

Zakład Polityki Społecznej, Gospodarczej i Przestrzennej
Wydziału Ekonomicznego UMCS

Tadeusz PRZECISZEWSKI

**Z zagadnień teorii popytu
oraz równowagi ekonomicznej konsumenta**

Problems of the Demand and the Consumers Economic Equilibrium Theory

Za najbardziej istotny wyraz programu stabilizacji gospodarki uznać należy zadanie osiągnięcia równowagi; należy je rozumieć w ujęciu wewnątrz krajowym oraz w relacji do otoczenia zagranicznego. W uproszczonym ujęciu zadanie to jest często sprowadzane do zabiegu podnoszenia cen, aż do momentu zrównania popytu, z reguły nadmiernego, z podażą, z reguły niedostateczną.

Takie uproszczone podejście do równowagi ekonomicznej obarczone jest co najmniej dwoma zasadniczymi brakami: a) z jednej strony nie uwzględnia ono całej doniosłej problematyki celów i treści społecznych programu; b) z drugiej — nie bierze pod uwagę skomplikowanego charakteru potrzeb, popytu i preferencji konsumpcyjnych ludności.

Ponieważ tematyką (a) zajmuję się szeroko w innych opracowaniach, mających za przedmiot relację między szeroko rozumianą polityką społeczną a reformą ustrojowo-gospodarczą — w obecnym pragnę przypomnieć i rozwinąć osiągnięcia teorii popytu, rozumianej również w szerokim znaczeniu, tj. jako element ogólnej teorii równowagi konsumenta. Jest to ważne dlatego, iż problemy potrzeb, popytu konsumpcyjnego i preferencji konsumentów stanowiły przez długi czas temat uważany w oficjalnej nauce byłych krajów socjalistycznych za wysoce kontrowersyjny.

Aczkolwiek już od lat 60. piętno jego kontrowersyjności ulega złagodzeniu w sensie ideologicznym, to jednak stale nie poświęca mu się dostatecznej uwagi na co dzień. Obecnie wysuwa się tu często praktyczny argument, iż w dotychczasowym tzw. realnym socjalizmie rzeczywistą barierą, do osiągnięcia równowagi było zagadnienie niedostatecznej podaży, nie zaś popytu, który nie kształtuje się wcale na poziomie nadmiernym.

Rozumowanie to jest słuszne tylko częściowo. Przede wszystkim opiera się ono na fakcie istnienia zaniżonych, najczęściej dotowanych z budżetu, cen i taryf komunikacyjnych, które będą rosły, w miarę postępu rozpoczętego już procesu ograniczania dotacji. Po drugie, nie ma mowy o rzeczywistym podnoszeniu poziomu życia ludności, gdy dochody swoje

będzie musiała ona wydatkować nie na te dobra i usługi, które stanowią przedmiot jej faktycznych preferencji, lecz na te, które narzuca jej produkcja i handel, nie mówiąc o jeszcze delikatniejszym problemie ich jakości.

Poza tym, zagadnienie uwzględniania preferencji ludności posiada wymiar nie tylko czysto ekonomiczny — *produkcyjnie*, która po przewyciężeniu kryzysu w ogóle nie znajdzie nabywcy — lecz także społeczno-polityczny: w postaci poszanowania szeroko pojętej *podmiotowości społeczeństwa*. Podmiotowość ta, reprezentowana przez jego preferencje konsumpcyjne, stanowi jeden z podstawowych warunków demokracji gospodarczej, jak też maksymalizacji rzeczywistego dobrobytu społecznego.

Wychodząc z powyższych przesłanek, zajmę się tematem popytu konsumpcyjnego ludności w sposób możliwie rozwinięty. Wykorzystam w tym celu zarówno wyniki swoich wcześniejszych studiów i badań z tej dziedziny jeszcze z końcowych lat 40.¹, jak też z dojrzałego ich okresu lat 60. i początkowych lat 70., w których problemami teorii popytu i konsumpcji zajmowałem się intensywnie na przykładzie takiego, szczególnie trudnego w naszych warunkach ich odcinka, jakim są szeroko pojęte potrzeby mieszkaniowe.²

Wyniki te postaram się uzupełnić o aktualne prace nad społecznymi aspektami rozwoju gospodarczego, których podstawę teoretyczną stanowią moje badania z lat 70. i 80. nad planowaniem i prognozowaniem społecznym.³

Jest rzeczą charakterystyczną, iż nie tylko w nauce marksistowskiej, rozwijanej po 1917 r. w krajach socjalistycznych, lecz także w nauce zachodniej, określanej dotychczas w sposób uproszczony „*en bloc*” jako burżuazyjna, problem popytu nie był przez długi czas doceniany. Przeważała analiza materialnego aspektu gospodarowania, związanego z kształtowaniem się kosztów produkcji i krzywej podaży, które to zagadnienia stanowiły główny przedmiot zainteresowania klasycznej szkoły ekonomii politycznej.

