprzedaży czynnika produkcji, który nie ma alternatywnego zastosowania. Najczęściej dotyczy ona ziemi, gruntów, oraz złóż surowców mineralnych.

W praktyce podaż danego czynnika ma charakter alokacyjny, to znaczy stopniowo rosnący (co odzwierciedla krzywa podaży czynnika S_3). W takiej sytuacji i przy określonym popycie na dany czynnik, zarobek z tytułu jego zastosowania (zatrudnienia) dzieli się na płatność transferową (obszar od osi obrazującej ilość danego czynnika do krzywej podaży czynnika, ograniczony prostą opuszczoną z punktu równowagi) oraz rentę ekonomiczną (obszar od krzywej podaży danego czynnika do prostej opuszczonej z punktu równowagi na oś obrazującą poziom ceny na dany czynnik). Wielkość płatności transferowej i renty ekonomicznej zależy więc od kształtu krzywej podaży danego czynnika i punktu przecięcia jej z krzywą popytu na ten czynnik.

6.3.2. Rynek czynników produkcji w warunkach konkurencji niedoskonałej

Dla scharakteryzowania rynków czynników produkcji w warunkach konkurencji niedoskonałej, trzeba się odwołać do wskaźników odzwierciedlających efektywność ich zastosowania (inaczej zatrudnienia), którymi są najczęściej wskaźniki: przychodów krańcowych z czynnika produkcyjnego (MRP - z ang. marginal revenue product) oraz kosztów krańcowych czynnika produkcyjnego (MFC - z ang. marginal factor costs). Pierwszy ze wskaźników dotyczy rynku czynników produkcji, na którym funkcjonuje przedsiębiorstwo monopolistyczne wytwórcze, drugi zaś rynku czynników wytwórczych, na którym funkcjonuje przedsiębiorstwo nabywca, czyli monopson.

W warunkach konkurencji niedoskonałej przedsiębiorstwo monopolistyczne - podobnie jak przedsiębiorstwo doskonale konkurencyjne - dąży do maksymalizacji zysku przez wybór takiej ilości produkcji, dla której koszt marginalny jest równy przychodowi marginalnemu. Oznacza to, że monopolista będzie skłonny kupić dodatkowy czynnik produkcji, pod warunkiem, że przychód marginalny z zastosowania dodatkowej ilości danego czynnika produkcji nie będzie niższy od kosztu jego nabycia. Zależność tę ujawnia pojęcie przychodów krańcowych z czynnika produkcyjnego (MRP). Definiuje się ją jako przyrost przychodów całkowitych osiągnięty przez przedsiębiorstwo ze sprzedaży produktów wytworzonych przez dodatkową jednostkę czynnika produkcyjnego i zapisuje według formuły:

$$MRP = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

gdzie: TR - całkowite przychody przedsiębiorstwa ze sprzedaży swoich czynników produkcji

Q - czynnik produkcji.

W ujęciu graficznym przychód marginalny z czynnika produkcji odzwierciedla krzywa przychodu marginalnego z czynnika produkcji. Ma ona nachylenie ujemne, ponieważ przychód marginalny jest malejącą funkcją ilości produkcji, a produkt marginalny się zmniejsza w miarę wzrostu dodatkowego nakładu czynników produkcji. Stanowi ona jednocześnie krzywą popytu monopolisty na ten czynnik produkcji.

Dla monopsonisty, to jest przedsiębiorstwa mającego wyłączność na nabycie danego czynnika produkcji, kategorią wyjaśniającą funkcjonowanie takiego rynku

są koszty krańcowe (marginalne) czynnika produkcyjnego (MFC), rozumiane jako przyrost kosztów całkowitych spowodowany przyrostem danego czynnika produkcji o jedną jego jednostkę. Określa się je według formuły:

$$MFC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

gdzie: TC - całkowite koszty przedsiębiorstwa na wszystkie czynniki produkcyjne,
 Q - czynnik produkcji.

Krańcowy koszt zastosowania dodatkowej ilości czynnika oznacza, że dodatkowy wydatek na zakup czynnika produkcji zależy od tego, jak się zmienia cena wraz z nabywaną ilością danego czynnika. Jeśli cenowa elastyczność podaży danego czynnika produkcji będzie większa od 0 (zera), to marginalny koszt czynnika produkcji jest większy od ceny czynnika produkcji. W graficznym wyrazie tej zależności krzywa kosztu marginalnego czynnika produkcji przebiega powyżej krzywej podaży tego czynnika.

6.4. RYNEK CZYNNIKÓW PRODUKCJI I JEGO ROLA W GOSPODARCE RYNKOWEJ

Rynki czynników produkcji odgrywają znaczącą rolę w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. Są ważnym ogniwem pośrednictwa transakcji kupna i sprzedaży czynników wytwórczych między podmiotami gospodarczymi. Do najważniejszych rynków czynników - w ślad za podstawowymi rodzajami czynników produkcji - zalicza się rynek pracy, rynek kapitału oraz rynek ziemi (surowców naturalnych). Charakter ich funkcjonowania zależy w znacznym stopniu od tego czy mamy do czynienia z rynkiem konkurencji doskonałej, czy też z rynkiem konkurencji niedoskonałej.

