

SPIS TREŚCI

Wstęp (Kazimierz Meredyk)	13
--	----

Spis symboli	19
---------------------------	----

CZEŚĆ I. MIKROEKONOMIA

✓ Rozdział 1. Przedmiot ekonomii (Kazimierz Meredyk)	23
1.1. Gospodarka	23
1.2. Wiedza gospodarcza	27
1.3. Teleologiczne aspekty gospodarowania	33
1.4. Klasyfikacja nauk ekonomicznych	35
Zadania sprawdzające	36
✓ Rozdział 2. Teleologiczne aspekty działalności gospodarczej (Kazimierz Meredyk)	41
2.1. Cel a ryzyko i niepewność w działalności gospodarczej	41
2.2. Transformacja zasobów w efekty gospodarcze	43
2.3. Podział produktu	50
2.4. Powiększanie produktu	51
2.5. Wartość produktu a zasoby naturalne	53
2.6. Przestrzenne różnicowanie warunków przyrodniczych jako źródło nadwyżki ekonomicznej	56
Zadania sprawdzające	59
✓ Rozdział 3. Środki działalności gospodarczej. Kapitał (Munir Al-Kaber, Kazimierz Meredyk)	65
3.1. Pojęcie zasobów gospodarczych i kapitału	65
3.2. Relacje kapitałowe i techniczne	68
3.3. Tworzenie i alokacja zasobów	70
3.4. Struktura kapitału a struktura produkcji	71
3.5. Akumulacja i odtwarzanie kapitału	73
3.6. System zasilania współczesnego przedsiębiorstwa	75
3.6.1. Zasilanie zewnętrzne i wewnętrzne	75
3.6.2. Zasilanie z funduszy <i>venture capital</i>	77
Zadania sprawdzające	85

Rozdział 4. Metody koordynacji działalności gospodarczej	
(Bogusław Plawgo)	89
4.1. Mechanizm funkcjonowania gospodarki	89
4.2. Modele funkcjonowania gospodarki narodowej	91
4.3. Kryteria oceny efektywności modeli funkcjonowania gospodarki	94
4.4. Niedoskonałości mechanizmu rynkowego (<i>market failures</i>)	
jako przesłanka gospodarczej ingerencji państwa	96
4.4.1. Niedoskonałość konkurencji	96
4.4.2. Efekty zewnętrzne	100
4.4.3. Dobra publiczne	102
4.4.4. Niekompletność rynków	103
4.4.5. Niepełna informacja	104
4.4.6. Bezrobocie, inflacja i brak równowagi	104
4.4.7. Redystrybucja oraz dobra społecznie pożądane i niepożądane	105
Zadania sprawdzające	106
Rozdział 5. Przedsiębiorstwo jako podmiot działalności gospodarczej	
(Bogusław Plawgo)	111
5.1. Przedsiębiorstwo i rynek jako alternatywne sposoby organizacji	
przedsiębiorstw gospodarczych	111
5.2. Tradycyjna koncepcja przedsiębiorstwa	114
5.3. Ekonomiczne rodzaje przedsiębiorstw	116
5.4. Specyfika funkcjonowania wielkich spółek akcyjnych	118
5.5. Specyfika małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)	120
5.6. Kooperacja i struktury sieciowe	121
5.7. Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstwa	123
5.8. Podstawowe pojęcia z zakresu rachunkowości przedsiębiorstw	125
Zadania sprawdzające	127
Rozdział 6. Teoria równowagi konsumenta	
(Barbara Bakier, Ewa Gruszevska)	133
6.1. Użyteczność całkowita i krańcowa	133
6.2. Wybór i nadwyżka konsumenta	136
6.3. Optimum konsumenta i jego zmiany	139
6.4. Ścieżki ekspansji konsumenta	147
Zadania sprawdzające	151
Rozdział 7. Teoria popytu (Barbara Bakier, Ewa Gruszevska)	159
7.1. Popyt a użyteczność krańcowa. Istota popytu	159
7.2. Popyt a cena	160
7.2. Popyt a dochód	164
7.3. Pozostałe determinanty popytu	167
7.4. Charakter popytu a przychody przedsiębiorstw	169
Zadania sprawdzające	170

Rozdział 8. Pieniądz i cena (Kazimierz Meredyk)	177
8.1. Wstęp	177
8.2. Powstanie i rozwój pieniądza	178
8.3. Istota i funkcje pieniądza	180
8.4. Rodzaje pieniądza	181
8.5. Cena i rodzaje cen	184
8.6. Funkcje cen	191
8.7. System cen	192
Zadania sprawdzające	195
Rozdział 9. Bank i kredyt (Agnieszka Grzybowska)	199
9.1. Istota i funkcje banków	199
9.2. Kreacja pieniądza bankowego	201
9.3. Rynek usług bankowych	204
9.4. Pojęcie i rola kredytu	208
9.5. Kryteria podziału i rodzaje kredytów	210
Zadania sprawdzające	212
Rozdział 10. Stopa procentowa i kurs walutowy a przedsiębiorstwo (Kazimierz Meredyk, Henryk Wnorowski)	219
10.1. Wstęp	219
10.2. Znaczenie ogniw handlowych w przedsiębiorstwie	220
10.3. Systemy kursu walutowego	223
10.4. Mikroekonomiczna efektywność handlu zagranicznego	227
10.5. Graniczny kurs dewizowy (GKD)	229
10.6. Mechanizm i formy rozliczeń międzynarodowych	230
Zadania sprawdzające	234
Rozdział 11. Teoria produkcji (Kazimierz Meredyk)	237
11.1. Jednoczynnikowa funkcja produkcji	237
11.2. Dwuczynnikowa funkcja produkcji	239
11.3. Funkcja jednakowego produktu	240
11.4. Stopa wzrostu produktu	246
11.5. Relacje produktywności krańcowych jako podstawa relacji cen	247
Zadania sprawdzające	248
Rozdział 12. Efektywność i czynniki efektywności (Kazimierz Meredyk) ...	257
12.1. Pojęcie efektywności	257
12.2. Efektywność na poziomie firmy	258
12.3. Efektywność w skali społecznej	262
12.4. Czynniki wzrostu efektywności	263
Zadania sprawdzające	265

Rozdział 13. Innowacje i postęp techniczny (Kazimierz Meredyk)	271
13.1. Innowacyjność gospodarki	271
13.2. Wskaźnik ogólnej efektywności nakładów	279
13.3. Substytucyjny postęp techniczny	281
13.4. Niezależny postęp techniczny	284
Zadania sprawdzające	288
Rozdział 14. Wprowadzenie do teorii kosztów (Kazimierz Meredyk)	293
14.1. Cel działalności a koszty produkcji	293
14.2. Analiza krótkookresowa - wybór techniki a koszty	295
14.3. Analiza średniookresowa - koszty a rozmiary produkcji	299
14.4. Klasyfikacja kosztów	302
Zadania sprawdzające	303
Rozdział 15. Teoria równowagi przedsiębiorstwa (Kazimierz Meredyk) ...	309
15.1. Pojęcie optimum gospodarowania	309
15.2. Równowaga w warunkach konkurencji doskonałej	310
15.3. Problem struktury nakładów i prognozy rentowności	317
15.4. Równowaga monopolu czystego	318
15.5. Równowaga przedsiębiorstwa w warunkach dominacji celów załogi	320
Zadania sprawdzające	321

CZĘŚĆ II. MAKROEKONOMIA

Rozdział 16. Gospodarka narodowa jako podmiot (Kazimierz Meredyk)	329
16.1. Gospodarka narodowa a inne podmioty gospodarcze	329
16.2. Struktura gospodarki narodowej	330
16.3. Sprawność i dynamika gospodarki narodowej	333
Zadania sprawdzające	336
Rozdział 17. Rozwój i czynniki rozwoju gospodarczego (Ewa Gruszevska)	341
17.1. Pojęcie rozwoju gospodarczego	341
17.2. Pomiar rozwoju gospodarczego	345
17.3. Analiza rozwoju współczesnych gospodarek	349
Zadania sprawdzające	353
Rozdział 18. Struktura działowa i techniczna gospodarki narodowej i kierunki jej przemian (Kazimierz Meredyk)	357
18.1. Kierunki przemian strukturalnych	357
18.2. Kwestia działów pierwotnych i sektora surowcowego	358
18.3. Kryzys agrarny jako przejaw kryzysu strukturalnego w gospodarce	363

18.4. Tendencje rozwojowe sektora surowcowego	365
18.5. Efektywność sektora surowcowego	366
18.6. Cena zasobu naturalnego	370
Zadania sprawdzające	372

Rozdział 19. Struktura ilościowa gospodarki narodowej i rozrachunek produktu społecznego (Jerzy Grabowiecki)

19.1. PKB w gospodarce zamkniętej	380
19.1.1. Ruch okrężny płatności w gospodarce zamkniętej	380
19.1.2. PKB jako suma wydatków na dobra i usługi finalne	384
19.1.3. PKB jako suma wartości dodanej	385
19.1.4. PKB jako suma wynagrodzeń czynników wytwórczych	386
19.1.5. Przyptywy i odpływy w rachunku PKB	387
19.2. Rachunek PKB w gospodarce otwartej	388
19.2.1. Ruch okrężny płatności w gospodarce otwartej	388
19.2.2. PNB i mierniki pochodne	390
Zadania sprawdzające	393

Rozdział 20. Finanse publiczne i budżet państwa (Maciej Romatowski)

20.1. Rozmiary i struktura budżetu	399
20.2. Deficyt budżetowy i formy jego finansowania	403
20.3. Dług publiczny	407
20.4. Budżety lokalne	409
Zadania sprawdzające	410

Rozdział 21. Rynek i jego mechanizm (Henryk Wnorowski)

21.1. Pojęcie rynku	415
21.2. Mechanizm rynkowy - cena równowagi	418
21.3. Ograniczenia mechanizmu rynkowego	420
Zadania sprawdzające	426

Rozdział 22. Praca i rynek pracy (Adam Tomanek)

22.1. Komponenty rynku pracy	431
22.2. Nierównowaga na rynku pracy	438
22.3. Rodzaje bezrobocia	442
22.4. Bezrobocie w teorii neoklasyków i keynesistów	445
22.5. Bezrobocie równowagi	448
22.6. Państwo a rynek pracy	450
Zadania sprawdzające	453

Rozdział 23. Rynek kapitałowy (Munir Al-Kaber)

23.1. Kapitał w gospodarce współczesnej	459
23.2. Proces tworzenia kapitału. Akumulacja i oszczędności	461
23.3. Rynek wartości realnych	465

23.4. Rynek instrumentów pochodnych	468
23.5. Rynek pieniężno-kredytowy	470
Zadania sprawdzające	473

Rozdział 24. Rynek informacji i usług informacyjnych

(Maciej Romatowski)	477
24.1. Informacja jako kategoria ekonomiczna	477
24.2. System informacyjny	480
24.3. Rynek informacyjny	482
Zadania sprawdzające	486

Rozdział 25. Makroekonomiczna aktywność gospodarcza i cykliczne

wahania koniunkturalne (Aleksander Maksimczuk)	491
25.1. Wprowadzenie. Długookresowa aktywność gospodarcza	491
25.2. Pojęcie i charakterystyka cykli koniunkturalnych	492
25.3. Fazy cyklu koniunkturalnego	496
25.4. Różnorodność interpretacji przyczyn cykliczności	502
Zadania sprawdzające	506

Rozdział 26. Cena kapitału (Munir Al-Kaber) 509 |

26.1. Akumulacja kapitału w gospodarce współczesnej	509
26.2. Rynki kapitałowe a cena kapitału	511
26.3. Kredyt i cena kapitału jako instrument polityki gospodarczej	514
Zadania sprawdzające	516

Rozdział 27. Mechanizm ekspansji gospodarczej

(Kazimierz Meredyk)	519
27.1. Społeczne przesłanki ekspansji gospodarczej	519
27.2. Produkt narodowy i jego źródła	521
27.3. Tempo wzrostu produktu	529
27.4. Technika produkcji jako czynnik wzrostu gospodarczego	533
Zadania sprawdzające	535

Rozdział 28. Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego

(Kazimierz Meredyk)	539
28.1. Pojęcie instytucji	539
28.2. Instytucje a gospodarka	541
28.3. Ustrojowe aspekty rozwoju gospodarczego	546
28.4. Polityka a gospodarka	548
28.5. Ideologia a gospodarka	551
Zadania sprawdzające	552

Rozdział 29. Instytucje a sprawność gospodarki

(Anna Gardocka-Jałowicz)	557
29.1. Instytucje a kapitał społeczny	557
29.2. Instytucje formalne i nieformalne a gospodarka	562
29.3. Teoria kosztów transakcyjnych a gospodarka	570
29.4. Teoria agencji a gospodarka	571
29.5. Teoria praw własności a gospodarka	572
Zadania sprawdzające	573

Rozdział 30. Konkurencyjność zewnętrzna gospodarki narodowej

(Henryk Wnorowski)	577
30.1. Gospodarka światowa i jej istota	577
30.2. Atuty gospodarki otwartej	580
30.2.1. Wpływ handlu zagranicznego na strukturę dochodu narodowego ..	581
30.2.2. Efektywnościowa funkcja handlu zagranicznego	582
30.2.3. Handel zagraniczny a wzrost dochodu narodowego	583
30.3. Definicja i istota konkurencyjności	585
30.4. Korzyści z handlu zagranicznego w świetle teorii wymiany międzynarodowej	587
30.4.1. Przedkapitalistyczne teorie wymiany	587
30.4.2. Klasyczne teorie wymiany	589
30.4.3. Teorie neoklasyczne	591
30.4.4. Współczesne teorie wymiany	594
30.5. Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej	595
30.5.1. Pojęcie międzynarodowej integracji gospodarczej	595
30.5.2. Istota międzynarodowej integracji gospodarczej	596
30.5.3. Formy międzynarodowej integracji gospodarczej	597
30.5.4. Unia Europejska - najbardziej dojrzały przypadek regionalnej integracji gospodarczej	599
30.6. Instytucjonalizacja gospodarki światowej po II wojnie światowej	601
30.7. Proces globalizacji we współczesnej gospodarce światowej	604
Zadania sprawdzające	608

Rozdział 31. Metoda badań nauk ekonomicznych (Kazimierz Meredyk)

31.1. Przedmiot badań nauk ekonomicznych	617
31.2. Metoda badań ekonomii	623
31.3. Ogólne metody badania rzeczywistości	630
Zadania sprawdzające	631

ROZDZIAŁ 3

ŚRODKI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.

KAPITAŁ

„Wiele widziałem w moich
podróżach i więcej wiem, niż
powiedzieć potrafię.”

Mądrość Syracha, 34,11

Działalność gospodarcza, jak wszystkie rodzaje działalności, wymaga określonych nakładów społecznej energii. Nośnikami tej energii są albo sami ludzie, albo użytkowane przez nich urządzenia.

Urządzenia stanowią, formalnie biorąc, środki działalności gospodarczej i mogą być rozliczane jako strumienie lub jako zasoby. Strumienie wartości „rozmişczone” są w czasie, natomiast w rozrachunku zasobów pomija się aspekt czasowy działań gospodarczych, podkreślając rozmiary użytkowanej energii. Środki działalności gospodarczej traktowane jako strumienie energii użytkowanej stopniowo, w określonym przedziale czasu, noszą nazwę czynników produkcji. Podkreśla się w tym wypadku fakt, że użytkowanie społecznej energii rozłożone jest w czasie. Z kolei zasoby, to środki działalności gospodarczej traktowane pozaczasowo.

Zasoby gospodarcze są elementem społecznej energii i znajdują się w ciągłym ruchu. Istotnymi problemami są: wielkość zasobów gospodarczych oraz szybkość ich ruchu obrotowego.

3.1. Pojęcie zasobów gospodarczych i kapitału

Kapitał, czyli zasoby służące pomnażaniu wartości gospodarczych mogą występować pod trzema postaciami: zasobów pieniężnych, środków produkcji oraz zasobów intelektualnych. W wyniku ich zastosowania powstają gotowe produkty.

Wartości te tworzą zamknięty cykl obiegu społecznej energii. Obieg ten ma charakter ciągły, a poszczególne części zasobów znajdują się jednocześnie w różnych jego fazach, występując w tym samym momencie pod różnymi postaciami. Ciągłość obiegu energii, wymagająca między innymi zachowania odpowiednich proporcji ilościowych między poszczególnymi formami zasobów, jest podstawowym warunkiem pełnego ich wykorzystania, i jak łatwo zauważyć, utrzymania całego procesu w ruchu.

Zasoby gospodarcze to suma wartości materialnych i intelektualnych potrzebna do funkcjonowania i rozwoju gospodarki narodowej. Składają się nań zarówno rezultaty działalności gospodarczej (gotowe produkty), jak i środki służące pomnażaniu tych wartości (kapitał).