Sytuację pogorszył jeszcze w pewnym stopniu fakt podjęcia badań nad potrzebami i popytem konsumpcyjnym w sposób zbyt jednostronny przez kierunek subiektywny, reprezentowany głównie przez szkołę austriacką, specjalizującą się w skrajnie negatywnym stanowisku wobec socjalizmu i ekonomii marksistowskiej. Dlatego potrzeba było później licznych oraz bardziej pogłębionych intelektualnie badań kierunku tzw. neoklasycznego oraz matematycznego, aby nadać analizie popytu charakter możliwie obiektywny i użyteczny dla praktyki. Nieszczęściem jednak było utrwalenie się wśród wielu autorów lewicowych negatywnej opinii o wynikach badań nad popytem, autorów, nie chcących przyjąć do wiadomości powyższego, dojrzałego już ich etapu. Uprzedzenie to panuje w niektórych kręgach naszych ekonomistów aż do dzisiaj, wymagając

¹ T. Przeworski: *Teoria konkurencji monopolistycznej a ogólna teoria J. M. Keynesa*. Rozprawa doktorska, obroniona na Wydz. Prawa UW w lipcu 1948 r. (nie publikowana).

² Jw.: *Wydatki i preferencje mieszkaniowe ludności na tle polityki gospodarczej państwa*. Rozprawa habilitacyjna, Wyd. „Arkady”, Warszawa 1963, s. 151.

³ J. w.: *Planowanie społeczne a polityka społeczna*, PWN, Warszawa 1987, s. 288.

rzetelnego wysiłku do jego przewyciężenia — jako bariery nie tylko teoretycznej, ale także hamulca w prawidłowym modelowaniu naszej reformy ustrojowo-gospodarczej.

TEORETYCZNE PODSTAWY KSZTAŁTOWANIA SIĘ TZW. CENOWEJ FUNKCJI POPYTU W NAUCE ZACHODNIEJ

Punktem wyjścia odnośnych badań była w zasadzie słuszna definicja dobra ekonomicznego, związana z istnieniem jego dwu podstawowych cech: a) użyteczności, czyli zdolności do zaspokojenia potrzeb ludzkich; b) rzadkości, czyli ograniczoności w stosunku do rozmiaru potrzeb (w przeciwieństwie do tzw. dóbr wolnych, które, jak do niedawna, woda i powietrze, zaspokajają ważne potrzeby, ale znajdują się w rozmiarach przewyższających zapotrzebowanie na nie).

Pierwszym autorem, który sformułował dwa słynne prawa w dziedzinie postępowania konsumenta, był niemiecki uczonec H. H. Gossen w 1854 r.⁴ Prawa te stwierdzały, iż:

a) w miarę zwiększania się zakupywanej ilości danego dobra użyteczność każdej następnej jego jednostki, czyli tzw. użyteczność krańcowa, zmniejsza się (gdyż zaspokaja się potrzeby coraz mniej pilne);

b) podmiot gospodarujący dąży do tego, aby przy zakupie różnych dóbr ich użyteczność krańcowa wyrównywała się; oznacza to, że przy danych cenach ostatnia wydana jeszcze jednostka pieniądza powinna przysparzać we wszystkich dziedzinach zakupu równy stopień użyteczności krańcowej.

Powyższe dwa prawa, które można określić jako empiryczne, stały się podstawą do formułowania później przez właściwą szkołę psychologiczną, czyli austriacką, twierdzeń bardziej skrajnych i subiektywistycznych. Polegały one na jednostronnym uzależnieniu wartości dóbr od użyteczności krańcowej oraz na założeniu mierzalności użyteczności; ta ostatnia ma być miarą zadowolenia, uzyskiwanego przez jednostki ludzkie, czyli konsumentów, z realizowanych przez nich rozmiarów spożycia.

Pierwszy etap korekty tych skrajnych twierdzeń nastąpił w pracach A. Marshalla (twórcy szkoły tzw. neoklasycznej w ścisłym tego słowa znaczeniu oraz zapoczątkowującego ważny kierunek tzw. ekonomii dobrobytu). Rozumiejąc pod wartością jej bardziej realistyczną formę, czyli: wartość wymienną reprezentowaną w praktyce przez cenę, wypowiedział on swoje słynne twierdzenie na ten temat w sposób następujący:

„Równie poważnie możemy dysputować o tym, które ostrze nożyc kraje papier, jak i o tym, czy wartość zależy od użyteczności, czy też od kosztów produkcji”.⁵ Oznacza to w końcu, iż cena zależy jednocześnie od warunków popytu i podaży. A. Marshall reprezentował ogólnie podobny punkt podejścia do przedmiotu nauki ekonomii, jak szkoła matematyczna; nauka nie jest w stanie wypowiedzieć się w sposób zbyt kategoriyczny o przyczy-

⁴ H. H. Gossen: *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*, Braunschweig 1854.

⁵ A. Marshall: *Zasady ekonomiki* (1890), przekł. polski, Warszawa 1925, s. 332.

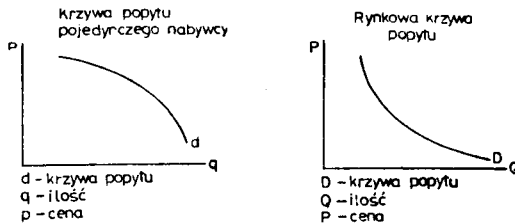
nach zjawisk, może natomiast badać występujące między nimi zależności i współzależności. Podczas jednak, gdy właściwa szkoła matematyczna, czyli lozańska, dążyła do wykrycia możliwie pełnej współzależności w ramach teorii równowagi ogólnej, tj. gospodarstwa narodowego jako całości, A. Marshall ograniczał się realistycznie do badania zależności funkcjonalnych między dwiema lub najwyżej trzema zmiennymi; dało to początek szkole tzw. semimatematycznej, czyli równowagi cząstkowej.