6.4.1. Rynek pracy

Analiza rynku pracy - ze względu na charakter pracy jako czynnika produkcji - przeprowadzona być musi w wymiarze indywidualnym i całościowym. Pomocne w przeprowadzeniu analizy rynku pracy są krzywe podaży pracy - indywidualne i dla całego rynku.

Pierwsza krzywa (krzywa indywidualnej podaży pracy) odzwierciedla indywidualną podaż pracy spowodowaną popytem na dobra i usługi konsumpcyjne. Jej

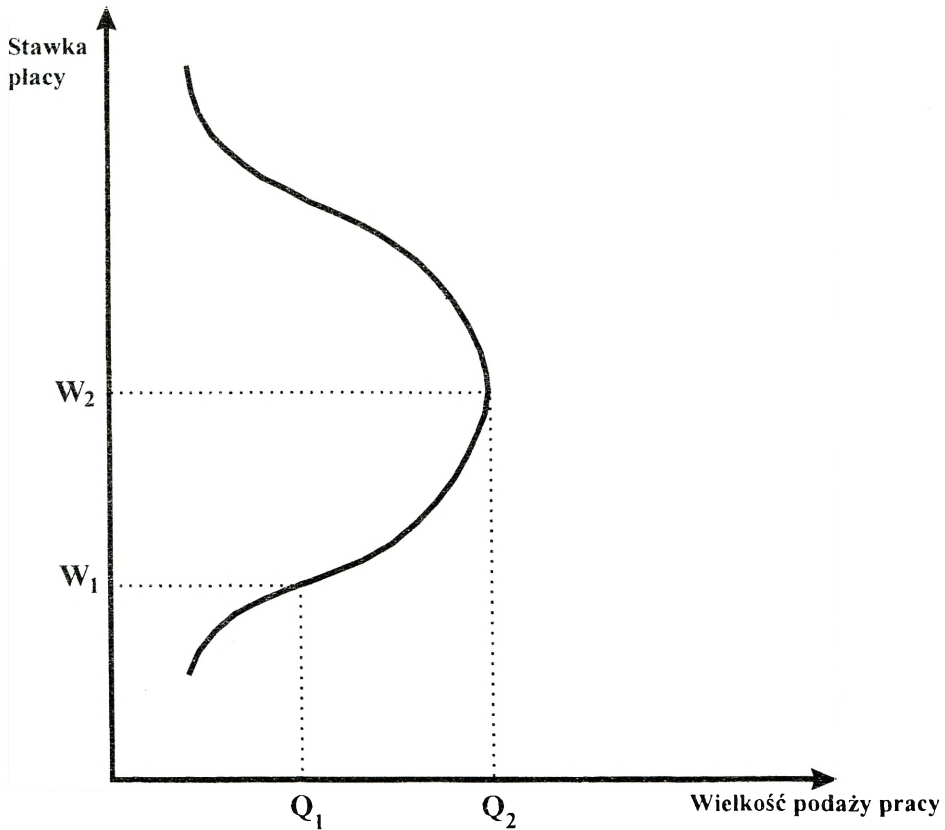
kształtowanie wiąże się ściśle z zachowaniami konsumenta, który z jednej strony dąży do maksymalizacji zadowolenia (użyteczności) z konsumpcji dóbr, z drugiej zaś jest także podmiotem sprzedającym na rynku swoją pracę (usługę pracy). Mając do dyspozycji dany czas, może go rozdzielić na różne zastosowania, w tym część na zarobkowanie, które mu dostarcza dochód wydatkowany następnie na zakup dóbr. Część czasu wolnego od pracy konsument może przeznaczyć na różne cele. W wyniku podjętej decyzji, konsument wybiera między dochodem z pracy (sumą dóbr, które można zakupić) a czasem wolnym od pracy. Porównuje użyteczność jednostki czasu wolnego z użytecznością dóbr, które można zakupić za ten dochód. W miarę zwiększania poziomu konsumpcji użyteczność każdej dodatkowej jednostki dobra się zmniejsza. Konsument jest wówczas skłonny do rezygnacji z coraz większej ilości jednostek dochodu z pracy, w zamian za dodatkowe zwiększenie czasu wolnego o jednostkę. Konsument w roli pracownika, wyznaczając wielkość czasu wolnego, określa jednocześnie wielkość czasu pracy, czyli wielkość podaży swojej pracy. Zmiana ceny rynkowej pracy (płacy) powoduje zmianę podziału zasobu czasu pracownika na czas pracy i czas wolny, czyli zmienia podaż pracy pracownika.