Suma wartości gospodarczych nazywanych kapitałem nie jest oczywiście obiektem przyrodniczym lub rzeczą, lecz określonym stosunkiem społecznym. Jest to więc w swojej istocie obiekt niematerialny, chociaż przyjmuje różne formy, w tym także materialne. Jest to ponadto, jak cała zresztą gospodarka, obiekt zmienny. Tak jak zmienia się więc struktura społeczeństwa i gospodarki, tak zmienia się również struktura kapitału.

Jeśli w dziewiętnastowiecznej gospodarce przemysłowej pod pojęciem kapitału ukrywały się głównie środki produkcji, środki utrzymania oraz środki finansowe, to wynikało to przede wszystkim z ówczesnej praktyki gospodarczej. Środki te rzeczywiście decydowały w tamtych realiach o stanie gospodarki.

Współczesne pojęcie kapitału wiąże się, w dużo większym stopniu, z wartościami intelektualnymi, czyli wartościami, których nośnikiem jest sam człowiek. Jako jeden z pierwszych, jeszcze na początku lat sześćdziesiątych XX wieku zwrócił na to uwagę amerykański ekonomista Theodor Schultz, tworząc kategorię kapitału ludzkiego. Zauważył on, że stan oraz rozwój gospodarki postindustrialnej zależy nie tyle od zakumulowanych wartości materialnych oraz środków finansowych, ile od zgromadzonych wartości intelektualnych i kulturowych, a także wartości zgromadzonych pod postacią kwalifikacji oraz norm postępowania w sercach i umysłach ludzi. Jest to rezultat, z jednej strony szybkiego rozwoju wiedzy, nauki i kwalifikacji, a z drugiej - daleko idącej serwicyzacji współczesnej gospodarki.

Wartość kapitału ludzkiego zależy zarówno od potencjalnej liczby pracowników, jak i od ich indywidualnej sprawności. Na poziomie mikroekonomicznym głównym przejawem sprawności kapitału ludzkiego jest przedsiębiorczość.

Z punktu widzenia skutków, przedsiębiorczość jest więc typową kategorią ekonomiczną; ich desygnatem (przedmiotem) jest obiekt abstrakcyjny, niemater-

rialny - relacja między indywidualnym podmiotem gospodarczym a jego otoczeniem.

Przedsiębiorczość to postawa wobec otoczenia, postawa osoby prowadzącej działalność gospodarczą, ukierunkowana na ekspansję i wzrost efektywności. Inaczej - przedsiębiorczość to postawa zwiększająca skuteczność działań gospodarczych.

Przedsiębiorczość jest więc kategorią mikroekonomiczną, dotyczy nie prawidłowości działań w skali społecznej, lecz indywidualnych postaw wobec otoczenia gospodarczego. Nie można więc powiedzieć, że przykładowo, artysta jest przedsiębiorczy (raczej utalentowany) albo lekarz (raczej wrażliwy na ludzkie nieszczęście), albo nauczyciel (raczej „prawdziwy”), student (raczej pilny) czy też bank (raczej solidny). Ale przedsiębiorczy musi być marchand albo dyrektor firmy¹⁷.

Mimo że przedsiębiorczość wywołuje przede wszystkim skutki ekonomiczne, to jako kategoria społeczna posiada również bardzo silne aspekty psychologiczne. Nie ma w tym nic dziwnego - gospodarka to wieloaspektowy kompleks ludzkich działań.

Interdyscyplinary charakter tej kategorii ujawnia się głównie w trakcie analizy czynników przedsiębiorczości. Bezpośrednio biorąc, są to przede wszystkim kwalifikacje oraz system norm postępowania w działalności gospodarczej, a więc czynniki tkwiące w samym człowieku, w jego umyśle i strukturze psychologicznej. Jednak pośrednio przedsiębiorczość zależy również od: poziomu konkurencyjności gospodarki (poziomu ryzyka i niepewności przedsięwzięć gospodarczych), poziomu organizacji, stanu koniunktury gospodarczej.

Przedsiębiorczość jako kategoria ekonomiczna znajduje zastosowanie przede wszystkim w analizie przedsięwzięć gospodarczych na małą skalę - w rodzinnej firmie handlowej, usługowej, warsztacie rzemieślniczym, gospodarstwie rolnym. Stąd panuje wielkie obecnie zainteresowanie tą kategorią w Polsce i innych krajach usiłujących przyspieszyć wzrost gospodarczy.

Natomiast przedsiębiorczość jako wyraz preferencji indywidualnych przedsiębiorcy jest czynnikiem optymalizacji w skali mikroekonomicznej (osiągania optimum cząstkowego). Określone przedsięwzięcie gospodarcze jest jednak zawsze tylko częścią gospodarki (większej całości).

¹⁷ Analogiczną kategorią makroekonomiczną jest poziom aktywności gospodarczej. Ten ostatni jest po prostu wypadkową przedsiębiorczości wielu podmiotów jednostkowych.

3.2. Relacje kapitałowe i techniczne

Analiza kapitału wymaga nie tylko określenia (opisu) wyodrębnionych jego części, ale również (a może przede wszystkim) określenia relacji między tymi częściami.

Kapitał, z punktu widzenia postaci w jakiej występuje, podzielić więc można na kapitał pieniężno-rzeczowy oraz kapitał ludzki.

Technika produkcji to funkcjonalne połączenie kapitału ludzkiego i kapitału rzeczowego („pracy” i „kapitału”).

Ilościowo traktowana relacja kapitału rzeczowego (C) i kapitału ludzkiego (L), nazywana często w uproszczeniu relacją kapitału i pracy (C/L), określa proporcje użytkowania obu form kapitału w danym procesie wytwórczym i stanowi miarę intensywności kapitałowej pracy¹⁸. Węższy charakter ma relacja środków trwałych (C_t) i pracy, określana zwykle mianem uzbrojenia (C_t/L).

Technologia to funkcjonalne połączenie różnych rzeczowych elementów procesu produkcyjnego. Analogicznie, organizacja produkcji to funkcjonalne połączenie różnych elementów kapitału ludzkiego.

Jeśli relację kapitału i pracy potraktować funkcjonalnie, a nie ilościowo, to znaczy jeśli przyjąć, że tworzy ona określoną jakość - obiekt niezbędny przy realizacji danego programu produkcyjnego, to taka relacja kapitału i pracy nosi nazwę techniki produkcji. Technika produkcji to inaczej metoda albo sposób wytwarzania. Bardziej szczegółowymi relacjami kapitałowymi są: technologia oraz organizacja.

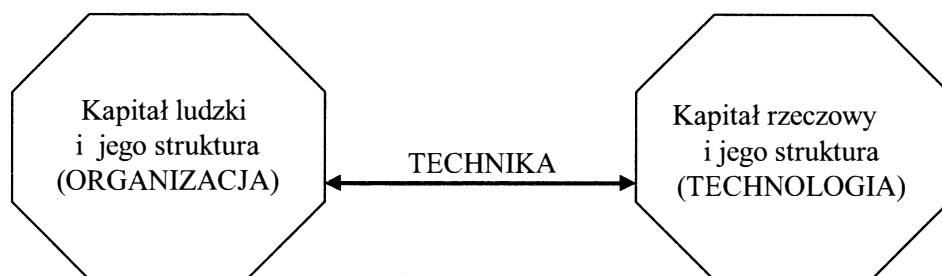
¹⁸ Należy zwrócić uwagę, że pojęcie praca może być używane w dwóch znaczeniach: w znaczeniu strumienia wydatkowanej („wykonywanej”) energii ludzi lub w znaczeniu potencjału (zasobu) zgromadzonego w „człowieku” w postaci kwalifikacji i energii psychofizycznej. To drugie równoznaczne jest z pojęciem kapitału ludzkiego. Jest oczywiste, że w obrębie relacji C/L można używać jedynie zasobowego pojęcia pracy. Natomiast praca jako czynnik produkcji (jako strumień czynności) może być zestawiana jedynie z innymi strumieniami: strumieniem środków rzeczowych, środków trwałych lub materialnych środków obrotowych.

Uogólniając, technika, technologia i organizacja produkcji tworzą strukturę kapitałową procesu wytwarzania, przy czym pojęcie techniki ma charakter ogólniejszy od dwu pozostałych (por. rys. 3.1.). Technika, w tym kontekście, stanowi określone w danym procesie produkcji połączenie technologii i organizacji.

Postęp gospodarczy zmienia, z natury rzeczy, stosowane proporcje nakładów kapitałowych. Innymi słowy, postęp gospodarczy oznacza zmianę wykorzystywanych technik, technologii i organizacji produkcji.

Rys. 3.1.

Struktura kapitałowa procesu produkcyjnego



W gospodarce rynkowej zmiany te mają charakter żywiołowy i niestety nie zawsze prowadzą do pożądaných skutków, czyli do wzrostu efektywności gospodarowania. W takich przypadkach można mówić o nietrafnych programach rozwojowych lub błędnych decyzjach technicznych, technologicznych i organizacyjnych. Konkurencja eliminuje oczywiście ich szersze wykorzystanie, upowszechniając zmiany postępowe. Stąd pojęcie postępu technicznego.

Postęp techniczny to taka zmiana techniki (w tym technologii i organizacji), która prowadzi do wzrostu efektywności gospodarowania.

Postęp techniczny jest więc przykładem pozytywnych zmian techniki, technologii lub organizacji, a jego ekonomicznym kryterium jest efektywność gospodarowania. Warto przy tym podkreślić, że relacja nazywana efektywnością należy do zupełnie odmiennej rodziny relacji ekonomicznych, do rodziny relacji sprawnościowych.

3.3. Tworzenie i alokacja zasobów

Drugą, ważną, obok ruchu, cechą zasobów gospodarczych jest ich ograniczoność. Wynika ona z ograniczoności samego potencjału pracy i wiąże się z charakterem procesu pomnażania zasobów. Zarówno materialne zasoby produkcyjne, jak i zasoby składające się na pracę żywą, takie jak kwalifikacje i organizacja produkcji, związane są z przeszłym procesem produkcyjnym, a więc ze stanem zasobów osiągniętym wcześniej. Działa tu swoiste prawo hibernacji - dowolne powiększanie zasobów jest w krótkim czasie niemożliwe.

Aktualne możliwości produkcyjne zawsze wynikają z działań minionych. Ponieważ użytkowane wcześniej zasoby gospodarcze były ograniczone, więc i możliwości tworzenia nowych zasobów również są ograniczone. Tym bardziej że na potrzeby tworzenia i powiększania zasobów można przeznaczyć tylko ułamek wytworzonych dóbr. Większa ich część musi być wszak przeznaczona na odtwarzanie dóbr już istniejących (konsumpcja, restytucja majątku produkcyjnego).

Powiększanie zasobów, a więc tworzenie nowych zasobów gospodarczych, wymaga oszczędności. Trzeba zaoszczędzić w tym celu część produktu wytworzonego w poprzednim okresie.

Konieczność oszczędzania części wytworzonych dóbr podkreśla problem ograniczoności wszelkich zasobów, ale ujawnia również inny problem, problem alokacji posiadanych zasobów.

Zbiór celów i potrzeb społecznych jest ogromny, a ich pełne zaspokojenie niemożliwe. W związku z tym rozdział środków między różne zastosowania jest sam w sobie zadaniem o wymiarze strategicznym i wymaga zestawu skomplikowanych działań. Chodzi przecież o to, aby zasoby dzielone były racjonalnie, to znaczy tak, by w społecznym odczuciu ogólny efekt działalności gospodarczej był maksymalny. Jeżeli więc nadmierne środki przeznaczone zostaną na bieżącą konsumpcję, to przyszłe zadania gospodarki mogą być zagrożone. Jeżeli stosunkowo dużą część środków rozwojowych otrzyma na przykład przemysł, to może zabraknąć środków na rozwój rolnictwa, handlu itd.

Istnieją dwa skrajne systemy (modele) alokacji zasobów gospodarczych: system administracyjny i system konkurencyjny (rynkowy).

System administracyjnego rozdziału zasobów gospodarczych między różne cele społeczne jest próbą świadomego, opartego zwykle na organizacji państwowej, kierowania ruchem zasobów gospodarczych. Jego główną zaletą jest łatwość gromadzenia i koncentracji środków na wybranych kierunkach działania.

Jego wadą jest zanik inicjatywy indywidualnej pracowników i przerosty biurokratyczne w gospodarce.

Podstawę rynkowego systemu funkcjonowania gospodarki stanowią mikroekonomiczne kryteria działania. Racjonalne decyzje ekonomiczne podejmują poszczególne podmioty ekonomiczne, a rywalizacja (konkurencja) wszystkich ze wszystkimi zmusza zarówno bezpośrednich wytwórców, jak i przedsiębiorstwa do maksymalnego wysiłku. Słabością systemu rynkowego jest rozproszenie decyzji ekonomicznych i, licząc w skali całej gospodarki narodowej, utrata części zasobów z tego tytułu. Zaletą jest natomiast wyzwolenie ogromnej energii jednostkowej i wyższa indywidualna efektywność działań ekonomicznych.

Ponieważ gospodarka musi realizować skomplikowany w swym zakresie i strukturze zestaw celów społecznych, rzeczywiście funkcjonujące systemy alokacji zasobów mają charakter mieszany, chociaż zazwyczaj z przewagą elementów gry rynkowej. Zasoby ekonomiczne rozdysponowywane są więc najczęściej według kryteriów rynkowych przy mniejszym lub większym wsparciu regulacji administracyjnych.

3.4. Struktura kapitału a struktura produkcji

Potencjał produkcyjny jest funkcją zasobów ekonomicznych, a więc rozmiarów i struktury istniejącego kapitału, chociaż związek między potencjałem a zasobami ekonomicznymi nie ma charakteru prostoliniowego. Suma posiadanych zasobów może być znaczna, ale ze względu na brak spójności między poszczególnymi elementami, brak komplementarności, *ergo* niedostatki organizacyjne, suma ta nie tworzy potencjału produkcyjnego. Zasoby mogą pozostawać nie wykorzystane. Co więcej, potencjały mogą być wykorzystywane mniej lub bardziej sprawnie, mogą przynosić mniejszy lub większy produkt.

W sensie ogólnospołecznym probierzem sprawności gospodarki jest właśnie stopień wykorzystania jej potencjału ekonomicznego. Gdyby przyjąć, że gospodarka wytwarza i wykorzystuje tylko dwa dobra, jedno dobro produkcyjne (bo odtwarza wszystkie rzeczowe czynniki produkcji) i jedno dobro konsumpcyjne (bo odtwarza zasoby pracy żywej), to zestaw tych dóbr tworzyłby w dużym uproszczeniu pewien potencjał produkcyjny (Q). Pierwsze z tych dóbr można by nazwać „kapitałem” (C), a to drugie „pracą” (L). Praca i kapitał pełnią jednocześnie funkcję nakładów potrzebnych w działalności produkcyjnej i tworzą wynik tej działalności.

Jeśli ponadto przyjąć, że ogólna wartość produktu (potencjał Q) jest określona (a tak jest rzeczywiście w krótkim okresie) oraz że funkcja ta ma charakter liniowy, to jej zapis algebraiczny byłby następujący:

$$Q = a \cdot C + d \cdot L, \quad (3.1)$$

a jeśli $a = 1$ oraz $d = 1$, to:

$$Q = C + L. \quad (3.2)$$

Stąd:

$$C = -L + Q, \quad (3.3)$$

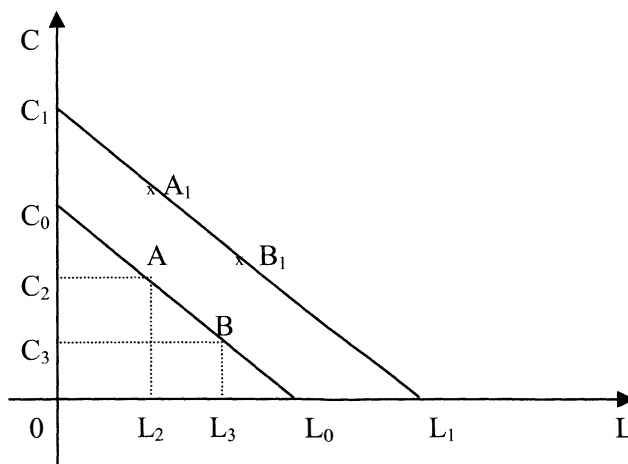
gdzie:

Q – wielkość stała (stały parametr funkcji wyrażający wartość alternatywnych struktur rzeczowych produktu).

Zwiększenie produkcji pierwszego wyrobu musi iść w parze ze spadkiem produkcji drugiego (jak na rys. 3.2.). Proste $C_0 L_0$ oraz $C_1 L_1$ stanowią zbiory alternatywnych punktów, które mogą stanowić geometryczną interpretację produktów o określonej strukturze rzeczowej.

Rys. 3.2.