Powyższe podejście metodologiczne pozwoliło A. Marshallowi na dokonanie próby wyprowadzenia pierwszych w pełni obiektywnych zależności w dziedzinie badania popytu. Punktem wyjścia jego rozumowania było przyjęcie realistycznego założenia, że miarą użyteczności w praktyce jest pieniąż. Ponieważ pojedynczy nabywca odczuwa coraz to mniejszą użyteczność z każdej następnej jednostki dobra, więc będzie również skłonny płacić niższą cenę za każdą dodatkową jego jednostkę. Sumując krzywą popytu pojedynczych nabywców, otrzymuje się zbiorową krzywą popytu na dane dobro. Jednocześnie A. Marshall uczynił upraszczające założenie, iż wydatek na rozpatrywany towar nie stanowi zbyt wielkiego udziału w całości dochodu konsumenta, co pozwala na pomijanie wpływu zmian dochodu na wielkość popytu.

Był to więc początek pragmatycznej teorii popytu jako funkcji jednej zmiennej, zmiany ceny, formułującej odnośne zależności w sposób następujący:

a) przy braniu pod uwagę popytu pojedynczego nabywcy — odpowiednia krzywa będzie spadała najpierw powoli, a następnie, po osiągnięciu punktu nasycenia, szybko ku dołowi;

b) przy rozpatrywaniu popytu rynkowego — krzywa ta przybierze postać najbardziej znanej krzywej rynkowej, opadającej w zasadzie najpierw szybko, a następnie powoli. Obrazuje to ryc. 1 i 2.



Ryc. 1 i 2

Odmienny kształt rynkowej krzywej popytu wynika, zdaniem Marshalla, z faktu, iż przy spadku ceny wchodzi na rynek coraz to nowi nabywcy, o niższych dochodach, którzy zapobiegają dalszemu szybkiemu spadkowi ceny, jaki ma miejsce przy krzywej popytu pojedynczego nabywcy.

Na powyższe rozróżnienie zwracam dlatego uwagę, iż mamy tu przykład tak płodnego w późniejszej literaturze rozróżnienia krzywej (funkcji) mikro- i makroekonomicznej.

Dalszą zasługą Marshalla było wprowadzenie do nauk ekonomicznych pojęcia elastyczności popytu, które stało się w przyszłości niezwykle pożytecznym narzędziem badania.

Powiedział on, że „jedynym prawem powszechnym, dotyczącym pożądanego jakiegoś dobra przez człowieka, jest to, iż pożądanie zmniejsza się, przy innych warunkach niezmiennych, z każdym przyrostem posiadanego zasobu tego dobra. Zmniejszenie to może być powolne lub szybkie... W pierwszym wypadku gotowość danego człowieka do nabycia danej rzeczy zwiększa się bardzo pod wpływem bodźca; mówimy tu, że elastyczność potrzeb danego człowieka jest wielka. W drugim przypadku pobudka dodatkowa, jaką daje spadek ceny, nie wpływa prawie zupełnie na rozszerzenie się zakresu pożądanego danego człowieka; elastyczność jego popytu jest mała”.⁶

Elastyczność popytu określa się jako iloraz stosunkowego przyrostu nabywanej ilości do stosunkowego spadku ceny dobra konsumowanego, czyli:

$$e = \frac{dq}{q} : \frac{dp}{p}$$

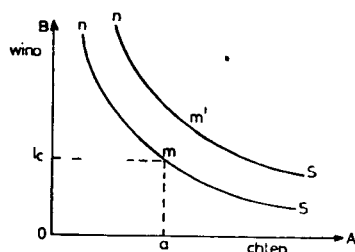
gdzie: q — oznacza ilość, p — cenę, zaś drugi wyraz ma znak minus. Krzywa o elastyczności liczbowo mniejszej niż jedność jest uważana za nieelastyczną, zaś krzywa o elastyczności większej od jedności — za elastyczną.

Teoretyczne podstawy kształtowania się cenowej funkcji popytu, połączone z początkami uwzględniania także zmiennej dochodu, zostały rozwinięte przez przedstawicieli właściwego kierunku matematycznego: dawniejszego — V. Pareto i późniejszego — J. R. Hicksa.

V. Pareto nie pragnie mierzenia użyteczności, lecz bada, jakie kombinacje dwu towarów są dla konsumenta obojętne. W swym słynnym przykładzie⁷ bierze on za punkt wyjścia 1 kg chleba i 1 l wina, szukając innych kombinacji tych dwóch towarów, które byłyby dla ich posiadacza obojętne, to znaczy dawały takie samo zadowolenie, jak ta kombinacja wyjściowa. Te różne obojętne kombinacje mogą wyglądać np. jak poniżej:

chleb	1,6	1,4	1,2	1,0	0,8	0,6
wino	0,7	0,8	0,9	1,0	1,4	1,8

Szereg taki nazywa Pareto szeregiem obojętności. Można oczywiście wyjść z innej, bardziej korzystnej kombinacji obu dóbr, np. 2 kg chleba i 2 l wina — i szukać nowego szeregu obojętności. Ostatecznie wszystkie te szeregi dadzą się przedstawić na płaszczyźnie w formie tzw. krzywych obojętności lub indyferencji.



Ryc. 3. Krzywa $n'm's'$ będzie przedstawiała większe zadowolenie niż krzywa nms , ale nie wiadomo, o ile większe
The curve $n'm's'$ will present a greater satisfaction than the curve nms , but it is not known how much

⁶ *Ibid.*, s. 98.

⁷ V. Pareto: *Manuel d'économie politique*, Paris 1909, s. 168—169.