Relacja płaca – czas pracy stanowi funkcję podaży pracy pojedynczego pracownika. Jej graficznym odzwierciedleniem jest krzywa indywidualnej podaży pracy, która pokazuje zależność między stawką płac a wielkością podaży pracy w danym okresie, czyli określa ile czasu dany człowiek chce pracować przy każdej stawce płac w danym okresie (wykres 6.5). Jeżeli nominalna stawka płacy (przez którą należy rozumieć pieniężną cenę pracy) rośnie, to dzięki przepracowaniu każdej godziny pracownik może zwiększyć i polepszyć swoją konsumpcję, co prowadzi do zwiększenia wielkości podaży. Krzywa indywidualnej podaży ma wówczas charakter dodatnio rosnącej. Jeśli zaś stawka płacy przekroczy pewien wysoki poziom, to pracownik czuje, że jego potrzeby konsumpcyjne zostały zaspokojone i jednocześnie wysoko ceni przyjemności związane z czasem wolnym, czego konsekwencją staje się ograniczenie podaży pracy. Krzywa indywidualnej podaży utrzymuje nadal charakter wznoszącej się, ale w lewo. Pokrywa się z krzywą przychodu krańcowego z pracy.

Ponieważ indywidualna podaż pracy jest zróżnicowana w poszczególnych gospodarstwach domowych, w każdym z nich można dostrzec pewien niski, ale różny, poziom stawki płac, poniżej którego nikt z członków danego gospodarstwa domowego nie będzie chciał pracować - i pewien wysoki poziom stawki płac - powyżej którego dane gospodarstwo będzie ograniczać podaż swojej pracy.

Wykres 6.5.

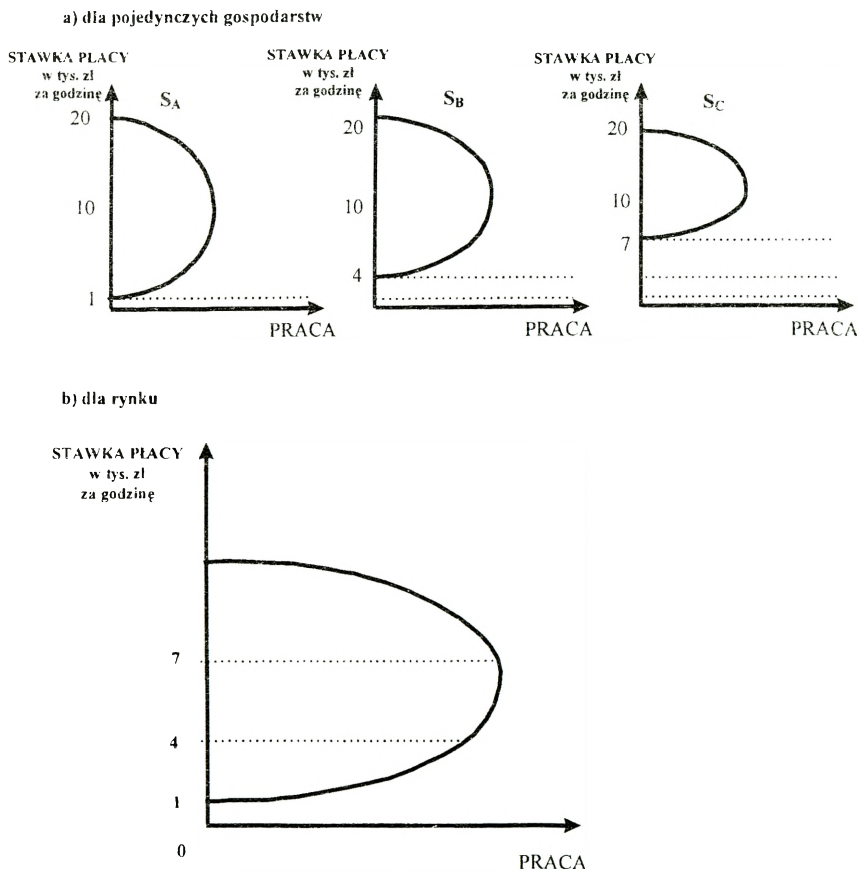
Krzywa indywidualnej podaży pracy



Druga zaś krzywa (krzywa podaży na pracę dla całego rynku) pokazuje zależność między stawką płac a wielkością podaży dla całego rynku. Otrzymujemy ją przez poziome zsumowanie indywidualnych popytów na pracę (wykres 6.6), a więc dodanie do siebie wielkości podaży każdego z gospodarstw, zgłaszanej przy każdej stawce. Kształtuje się ona w części wznosząco dodatnio (w prawo), a w części wznosząco w lewo, ale przy tak wysokich stawkach płac, które nie są osiągnięte na żadnym rynku.

Wykres 6.6.

Krzywa podaży pracy dla pojedynczych gospodarstw i dla rynku



6.4.2. Rynek kapitału

Rynek kapitału ze względu na charakter tego czynnika produkcji jest dalece zróżnicowany. W jego obszarze można wyróżnić rynek pieniężny, rynek finansowy, rynek walutowy, rynek środków produkcji i inne.

Rynek kapitału, jak każdy rynek, ma stronę popytową i podażową. Stronę popytową tworzą zarówno przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowe. Stronę podażową w gospodarce rynkowej tworzą gospodarstwa domowe.