Potencjał produkcyjny i wybór struktury produktu



Na przykład punkt A odzwierciedla produkt, na który składa się C_2 jednostek dóbr kapitałowych i L_2 jednostek dóbr konsumpcyjnych. Natomiast punkt B odzwierciedla produkt o odmiennej strukturze (C_3 jednostek kapitału i L_3 jednostek pracy), chociaż równoważny co do rozmiarów produktowi A. Punkty C_0 i L_0 reprezentują skrajne zestawy produktów: w punkcie C_0 produkuje się tylko dobra kapitałowe, natomiast w punkcie L_0 tylko dobra konsumpcyjne.

Zbiór punktów tworzących określoną prostą można zinterpretować jako zestaw alternatywnych struktur tego samego, co do globalnych rozmiarów,

produktu. Przy określonych rozmiarach produkcji można więc wytwarzać więcej jednego i mniej drugiego produktu lub odwrotnie. Zależy to od społecznych potrzeb. Nie można natomiast przy danym potencjale wytwórczym zwiększyć produkcji i jednego i drugiego wyrobu. W określonym momencie zasoby są wszakże ograniczone. Określona prosta wyraża więc krótkookresową granicę możliwości produkcyjnych gospodarki oraz alternatywy wyboru jej struktury.

Ogólne zwiększenie produkcji, czyli przesunięcie prostej $C_0 L_0$ na większą odległość od początku układu współrzędnych, na przykład do poziomu $C_1 L_1$, jest wyrazem rozbudowy potencjału wytwórczego i wymaga czasu, pracy oraz oszczędności.

Wynika z tego, że efektywność, czyli sprawność gospodarowania, to nie tylko prosta algebraiczna relacja wyników i nakładów, ale przede wszystkim poszukiwanie możliwości podnoszenia tej relacji tak w skali przedsiębiorstwa, jak i całej gospodarki narodowej. To badanie: możliwości wzrostu produkcji przy danym potencjale, badanie możliwości i określanie tempa powiększania tego potencjału, określanie stopy oszczędności i poziomu konsumpcji. Wreszcie są to wszystkie problemy określania struktury i dostosowania jej do potrzeb.

3.5. Akumulacja i odtwarzanie kapitału

Jedną z ogólnych prawidłowości procesu gospodarczego jest tendencja do koncentracji potencjału, czyli zasobów i samej produkcji. Posiada ona różne aspekty: przestrzenny, co znajduje swój wyraz w tendencji do koncentracji działalności gospodarczej na wybranych obszarach; organizacyjny, sprowadzający się do tworzenia coraz większych jednostek gospodarczych; techniczny, co polega na konstruowaniu i instalowaniu coraz większych agregatów wytwórczych; własnościowy, co oznacza polaryzację własności i gromadzenie coraz większych zasobów w rękach nielicznych.

Prawo koncentracji potencjałów wytwórczych nie jest oczywiście prawem absolutnym. Nie działa więc zawsze i nie dotyczy wszystkich rodzajów działalności. Jego działanie jest w każdym razie silniej odczuwalne w gałęziach tradycyjnych, a słabiej w gałęziach nowo powstałych, czyli najbardziej dynamicznych. Stanowi zatem jeden z aspektów akumulacji kapitału.

Nakłady ponoszone w działalności gospodarczej są funkcją ilości zaangażowanych środków oraz ich jednostkowych wartości. Ilość zaangażowanych środków jest funkcją zgromadzonych (zakumulowanych) zasobów, natomiast ich jednostkowa wartość funkcją sprawności ruchu okrężnego danego zasobu w sferze gospodarczej, czyli efektywności. Czas trwania poszczególnych czynności gospodarczych jest więc podstawową zmienną procesu gospodarowania.

Z punktu widzenia czasu przebywania zasobów w poszczególnych fazach ruchu okrężnego, istotny jest ich podział na środki trwałe i środki obrotowe

(kapitał trwały i kapitał obrotowy). Środki obrotowe charakteryzują się względnie krótkim okresem zużycia, nie przekraczającym w każdym razie czasu trwania jednego cyklu produkcyjnego i zazwyczaj zaliczyć można do nich środki przeznaczone na zakup: surowców, materiałów do produkcji, półfabrykatów, energii, niektórych narzędzi, siły roboczej. Ze względu na krótki czasookres używania się środków obrotowych, obciążenie nimi zasobów gospodarczych nie jest zwykle wysokie. Mimo to znaczny może być ich udział w kosztach wytwarzania jednostki produktu.

Odmienne wpływy na koszty i efektywność wywierają zwykle środki trwałe, charakteryzujące się z natury rzeczą długim, dłuższym niż czas trwania jednego cyklu produkcyjnego, cyklem zużycia.

Znaczny udział maszyn, urządzeń, budynków i innych środków trwałych w zaangażowanych zasobach gospodarczych, nie musi wprawdzie oznaczać wysokich kosztów jednostkowych (wartość tych zasobów zużywa się w długim okresie i rozkłada się na dużą liczbę produktów), ale zawsze utrudnia sam moment organizacji produkcji, zmuszając producenta do jednorazowego wydatkowania znacznych sum. Ponadto dzisiejsza wartość przyszłych zysków od zaangażowanego kapitału trwałego jest mniejsza od ich nominalnej wartości. Wywołuje to tendencję, w miarę możliwości techniczno-ekonomicznych, do ograniczania udziału środków trwałych w uruchamianych zasobach gospodarczych.

Miarą rocznego zużycia środka trwałego jest tak zwana stopa amortyzacji. Stopa amortyzacji (c_a), liczona metodą liniową, stanowi odwrotność normatywnego czasu eksploatacji środka trwałego (t), czyli:

$$c_a = \frac{1}{t}. \quad (3.4)$$

Jeżeli na przykład normatywny okres eksploatacji urządzenia wynosi 20 lat, to licząc od początkowej wartości środka trwałego, przeciętna stopa amortyzacji wynosi $\frac{1}{20}$, czyli 5% rocznie.

Wartość zużycia środka trwałego wliczana jest do kosztów produkcji i sukcesywnie gromadzona, tworząc tak zwany fundusz amortyzacyjny. Po upływie normatywnego okresu eksploatacji urządzenia (t lat), wartość funduszu amortyzacji równa jest początkowej wartości urządzenia, co umożliwia jego ponowny zakup. Taki skrupulatny sposób rozliczania wartości majątku trwałego zapobiega jego dekapitalizacji i zapewnia ciągłość procesu produkcyjnego.

Ryzyko związane z angażowaniem zasobów gospodarczych w formie środków trwałych wynika również z tak zwanego zużycia „moralnego”. Oprócz zużycia techniczno-ekonomicznego notowanego w formie odpisów amortyzacyjnych, środki trwałe podlegają również procesowi względnej degradacji. Jest to związane

z postępowaniem technicznym, czyli pojawieniem się coraz nowszych i doskonalszych, chociaż spełniających te same funkcje, urządzeń produkcyjnych.

Środki trwałe starzeją się więc w sensie ekonomicznym nawet wówczas, kiedy nie są użytkowane, a czas obrotu zawartej w nich wartości pozostaje jednym z głównych czynników ich efektywności.

3.6. System zasilania współczesnego przedsiębiorstwa

3.6.1. Zasilanie zewnętrzne i wewnętrzne

Osiągnięcie przyjętego przez przedsiębiorstwo celu, w znacznej mierze zależy od możliwości sfinansowania podejmowanych działań bieżących i rozwojowych. Te z kolei są kształtowane przez wiele czynników. Najogólniej rzecz biorąc, najważniejsze z nich to: forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa, stan gospodarki danego kraju, rynku finansowego i jego segmentów, finansów publicznych oraz sytuacja finansowa konkretnego przedsiębiorstwa.

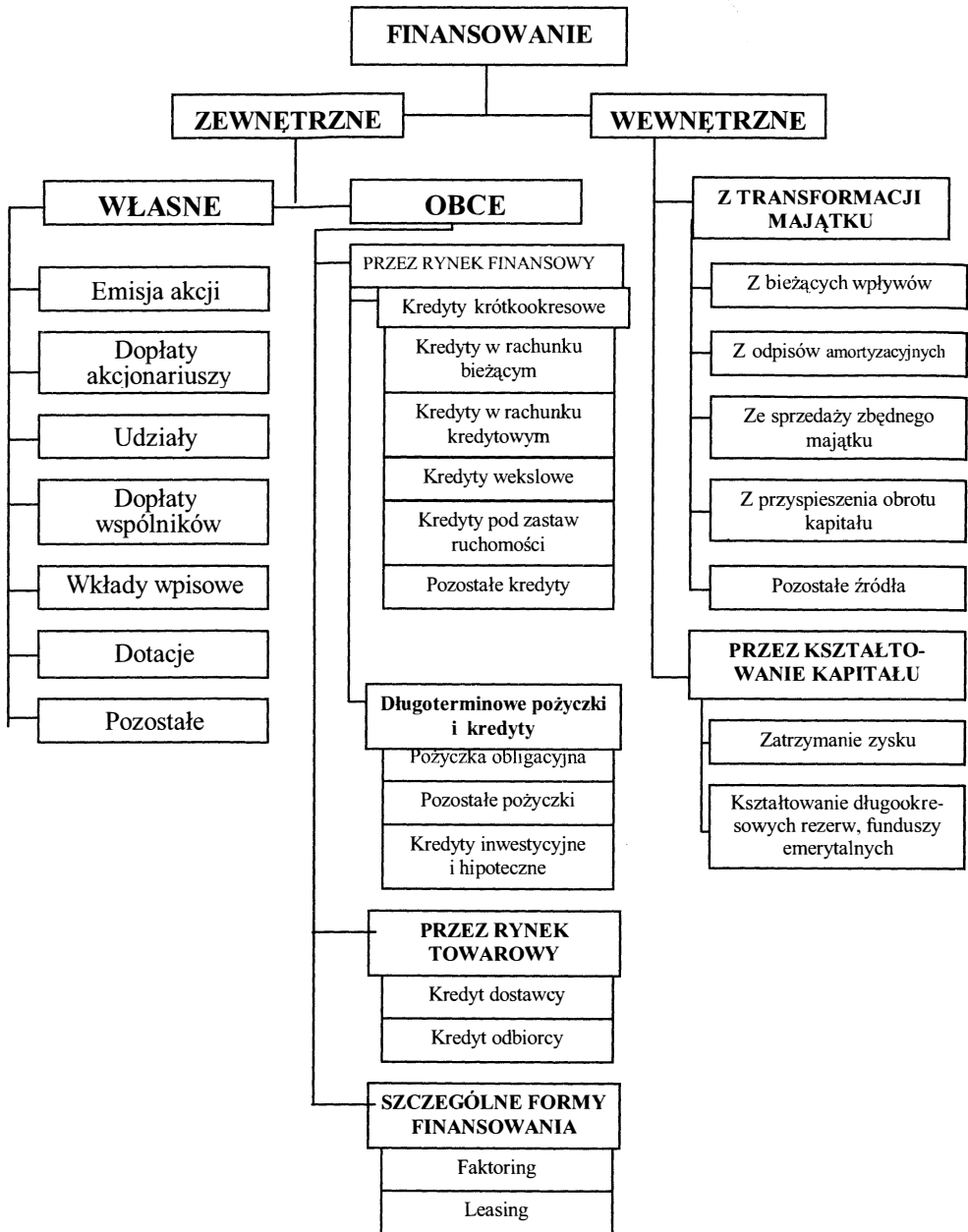
Uwzględniając oddziaływanie tych czynników, przedsiębiorstwa zaopatrują się w kapitał z dwóch podstawowych źródeł: zewnętrznych i wewnętrznych. W aspekcie funkcjonalnym określamy je odpowiednio finansowaniem zewnętrznym i wewnętrznym. Kryterium takiego podziału finansowania jest źródło pochodzenia kapitału. Najważniejsze formy finansowania według źródeł pochodzenia zawiera rys. 3.3. W teorii i praktyce dokonuje się systematyki finansowania, także przy zastosowaniu innych kryteriów.

Finansowanie zewnętrzne można podzielić na zewnętrzne własne i zewnętrzne obce. Uzyskiwanie kapitału ze źródeł zewnętrznych własnych występuje w różnej postaci, w zależności od formy prawnej przedsiębiorstwa. Kapitał dopływa do przedsiębiorstwa, m.in. w postaci wkładów udziałów, z tytułu sprzedaży akcji z pierwszej i kolejnych emisji, dotacji, wpłaty wpisowego. Ważną cechą finansowania zewnętrznego własnego jest to, że uzyskany kapitał pieniężny lub rzeczowy pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstwa, przeważnie na czas nieokreślony. Konsekwencją bezterminowego angażowania kapitału jest powstanie stosunków własnościowych, z których wynika prawo do udziału w podziale zysku lub czasem obowiązek uczestniczenia w pokrywaniu strat przedsiębiorstwa. Ponadto, uzyskany kapitał ze źródeł zewnętrznych własnych stanowi z reguły bazę gwarancyjną dla wierzycieli.

Finansowanie zewnętrzne obce obejmuje wiele form zasilania przedsiębiorstwa w kapitał. Dopływ tego kapitału następuje przez rynek finansowy i jego segmenty, przez rynek towarowy oraz w drodze szczególnych form finansowania. Podstawową cechą finansowania zewnętrznego obcego jest to, że kapitał jest odstępowany przedsiębiorstwom na czas określony i w uwzględnionym terminie podlega zwrotowi. W tym przypadku powstają stosunki dłużnicze.

Rys. 3.3.

Finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne



Źródło: D. Bem, Zasilanie finansowe przedsiębiorstw, [w:] Finanse przedsiębiorstwa, (red.) L. Szyszko, PWE, Warszawa 2000, s. 68.

Istotną cechą tego finansowania jest także i to, że od pożyczonego kapitału należy z reguły płacić odsetki. Kapitał obcy może być w części utracony, w wyniku strat, gdy dla ich pokrycia kapitał własny okaże się niewystarczający.

Finansowanie wewnętrzne polega w szczególności na uzyskiwaniu środków finansowych przez przekształcenia majątkowe i przez gromadzenie (kształtowanie) kapitału. Poszczególne sposoby mają różny wpływ na finansowanie działalności bieżącej i rozwojowej przedsiębiorstwa. Przemiany majątkowe bezpośrednio oddziałują na kształtowanie płynności finansowej, a w konsekwencji na finansowanie działalności operacyjnej oraz, pośrednio, na finansowanie działalności rozwojowej.

Zasilanie wewnętrzne w środki finansowe następuje głównie w wyniku realizacji przychodów ze sprzedaży wyrobów lub usług. Chociaż środki te napływają z zewnątrz do przedsiębiorstwa, nie można ich zaliczyć do finansowania zewnętrznego.

Drugim, ważnym źródłem finansowania wewnętrznego, a zarazem specyficznej transformacji majątku, jest fundusz amortyzacji i stosowany mechanizm jego naliczania. Przedsiębiorstwo może także uzyskać środki pieniężne, sprzedając te składniki majątku, które nie mają wpływu na jego zdolności produkcyjne i ogólne prawidłowe finansowanie. Podobne skutki na proces finansowania wywierają podejmowane w przedsiębiorstwie działania racjonalizatorskie, prowadzące do skrócenia czasu trwania ruchu okrężnego środków. Powinny one prowadzić do jak najszybszego odzyskania środków pieniężnych zaangażowanych w: surowce, materiały, półfabrykaty i wyroby gotowe.

3.6.2. Zasilanie z funduszy *venture capital*

W 1997 roku, 99,8% firm w Polsce stanowiły małe i średnie przedsiębiorstwa. Zatrudniały one ponad 60% wszystkich pracujących, tworzyły około 40% PKB i miały zaledwie 20% udziału w eksporcie. Rok 1998 to spadek obrotów i wzrost konkurencji ze strony dużych firm. W latach 1993-1997 przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MSP zwiększyły poziom nakładów inwestycyjnych. Jednak udział tego sektora w nakładach miał tendencję malejącą. W Polsce zdolność tego segmentu przedsiębiorstw do finansowania rozwoju zarówno ze źródeł wewnętrznych, jak i zewnętrznych jest ograniczona. Stąd jedną z najnowszych form, ze źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, są fundusze *venture capital*.

Zdefiniowanie zjawiska, które jest relatywnie nowe, przysparza wielu trudności. Pojawia się bowiem wiele propozycji od wielu autorów, którzy w zależności od sytuacji zjawisko *venture capital* określają w szerokim lub wąskim zakresie. „Encyklopedyczny Słownik Biznesu” podaje, iż *venture capital*

(synonim „risk capital”) oznacza sumy zainwestowane przez wyspecjalizowane instytucje finansowe w nowe przedsięwzięcie gospodarcze, które to przedsięwzięcie narażone jest na zwiększone ryzyko. Samo pojęcie *venture capital* tłumaczone jest na język polski jako „kapitał udziałowy”.

Istnieją dwa zasadnicze podejścia do definiowania, czym właściwie jest *venture capital* - podejście tradycyjne (clasic VC lub VC w wąskim znaczeniu) i pragmatyczne (*development finance, VC sensu largo*).