Pareto pragnie odpowiednim krzywym nadać różne wskaźniki tzw. ofelimity. Pod ofelimitością rozumie on nie użyteczność w ogóle, a tylko użyteczność w znaczeniu ściśle ekonomicznym, nie mającym nic wspólnego z pożytecznością czy moralnością. Przykładem tego będzie np. ofelimity (użyteczność) papierosów, ale brak ich pożyteczności. Wskaźnik, a nie miara, wskazuje, że chodzi tu nie o mierzenie w liczebnikach głównych (1, 2, 3 itd.), lecz o nadawanie wskaźników porządkowych (I, II, III itd.). Wskaźniki ofelimity muszą odpowiadać dwu warunkom:

- 1) dwie kombinacje, między którymi wybór jest obojętny, muszą posiadać ten sam wskaźnik;
- 2) z dwóch kombinacji ta, którą konsument chciałby mieć silniej niż drugą, winna posiadać wyższy wskaźnik.

Nowszy przedstawiciel szkoły matematycznej, J. R. Hicks⁸, zarzuca Wilfredowi Pareto, iż nie zajął się bliżej kwestią, co wyznacza kształt krzywej obojętności. Hicks stwierdza, że na nowe tory pchnął teorię wartości rosyjski ekonomista E. E. Słucki (w artykule „Sulla teoria del bilancio del consumatore” zamieszczonym w r. 1915 we włoskim „Giornale degli Economisti”). Hicks uważa się za kontynuatora Słuckiego i pragnie usunąć wszelkie pozostałości kwantytatywnego (ilościowego) ujęcia użyteczności. Tak więc odrzuca on nie tylko pojęcie użyteczności całkowitej, ale również pojęcie pochodne doń — użyteczności krańcowej; użyteczność krańcową zastępuje stosunkiem użyteczności krańcowych — krańcową stopą substytucji.⁹ Zamiast prawa malejącej użyteczności krańcowej formułuje prawo malejącej krańcowej substytucji; wyraża się to w fakcie, że krzywe obojętności muszą być wypukłe względem początku układu współrzędnych.

Krytykując z kolei Marshallowskie ujęcie kształtowania się funkcji popytu, Hicks stwierdza, iż wielkość popytu musi być rozpatrywana jako funkcja nie jednej zmiennej — ceny towaru, lecz dwu zmiennych — ceny towaru i dochodu konsumenta. Technikę wyprowadzenia odpowiednich dwóch krzywych, wyrażających zależności popytu od ceny, względnie od dochodu konsumenta, opiera on na Paretowskiej koncepcji krzywych obojętności.

POCZĄTKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH NAD DOCHODOWĄ KRZYWĄ POPYTU ORAZ TWORZENIE SIĘ WYODRĘBIONEJ DYSCYPLINY EKONOMIKI KONSUMPCJI

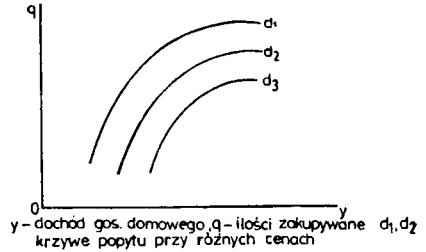
O ile późniejsze badania nad cenową krzywą popytu wkroczyły w ponowny etap wysokiego poziomu abstrakcyjności, to ściśle doświadczeń empirycznych trzymały się stale analizy dotyczące wpływu zmian dochodu na zakupywane ilości dobra. Zmienna dochodu była tu rozumiana bardzo szeroko, w połączeniu z rodzajem klasy społecznej (do której należy badana jednostka, albo głowa gospodarstwa domowego). Pionierem w tej dziedzinie był statystyk niemiecki Ernest Engel (1821—1896), który

⁸ J. R. Hicks: *Value and Capital* (1939), II wyd., Oxford 1941.

⁹ Jest to określenie przybliżone. Ścisła definicja krańcowej stopy substytucji: jest to granica, do której dąży stosunek zmiany ilości dobra „y” do ilości dobra „x”, jeżeli ta ostania dąży do zera.

pierwszą pracą swą z tego zakresu opublikował w r. 1857. Sformułował on na podstawie badania budżetów rodzinnych prawo nazwane później jego imieniem, dotyczące malejącego udziału wydatków na żywność wraz ze wzrostem dochodu rodziny. Odpowiednie krzywe popytu przedstawia poniższy rysunek.

Ryc. 4



Zależność między wielkością wydatkowanego dochodu a kształtowaniem się wydatków na poszczególne rodzaje wydatków konsumpcyjnych była przedmiotem dalszych badań. H. Schwabe sformułował podobną prawidłowość w zakresie wydatków na mieszkanie, a W. Schiff dla niektórych innych wydatków poza żywnością i mieszkaniem. Mimo że — jak widać z powyższego — ustalenie prawidłowości w zakresie kształtowania się wielkości wydatków na poszczególne grupy dóbr i usług, należało do kilku autorów, przyjęło się skrótowe określanie wszystkich tego typu krzywych — ujmujących zależność między popytem a dochodem — jako krzywa Engla.