Popyt przedsiębiorstw na kapitał (który obrazuje krzywa popytu na ten czynnik) odzwierciedlają ich możliwości inwestycyjne (uszeregowane według wielkości stopy rentowności), które z kolei zależą od wielkości globalnego popytu w

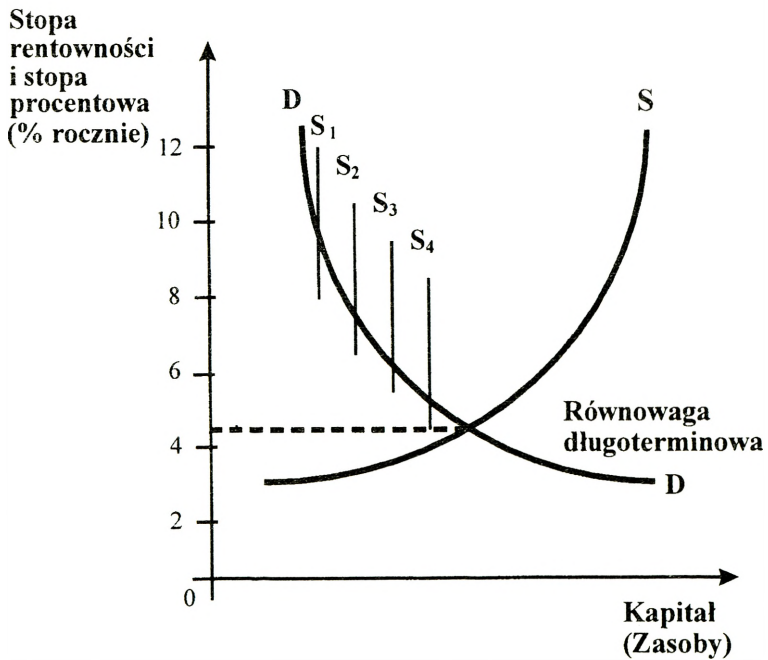
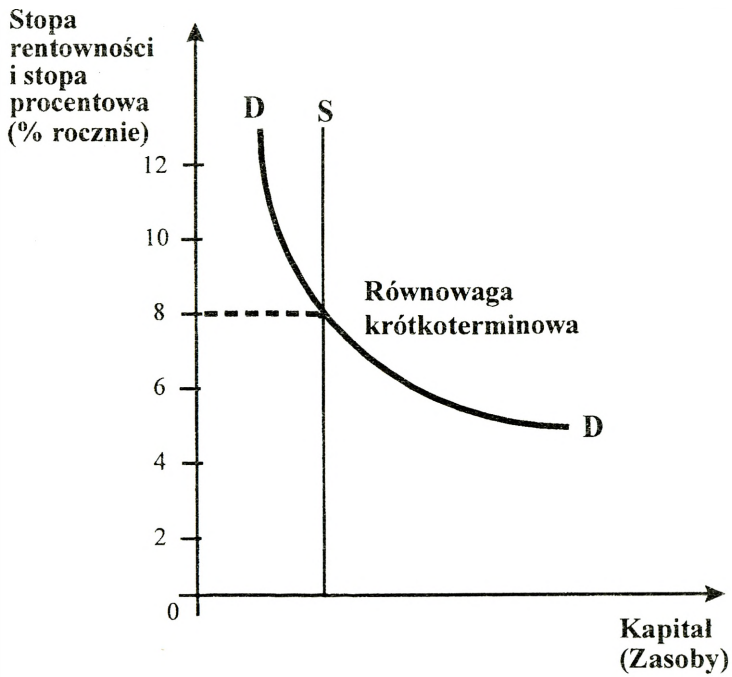
kraju, uwarunkowanego ożywieniem lub depresją całej gospodarki i wielkością własnych kapitałów przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa są podstawowymi biorcami kapitału, który przeznaczają przede wszystkim na realizację celów produkcyjnych i rozwojowych, określanych ogólnie jako inwestycje. Przedsiębiorstwa dokonują ich w długim okresie, uwzględniając zarówno przewidywane wydatki na nie, jak i oczekiwane przychody. Pomocna w tym względzie jest realizacja wydatku inwestycyjnego według stopy zwrotu kapitału, skalkulowanej jako przewidywany zysk pochodzący z zastosowania czynników produkcji w odsetki kapitału włożonego na ich zakup. Stopę zwrotu kapitału trzeba przy tym postrzegać jako wyraz subiektywnej oceny inwestującego przedsiębiorstwa co do ryzyka i niepewnej przyszłości. Korzyści zaś z podejmowanej przez przedsiębiorstwo działalności inwestycyjnej trzeba ustalać także za pomocą tzw. wewnętrznej stopy wzrostu kapitału, rozumianej jak taka stopa procentowa, przy której bieżąca wartość kapitału równa się zero. Natomiast popyt gospodarstw na kapitał jest dyktowany niecierpliwością konsumpcyjną, wywołaną cenieniem bardziej konsumpcji bieżącej aniżeli konsumpcji przyszłej.