Tradycyjnie *venture capital* jest definiowany jako kapitał wnoszony poprzez nabycie udziałów przez zewnętrznych inwestorów do przedsiębiorstwa dysponującego innowacyjnym produktem lub usługą, które nie zostały jeszcze pozytywnie zweryfikowane przez rynek, co pociąga za sobą wysokie ryzyko niepowodzenia inwestycji, a jednocześnie zapewnia wysoką stopę zwrotu, w przypadku powodzenia przedsięwzięcia.

Podejście pragmatyczne znacznie poszerza zakres funduszy inwestycyjnych, które mogą być zaliczone do *venture capital*. Definicja ta odrzuca cechy nowości przedsięwzięcia, jego technologiczny charakter oraz wysokie ryzyko inwestycji, jako niezbędne do zaliczenia funduszu do grupy *venture capital*. Zgodnie z ujęciem pragmatycznym, *venture capital* to kapitał udziałowy średnio- i długoterminowy, inwestowany na rynku prywatnym (w przedsiębiorstwa nie notowane na giełdzie), w celu późniejszej odsprzedaży udziałów z zyskiem, wynikającym ze wzrostu wartości firmy. Zgodnie z tą definicją za *venture capital* uznane zostają także fundusze inwestujące w tradycyjne, istniejące produkty i przedsiębiorstwa. Inwestycje takie nie muszą być związane z ponoszeniem wysokiego ryzyka ani z finansowaniem działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Kapitał tego typu oferowany jest przez różne grupy inwestorów (por. rys. 3.4.).

Fundusze *venture capital* przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych biorą pod uwagę dwa główne czynniki:

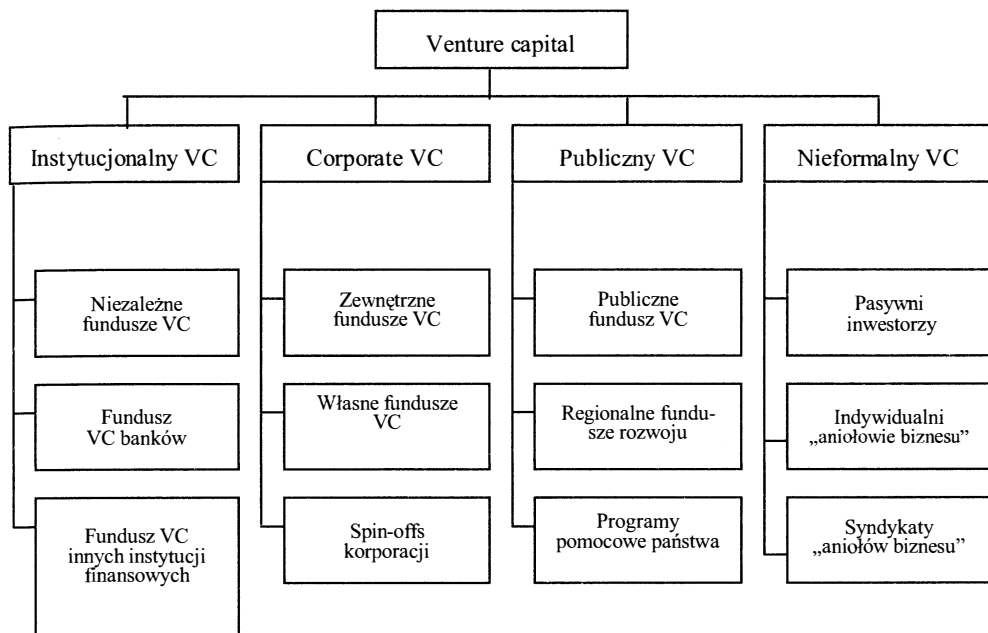
- perspektywy rozwoju branży i produktu;
- kompetencje przedsiębiorcy lub osób zarządzających przedsięwzięciem.

Inwestycje *venture capital* są lokowane przede wszystkim w przemysł o bardzo wysokim potencjale wzrostowym. Często są to branże innowacyjne, wykorzystujące wysoko zaawansowane technologie, jak np.: osprzęt i oprogramowanie komputerowe, biotechnologia, telefonia komórkowa. To właśnie dzięki *venture kapitalistom* możliwe było powstanie i rozwój wielu innowacyjnych branż i przedsiębiorstw. Jeżeli chodzi o finansowanie przedsiębiorstw w ramach funduszy *venture capital*, to może ono dotyczyć różnych faz działalności tego przedsiębiorstwa.

W praktyce można wyróżnić pięć faz tego rozwoju, z którymi łączy się różne zapotrzebowanie na kapitał i na pomoc w zarządzaniu, a także odmienny stopień ryzyka dawców kapitału.

Rys. 3.4.

Klasyfikacja rodzajów *venture capital* ze wskazaniem znaczenia we wspieraniu początkowych faz rozwoju przedsiębiorstwa



Źródło: J. Węclawski, Luka kapitałowa w okresie pomiędzy założeniem przedsiębiorstwa, a wejściem funduszy *venture capital* i możliwości jej finansowania, [w:] Zarządzanie finansami, Materiały z międzynarodowej konferencji naukowej, Kołobrzeg, 31.02.2001, Uniwersytet Szczeciński, 2001, s. 572.

Z fazami tymi związane są następujące rodzaje notowania:

- zasiewów (*seed financing*);
- fazy startu (*start - up financing*);
- pierwszej fazy ekspansji (*early expansion financing*);
- drugiej fazy ekspansji (*rapid expansion financing*);
- fazy finalnej - pomostowe lub wspomaganých wykupów (*bridge financing lub management buy - out - MBO*).

Na etapie finansowania zasiewów, fundusz finansuje na ogół analizę marketingową planowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego (analizę SWOT¹⁹), jego biznes plan oraz analizę opłacalności etc. Finansowanie to jest obarczone największym ryzykiem, ponieważ uzyskanie dochodu jest możliwe dopiero w dłuższym okresie, np. po 7-10 latach. Z kolei finansowanie fazy startu wiąże się z: ponoszeniem nakładów na założenie spółki, wyposażeniem jej w odpowiedni majątek produkcyjny i wdrożeniem konkretnej strategii marketingowej. Dochodów można się spodziewać też w dłuższym okresie, na ogół po 5-10 latach. Finansowanie pierwszej fazy ekspansji dotyczy rozpoczęcia produkcji i wprowadzenia produktu na rynek. Zwrot z inwestycji jest oczekiwany w nieco krótszym okresie niż w poprzednich przypadkach, bo po 4-7 latach. Widać więc, że w opisanych wyżej fazach finansowania (nazywanych finansowaniem wstępnego etapu rozwoju przedsiębiorstwa) mamy do czynienia z niejednakowym zapotrzebowaniem na kapitał w poszczególnych fazach, z różnym stopniem ryzyka, które musi ponieść fundusz, i z różną dochodowością zainwestowanego kapitału.

Dwie następne fazy finansowania umownie nazywane są finansowaniem późniejszego etapu rozwoju przedsiębiorstwa. Polega ono na tym, iż fundusz *venture capital* dostarcza środków firmie, która ma już z reguły utrwaloną pozycję rynkową, po to, by mogła się dalej rozwijać. Ryzyko dla funduszu jest znacznie mniejsze niż w poprzednich fazach, jak również okres zwrotu z inwestycji jest krótszy, bo wynosi średnio od 2 do 5 lat. W drugiej fazie ekspansji fundusz *venture capital* finansuje na ogół budowę lub przejęcie nowego zakładu, rozwój jego sieci sprzedaży, wprowadzenie nowego produktu na rynek itd. W fazie finalnej z kolei następuje finansowanie rozszerzenia istniejącego potencjału produkcyjnego, zwiększenia udziału w rynku itd. W tej fazie spotyka się również tzw. finansowanie pomostowe (*bridge financing*), kiedy fundusz *venture capital* dostarcza środki firmie będącej w bardzo dobrej kondycji i przed planowanym jej wejściem na rynek publiczny. Fundusz może również sam podejmować się przeprowadzenia operacji jej wejścia na giełdę. Jest to opłacalne ze względu na fakt, iż cena akcji w ofercie publicznej jest wyższa od ceny, po której akcje wcześniej przejmował fundusz. Okres inwestowania nie przekracza, z reguły, 2 lat.

Fundusz może również wchodzić w rozmaite dla różnych firm stadia finansowania. W niektórych firmach będzie on np. odsprzedawał swoje udziały zaraz po finansowaniu zasiewów, a do innych wejdzie w fazie startu i wycofa się

¹⁹ SWOT. Skróc ten pochodzi od pierwszych liter angielskich, oznaczających: Siłę (S), Słabość (W), Sposobność (O), Zagrożenia (T), (Strong, Weak, Opportunity, Theart).

w momencie niepewności w fazie ekspansji. Może być również tak, iż ukoronowaniem całej operacji finansowania firmy będzie wprowadzenie dojrzałej już spółki do obrotu publicznego.

z funduszu z firmy może być odsprzedanie swoich udziałów zewnętrznemu inwestorowi strategicznemu lub grupie menedżerów. W przypadku wykupu menedżerskiego (MBO), *venture capital* może wspomóc jego realizację przez sfinansowanie fazy finalnej.

Poszczególne fazy inwestycji wiążą się z różnym poziomem ryzyka, ale wymagają także różnych nakładów kapitałowych. Dobór portfela projektów inwestycyjnych oraz kolejne stopnie zaangażowania kapitałowego przedsiębiorstwa stanowią istotne zagadnienie w ograniczaniu ryzyka inwestycji funduszy *venture capital*. Fundusz może ograniczać ryzyko poprzez dywersyfikację portfela inwestycji, czyli nabycie udziałów w odpowiedniej ilości przedsiębiorstw, licząc, że przynajmniej część z nich zakończy się sukcesem. Niezależnie od wielkości funduszu, najkorzystniejsze z punktu widzenia ograniczenia ryzyka jest posiadanie niewielkich udziałów w dużej liczbie przedsiębiorstw. Dobór portfela inwestycji zależeć będzie od minimalnej wysokości kosztów, jakie musiałby ponieść fundusz, ubezpieczając się od ryzyka upadłości oraz od kosztów nadzorowania przebiegu inwestycji w przedsiębiorstwach udziałowych.

Tabela 3.1.

Struktura, wielkość inwestycji w Polsce
wg faz rozwoju przedsiębiorstwa (w %)

Fazy inwestycyjne	1994	1995	1996	1997
Zasiew	-	-	0,11	-
Start	16,37	16,39	10,08	9,78
Wzrost	10,88	18,47	13,85	18,25
Ekspansja	33,60	26,06	31,41	27,21
Inne	39,15	39,08	44,55	44,76
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 169.

Wielkość zaangażowania kapitałowego *venture capital* zmienia się w zależności od fazy rozwoju spółki i osiągniętych przez nią rezultatów. Najbardziej ryzykowna jest faza zasiewów. Wymaga ona jednak zaangażowania niewielkiej ilości kapitału w stosunku do zapotrzebowania zgłaszanego podczas realizacji kolejnych etapów przedsięwzięcia. Statystycznie, spośród dziesięciu przedsięwzięć finansowych na etapie zasiewów, zaledwie dwa lub trzy mają szansę

powodzenia i dają podstawę do stworzenia samodzielnych, rentownych przedsiębiorstw. Stąd fundusze dysponujące kapitałem ryzyka inwestują zwykle niewielki kapitał w dużą liczbę takich przedsięwzięć. W późniejszych fazach rozwoju łatwiej określić, jakie czynniki determinują powodzenie przedsięwzięcia i na podstawie dotychczasowych osiągnięć, podjąć decyzję o zwiększeniu zaangażowania kapitałowego lub też wycofaniu się z dalszego finansowania inwestycji, aby ograniczyć straty funduszu.

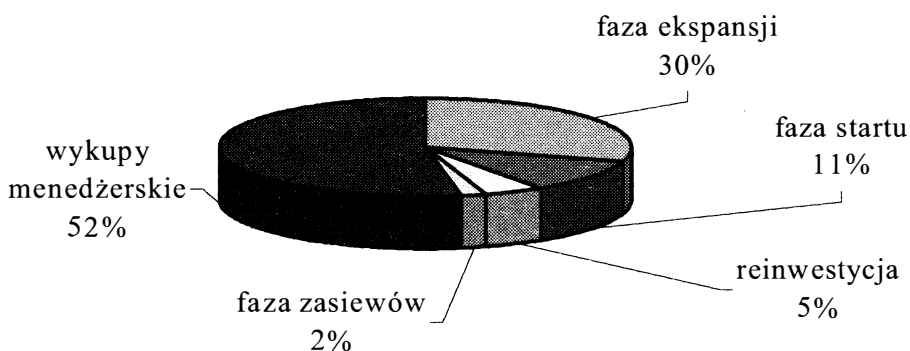
Polskie fundusze starają się w widoczny sposób ograniczyć ryzyko inwestycyjne, na co wskazuje udział pierwszych dwóch faz rozwoju przedsięwzięcia: zasiewu i startu w całości inwestycji. Udział w pierwszej z faz wyniósł w 1996 roku zaledwie 0,11% całości inwestycji. Projekty w fazie startu są już liczniej reprezentowane i średni ich udział w inwestycjach wyniósł ponad 13%, jednak w latach 1994-1997 występuje tendencja malejąca (tabela 3.1.).

Fundusze, które są zainteresowane rozwojem pomysłu stworzenia prototypu i jego komercjalizacją na rynku, podejmują się najbardziej ryzykownych transakcji. Charakterystyczne jest to, iż środki finansowe, które należą do funduszy gotowych finansować tak ryzykowne przedsięwzięcia, pochodzą najczęściej od instytucji rządowych i różnych agend centralnych.

Finansowanie zasiewów i startu stanowiło w 1999 roku w krajach Europy Zachodniej około 13% całości inwestycji (por. rys. 3.5.).

Rys. 3.5.

Investycje *venture capital* w Europie według faz rozwoju przedsiębiorstwa w 1999 r.



Źródło: K. Cambell, *Venture capital races to pick the winners*, „Financial Times”, 09.02.2001, s. 7.

Dla porównania warto przytoczyć także dane z rynku amerykańskiego. W 1996 roku, 37% inwestycji *venture capital* w Stanach Zjednoczonych sfinansowano

sowało *start-up*. Podaż *venture capital* w Polsce określana jest w przeważającej mierze przez instytucjonalnych dawców kapitału: banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne, duże przedsiębiorstwa (tabela 3.2.).

Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw za pomocą średnio i długoterminowego kapitału dostarczanego przez fundusze *venture capital* nie jest jeszcze w Polsce zbyt popularne. Pierwsze fundusze tego typu powstały w kraju z inicjatywy instytucji publicznych.

Tabela 3.2.

Udział podstawowych źródeł podaży *venture capital* w Polsce
w latach 1995-1997 (w %)

Wyszczególnienie	1995	1996	1997
Podmioty polskie, w tym:	0,80	0,75	1,20
Banki	0,40	0,35	0,47
Przedsiębiorstwa	0,30	0,30	0,31
Rząd i agencje rządowe	0,10	0,10	0,42
Podmioty zagraniczne, w tym:	99,20	99,25	98,80
Banki	7,80	7,20	8,12
Fundusze emerytalne	8,30	7,50	7,33
Przedsiębiorstwa	3,80	5,90	6,20
Rządy i agencje rządowe	57,90	57,85	60,07
Organizacje międzynarodowe	15,00	14,40	14,85
Pozostałe	6,40	6,40	2,23
Razem	100,00	100,00	100,00

Źródło: *Venture capital* w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Materiały przygotowane przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, październik 1999, s. 2.

W 1990 r. utworzono Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (PAFP), któremu rząd USA zapewnił kapitał w wysokości 240 mln USD dla wspierania sektora prywatnego i umacniania gospodarki rynkowej w Polsce. W 1991 r. powstało Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A. z kapitałem inwestycyjnym 1 mln PLN, którego celem jest wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Z kolei, w 1992 r. utworzono Polski Prywatny Fundusz Kapitałowy (Polish Private Equity Fund I&II), zarejestrowany w Londynie, o kapitale 151 mln USD, do którego następujące instytucje przekazały:

- PAFP - 50 mln USD;
- Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju - 50 mln USD;
- prywatne amerykańskie instytucje finansowe, w tym fundusze emerytalne korporacji (m.in.: General Motors, General Electric, Prudential, Boeing, AT&T) - 44 mln USD.

W kolejnych latach powstały takie fundusze, jak: Poland Partners Renaissance Partners, Copernicus Capital Management, The Danish Investment Fund for Central and Eastern Europe, Templeton Asset Management, Oresa Ventures Polska i inne. Obecnie w Polsce działa ponad 20 funduszy tego typu. Większość stanowią fundusze zagraniczne, które bądź prowadzą działalność jedynie na obszarze Polski, bądź także w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Kilka funduszy *venture capital* zostało utworzonych z udziałem kapitału krajowego. Funduszami typu *venture capital* jest 7 spośród 15 Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Są to fundusze, które podczas alokacji spółek portfelowych wybierały przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa o dobrej sytuacji finansowej.