Kolejnym etapem badań nad popytem było uświadomienie faktu, że nie mogą się one ograniczać do tzw. dóbr niezależnych. W rzeczywistości dobra niezależne mają liczne wyjątki w postaci tzw. dóbr substytucyjnych i komplementarnych. Definicja Edgewortha-Pareto podaje następujące określenie substytucyjności i komplementarności: „Y jest dobrem współzawodniczącym z X (albo jest substytutem X-a), jeżeli wzrost zaopatrzenia w dobro X (Y stałe) obniży użyteczność krańcową Y-ka (i odwrotnie). Y jest komplementarne z X, jeżeli powiększenie zaopatrzenia w X (Y stałe), zwiększy użyteczność krańcową Y-ka”. Przykładem dóbr substytucyjnych będzie np. masło i margaryna, przykładem dóbr komplementarnych — chleb i masło.

Pomijając bardziej subtelne sformułowanie komplementarności i substytucyjności przez Hicksa, którego tu nie będziemy rozwijali, należy zwrócić uwagę na ważne stwierdzenie tego ostatniego, iż do przedstawienia geometrycznej interpretacji zależności substytucyjnej i komplementarnej dwu dóbr, system krzywych obojętności nie nadaje się; konieczne byłoby w tym przypadku wprowadzenie trzeciej osi, na której należałoby oznaczyć ilość pieniędzy. Toteż przydatność krzywych indyferencji ogranicza się tylko do rozpatrywania wypadku tzw. dóbr niezależnych. Z tych względów późniejsza krytyka naukowa idzie w kierunku stwierdzenia niskiej przydatności posługiwania się konstrukcją krzywych indyferencji przy wyznaczaniu kształtu krzywych popytu. Proponuje się nawrót do ujęcia J. St. Milla w sensie posługiwania się pojęciem „ceny popytu”. Będzie to w zasadzie rozwiązanie Marshallowskie, tylko subiektywne i niewymierne „prawo malejącej użyteczności krańcowej” zostanie zastą-

pione prawem malejącej „ceny popytu”. Cena popytu jest czymś realnie istniejącym — tą najwyższą sumą pieniężną, którą konsument byłby jeszcze skłonny zapłacić za wchodzący w grę towar, aniżeli wyrzec się go.¹⁰

Z powyższego widać, że późniejsze badania o wysokich ambicjach teoretycznych niewiele już wniosły w sensie nowych prawidłowości empirycznych, doprowadzając głównie do bardziej ścisłego formułowania prawidłowości odkrytych dawniej. Dlatego rezygnuje się tu z referowania dalszych założeń metodologicznych tych późniejszych badań, odsyłając do stosunkowo niedawno opublikowanego źródła w języku polskim na ten temat, wydanego w 1981 r.¹¹

Ważne natomiast jest odnotowanie faktu rosnącej roli badań empiryczno-statystycznych nad popytem, których zapoczątkowanie wiąże się z sygnalizowanymi pracami E. Engla i jego następców.

Drugi kierunek badań empirycznych rozwinął się nieco później, kiedy statystyka rynkowa udoskonaliła się na tyle, iż stały się dostępne dane agregatowe szeregów dynamicznych (chronologicznych), zwłaszcza z zakresu rolnictwa. W związku z tym wykształciła się metoda empirycznego wyznaczania zwykłych krzywych popytu, w zależności od zmiany cen (oparta na zastosowaniu analizy korelacji wielokrotnej).

Pionierami w tym zakresie byli dwaj statystycy amerykańscy: H. L. Moore i jego uczeń Henry Schultz. Statystyczne dane rynkowe, stanowiące podstawę dla wyznaczenia zwykłej krzywej popytu, mają charakter szeregów dynamicznych obrazujących ceny i ilości jakiegoś towaru, sprzedawane w kolejnych latach.

Niezależnie od dokonania poważnego postępu w dziedzinie badań empirycznych, Moore i Schultz przyczynili się do dalszego rozwinięcia równania popytu. O ile bowiem ich poprzednicy wprowadzali do tego równania zmienne ceny danego dobra, dochodu oraz ceny dóbr związanych (substytucyjnych i komplementarnych), to omawiani autorzy uzupełnili to równanie o zmienne ogólne poziomu cen i czasu, doprowadzając je do następującej formy ogólnej:

$$d_x = f(P_x, p_1, p_2, P, R, T)$$

gdzie: d_x — popyt na dobro; p_x — cena dobra; p_1, p_2 — ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych; P — ogólny poziom cen; R — dochód; T — czas.

Pracą, która posunęła poważnie naprzód kierunek analizy, zapoczątkowany przez Engla, było klasyczne już dziś opracowanie z r. 1935 pt. *Family Expenditure*, dokonane przez R. G. D. Allena i A. L. Bowleya; znalazł się w nim cały dotychczasowy dorobek badań budżetów rodzinnych. Powyższy, niezwykle płodny, kierunek badań empirycznych znalazł swoje uogólnienie w tworzącej się stopniowo, wyodrębnionej dyscyplinie ekonomiki konsumpcji. Nastąpiło to w sposób rozwinięty dopiero po II wojnie, kiedy to ukazały się takie dwie pionierskie prace z tej dziedziny:

- 1) R. Mack, *Economics of Consumption* (jako część pracy zbiorowej: *A Survey of Contemporary Economics*, Homewood 1952, t. II, s. 39—83);
- 2) J. N. Morgan, *Consumer Economics*, N. York, 1955.

¹⁰ Patrz R. T. Norris: *The Theory of Consumers Demand*, New Haven, 1941.

¹¹ E. Łustacz: *Potrzeby, użyteczność, zadowolenie w teorii ekonomii*, PWN, Warszawa 1981 (zob. też T. Preciszewski, recenzja powyższej pracy zamieszczona w dwumies. „*Ekonomista*” 1983, nr 2, s. 452—455).