Podaż kapitału stanowią z kolei zgromadzone w bankach oszczędności ludności i wkłady przedsiębiorstw. Za główne źródło podaży kapitału są uznawane gospodarstwa domowe. Stąd też wielkość popytu na kapitał zależy od skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania. Te zaś są pochodną relacji między preferencjami czasowymi gospodarstw domowych a stopą procentową. Procent od oszczędności jest w tym układzie interpretowany jako dochód gospodarstwa domowego, stanowiący wynagrodzenie za rezygnację z bieżącej konsumpcji.

Podaż może mieć charakter krótkoterminowy lub długoterminowy. Podaż krótkoterminową tworzą fundusze w bankach, przy nie zmienionej stopie procentowej. Tę zaś wyznacza punkt przecięcia pionowej prostej podaży kapitału i krzywej popytu na kapitał w postaci możliwości inwestycyjnych. W praktyce, pod wpływem banku emisyjnego - przez politykę otwartego rynku (to jest sprzedaż lub skup państwowych papierów wartościowych, wyznaczanie stopy redyskontowej i przepisy o obowiązkowych rezerwach bankowych) - może być ona podwyższona lub obniżona. Natomiast podaż długoterminową tworzą również fundusze w bankach, ale przy zmiennej stopie procentowej. Rosnąć mogą one przez zwiększenie oszczędności, na skutek wzrostu PKB oraz zmiany rozłożenia dochodów. Powoduje to, w odzwierciedleniu tej sytuacji, że krzywa podaży kapitału staje się krzywą rosnącą, a wysokość stopy procentowej jest wyznaczana przez przecięcie się krzywej popytu na kapitał i jego podaż (wykres 6.7).

Wykres 6.7.

Krótkoterminowa i długoterminowa równowaga popytu i podaży kapitału



6.4.3. Rynek ziemi (surowców naturalnych)

Rynek ziemi, jako rynek tego czynnika produkcji, jest dalece zróżnicowany. Wynika to z rozumienia ziemi jako czynnika produkcji. W praktyce bywa on rozumiany bardzo różnorodnie, szeroko - jako zastosowanie zasobów naturalnych - i wąsko - jako ziemia, czyli jako użytek rolny.

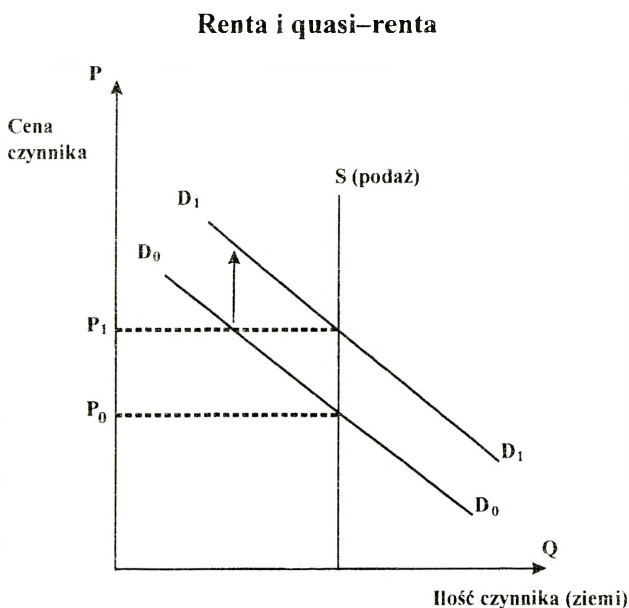
Bez względu na zakres rozumienia tego czynnika, zarobek z tytułu jego zastosowania jest nazywany rentą ekonomiczną. Bliżej precyzując stanowi ją różnica między ceną, którą czynnik produkcji otrzymuje a ceną, jaka by wystarczała, aby móc włączyć go do produkcji (to jest ponad koszt alternatywny).

W odniesieniu do ziemi - jako czynnika produkcji w obu rozumieniach (szerokim i wąskim) - renta przyjmuje także postać tzw. quasi-renty. Ma to miejsce w przypadku sztywnej podaży czynnika ziemi, to jest mającej charakter doskonale nieelastycznej. Pod tym pojęciem rozumie się cenę, którą czynnik produkcji o czasowo sztywnej podaży otrzymuje powyżej kosztu alternatywnego. Wiąże się ona ściśle z kosztami ponoszonymi przez poszczególne przedsiębiorstwa, aby powstrzymać dany czynnik od przemieszczania się do innych przedsiębiorstw, którym byłby on również potrzebny. Cechą charakterystyczną quasi-renty za czynnik produkcji jest tendencja do jej zaniku, co wynika z faktu, że w długim okresie czynniki produkcji są wysoce mobilne i mogą znaleźć inne zastosowanie.