Według niepełnych danych, środki zarządzane przez fundusze *venture capital* w Polsce wynoszą obecnie 2 mld USD. Największych inwestycji dokonał Enterprise Investors - na 800 mln USD, 200 mln wynosi budżet amerykańskiego funduszu Innova Capital, a drugie tyle - funduszy z grupy AIG (dopiero rozpoczyna zakupy). Najdynamiczniej kapitał został zainwestowany w branżę komputerową i budownictwo.

Rozwój rynku *venture capital* zależy w dużej mierze od: ogólnej sytuacji gospodarczej kraju, potencjału rozwoju rynku krajowego, poziomu myśli technicznej, zaangażowania państwa we wspieranie przedsięwzięć innowacyjnych. Wpływ na rozwój *venture capital* mają także regulacje podatkowe dotyczące dochodów kapitałowych oraz ewentualnych preferencji podatkowych, takich jak: możliwość odliczania od podstawy opodatkowania strat kapitałowych, możliwość zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów rezerw na ewentualne straty spowodowane zakupem udziałów. Znaczenie systemu podatkowego dla rozwoju rynku *venture capital* można zaobserwować na przykładzie Stanów Zjednoczonych, gdzie po obniżeniu stóp opodatkowania zysków kapitałowych z 49,5% do 28% w 1978 oraz do 20% w 1981 roku, *venture capital* stał się jednym ze znaczących źródeł funduszy dla nowo powstających przedsiębiorstw.

Dokonanie bardziej pogłębionej oceny działania funduszy *venture capital* w Polsce jest wciąż utrudnione, co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, skala ich działalności inwestycyjnej w odniesieniu do sektora MSP jest zbyt mała, a struktura inwestycji wskazuje na preferowanie pewności osiągnięcia szybkich dochodów. Po drugie, działania funduszy prowadzone są stosunkowo krótko, brak jest większych funduszy i doświadczeń w zakresie wycofywania kapitałów funduszy z finansowanych przedsięwzięć. Niewątpliwie można jednoznacznie stwierdzić brak funduszy podejmujących ryzyko finansowania nowych inicjatyw gospodarczych - tzw. funduszy wysokiego ryzyka.

Zadania sprawdzające

Zadanie 1

Prawda czy fałsz?

1. Zasoby gospodarcze są pojęciem szerszym od pojęcia kapitału.
2. Głównym przejawem sprawności kapitału ludzkiego na poziomie mikroekonomicznym jest przedsiębiorczość.
3. Technika produkcji oznacza funkcjonalne połączenie różnych elementów kapitału rzeczowego.
4. Relacje kapitałowe oznaczają dokładnie to samo, co relacje efektywnościowe, sprawnościowe.
5. Prawo koncentracji kapitału jest prawem absolutnym - działa zawsze i we wszystkich rodzajach działalności gospodarczej.
6. Przedsiębiorstwa zaopatrują się w kapitał z dwóch podstawowych źródeł: wewnętrznych i zewnętrznych.
7. Podstawową cechą finansowania zewnętrznego obcego jest odstępowanie przedsiębiorstwom na czas określony kapitału, podlegającego zwrotowi w uzgodnionym terminie.
8. Przedsięwzięcie typu *venture capital* oznacza, że wyspecjalizowane instytucje finansowe inwestują określone kwoty pieniężne w nowy rodzaj działalności gospodarczej, obciążony zwiększonym poziomem ryzyka.
9. Tworzenie nowych zasobów gospodarczych wymaga oszczędności.

Zadanie 2

Wskaż prawidłowe odpowiedzi:

1. Miarą rocznego zużycia środka trwałego jest:
 - a. stopa amortyzacji,
 - b. stopa zwrotu,
 - c. stopa dezinwestycji,
 - d. żadne z powyższych.
2. Jeśli środki działalności gospodarczej traktujemy jako strumienie, to:
 - a. eksponujemy wówczas parametr czasowy ich wykorzystania,
 - b. pomijamy aspekt czasowy działań gospodarczych,
 - c. podkreślamy rozmiary użytkowanej energii,
 - d. żadne z powyższych.

3. Uzbrojenie pracy jest:
 - a. relacją szerszą niż intensywność kapitałowa pracy,
 - b. relacją węższą niż intensywność kapitałowa pracy,
 - c. relacją kapitału ludzkiego do kapitału rzeczowego,
 - d. żadne z powyższych.

4. Przychody ze sprzedaży wyrobów i usług przedsiębiorstwa to źródło:
 - a. zasilania wewnętrznego,
 - b. zasilania zewnętrznego własnego,
 - c. zasilania zewnętrznego obcego,
 - d. żadne z powyższych.

5. Najbardziej ryzykowną, ale wymagającą zaangażowania niewielkiej ilości kapitału w stosunku do zapotrzebowania zgłaszanego podczas realizacji kolejnych etapów danego przedsięwzięcia, jest faza:
 - a. zasiewów,
 - b. startu,
 - c. ekspansji,
 - d. finalna.

Zadanie 3

Do podanych terminów dopasuj odpowiednie definicje:

Terminy:

1. Kapitał ...
2. Koncentracja kapitału ...
3. Zasoby gospodarcze ...
4. Intensywność kapitałowa pracy ...
5. Uzbrojenie pracy ...
6. Przedsiębiorczość ...
7. Technika produkcji ...
8. Stopa procentowa ...

Definicje:

- a. ... o funkcjonalne połączenie elementów kapitału rzeczowego i ludzkiego.
- b. ... oznacza skupianie kapitału w jednym miejscu i czasie.
- c. ... jest ceną kapitału.
- d. ... to postawa podmiotów gospodarczych wobec otoczenia ukierunkowana na ekspansję i wzrost efektywności.

- e. ... to relacja środków trwałych i pracy (np. ilość maszyn przypadająca na jednego zatrudnionego).
- f. ... to suma wartości służąca do pomnażania wartości (osiągania dochodu, zysku).
- g. ... to suma wartości materialnych i intelektualnych potrzebna do funkcjonowania i rozwoju gospodarki narodowej (obejmuje gotowe produkty i kapitał).
- h. ... to ilościowa relacja kapitału rzeczowego i kapitału ludzkiego (relacja kapitału i pracy).

Zadanie 4

Założmy, że za 15000 zł kupujemy dwuletnie obligacje skarbowe o stałym oprocentowaniu 4,5% w stosunku rocznym. Oprocentowanie obligacji naliczane jest od wartości nominalnej danej obligacji, poczynając od pierwszego dnia jej sprzedaży w pierwszym rocznym okresie odsetkowym. Po upływie dwóch lat otrzymane ze sprzedaży obligacji środki (łącznie z odsetkami) wkładamy na roczną lokatę oprocentowaną 2,90% w skali roku. Ile zyskaliśmy z tytułu poczynionych inwestycji po upływie 3 lat od daty zakupu obligacji?

* w analizie nie uwzględniamy zjawiska inflacji i podatku od odsetek bankowych.

Zadanie 5

Założmy, że środki pieniężne o wartości 15000 zł wkładamy na okres 3 lat na roczną lokatę odnawialną oprocentowaną 2,90% w skali roku. Ile zyskamy po upływie 3 lat? Porównaj uzyskany wynik z wynikiem z zadania 4. i ustal, która inwestycja 15000 zł jest bardziej opłacalna: w obligacje i w lokatę, czy w samą lokatę?

* w analizie pomijamy inflację i podatek od odsetek bankowych.

Zadanie 6

Rozwiąż krzyżówkę. Litery w zakreślonej kolumnie utworzą hasło.

Poziomo:

1. Gromadzenie wartości na rzecz przyszłego rozwoju; 2. Szczególna forma finansowania działalności przedsiębiorstwa, polegająca na zakupie przez bank należności powstałych z tytułu dostaw towarów i usług; 3. Podejście definiujące przedsięwzięcie typu *venture capital* w ujęciu szerokim; 4. Szczególna forma finansowania inwestycji dająca inwestorowi możliwość korzystania z dóbr inwestycyjnych bez konieczności ich zakupu; 5. Jako jeden z pierwszych, na początku lat sześćdziesiątych XX wieku, podkreślił znaczenie kapitału ludzkiego; 6. Funkcjonalne połączenie różnych elementów kapitału ludzkiego; 7. Wkłady wspólników do majątku spółki, tworzące jej kapitał.

ROZDZIAŁ 4

METODY KOORDYNACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

„Królowie ziem, którzy z nią nierząd uprawiali i w rozkoszach żyli, będą nad nią płakać i lamentować, gdy ujrzą dym jej pożaru.”

Apokalipsa 18/9

4.1. Mechanizm funkcjonowania gospodarki

Każdą konkretną gospodarkę narodową cechuje określony mechanizm funkcjonowania. Na mechanizm funkcjonowania składają się:

- struktura i zasady działania podmiotów gospodarczych;
- sposób koordynacji tych działań jako działań współzależnych.

Przyjmując, że owe działania gospodarcze sprowadzają się w swojej ekonomicznej istocie do dokonywania wyborów ekonomicznych w sytuacji ograniczenia środków:

Przez mechanizm funkcjonowania gospodarki narodowej można rozumieć charakterystyczny dla danej gospodarki sposób rozstrzygnięcia podstawowych dylematów / wyborów ekonomicznych. Mechanizm ten jest kształtowany zawsze jako określona wypadkowa mechanizmów rynkowych i administracyjnych.

Nieograniczoność potrzeb ludzkich z jednej strony i ograniczoność (rzadkość) zasobów służących do ich zaspokajania z drugiej strony, powoduje, że ludzie stale muszą dokonywać wyborów. W istocie wybory te można sprowa-

dzić do odpowiedzi na trzy kluczowe pytania: co?, jak? i dla kogo? wytwarzać. Pytanie: co wytwarzać?, dotyczy konieczności określenia rzeczowej struktury produktu narodowego. Zawsze trzeba przy tym pamiętać, że chcąc wytworzyć więcej określonego, produktu musimy dostarczyć do jego wytwarzania dodatkowe zasoby. Oznacza to, że przy danej ilości zasobów produkcyjnych zmniejszona zostanie produkcja innego wyrobu. Ostatecznie ustalona struktura produkcji powinna jak najlepiej odpowiadać preferencjom społeczeństwa. Pytanie: jak wytwarzać?, odnosi się z kolei do wyboru techniki produkcji. Spośród wielu możliwych do zastosowania technik powinny zostać wybrane takie, które najpełniej pozwolą wykorzystać zasoby kapitałowe i ludzkie istniejące w danej gospodarce. Pytanie: dla kogo wytwarzać?, związane jest z kwestią podziału między poszczególnych członków społeczeństwa wytworzonego produktu narodowego. Za kryterium właściwego podziału uważa się najczęściej zasadę sprawiedliwości.

Właśnie ciągłe podejmowanie decyzji w tych kluczowych ekonomicznych kwestiach stanowi istotę procesu gospodarowania. To, w jaki sposób zorganizowany jest ten proces decyzyjny, określone jest (właśnie) przez mechanizm funkcjonowania gospodarki narodowej, przy czym problem: co?, jak?, i dla kogo? wytwarzać musi być rozstrzygany na dwóch poziomach:

- 1) w ujęciu indywidualnym - mikroekonomicznym,
- 2) w ujęciu społecznym - makroekonomicznym.

Pierwszy z nich dotyczy wyborów dokonywanych przez poszczególne podmioty gospodarcze. Przedsiębiorstwo musi decydować jakie produkty czy usługi wytwarzać i w jakich ilościach. Konsument także podejmuje decyzje, w jaki sposób wykorzystać swój budżet, a więc jakie dobra i w jakich ilościach nabywać. Prawdliwość tych procesów bada mikroekonomia, tworząc między innymi teorie: równowagi przedsiębiorstwa, równowagi konsumenta, czy równowagi rynków czynników wytwórczych.

Proces gospodarowania (a więc) ciągłego dokonywania wyborów należy jednak widzieć także w ujęciu społecznym. Wówczas mamy na myśli kwestię, w jaki sposób (tak) wykorzystać wszystkie będące w dyspozycji społeczeństwa zasoby, aby w sposób najpełniejszy zaspokoić potrzeby społeczeństwa. Kluczowego znaczenia w tym ujęciu nabiera optymalna alokacja zasobów pomiędzy ich różne możliwe zastosowania.

Ponieważ konkretne działania gospodarcze podejmowane są przez poszczególne podmioty gospodarcze, takie jak: przedsiębiorstwa i konsumentów, konieczna jest koordynacja ich decyzji i działań. Koordynacja taka polega na uzgodnieniu różnorodnych indywidualnych działań gospodarczych dla osiągnięcia określonego wspólnego celu. Za cel ten można uznać maksymalizację dobrobytu całego społeczeństwa. Patrząc historycznie na różne gospodarki narodowe, można zauważyć, że występowały różnorodne mechanizmy funkcjonowania. Od gospo-

darki wolnokonkurencyjnej, opartej na własności prywatnej, do gospodarki centralnie administrowanej, opartej na własności państwowej. Generalnie istnieją dwa modelowe sposoby koordynacji działań gospodarczych:

- koordynacja rynkowa;
- koordynacja planowa, administracyjna.

W praktyce, w skali społecznej, gospodarka nie musi być koordynowana wyłącznie przez rynek lub plan. Wybór jest raczej dokonany spośród szerokiego wachlarza rozwiązań leżących pomiędzy czystym rynkiem a pełnym systemem administracyjnym. Społeczeństwo musi postanowić, w jakim stopniu decyzje ekonomiczne mają wynikać z indywidualnych interesów firm i konsumentów, a w jakim stopniu podporządkowane powinny być bezpośrednio interesowi ogólnospołecznemu. Ostateczne ukształtowanie struktury produkcji, podziału oraz wybór technik wytwarzania jest wypadkową mechanizmów rynkowych i administracyjnych.

4.2. Modele funkcjonowania gospodarki narodowej

Chcąc opisać funkcjonowanie gospodarki, musimy uwzględnić specyficzne zachowania milionów podmiotów i ich wzajemne powiązania. Ekonomia w takich przypadkach zmuszona jest budować modele zjawisk społecznych. Przez model rozumiemy uproszczone odzwierciedlenie rzeczywistości. Modele, eliminując informacje o mniejszym znaczeniu, pozwalają dostrzec związki i prawidłowości o znaczeniu podstawowym. Tak więc, również analizując funkcjonowanie gospodarki, wykorzystuje się modele jej funkcjonowania. Przez ich poznanie lepiej można zrozumieć rzeczywisty sposób funkcjonowania gospodarki. Tak jak lepiej można orientować się w terenie, posługując się klasyczną mapą niż mapą wykonaną w skali jeden do jednego.

Dla wyróżnienia modeli funkcjonowania gospodarki można posługiwać się wieloma kryteriami, ale za najistotniejsze uznać należy dwa: sposób koordynacji decyzji i formę własności środków produkcji. Biorąc pod uwagę te kryteria, wskazuje się, że istnieją cztery podstawowe modele gospodarki:

- rynkowy wolnokonkurencyjny;
- administracyjny;
- tzw. rynkowa gospodarka socjalistyczna;
- mieszany.

Jednym z możliwych sposobów analizy poszczególnych modeli funkcjonowania może być ich opis z perspektywy charakterystycznych dla danych modeli mechanizmów rozstrzygania kwestii: co?, jak? i dla kogo? wytwarzać.

W modelu wolnokonkurencyjnym zakłada się, że środki produkcji należą do prywatnych jednostek i wyłącznie one decydują o ich wykorzystaniu. Także kon-

sumenci są w pełni niezależni w swoich decyzjach odnośnie konsumowanych dóbr i usług. O tym: co?, jak? i dla kogo? się wytwarza decyduje w istocie rynek.

Jakie produkty wytwarzać i w jakich ilościach. W modelu rynkowym konsumenci przez „głosowanie” swoimi pieniężnymi głosami (złótkami) decydują, które produkty i usługi będą dostarczane, i w jakich ilościach. Ceny dóbr, które są mniej potrzebne, lub które zostały wytworzone w nadmiernej ilości, będą spadały, podczas gdy ceny dóbr będących w niedoborze będą rosły. Zmiany cen działają jako sygnały dla maksymalizujących zysk firm, które zwiększają produkcję dóbr o rosnących cenach i zmniejszają produkcję dóbr o malejących cenach. Ten mechanizm, określany jako suwerenność konsumenta, stale dostosowuje strukturę produkcji do zmieniających się preferencji konsumentów.

Jak wytwarzać poszczególne dobra (przy użyciu jakiej techniki wytwarzać). W modelu rynkowym, firmy decydują o technice wytwarzania, kierując się systemem cen. Czynniki wytwórcze będące w niedoborze zostaną przez rynek szczególnie wysoko wycenione. To będzie skłaniało producentów do wyjątkowo oszczędnego ich zużycia. Inne czynniki wytwórcze, występujące względnie w większej obfitości, będą miały niższe ceny, co będzie skłaniało do ich większego zużycia.