Doniosłą rolę w rozwoju tej dyscypliny naukowej odegrało fundamentalne dzieło J. M. Keynesa z roku 1936, dotyczące ogólnej teorii zatrudnienia, stopy procentowej i pieniądza.¹²

Stało się ono inspiracją do badań nad tzw. ogólną funkcją konsumpcji i oszczędzania, wprowadzających nowe miary odnośnych zjawisk, w postaci tzw. skłonności do konsumpcji (przeciętnej i krańcowej) oraz analogicznie — do oszczędzania. Ponieważ największym chronicznie niedomaganiem kapitalizmu są kryzysy gospodarcze, wynikające według opinii ekonomistów zachodnich głównie z niedostosowania rozmiarów inwestycji do oszczędzania oraz produkcji do popytu, stąd możliwość przewidywania przyszłego kształtowania się zbiorczego popytu i oszczędności uznano za podwalinę aktywnej polityki gospodarczej i planowania gospodarczego na Zachodzie.

Od strony metodologicznej — badania nad kształtowaniem się wielkości podaży oszczędności prywatnych (tj. akumulacji ludności) przeszły przez podobną ewolucję, jak teoretyczna analiza popytu konsumpcyjnego. Punktem wyjścia było tu również rozpatrywanie wpływu ceny, reprezentowanej w tym przypadku przez wysokość stopy procentowej. Wkład Keynesa był na tym odcinku analogiczny do roli Engla w zakresie empirycznych badań popytu; wyrażał się on w stwierdzeniu, iż głównym czynnikiem wpływającym na wielkość oszczędzania, jest dochód jednostek gospodarczych. Sformułował on w tym zakresie tzw. podstawowe prawo psychologiczne, stwierdzające, że w miarę wzrostu dochodów udział spożycia spada (a akumulowania rośnie).

Powyższe, nieco intuicyjne i nie oparte na empirycznych badaniach, twierdzenie Keynesa poddano — zwłaszcza po zakończeniu II wojny światowej — wnikliwej weryfikacji statystycznej, na podstawie której odpowiednie zależności zostały ujęte w sposób bardziej pogłębiony. Dzieła tego dokonali głównie tacy statystycy i ekonomiści, jak S. Kuznets¹³, J. S. Duesenberry¹⁴ i M. Friedman¹⁵. S. Kuznets wykonał wielką pracę statystyczną — w postaci zgromadzenia danych dotyczących globalnego oszczędzania i dochodu Stanów Zjednoczonych w okresie 60-lecia 1869—1929. J. S. Duesenberry pokusił się o zreformułowanie teoretycznych uogólnień Keynesa, idące w dwu kierunkach:

a) podkreślenia współzależności preferencji konsumentów, wyrażającej się w fakcie, iż skłonność do oszczędzania może być uważana nie tyle za rosnącą funkcję dochodu, co raczej udziału danej jednostki i grupy społecznej w podziale dochodu¹⁶;

b) zwrócenia uwagi na nieodwracalność funkcji konsumpcji (i oszczędzania); wiąże się to ze zjawiskiem sztywności, braku elastyczności w dostosowywaniu spożycia do zmian w dochodzie. Przy wzroście dochodu spożycie rośnie (aczkolwiek w tempie zwolnionym), natomiast przy

¹² J. M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money*, przekł. polski, PWN, Warszawa 1956.

¹³ S. Kuznets: *National Income. A Summary of Findings*, NBER, New York 1946.

¹⁴ J. S. Duesenberry: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour*, Cambridge 1949.

¹⁵ M. Friedman: *A Theory of the Consumption Function*, Princeton 1957.

¹⁶ Znaczy to, że oszczędzanie będzie rosło nie tyle wraz ze wzrostem dochodów wszystkich grup i klas społecznych, co z rozwarstwianiem się tych dochodów, wzrostem nierówności społecznych.

zmniejszaniu się dochodu odznacza się ono pewną stabilnością, powodując, że w przypadku pogarszania się sytuacji materialnej ludzie nie tyle zmniejszają spożycie, co rezygnują z dokonywania oszczędności.

Z kolei zasługą M. Friedmana było zwrócenie uwagi na moment niepewności w uzyskiwaniu dochodów (wyrażający się w teorii tzw. stałego dochodu)¹⁷ oraz sumienne zebranie bogatego materiału statystycznego, ilustrującego skłonność do konsumpcji ludności — tak w świetle analizy mikroekonomicznej (badań budżetów rodzinnych), jak danych makroekonomicznych (statystyki rynkowej i dochodu narodowego).

Relacjonowane wyżej badania nad ogólną funkcją konsumpcji i oszczędzania zasługują na szczególne wyeksponowanie w naszych obecnych warunkach. O ile bowiem ogólne kierunki rozwojowe dyscypliny ekonomiki znajdują już w Polsce coraz szersze pokwitowanie w krajowych badaniach i literaturze, to nie można tego powiedzieć o poprzednich, mających niezwykle ważne znaczenie dla analizy zdolności akumulacyjnych ludności (tj. akumulacji, pochodzącej z jej własnych środków). Ta ostatnia ma kluczowe znaczenie nie tylko dla rozwoju inwestycji ludności o charakterze produkcyjnym (w indywidualnym rolnictwie i drobnej wytwórczości nieuspołecznionej poza rolnictwem), lecz także — a może nawet przede wszystkim — w rozwiązywaniu problemu mieszkaniowego przez szerokie kręgi ludności w mieście i na wsi. Należy mieć tu na myśli wszelkiego typu budownictwo tzw. własnościowe, jedno- i wielorodzinne oraz gromadzenie środków ludności na limitującą je produkcję materiałów budowlanych (we wszystkich sektorach gospodarczych). Szerszego zajęcia się tym ważnym tematem dokonałem w początkach lat 70. na konferencji naukowej, zorganizowanej przez Centralny Związek Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego, do materiałów, z której to konferencji pozwałam sobie odesłać zainteresowanych Czytelników.¹⁸