Ograniczając zakres funkcjonowania rynku ziemi w wąskim jej rozumieniu jako czynnika produkcji (wykres 6.8), przykładem uzyskania quasi-renty jest sytuacja, w której właściciel użytków rolnych, za dzierżawę 1 ha otrzymuje 4 mln zł (p_1), a byłby gotów je wydzierżawić za 2 mln zł (p_0). Wyniesie ona wówczas 2 mln zł ($p_1 - p_0$) i będzie efektem, z jednej strony, ograniczonej sztywnej podaży użytków rolnych, z drugiej zaś, wynikiem zwiększonego popytu na produkt finalny (z D_0 do D_1), w którego wytwarzaniu biorą one udział.

Równowaga na rynku ziemi (jako użytku rolnego) zależy od popytu i podaży na nią w danym miejscu (patrzac z punktu terytorialnego rozmieszczenia). Z reguły będzie się ona kształtować przy wyższej cenie ziemi i mniejszej jej podaży w miastach i przy niższej cenie i większej podaży na prowincji. Wpływ na uzyskiwaną cenę ma również jakość użytków rolnych.

Wykres 6.8.



STRESZCZENIE

W gospodarce rynkowej są ważne zagadnienia związane z czynnikami produkcji, w tym kwestie dotyczące: relacji między zasobami gospodarczymi a czynnikami produkcji; istoty rynku czynników produkcji i jego roli w gospodarce rynkowej oraz kształtowania się cen na czynniki produkcji pod wpływem podaży i popytu.

W celu zaspokojenia swoich potrzeb na dobra (tak konsumpcyjne, jak i produkcyjne), człowiek przekształca na nie w procesie produkcyjnym dostępne mu zasoby. Z ekonomicznego punktu widzenia wyróżniamy trzy podstawowe grupy zasobów: zasoby ludzkie (ludzie z ich umiejętnościami i doświadczeniem); zasoby naturalne (dobra dane przez naturę, nie wytworzone przez człowieka); zasoby kapitałowe (kapitał rzeczowy i finansowy). Usługi tych zasobów są czynnikami produkcji. Najczęściej dokonuje się ich klasycznego podziału na trzy grupy (usług): pracę, kapitał i ziemię.

W gospodarce rynkowej między dwoma jej podstawowymi podmiotami (gospodarstwami domowymi a przedsiębiorstwami) zawiązują się wzajemne powiązania i zależności za pośrednictwem rynku dóbr oraz rynku czynników produkcji.

Gospodarstwa domowe na rynku czynników produkcji kształtują podaż tych czynników, oferując swoją pracę, ziemię oraz zasoby kapitałowe przedsiębiorstwom. Przedsiębiorstwa natomiast wyznaczają popyt na czynniki produkcji, płacąc za nie określone ceny.

Podstawowymi w gospodarce rynkowej są: rynek pracy, rynek kapitału i rynek ziemi. Podlegają one, tak samo jak dobra konsumpcyjne, mechanizmom popytu i podaży.

Popyt na czynniki produkcji jest wynikiem decyzji producentów kupujących, w zależności od potrzeb, odpowiednie ilości i rodzaje usług czynników produkcji, takich jak praca, kapitał, ziemię itp. Decyzje te są podyktowane dążeniem do maksymalizacji zysku i uwzględniają przynajmniej dwa elementy: pierwszy - kształtowanie się kosztów produkcji związanych z wykorzystywaniem czynników w ramach danej technologii produkcji - i drugi - przychody ze sprzedaży wytworzonych produktów, które (przychody) zależą od wielkości produkcji oraz cen rynkowych. Do rozpatrzenia popytu na czynniki produkcji jest niezbędne odwołanie się do wybranych pojęć i zależności między nimi, a zwłaszcza do: produktu marginalnego (końcowego), utargów całkowitego i krańcowego oraz kosztu marginalnego.

Istotną stroną rynku czynników produkcji jest również podaż. Ta strona rynku zajmuje się ilościowym dostępem czynników produkcji po różnych cenach. Ujawnia ona ograniczenia i warunki, po jakich właściciele oferują dane czynniki do sprzedaży. Wpływ na taką sytuację mają cechy tych czynników, które - najogólniej - pozwalają je podzielić na wyczerpywalne (węgiel, ropa, gaz) i odnawialne (budynki, maszyny, drewno). Ponieważ jednak zasoby, świadczące usługi jako czynniki produkcji, są w całości zasobami ograniczonymi, przeto podstawowym problemem rynku czynników produkcji jest ich efektywne wykorzystanie.

Każdy czynnik produkcji przynosi określony zarobek (korzyści). W większości składają się one z płatności transferowych i renty ekonomicznej. Płatnością (albo zarobkiem) transferowym nazywa się sumę, którą czynnik musi zarabiać (otrzymywać) w danym zastosowaniu, aby zapobiec przeniesieniu go (czyli transferowi) do innego zastosowania. Natomiast rentą ekonomiczną nazywamy każdą nadwyżkę, którą czynnik produkcji zarabia ponad tę sumę.