Jak dzielony jest dochód. System cen, przez wyznaczenie poziomu płac, stopy procentowej i zysków, determinuje dystrybucję dochodów pomiędzy różnych członków społeczeństwa. Podziału dokonuje się w tym systemie proporcjonalnie do wkładu poszczególnych jednostek w procesie wytwarzania produktu społecznego. Przy czym wartości wkładów poszczególnych jednostek znajdują obiektywną miarę w cenach rynkowych, dostarczanych przez te jednostki czynników wytwórczych.

W modelu administracyjnym lub inaczej modelu gospodarki planowej, środki produkcji są własnością całego społeczeństwa, w którego imieniu aparat państwowy decyduje o sposobie ich wykorzystania. Wszystkie ekonomiczne decyzje podejmowane są na szczeblu centralnym i przekazywane do realizacji jednostek wykonawczych - przedsiębiorstw. Także konsumenci nie podejmują suwerennych decyzji ekonomicznych, lecz w istocie odwzorowują w swoich działaniach decyzje o sposobach konsumpcji wcześniej podjęte na szczeblu centralnym.

Jakie produkty wytwarzać i w jakich ilościach. W warunkach modelu administracyjnego, o tym co się wytwarza, nie decydują konsumenci, lecz tak zwany centralny planista. W zależności od jego własnych preferencji i politycznej struktury kraju, jego decyzje mogą, w większym bądź mniejszym stopniu, uwzględniać preferencje konsumentów. Rozbieżności pomiędzy decyzjami centrum dotyczącymi struktury produkcji a potrzebami konsumentów praktycznie zawsze występowały w krajach o systemie funkcjonowania zbliżonym do modelu

administracyjnego. Charakterystyczne było na przykład nadmierne rozbudowywanie produkcji dóbr inwestycyjnych i zbyt mała produkcja dóbr konsumpcyjnych z punktu widzenia preferencji konsumentów.

Jak wytwarzać poszczególne dobra (przy użyciu jakiej techniki wytwarzać). W gospodarce planowanej, przedsiębiorstwa nie mają wpływu na wybór techniki produkcji. Struktura nakładów jest jednoznacznie zdeterminowana decyzjami centrum o przyznanych dla przedsiębiorstwa limitach zużycia poszczególnych czynników produkcji. Ponieważ przedsiębiorstwa w modelu administracyjnym otrzymują od centrum z jednej strony nakazy produkcyjne, a z drugiej strony przydziały czynników wytwórczych, model ten określany jest także jako nakazowo-rozdzielczy. W sytuacji administracyjnego przydziału środków, nie ma bodźców do ich oszczędzania. Na etapie planowania, przedsiębiorstwa starają się raczej pozyskać jak najwięcej zasobów, aby łatwiej było osiągnąć założenia planu. Natomiast w fazie realizacji występuje skłonność do zużywania wszystkich przyznanych środków, aby zapobiec ewentualnemu „obcięciu” limitów w przyszłych okresach. Takie zachowania muszą rodzić niską efektywność produkcyjną.

Jak dzielony jest dochód. Poziom wynagrodzeń i relacje dochodów wyznaczone są przez rząd. Głównym kryterium wyznaczania proporcji podziału jest w pewien sposób rozumiana równość czy sprawiedliwość. Chociaż na przykład niedostateczna podaż pracowników o rzadkich kwalifikacjach może wymusić uwzględnianie, przy wyznaczaniu płac, także wpływu rynku.

W tak zwanej socjalistycznej gospodarce rynkowej istnieje społeczna własność środków produkcji, co upodabnia ją do modelu administracyjnego, jednak koordynacja działań gospodarczych dokonuje się za pośrednictwem rynku. Za przykład gospodarki zbliżonej do tego modelu można uznać gospodarkę jugosłowiańską. W kraju tym przez długi okres przedsiębiorstwa były własnością ogólnospołeczną. Kierowali nimi jednak menedżerowie nie wyznaczeni przez rząd w celu realizacji ogólnogospodarczych planów, lecz wybierani przez pracowników, przy czym oczekiwano od nich działań zgodnych z zasadą maksymalizacji zysku. Chociaż w praktyce jugosłowiańskie firmy były poddane w większym stopniu centralnej regulacji niż prywatne przedsiębiorstwa w krajach zachodnich, to większość cen kształtowała się na wolnym rynku. Produkcja dostosowywała się więc do preferencji konsumentów, a firmy starały się wytwarzać efektywnie. Po opłaceniu nieosobowych czynników wytwórczych, każde przedsiębiorstwo decydowało jaką część ze swojego dochodu przeznaczyć na inwestycje, a jaką wypłacić pracownikom. Podział dochodu nie odbywał się więc na zasadach rynkowych, taka sama praca była różnie opłacana w różnych przedsiębiorstwach.

Przedstawione powyżej modele: rynkowy, administracyjny i rynkowej gospodarki socjalistycznej, należy uznać za rozwiązania skrajne, nie występujące w czystej postaci w praktyce gospodarczej. W rzeczywistych gospodarkach zaw-

sze mamy do czynienia z mieszaniną własności prywatnej i publicznej, alokacji rynkowej i administracyjnej. W niektórych gospodarkach dominacja rozwiązań charakterystycznych dla poszczególnych modeli jest na tyle duża, że można je uznać za zbliżone do wymienionych, teoretycznych modeli. Gospodarka Anglii przełomu XVIII i XIX wieku wydaje się najlepiej odpowiadać modelowi rynkowemu. Gospodarka radziecka okresu komunizmu wojennego była najbardziej zbliżona do modelu administracyjnego, tak jak wspomniana gospodarka jugosłowiańska do modelu socjalizmu rynkowego. Współczesne średnio- i wysoko rozwinięte gospodarki mają natomiast na tyle dużo zarówno cech planowania, jak i koordynacji rynkowej, własności prywatnej i społecznej, że trudno je zakwalifikować do jednego z czystych modeli. Konieczne więc stało się skonstruowanie modelu funkcjonowania gospodarki mieszanej, lepiej odzwierciedlającego aktualną rzeczywistość gospodarczą. Model ten uwzględnia sytuację mimo generalnej dominacji własności prywatnej i stosunków rynkowych, że ingerencja rządów zasadniczo modyfikuje ostateczne rozwiązania podstawowych problemów ekonomicznych. Interwencje rządów zmieniają relacje cen. Dzieje się to na przykład w sytuacji obciążania niektórych dóbr podatkami w sytuacji subsydiowania innych. Taka interwencja z pewnością zmienia strukturę dóbr i usług wytwarzanych w danym kraju. Podobnie podatki i subsydia, wpływając na ceny czynników wytwórczych, modyfikują decyzje przedsiębiorstw odnośnie stosowanych technik wytwarzania. Szczególnie silny wpływ wywierają rządy na podział dochodów. Progresywne opodatkowanie, szeroko rozwinięta pomoc socjalna oraz inne sposoby redystrybucji dochodów wyraźnie zmieniają podział bogactwa wśród członków społeczeństwa w stosunku do tego, który ukształtowałby się na wolnym rynku. W modelu mieszanym ostateczna struktura produkcji i konsumpcji staje się wypadkową mechanizmów rynkowych i administracyjnych.

4.3. Kryteria oceny efektywności modeli funkcjonowania gospodarki

Wiedząc, że istnieją różne możliwe modele funkcjonowania gospodarki, pojawia się problem, który z nich jest najlepszy? Jakie kryterium może być wykorzystane przy ocenie „wartości” modelu funkcjonowania gospodarki? Wydaje się, że można przytoczyć dwa zasadnicze kryteria:

- 1) ekonomiczną efektywność i
- 2) poczucie sprawiedliwości.

Dla oceny efektywności modelu funkcjonowania użyteczna jest koncepcja znana jako kryterium efektywność w *sensie Pareto*. Ostatecznym kryterium efektywności alokacji zasobów w gospodarce jest dobrobyt lub zadowolenie konsumentów. Model funkcjonowania można uznać za efektywny w *sensie Pareto*, jeżeli zapewnia taką alokację zasobów, przy której nie istnieje inny sposób rozdysponowania zasobów zapewniający każdemu co najmniej takie

samo położenie, a niektórym wprost lepsze. Jeśli sytuacja nie jest efektywna w *sensie Pareto*, to znaczy, że istnieje pewien sposób rozdysponowania zasobów, który komuś zapewnia lepsze położenie, bez pogarszania sytuacji kogokolwiek innego.

Model funkcjonowania, który prowadzi do alokacji nieefektywnej w *sensie Pareto*, ma tę niepożądaną cechę, że jego rezultatem jest sytuacja, gdzie istnieje pewien sposób poprawienia czyjś położenia bez wyrządzania szkody komukolwiek innemu. Jeśli jest jakaś droga do poprawienia czyjejś sytuacji bez pogarszania czyjejs innej, dlaczego tego nie zrobić? Koncepcja efektywności w *sensie Pareto* prowadzi do rozwiązań ekonomicznych problemów w taki sposób, aby wytworzyć maksymalnie duży produkt na bazie danych zasobów, abstrahując przy tym od kwestii sposobu podziału tego produktu między członków społeczeństwa. Jakikolwiek mielibyśmy poglądy na temat sprawiedliwości czy równości podziału, każdy przyzna, że lepiej jest dzielić większy produkt niż mniejszy. Tak więc, to czy dany model funkcjonowania spełnia wymogi efektywności w *sensie Pareto*, stanowić może podstawę oceny jego racjonalności.

Rynek okazuje się efektywny w stymulowaniu produkcji dóbr, których potrzebują konsumenci, i w dostarczaniu ich w odpowiednich ilościach. Rynek sprawia to przez gwarantowanie wysokich finansowych wynagrodzeń tym, którzy najszybciej i najlepiej reagują na zmieniające się potrzeby konsumentów oraz potrafią najtaniej wytworzyć potrzebne produkty. Podobnie, mechanizm rynkowy minimalizuje marnotrawstwo i nieefektywność przez eliminowanie tych producentów, którzy nie potrafią działać efektywnie. W efekcie mechanizm rynkowy doprowadza do sytuacji, w której producenci dostarczają dobra pożądane przez konsumentów po cenach równych krańcowym kosztom wytwarzania. Oznacza to, że w warunkach doskonałej konkurencji rynek zapewnia efektywność alokacji w *sensie Pareto*.

Ocena, czy dany model funkcjonowania prowadzi do sprawiedliwego podziału dochodów, jest w gruncie rzeczy kwestią subiektywną. Subiektywne jest już bowiem samo pojęcie sprawiedliwości czy równości. Dla jednych sprawiedliwość w podziale dochodów oznacza identyczne - takie samo traktowanie wszystkich osób. Wówczas rynek wydaje się być najlepszym z możliwych sposobów ustalenia proporcji podziału. Każdy ma bowiem równe szanse, aby zostać milionerem. Czy to się rzeczywiście stanie, zależy wyłącznie od zdolności i pracowitości danej jednostki. Ci, którzy dostarczą społeczeństwu najcenniejszych dóbr czy usług, zostaną najwyżej wynagrodzeni. W ten sposób można rozumieć, że wysokość dochodów poszczególnych ludzi odzwierciedla ich użyteczność dla społeczeństwa.

Drugi sposób rozumienia sprawiedliwości podziału wychodzi z założenia, że każdy człowiek jest inny. Ludzie różnią się zdolnościami, sprawnością fizyczną czy zamożnością rodziny, w której się urodzili. Sprawiedliwy proces podziału powinien uwzględniać te różnice, przyznając preferencje dla tych, którzy znajdują się w gorszej sytuacji. Wprawdzie ogromna większość ludzi zgodzi się z zasadą, że człowiek biedny nie powinien umierać z głodu, to jednak wielkie kontrowersje musi budzić skala redystrybucji dochodów od ludzi zamożniejszych do osób uboższych. Interwencja rządu, z punktu widzenia sprawiedliwości podziału, jest więc potrzebna tylko wówczas, gdy społeczeństwo opowiada się za redystrybucją dochodów i tylko w takim zakresie, w jakim uznaje tę redystrybucję za uzasadnioną.

Analiza kryteriów oceny poszczególnych modeli funkcjonowania prowadzi do wniosku, że generalnie model rynkowy zapewnia najlepszą alokację zasobów, wymusza efektywność produkcyjną oraz realizuje sprawiedliwy podział dochodów, jeśli za sprawiedliwe uznaje się jednakowe traktowanie wszystkich ludzi. Tylko w tych obszarach, gdzie społeczeństwo decyduje, że redystrybucja dochodów jest pożądana, ingerencja państwa znajduje usprawiedliwienie. Takie stwierdzenie może wydawać się jednak sprzeczne z wyraźną tendencją do wzrostu gospodarczej roli państwa w krajach wysoko rozwiniętych. Tę pozorną sprzeczność można wyjaśnić, analizując zagadnienia zawodności rynku polegające na niedoskonałości konkurencji i występowaniu efektów zewnętrznych.

4.4. Niedoskonałości mechanizmu rynkowego (*market failures*) jako przesłanka gospodarczej ingerencji państwa

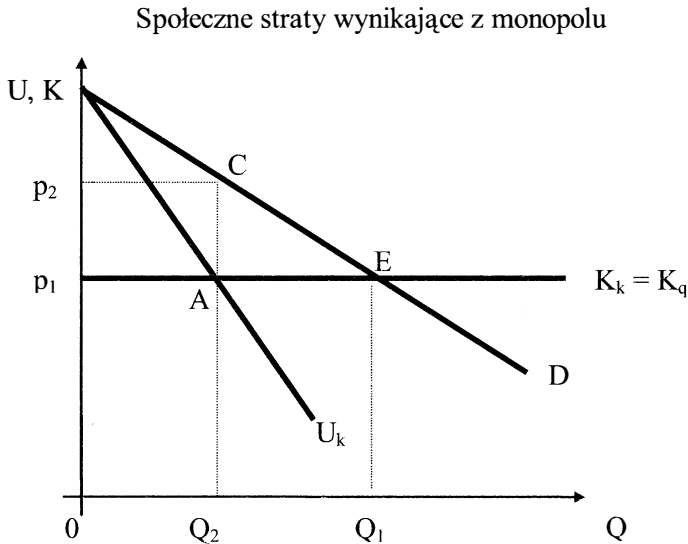
4.4.1. Niedoskonałość konkurencji

Wykazano wcześniej, że jeżeli rynki w gospodarce są doskonale konkurencyjne, to powstający, dzięki ich działaniu, stan równowagi w całej gospodarce jest efektywny w *sensie Pareto*. Mechanizm konkurencji powoduje, że przedsiębiorstwa wyrównują poziom kosztu krańcowego z ceną wyznaczaną przez rynek, a tym samym z krańcową użytecznością konsumentów. Jeśli jednak na rynku występuje monopol, wówczas producenci, zdobywając możliwości wpływu na ceny, zrównują swój koszt krańcowy z utargiem krańcowym, który jest niższy od ceny. Ponieważ konsumenci zawsze zrównują cenę z użytecznością krańcową konsumowanych dóbr i usług, w gałęziach, w których występuje monopol, społeczna użyteczność krańcowa będzie przewyższać krańcowy koszt wytworzenia. Oznacza to, że wytwarzana w takich gałęziach produkcja jest zbyt mała z punktu widzenia osiągnięcia optimum gospodarczego. Wzrost produkcji podniósłby sumę użyteczności czerpanej przez całe społeczeństwo w większym stopniu niż wzrosłyby koszty wytworzenia.

W warunkach konkurencji niedoskonałej rynek nie może zapewnić optymalnej alokacji zasobów. Stanowi to podstawę dla uzasadnienia gospodarczej roli państwa, która powinna się sprowadzać do przywrócenia sposobu alokacji, który zostałby osiągnięty na doskonale konkurencyjnym rynku.

Straty społeczne wynikające z istnienia monopolu przedstawia rys. 4.1.

Rys. 4.1.



Na wykresie przedstawiono uproszczony model równowagi monopolu przy założeniu, że $K_k = K_q$. Gdyby dana gałąź była konkurencyjna, równowaga znajdowałaby się w miejscu, gdzie $K_k = D$, czyli w punkcie E . W warunkach doskonałej konkurencji produkcja wyniosłaby Q_1 jednostek, a cena utrzymywałaby się na poziomie p_1 . Wyobraźmy sobie teraz, że gałąź została zmonopolizowana. Monopolista znajdzie swój punkt równowagi przy zrównaniu $K_k = U_k$, a nie cenie, czyli na rys. 4.1. w punkcie A . Przy takiej równowadze produkcja wyniesie Q_2 , a cena p_2 .