RODZINA KRZYWYCH POPYTU JAKO NIEZBĘDNY INSTRUMENT ANALIZY RÓWNOWAGI RYNKOWEJ

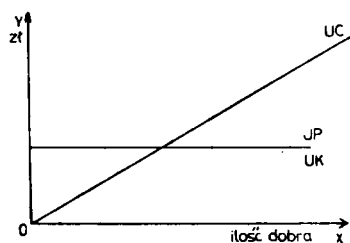
Wszystkie omówione powyżej metody prowadzą do wyznaczenia kształtu krzywych popytu, rozpoczynając od krzywej popytu pojedynczego nabywcy. Jeżeli z kolei zsumuje się wszystkie krzywe popytu pojedynczych konsumentów na pewien towar, otrzymuje się tzw. rynkową lub zbiorową krzywą popytu. Przedstawia ona reakcję rynku, czyli ogółu konsumentów, na zmianę ceny wchodzącego w rachubę dobra.

¹⁷ Główną tezę Friedmana było podkreślenie, iż skłonność do konsumpcji rośnie wraz ze zwiększaniem się pewności uzyskiwania dochodu, a skłonność do oszczędzania wraz ze spadkiem tej pewności. Stąd tzw. ludzie interesu i chłopci będą zawsze oszczędzali więcej od pracowników najemnych.

¹⁸ Podstawy ekonomiczne rozwoju spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego (preferencje, zdolności i skłonności akumulacyjne ludności). Referat na Konferencji naukowej: Spółdzielczość mieszkaniowa w Polsce — problemy teorii i praktyki rozwoju. Warszawa 1973, s. 45+14 tablic (maszyn, pow.); II wersja: Podstawy ekonomiczne rozwoju spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego (preferencje, zdolności i skłonności akumulacyjne ludności), [w:] *Spółdzielczość mieszkaniowa w Polsce, problemy teorii i praktyki rozwoju*. Materiały z konferencji naukowej, Warszawa 1974, s. 71—91.

Przez długi czas pojęcia krzywej popytu pojedynczego nabywcy i rynkowej krzywej popytu wystarczały analizie wyznaczania ceny równowagi w teorii ekonomii. Stopniowo jednak zaczęto wskazywać na brak ścisłych różnic w teorii popytu, zwłaszcza, że w drugiej gałęzi ekonomicznej — na terenie teorii kosztów produkcji — już wcześniej operowano pojęciami kosztów krańcowych i całkowitych. Pojęcie, analogiczne do koncepcji kosztów krańcowych, pojawiło się w teorii popytu i analizie rynku dopiero w 1930 r. u R. F. Harroda¹⁹ w postaci pojęcia przyrostu całkowitego popytu. Formę wykończoną dał temu pojęciu Erich Schneider²⁰, nazywając je utargiem krańcowym (Grenztumsatz). Schneider podał też po raz pierwszy pełną teorię utargów w formie wyróżnienia utargu całkowitego, przeciętnego i krańcowego, którą po krótko przedstawimy poniżej.

Mając tzw. indywidualną krzywą popytu, czyli w tym przypadku krzywą popytu na dobro produkowane przez pojedyncze przedsiębiorstwo (założmy, dla ułatwienia, w formie linii prostej), możemy postawić sobie pytanie, jak będzie wyglądała całkowita suma wpływów producenta ze sprzedaży danego towaru. Tę całkowitą sumę określa Schneider utargiem całkowitym. Jej kształt zależy będzie od formy rynku. Przy założeniu rynku doskonałej (wolnej) konkurencji indywidualna krzywa popytu będzie równoległa do osi X, gdyż cena jest w tym wypadku obiektywną datą dla pojedynczego producenta. Krzywa utargu całkowitego będzie wówczas prostą, nachyloną pozytywnie do osi X.



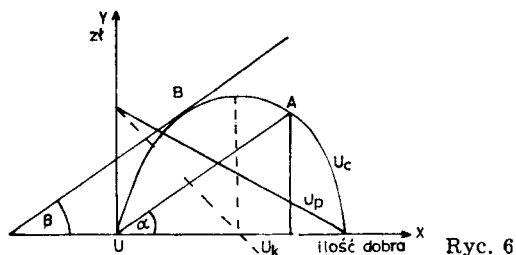
Ryc. 5. UC — krzywa utargu całkowitego; UP — krzywa utargu przeciętnego, czyli ind. krzywa popytu; UK — krzywa utargu krańcowego
 UC — the curve of global receipts; UP — the curve of average receipts, i.e. the curve of individual sale;
 UK — the curve of marginal receipts

Dla ujednoczenia terminologii, określa się indywidualną krzywą popytu jako krzywą utargu przeciętnego; przedstawia ona w każdym punkcie cenę, po jakiej pojedynczy producent może sprzedać daną ilość towaru. Natomiast utarg krańcowy będzie się równał stosunkowi przyrostu utargu całkowitego do przyrostu ilości sprzedanej, czyli będzie pierwszą pochodną funkcji utargu całkowitego. W wypadku konkurencji doskonałej (wolnej) krzywa utargu krańcowego pokrywa się z krzywą utargu przeciętnego i obie są równoległe do osi X.