PODSTAWOWE POJĘCIA DO ZAPAMIĘTANIA

Czynniki produkcji (istota i rodzaje), rynki czynników produkcji (pracy, kapitału, ziemi - surowców naturalnych), zasoby społeczne (zasoby ludzkie, zasoby naturalne, zasoby kapitałowe), ceny czynników produkcji, wskaźniki efektywności zastosowania (zatrudnienia) czynników produkcji (przychody krańcowe z czynnika produkcyjnego, koszty krańcowe czynnika produkcyjnego), popyt na rynku czynników produkcji, pojęcia i zależności związane z popytem na czynniki produkcji (produkt marginalny, utarg całkowity, utarg krańcowy, koszt marginalny), podaż na rynku czynników produkcji, efektywność rozdziału czynników produkcji, korzyści pieniężne i niepieniężne, płatności transferowe, renta ekonomiczna.

ZAGADNIENIA KONTROLNE

1. Scharakteryzuj czynniki produkcji - ich istotę i rodzaje.
2. Scharakteryzuj rynki czynników produkcji (pracy, kapitału, ziemi, surowców naturalnych).
3. Zdefiniuj pojęcie „zasoby wytwórcze” i omów ich rodzaje (zasoby ludzkie, zasoby naturalne, zasoby kapitałowe).

4. Wskaż i omów mechanizmy kształtowania ceny czynników produkcji.
5. Wskaż i scharakteryzuj wskaźniki efektywności zastosowania czynników produkcji (przychody krańcowe z czynnika produkcyjnego, koszty krańcowe czynnika produkcyjnego).
6. Omów istotę popytu na rynku czynników produkcji.
7. Wskaż i omów pojęcia i zależności związane z popytem na czynniki produkcji (produkt marginalny, utarg całkowity, utarg krańcowy, koszt marginalny).
8. Omów istotę podaży na rynku czynników produkcji.
9. Przedstaw zagadnienie efektywności rozdziału czynników produkcji.
10. Omów kwestię płatności transferowych.
11. Omów kwestię renty ekonomicznej.

LITERATURA ZALECANA

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., **Ekonomia** tom 1, Warszawa 1993, rozdz.10.
2. **Ekonomia**, Red. E. Cyrson, Poznań 1993.
3. Nojszewska E. , **Podstawy ekonomii**, Warszawa WSiP 1995, rozdz.10,11 i 12.
4. Oyrzanowski B., **Mikroekonomia**, Kraków PSB 1996, rozdz. 8.
5. Rekowski M., **Wprowadzenie do mikroekonomii**, cz. II, Poznań 1992.
6. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., **Ekonomia 2**, Warszawa PWN 1996, rozdz. 26, 27, 28.
7. Wiszniewski Z., **Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie**, Warszawa CEiRB OLIMPUS 1994, rozdz. 13.

BIBLIOGRAFIA

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*. T. 1, Warszawa 1993.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*. T. 2, Warszawa 1992.
3. Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa PWN 1994.
4. Błaszczczyński A., Stygares J., Stygares J., *Słownik pojęć ekonomicznych. Glossary of economic terms*, Kraków SzZZ UJ TH „Atlant” 1995.
5. Burda M., Wyplosz Ch., *Makroekonomia*, Warszawa PWE 1995.
6. *Ekonomia*, Red. W. Caban, Łódź Absolwent 1995.
7. *Elementarne zagadnienia ekonomii*. Red. R. Milewski, Warszawa PWN 1993.
8. *Elementy makro i mikro ekonomii dla inżynierów*. Red. S. Marciniak, Warszawa PWN 1993.
9. *Encyklopedia biznesu*, T. I i II, Red. W. Pomykało, Warszawa FI 1995.
10. Galbraith J.K., *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, Warszawa PWE 1992.
11. Górski J., *Zarys historii ekonomii politycznej*, Warszawa KiW 1984.
12. Kaja J., *Zarys polityki gospodarczej*, Warszawa SGH 1994.
13. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Gdańsk FG NSZZ „Solidarność” 1991.
14. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., Copeland D.W., *Ekonomia. Przewodnik studiowania - ćwiczenia*, Gdańsk FG NSZZ „Solidarność” 1993.
15. Komosa A., *Szkolny słownik ekonomiczny*, Warszawa EKONOMIK 1994.
16. Laidler D., Estrin S., *Wstęp do mikroekonomii*, Warszawa Gebethner i S-ka 1991.
17. Lipiński E., *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*, Warszawa PWN 1981.
18. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Red. A. Budnikowski i E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa PWE 1996.
19. Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro i makroekonomii*, Warszawa IKE PTE, Wydawnictwo KeyTex 1992.
20. Nojszewska E., *Podstawy ekonomii*, Warszawa WSiP 1995.
21. Oyrzanowski B., *Mikroekonomia*, Kraków PSB 1996.
22. *Polityka ekonomiczna*. Red. B. Winiarski, Wrocław WAE im. O. Langego 1992.
23. Rekowski M., *Wprowadzenie do mikroekonomii. Cz. II. Konsument - Producent, Koszty - Ceny - Zyski*.
24. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Warszawa PWN 1995.
25. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 2*, Warszawa PWN 1996.