Rys. 4.1. ilustruje społeczną stratę wynikającą z istnienia monopolu. Można to zinterpretować tak, że krzywa K_k obrazuje społeczne koszty wytwarzania dla każdego poziomu produkcji, a krzywa D społeczną krańcową użyteczność produktów dla każdego poziomu wytwarzania. Wówczas przy produkcji na poziomie konkurencyjnym, w punkcie E , społeczny koszt krańcowy K_k równa się społecznej użyteczności krańcowej, tak iż dobrobyt osiąga maksimum. Przy produkcji dla równowagi monopolu w punkcie A (produkcja = Q_2 , cena = p_2), społeczna użyteczność krańcowa przewyższa społeczny koszt krańcowy, wy-

stępuje więc strata nadwyżki konsumenta (na rys. 4.1. pionowa odległość między krzywą popytu D a krzywą K_k). Dodanie wszystkich straconych nadwyżek konsumenta pomiędzy Q_1 a Q_2 , daje stratę z tytułu monopolu, która równa się powierzchni trójkąta AEC.

Rząd, chcąc poprawić efektywność alokacji naruszoną wskutek zjawisk monopolistycznych, ma generalnie do dyspozycji dwa sposoby działania:

- zastosowanie własności państwowej, sposób wcześniej bardziej popularny w Europie;
- regulację prywatnych monopolii - metodę chętniej stosowaną w Stanach Zjednoczonych, a obecnie także w Europie.

Może wydawać się, że zastosowanie własności państwowej w prosty sposób rozwiązuje problemy alokacyjne. Zakłada się, że firmy powinny być kierowane przez państwo za pośrednictwem administracji rządowej, tak aby naśladowały zachowania firm konkurencyjnych. Przedsiębiorstwa państwowe powinny:

- wybierać taką kombinację zużywanych w produkcji zasobów, aby minimalizować koszty produkcji;
- ustalać ceny na swoją produkcję na poziomie kosztów krańcowych.

Praktyka gospodarcza wykazała jednak, że nigdzie nie udało się tak sterować państwowymi monopolami, aby zachowywały się jak firmy konkurencyjne. Zaobserwowano raczej zjawiska, takie jak: zawyżanie kosztów i cen oraz wysoki poziom marnotrawstwa, co w sumie wywoływało niską efektywność produkcyjną i uniemożliwiało zapewnienie efektywności alokacyjnej.

Po rozczarowaniach związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw państwowych, na popularności zyskuje drugi sposób oddziaływania państwa w kierunku przywracania efektywności alokacyjnej: regulacja prywatnych monopolii. Po pierwsze rząd może nakazać rozbitcie wielkich przedsiębiorstw na mniejsze. Po drugie może kontrolować zachowania prywatnych przedsiębiorstw monopolistycznych, na przykład nadzorując ceny i zyski oraz nakazując obniżki cen w przypadkach, gdy firmy próbują wykorzystywać swoją monopolistyczną siłę rynkową. Tradycyjne podejście do tej regulacji zakłada, że podejmowane w jej ramach działania powinny jedynie skorygować ułomności rynku.

Problem regulacji monopolii szczególnie staje się istotny w warunkach tak zwanego monopolu naturalnego.

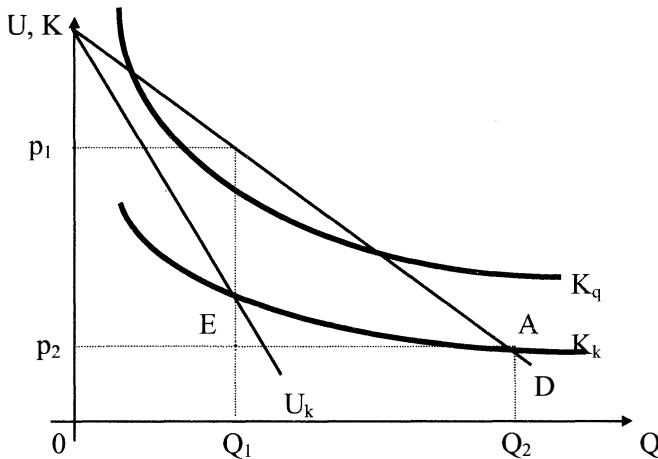
Monopol naturalny powstaje, gdy w jakiejś gałęzi, koszty kształtują się w ten sposób, że jedna firma może wytwarzać określony produkt przy niższych kosztach, niż to byłoby możliwe przy innej organizacji produkcji. Wiąże się to ze zjawiskiem nieustannie opadającej krzywej kosztów przeciętnych. Najczęściej wynika to z niepodzielności procesów wytwórczych, charakterystycznej na przykład dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej. Szczególnie wysokie, początk-

kowe koszty stałe związane z koniecznością budowy dla przykładu sieci kanałów kanalizacyjnych, rozkładając się na coraz większą liczbę usługobiorców, doprowadzają do stałego spadku kosztów przeciętnych całkowitych. Gdy korzyści skali są tak silne, że tylko jedno przedsiębiorstwo może lub powinno przetrwać, to występuje monopol naturalny. Rys. 4.2. pokazuje kształtowanie się kosztów w warunkach typowego monopolu naturalnego.

Punkt przecięcia się krzywej popytu D z krzywą kosztów krańcowych przedsiębiorstwa K_k znajduje się w miejscu, w którym koszty przeciętne K_q nadal opadają. Wynika z tego że, gdyby produkcję gałęzi wytwarzały dwa przedsiębiorstwa, poziom kosztów musiałby być znacznie wyższy. Przy stale obniżających się kosztach przeciętnych w gałęzi, musi zresztą pozostać tylko jedna firma, która zwiększając produkcję, zawsze będzie w stanie dzięki niższemu poziomowi kosztów wyprzeć z rynku konkurentów.

Rys. 4.2.

Koszty w monopolu naturalnym



Monopolista ten osiągnie równowagę w punkcie E, wytwarzając Q_1 produktów i sprzedając je po cenie p_1 . Dla tej wielkości produkcji, społeczna użyteczność krańcowa, określona odpowiednim punktem na krzywej D , jest znacznie większa od wysokości kosztu krańcowego K_k . Produkcja jest więc zbyt mała. Społeczny koszt krańcowy i społeczna użyteczność krańcowa zrównają się dopiero w punkcie A przy produkcji Q_2 i cenie p_2 . Sytuacja monopolu naturalnego uzasadnia więc potrzebę państwowej regulacji. Warto jednak zauważyć, że nakazanie czy to firmie państwowej, czy prywatnej produkcji na społecznie optymalnym

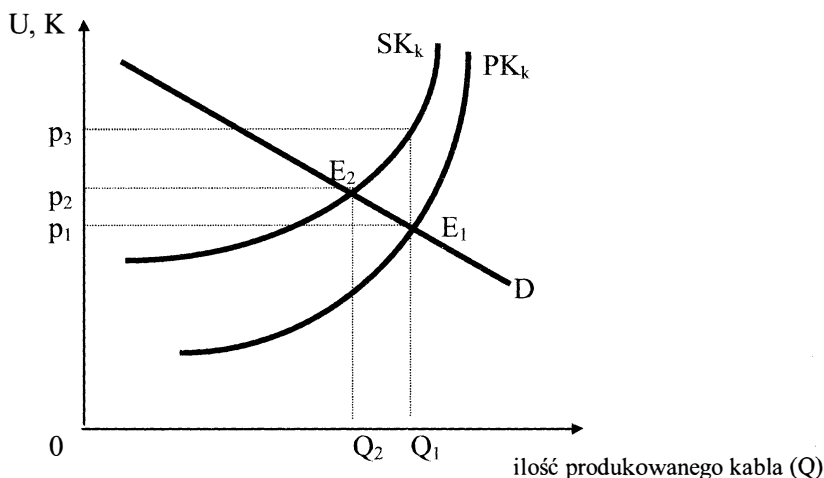
poziomie Q_2 spowoduje, że przedsiębiorstwo poniesie straty. Koszty przeciętne są bowiem wyższe od ceny. Jednym z rozwiązań jest połączenie administracyjnego regulowania cen i poziomu produkcji z subsydiowaniem przedsiębiorstw przez rząd. Subsidia takie nie muszą więc oznaczać nieefektywności przedsiębiorstwa, lecz są skutkiem dążenia do poprawienia alokacji w gospodarce.

4.4.2. Efekty zewnętrzne

Kolejnym przykładem zawodności rynku w jego funkcji alokacyjnej są tak zwane efekty zewnętrzne. Efekty zewnętrzne występują wtedy, gdy przedsiębiorstwa lub poszczególne osoby narzucają innym pewne koszty lub przysparzają pewnych korzyści, przy czym owi „inni” nie otrzymują właściwej zapłaty, ani nie ponoszą właściwych kosztów. W tym przypadku decyzje jednostek o produkcji lub konsumpcji wywierają bezpośredni wpływ na produkcję lub konsumpcję innych osób, a nie za pośrednictwem rynku. Brak jest bowiem rynku i ceny rynkowej na coś takiego jak: hałas czy zanieczyszczenie środowiska.

Rys. 4.3.

Efekty zewnętrzne a równowaga rynkowa



Aby zrozumieć skutki występowania efektów zewnętrznych, trzeba zrozumieć różnice między kosztami prywatnymi i kosztami społecznymi oraz prywatnymi korzyściami i korzyściami społecznymi. Prywatne koszty lub korzyści to takie, które ponosi lub otrzymuje prywatny, działający podmiot. Natomiast koszty

lub korzyści społeczne obejmują dodatkowo koszty czy korzyści ponoszone bądź odnoszone przez innych, poza działającym podmiotem.

Praktycznym przykładem występowania efektów zewnętrznych mogą być fabryki kabli, które emitują dymy przemysłowe do atmosfery i przez to powodują zmniejszenie ilości, oraz pogorszenie plonów ich jakości u okolicznych rolników. Rys. 4.3. przedstawia taką sytuację na rynku kabli, w której prywatne koszty krańcowe produkcji (PK_k) nie pokrywają się ze społecznymi kosztami krańcowymi (SK_k), gdyż te ostatnie są wyższe o dodatkowe straty rolników.

Krzywe popytu (D) i podaży - prywatnych kosztów krańcowych (PK_k) na hipotetycznym rynku kabli, wyznaczają punkt równowagi E_1 , dla którego produkcja wynosi Q_1 a cena p_1 . W punkcie równowagi E_1 społeczne koszty wytwarzania dodatkowej ilości kabli p_3 są jednak wyższe niż społeczne korzyści mierzone ceną rynkową p_1 . Wynika to z tego, że firmy produkujące kable nie uwzględniają w swoich decyzjach ekonomicznych, zewnętrznych kosztów działalności. Oznacza to, że produkuje się zbyt dużo kabli. Z punktu widzenia całego społeczeństwa, korzystne byłoby ograniczenie produkcji do poziomu Q_2 , dla punktu równowagi E_2 , gdzie zrównują się społeczne korzyści i koszty wytwarzania dodatkowej jednostki produkcji kabli.

Działalność gospodarcza może (również) pociągać za sobą nie tylko koszty zewnętrzne, ale także i pozytywne efekty zewnętrzne. Gdy ktoś pomaluje swój dom, korzyści odnosi nie tylko on sam, ale i sąsiedzi oraz przechodnie, którzy mogą cieszyć się widokiem nowo odremontowanego budynku. Ktoś kto rozważa pomalowanie domu nie bierze jednak pod uwagę korzyści, jakie z tego odniosą inni ludzie. Bierze pod uwagę tylko prywatne koszty i korzyści. W tej sytuacji ekonomiczna nieefektywność może polegać na tym, że zbyt mało domów z punktu widzenia społeczeństwa będzie remontowanych.

Istnienie efektów zewnętrznych powoduje, że sam mechanizm rynkowy nie może zapewnić optymalnej alokacji zasobów. Pojawia się więc istotna przesłanka dla gospodarczej interwencji państwa. Warto jednak zauważyć, że ingerencja taka, w ujęciu modelowym, nie powinna polegać na zakazie emisji wszelkich zanieczyszczeń przez przedsiębiorstwa czy bezwzględnym nakazie malowania co jakiś czas wszystkich domów. Rola państwa powinna raczej polegać na uzupełnieniu jedynie samego mechanizmu rynkowego w tych przypadkach, gdy występują efekty zewnętrzne. Chodziłoby w istocie o wprowadzenie do rachunku ekonomicznego prywatnych podmiotów zewnętrznych kosztów i korzyści ich działań, tak aby podejmowane decyzje opierały się na rachunku pełnych społecznych kosztów i korzyści. W praktyce można to osiągać przez wprowadzanie obowiązkowych opłat za zanieczyszczanie środowiska czy dopłat lub ulg dla osób remontujących swoje domy. Optymalna alokacja zostałaby osiągnięta, gdyby wysokość tych obciążeń i dopłat państwo ustaliło dokładnie na poziomie zewnętr-

nych kosztów i zewnętrznych korzyści wywoływanych działaniem prywatnych podmiotów.

4.4.3. *Dobra publiczne*

Zawodność rynku wiąże się z tym, iż pewne dobra nie mogłyby być wytwarzane w oparciu o transakcje rynkowe, lub byłyby wytwarzane w mniejszych ilościach niż by to wynikało ze społecznego zapotrzebowania. Typowym przykładem jest zapewnienie bezpieczeństwa tak wewnętrznego, jak i zewnętrznego. Okazuje się, że rynek nie zapewni funkcjonowania takich służb, jak: policja, sądownictwo czy obrona narodowa. Przykładem dobra publicznego w mniejszej skali jest utrzymanie czystości ulic w mieście. Wszystkie przytoczone dobra określane są jako czyste dobra publiczne. Posiadają dwie charakterystyczne cechy. Po pierwsze koszt korzystania z nich przez dodatkową osobę jest równy zeru. Utrzymanie czystości ulicy jest praktycznie niezależne od liczby korzystających z niej osób. Prowadzi to do sytuacji, w której nie ma dodatkowych wydatków z tytułu korzystania z czystej ulicy przez dodatkową osobę, a zatem koszt krańcowy dostarczenia dobra jest równy zeru. Po drugie wykluczenie kogokolwiek z korzystania z dobra jest bardzo trudne, bądź niemożliwe. Wystarczy uświadomić sobie problem z pozbawianiem niektórych tylko osób korzystania z obrony narodowej w danym kraju. System obronny z natury rzeczy musi chronić całość terytorium kraju, a przez to wszystkich mieszkańców zamieszkujących ten obszar.

W przypadku dóbr, posiadających powyżej wskazane cechy, rynek nie jest w stanie zapewnić właściwej ich ilości, a często nie może w ogóle zapewnić ich wytwarzanie, mimo że często posiadają one ogromną wartość dla społeczeństw. Można wykorzystać przykład oczyszczania miasta i zastanowić się, czy prywatna firma działająca na warunkach wolnej konkurencji mogłaby utrzymać wytwarzanie i sprzedaż swoich usług. Choć czystość ulic leży w interesie wszystkich mieszkańców miasta, to należy wątpić, czy byliby oni skłonni dobrowolnie płacić za taką usługę. Bowiem korzystanie z tej usługi byłoby niezależne od tego, czy dany człowiek wnosi opłatę, czy nie (prywatna firma nie mogłaby przecież zabronić chodzenia po publicznych ulicach tym, którzy by nie płacili). Ludzie, zdając sobie sprawę z niemożności wyłączenia ich z konsumpcji, mieliby skłonność do korzystania z usługi bez jej opłacania. W efekcie prywatny przedsiębiorca nie mógłby utrzymać klientów, a miasto musiałoby „tonąć w śmieciach”. W takich przypadkach konieczna jest interwencja państwa, która polegać musi na przymusowym ściągnięciu opłat od obywateli, ale już niekoniecznie na bezpośrednim dostarczaniu dóbr publicznych.

4.4.4. Niekompletność rynków

Nie tylko w przypadku, omówionych powyżej, czystych dóbr publicznych rynek nie radzi sobie z wytwarzaniem właściwej ilości dóbr. Sytuacje, w których prywatny rynek nie dostarcza dobra lub usługi, mimo że koszt ich zaoferowania jest niższy od ceny, którą nabywcy są skłonni zapłacić, określa się jako niekompletność rynku. Najczęściej przytacza się rynki ubezpieczeń i kredytów jako przykłady rynków niekompletnych.

Nawet obecnie, pomimo dynamicznego rozwoju rynku ubezpieczeń, firmy ubezpieczeniowe nie oferują polis od wielu rodzajów ryzyka, przed którymi stoją obywatele i przedsiębiorstwa. Wywołało to potrzebę zaangażowania się państwa w ochronę przed takimi rodzajami ryzyka, jak na przykład: zabezpieczenie inwestorów przed utratą swoich lokat na skutek niewypłacalności banków, ubezpieczenia zdrowotne i emerytalne. Na rynku kredytowym szereg państw odgrywa aktywna rolę w zapewnieniu kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw, czy kredytów hipotecznych. W każdym z tych przypadków działalność państwa zwiększa dostępność do usług finansowych, z których wiele podmiotów nie mogłoby korzystać bez takiej interwencji. Interesującą kwestią pozostaje wyjaśnienie, dlaczego rynki kapitałowe i ubezpieczeń bywają niedoskonałe. Wskazuje się na trzy zasadnicze przyczyny, przy czym każda z nich wyjaśnia jedynie część problemu. Po pierwsze podkreśla się rolę innowacji, a zatem sytuację, gdy pojawiają się nowe rodzaje polis ubezpieczeniowych, czy nowe instrumentów finansowych. Po drugie tłumaczy się niechęć instytucji finansowych, do oferowania tych nowych produktów, wysokimi kosztami transakcyjnymi. Towarzystwo ubezpieczeniowe może nie chcieć angażować się w oferowanie nowej polisy, gdy nie jest pewne, czy znajdzie wystarczającą liczbę nabywców, oraz gdy obawia się o koszty zawierania i wyegzekwowania umów. Wszystko to sprawia, iż często niechętnie przeznaczają się nakłady na innowacyjne produkty finansowe. Po trzecie podkreśla się istnienie asymetrii informacji i związane z tym koszty egzekwowania umów. Asymetria informacji polega na tym, iż strony dysponują odmiennymi informacjami na temat danej transakcji. Na przykład klient chce ubezpieczyć się od ryzyka zachorowania. Firma ubezpieczeniowa ma jednak trudność z ustaleniem prawdopodobieństwa zachorowania określonej osoby, co może prowadzić do koncentrowania oferty tylko na osobach młodych w doskonałym stanie zdrowia. W przypadku pozostałych mogłoby się bowiem okazać, że postępując ostrożnie, firma przeszacuje prawdopodobieństwo zachorowań osób starszych, co doprowadzi do ustalenia nadmiernej ceny ubezpieczenia. Także przy długoterminowych instrumentach finansowych, jak pożyczki dla studentów, banki będą miały trudności z ustaleniem prawdopodobieństwa spłaty. We wszystkich takich przypadkach zasadna staje się interwencja państwa.

4.4.5. *Niepełna informacja*

Częstym powodem interwencji państwa jest założenie niedoskonałości informacji, którymi dysponują konsumenci, oraz przekonanie, iż rynek dostarcza zbyt mało informacji. Powszechnie są wprowadzane przepisy prawne odnośnie konieczności umieszczania określonych informacji na opakowaniach produktów. Specyficznym rodzajem takich regulacji są także nakazy umieszczania informacji o szkodliwości niektórych produktów na ich opakowaniach, jak na przykład na papierosach w Polsce. Niektórzy wyrażają jednak pogląd co do niskiej skuteczności takich zabiegów dokonywanych przez państwo. Konsumenci rzadko bowiem dokładnie wczytują się w treści, czy to zawarte na opakowaniach, czy w tekstach umów o dostawę towaru lub świadczenia usługi i w niewielkim zakresie kierują się zawartymi tam informacjami. Zwolennicy natomiast takich regulacji podkreślają, iż trudności w dotarciu z ważną informacją do klientów w żadnym razie nie przekreślają celowości wysiłków w tym kierunku, a raczej wskazują na potrzebę nasilenia akcji informacyjnej. Zaleca się włączenie do takich akcji na przykład stowarzyszeń konsumenckich i innych organizacji społecznych.

4.4.6. *Bezrobocie, inflacja i brak równowagi*

Występowanie kryzysów gospodarczych można niewątpliwie uznać za przejaw niedoskonałości rynku. Okresowo powtarzające się spadki aktywności gospodarczej i towarzyszące im niepełne wykorzystanie zasobów pracy i kapitału są charakterystyczne dla gospodarki rynkowej. Wprawdzie głębokość załamań koniunktury jest obecnie dalece mniejsza niż na początku XX wieku, to jednak ciągle występują okresy obniżonej dynamiki wzrostu gospodarczego. Społeczeństwa tymczasem oczekują stabilizacji wzrostu na względnie wysokim poziomie, co tworzy zadanie dla współczesnego państwa. Jeszcze ważniejsza wydaje się dla większości państw wysoko rozwiniętych rola polegająca na ograniczaniu bezrobocia. Z jednej strony występowanie bezrobocia w niewątpliwy sposób wskazuje na niezdolność mechanizmów rynkowych do zapewnienia równowagi na rynku pracy i pełnego wykorzystania cennego zasobu, jakim jest praca ludzka w procesach wytwórczych. Z drugiej bezrobocie, stanowiąc pierwszoplanowy problem społeczny, wymusza podejmowanie działań zmierzających do korygowania mechanizmu rynkowego. Podobnie, zjawisko inflacji ujawnia niedoskonałości mechanizmów rynkowych i stwarza wiele niedogodności dla obywateli i przedsiębiorstw. Waga ekonomiczna i społeczna oraz poziom komplikacji zjawisk wahań cyklicznych, bezrobocia oraz inflacji sprawiają, iż zostaną im poświęcone odrębne rozdziały podręcznika.

4.4.7. Redystrybucja oraz dobra społecznie pożądane i niepożądane

Wszystkie omawiane do tej pory niedoskonałości rynku są źródłem ekonomicznej nieefektywności. Można jej uniknąć jedynie poprzez zastosowanie odpowiedniej interwencji państwa. Uzasadnienie angażowania się państwa w procesy gospodarcze może mieć jednak jeszcze dodatkowe dwie przesłanki, nie wiążące się bezpośrednio z ekonomiczną efektywnością, a mianowicie dążność do sprawiedliwego podziału dochodów oraz zwiększanie konsumpcji dóbr społecznie pożądanych i zmniejszanie konsumpcji dóbr społecznie niepożądanych. Nawet, gdy gospodarka pozostaje w równowadze w *sensie Pareto*, podział dochodów może być bardzo nierównomierny, prowadząc do sytuacji, gdy część obywateli będzie miała problemy z uzyskaniem środków niezbędnych do życia. Wówczas zasadna wydaje się redystrybucja dochodów od osób o wysokich dochodach do tych, którzy dysponują dochodem uznawanym w danym kraju za niewystarczający. W praktyce redystrybucja realizowana może być za pomocą takich instrumentów, jak: zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki socjalne, dopłaty do utrzymania mieszkań, utrzymywanie domów pomocy społecznej i wiele innych. O ile samo stosowanie redystrybucji nie budzi większych zastrzeżeń, to problem zasadniczy polega na ustaleniu jej zakresu. Innymi słowy, jaki poziom dochodów uznaje się za minimalny i w związku z tym jak dużo środków należy przesunąć od ludzi zamożniejszych do uboższych.

Koncepcja dóbr społecznie pożądanych i niepożądanych opiera się na założeniu, iż jednostki mogą nie działać w swoim dobrze pojętym interesie. Nawet, posiadając informacje o szkodliwości konsumpcji alkoholu, ludzie mogą go spożywać, w istocie działając na własną szkodę. Rola państwa ma w tym przypadku polegać na zniechęcaniu obywateli do podejmowania takich „niewłaściwych” decyzji. Instrumentami mogą być: wysokie podatki zawyżające cenę dóbr, przepisy zakazujące spożycia przez określone osoby (młodzież), zakazy spożycia w określonych miejscach, ograniczenia co do możliwości dystrybucji (przydzielanie koncesji), aż do całkowitego zakazu konsumpcji (prohibicja). Z drugiej strony państwo stara się zachęcać do korzystania z takich dóbr, jak edukacja czy dobra kultury, wychodząc z założenia, że ludzie nie robią tego, co najlepiej odpowiada ich obiektywnym interesom. Dobra do konsumowania których państwo skłania jednostki, nazywamy dobrami pożadanymi społecznie. Działania na rzecz wymuszania, a z drugiej strony zniechęcania do konsumpcji określonych dóbr, stosowane do wolnych i dorosłych obywateli, budzą jednak wiele wątpliwości.

Zadania sprawdzające

Zadanie 1

Prawda czy fałsz?

1. W modelu wolnokonkurencyjnym, o tym: co?, jak? i dla kogo? wytwarzać, decyduje w istocie rynek.
2. W modelu gospodarki planowej przedsiębiorstwa mają wpływ na wybór techniki produkcji.
3. Podstawą oceny racjonalności danego modelu funkcjonowania jest to, czy spełnia on wymogi efektywności w *sensie Pareto*.
4. W gałęziach, w których występuje monopol, społeczna użyteczność krańcowa jest niższa niż krańcowy koszt wytworzenia.
5. Wytwarzana w gałęziach monopolistycznych produkcja jest zbyt duża, z punktu widzenia osiągnięcia optimum gospodarczego.
6. W warunkach konkurencji niedoskonałej, rynek nie jest w stanie zapewnić optymalnej alokacji zasobów.
7. W warunkach monopolu naturalnego, koszty przeciętne całkowite stale maleją.
8. Niedoskonałości rynku są źródłem ekonomicznej nieefektywności.
9. W sytuacji, gdy gospodarka znajduje się w równowadze w *sensie Pareto*, podział dochodów jest zawsze równomierny.
10. Koncepcja dóbr społecznie pożądanых i niepożądanых opiera się na założeniu, że jednostki zawsze działają w swoim dobrze pojętym interesie.

Zadanie 2

Wskaż prawidłowe odpowiedzi:

1. Wybory ekonomiczne sprowadzają się do odpowiedzi na pytanie:
 - a. co wytwarzać?
 - b. jak wytwarzać?
 - c. dla kogo wytwarzać?
 - d. wszystkie odpowiedzi są poprawne.
2. W praktyce, w skali społecznej gospodarka:
 - a. nie musi być koordynowana wyłącznie przez rynek lub plan,
 - b. musi być koordynowana wyłącznie przez rynek lub plan,
 - c. opiera się na koordynacji łączącej elementy rynku i systemu administracyjnego,
 - d. poprawne są odpowiedzi a. i c.

3. Modelowi gospodarki rynkowej najlepiej odpowiada przykład:
 - a. gospodarki angielskiej przełomu XVIII i XIX wieku,
 - b. gospodarki radzieckiej okresu komunizmu wojennego,
 - c. gospodarki jugosłowiańskiej,
 - d. żadne z powyższych.

4. Gdy na rynku istnieje monopol, wówczas producenci mający wpływ na cenę:
 - a. wyrównują poziom kosztu krańcowego z ceną wyznaczaną przez rynek, a tym samym z krańcową użytecznością konsumentów,
 - b. wyrównują poziom kosztu krańcowego z utargiem krańcowym, który jest wyższy od ceny,
 - c. wyrównują poziom kosztu krańcowego z utargiem krańcowym, który jest niższy od ceny,
 - d. żadne z powyższych.

5. Model nie jest efektywny w *sensie Pareto*, jeśli:
 - a. nie da się poprawić sytuacji żadnej osoby bez pogorszenia sytuacji kogokolwiek innego,
 - b. istnieje sposób poprawy czyjegoś położenia bez pogarszania sytuacji kogokolwiek innego,
 - c. odwołuje się wyłącznie do preferencji indywidualnych poszczególnych osób,
 - d. żadne z powyższych.

6. Generalnie, najlepszą alokację zasobów zapewnia:
 - a. model rynkowy,
 - b. model gospodarki administracyjnej,
 - c. model socjalistycznej gospodarki rynkowej,
 - d. żadne z powyższych.

7. Dobra społecznie pożądane to te:
 - a. które są szczególnie pożądane przez konsumentów,
 - b. do konsumowania których państwo skłania poszczególne jednostki,
 - c. które jednostki chętnie konsumują, niekoniecznie działając tym samym w swoim dobrze pojętym interesie,
 - d. żadne z powyższych.

Zadanie 3

Uporządkuj poniższe zdania:

Terminy:

1. Proces gospodarowania ...
2. Asymetria informacji ...
3. Efektywność w *sensie Pareto* ...
4. Monopol naturalny ...
5. Efekty zewnętrzne ...
6. Mechanizm funkcjonowania gospodarki narodowej ...
7. Dobro publiczne ...
8. Niekompletność rynku ...

Definicje:

- a. ... to charakterystyczny dla danej gospodarki sposób rozstrzygania podstawowych dylematów (wyborów) ekonomicznych.
- b. ... powstaje, gdy w jakiejś gałęzi koszty kształtują się w ten sposób, że jedna firma może wytwarzać określony produkt przy niższych kosztach niż byłoby to możliwe przy innej organizacji produkcji.
- c. ... polega na tym, iż strony danej transakcji dysponują odmiennymi informacjami na jej temat.
- d. ... to dobro, w przypadku którego koszt korzystania z niego przez dodatkową osobę jest równy zeru, a wykluczenie kogokolwiek z jego konsumpcji jest bardzo trudne albo niemożliwe.
- e. ... to sytuacje, w których prywatny rynek nie dostarcza dobra lub usługi, mimo że koszt ich zaoferowania jest niższy od ceny, którą nabywcy są skłonni zapłacić.
- f. ... to proces ciągłego dokonywania wyborów ekonomicznych.
- g. ... to taka alokacja zasobów, przy której nie istnieje inny sposób rozdysponowania zasobów zapewniający każdemu co najmniej takie samo położenie, a niektórym wprost lepsze.
- h. ... występują wtedy, gdy przedsiębiorstwa lub poszczególne osoby narzucają innym pewne koszty lub przysparzają pewnych korzyści, przy czym owi „inni” nie otrzymują za to ani właściwej zapłaty, ani nie ponoszą właściwych kosztów.

Zadanie 4

Do podanych terminów dopasuj odpowiednie przykłady bądź przyczyny:

Terminy:

1. przesłanki gospodarczej ingerencji państwa,
2. instrumenty redystrybucji dochodów,
3. rynki niekompletne,

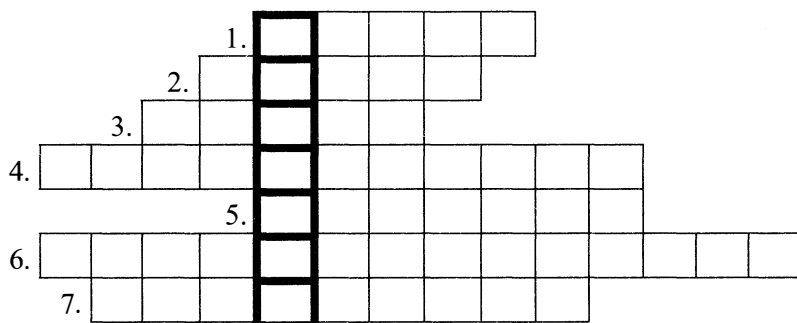
4. dobra publiczne,
5. przyczyny niedoskonałości rynków kapitałowych i ubezpieczeniowych,
6. negatywne efekty zewnętrzne,
7. monopole naturalne.

Przykłady/Przyczyny:

- a. rynki ubezpieczeń i kredytów,
- b. policja, sądownictwo, obrona narodowa, utrzymanie czystości ulic,
- c. przedsiębiorstwa użyteczności publicznej (np. kanalizacja, wodociągi),
- d. zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki socjalne, dopłaty do utrzymania mieszkań, utrzymywanie domów pomocy społecznej itp.,
- e. hałas, zanieczyszczenie środowiska,
- f. niedoskonałość konkurencji (monopole); efekty zewnętrzne; dobra publiczne; niekompletność rynków; niepełna informacja; bezrobocie, inflacja i brak równowagi; redystrybucja oraz dobra społecznie pożądane i niepożądane,
- g. innowacje, koszty transakcyjne, asymetria informacji i związane z tym koszty egzekwowania umów.

Zadanie 5

Rozwiąż krzyżówkę. Litery w zakreślonej kolumnie utworzą hasło.



Poziomo:

1. Uproszczony obraz rzeczywistości gospodarczej; 2. Może być prywatny lub społeczny; 3. W warunkach konkurencji doskonałej zapewnia efektywność alokacji w *sensie Pareto*; 4. Dobra społecznie ..., czyli takie, do konsumpcji których państwo zniechęca obywateli; 5. Gospodarka, w ramach której wszystkie ekonomiczne decyzje podejmowane są na szczeblu centralnym i przekazywane do

realizacji jednostek wykonawczych - przedsiębiorstw; 6. Sytuacja dotycząca rynku, w której prywatny rynek nie dostarcza dobra lub usługi, mimo iż koszt ich zaferowania jest niższy od ceny, którą nabywcy są skłonni zapłacić; 7. Dobro, które charakteryzuje się tym, że jego konsumpcja przez dodatkową osobę nie zmniejsza jego ilości dostępnej dla innych ludzi, a wykluczenie kogokolwiek z konsumpcji nie jest możliwe bez ponoszenia wysokich kosztów takiej operacji.

Odpowiedzi

Zadanie 1

1 - prawda, 2 - fałsz, 3 - prawda, 4 - fałsz, 5 - fałsz, 6 - prawda, 7 - prawda, 8 - prawda, 9 - fałsz, 10 - fałsz.

Zadanie 2

1 - d, 2 - d, 3 - a; 4 - c, 5 - b, 6 - a, 7 - b.

Zadanie 3

1 - f, 2 - c, 3 - g, 4 - b, 5 - h, 6 - a, 7 - d, 8 - e.

Zadanie 4

1 - f, 2 - d, 3 - a, 4 - b, 5 - g, 6 - e, 7 - c.

Zadanie 5

1 - model, 2 - koszt, 3 - rynek, 4 - niepożądane, 5 - planowa, 6 - niekompletność, 7 - publiczne.

Hasło: monopol.