-
26. Smith P., Begg D., *Ekonomia. Zbiór zadań*, T. 3, Warszawa PWE 1995.
 27. Słodaczek J., Kamecki Z., Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa PWE 1983.
 28. Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa PWE 1983.
 29. Syrek M., *Ekonomia*, Katowice VOLUMEN 1994.
 30. Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Warszawa CEiRB OLIMPUS 1994.

SPIS SCHEMATÓW I WYKRESÓW

SCHEMATY

1.1. Model funkcjonowania mikroekonomii	22
1.2. Zestawienie porównawcze poglądów głównych szkół mikroekonomicznych.....	30
2.1. Formy postrzegania kategorii popytu w wymiarze mikroekonomicznym.....	35
2.2. Formy postrzegania kategorii podaży w wymiarze mikroekonomicznym.....	44
3.1. Podstawowe problemy racjonalności gospodarczej	55
3.2. Istota racjonalności oczekiwań.....	58
3.3. Istota racjonalności postępowania.....	60
3.4. Idea ekonomizacji działań.....	65
3.5. Istota i rodzaje rachunku ekonomicznego	70
4.1. Istota teorii wyboru konsumenta.....	76
4.2. Zachowania nabywcze konsumenta.....	79
4.3. Budżet konsumenta	90
5.1. Klasyfikacja czynników produkcji	105
5.2. Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na konkurencję	131

WYKRESY

1.1. Dodatni kierunek nachylenia linii	17
1.2. Ujemny kierunek nachylenia linii	17
1.3. Zerowy kierunek nachylenia linii	18
1.4. Nieskończony kierunek nachylenia linii	18
1.5. Krzywa o dodatnim nachyleniu	18
1.6. Krzywa o ujemnym nachyleniu	18
1.7. Krzywe zależności złożonych	19
1.8. Kształtowanie się nachylenia krzywych przy różnych podziałkach wykresu.....	19
1.9. Pomiar nachylenia w punkcie styczności oraz nachylenia przeciętnego	20
2.1. Zmiana krzywej popytu.....	40
2.2. Zmiana krzywej podaży.....	47
3.1. Idea zasady racjonalnego działania (gospodarowania).....	61
4.1. Krzywa obojętności konsumenta.....	82
4.2. Kształtowanie się użyteczności całkowitej i krańcowej.....	86
4.3. Maksymalizacja użyteczności całkowitej.....	87
4.4. Kształtowanie się marginalnej (krańcowej) stopy substytucji.....	89
4.5. Optimum budżetowe konsumenta	93
4.6. Cenowe ograniczenia zachowań konsumenckich.....	94
5.1. Produkty całkowity, przeciętny i krańcowy	109
5.2. Krzywe równego produktu	110

5.3. Izokwanty i proste relatywnych cen czynników produkcji	111
5.4. Prawo malejących przychodów - izokwanty	113
5.5. Prawo malejących przychodów - krzywa produktu	115
5.6. Postęp naukowo–techniczny w dziedzinie procesu produkcyjnego	118
5.7. Kombinacja czynników produkcji w toku procesów produkcji	121
5.8. Kształt i współzależności krzywych różnych rodzajów kosztów produkcji	128
5.9. Równowaga rynkowa popytu i podaży produktów przedsiębiorstwa na rynku doskonale konkurencyjnym	134
5.10. Koszty, przychody i zyski przedsiębiorstwa	135
5.11. Kształtowanie się kosztów marginalnych, przychodów marginalnych i zysków	136
5.12. Równowaga przedsiębiorstwa i graniczne punkty jego rentowności	139
5.13. Konkurencja monopolistyczna - krzywe popytu	146
5.14. Równowaga przedsiębiorstwa monopolistycznego w krótkim okresie	147
5.15. Równowaga przedsiębiorstwa monopolistycznego w długim okresie	148
5.16. Duopol - model Cournota	151
5.17. Duopol - model Edgewortha	152
5.18. Duopol - model Chamberlina	153
5.19. Oligopol - model Sweezy'ego	155
5.20. Przywództwo cenowe przedsiębiorstwa dominującego	156
5.21. Przywództwo cenowe przedsiębiorstwa o niskich kosztach	157
5.22. Cena i przychody monopolu pełnego	159
5.23. Przychód całkowity i koszt całkowity monopolu	160
5.24. Przychód marginalny i koszt marginalny monopolu	161
5.25. Cena monopolowa	162
5.26. Zysk i strata monopolu	163
6.1. Optymalna wielkość zatrudnienia	175
6.2. Krzywa popytu w warunkach wielu czynników produkcji	176
6.3. Podaż zasobów kapitałowych i naturalnych	180
6.4. Płatności transferowe i renta ekonomiczna	183
6.5. Krzywa indywidualnej podaży pracy	188
6.6. Krzywa podaży pracy dla pojedynczych gospodarstw i dla rynku	189
6.7. Krótkoterminowa i długoterminowa równowaga popytu i podaży kapitału	191
6.8. Renta i quasi-renta	193