Zupełnie inaczej będą te trzy krzywe wyglądały w przypadku monopolu. Zaczniemy od wykreślenia kształtu krzywej utargu całkowitego. Gdy monopolista wyznaczy cenę nieskończenie wysoką, nie sprzeda nic i utarg całkowity będzie się równał zeru; gdy rzuci na rynek tak dużo towaru, iż cena spadnie do zera, utarg całkowity stanie się również zerem.

¹⁹ R. F. Harrod: *Notes on Supply*, „Economic Journal” 1930, s. 238—239.

²⁰ E. Schneider: *Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen*, Tübingen 1932, s. 13—14.



Ryc. 6

Świadczy to o tym, iż krzywa utargu całkowitego będzie parabolą, zwróconą wierzchołkiem ku górze i przecinającą oś X w dwu punktach. Krzywa utargu przeciętnego, czyli krzywa popytu, będzie w każdym punkcie wyznaczona przez stosunek utargu całkowitego do ilości sprzedanej. Będzie się ona równała tangensowi siecznej z punktu początku układu współrzędnych do osi X (np. tangensowi alfa na ryc. 6). Utarg krańcowy będzie się równał wielkości pochodnej funkcji utargu całkowitego, czyli wyznaczy go tangens stycznej do krzywej utargu całkowitego (np. tangens beta na ryc.). Wartości U_P i U_K będą sobie równe jedynie w punkcie początkowym; następnie krzywa utargu krańcowego będzie opadała szybciej niż krzywa utargu przeciętnego. W punkcie maksimum krzywej utargu całkowitego krzywa U_K przetnie oś X (wartość liczbowa pochodnej stanie się równa zero). Krzywa U_P przetnie oś X w tym samym punkcie, co i krzywa utargu całkowitego.

Rozważenia wymaga nawiązanie do kształtu krzywych pojedynczego nabywcy i rynkowej krzywej popytu. Krzywa popytu pojedynczego nabywcy będzie na ogół wypukła, gdyż popyt konsumenta zostanie zaspokojony przy pewnej cenie i dalsza jej obniżka nie spowoduje zwiększenia rozmiarów popytu na to dobro. Krzywa popytu stanie się więc od pewnego punktu prostopadła do osi X . Mimo to zbiorowa krzywa popytu będzie najczęściej wklęsła: aczkolwiek bowiem, w miarę obniżania się ceny, dotychczasowi nabywcy będą stopniowo dochodzili do punktu nasycenia i nie będą chcieli powiększać swych zakupów, to stale będą na rynek wchodziły nowe kategorie nabywców o niższej stopie zamożności. Zbiorowa krzywa popytu tylko wtedy byłaby również wypukła, gdyby wszyscy nabywcy byli jednakowo zamożni i posiadali jednakowe gusty oraz gdyby cena spadła tak nisko, że wszyscy przekroczyliby punkt nasycenia.

Indywidualna krzywa popytu, rozumiana jako krzywa utargu pojedynczego przedsiębiorcy, uzyskała poważne znaczenie w nowoczesnej teorii popytu w związku z zanikaniem wolnej, czyli doskonałej konkurencji. Reprezentuje ona reakcję konsumentów w ogóle (a więc całego rynku) na posunięcia danego, pojedynczego sprzedawcy. Bywa ona przez nowszych ekonomistów nazywana również krzywą sprzedaży (sales curve).

Różni autorzy używają tego pojęcia w rozmaitych znaczeniach. Nie wdając się w subtelne, a przy tym często dość zawile rozważania, dotyczące postępowania konkurencji, możemy przyjąć najprostszy wypadek, polega on na założeniu, że zachowanie innych sprzedawców pozostaje bez zmiany. Należy zaznaczyć, że o ile rynkowa krzywa popytu jest faktem obiektywnie istniejącym, o tyle indywidualna krzywa popytu jest pojęciem subiektywnym, przedstawiającym ekspektacje (przewidywania) przedsiębiorcy — co do reakcji rynku na jego indywidualne posunięcia.

Nachylenie indywidualnej krzywej popytu będzie mniejsze niż nachylenie krzywej ogólnej, zaś oba jej punkty przecięcia z osiami współrzędnych będą się znajdowały bliżej początku układu niż odpowiednie punkty zbiorowej krzywej popytu.

Powyższe zależności zmatematyzowanej rodziny funkcji i krzywych popytu pozwalają na przejście do ostatniego tematu z tej dziedziny, w postaci przypomnienia warunków równowagi pojedynczego konsumenta (gospodarstwa domowego). Warunki te były przedmiotem szczególnego zainteresowania takiego postępowego kierunku nauki zachodniej, jakim jest tzw. ekonomika dobrobytu.

O ile pierwszych podstaw teoretycznych dla ukształtowania tego kierunku dostarczyły prace omawianego wyżej neoklasycznego ekonomisty brytyjskiego, A. Marshalla, to do rozwiniętej fazy ekonomiki dobrobytu doprowadziły badania jego następcy na uniwersytecie w Cambridge, A. C. Pigou. Podstawowe dzieło tego ostatniego, które stało się już stosunkowo pełnym wykładem założeń omawianego kierunku, ukazało się w 1920 r. — pod tym właśnie tytułem: *Economics of Welfare*. A. C. Pigou pierwszy uściślił pojęcie dobrobytu społecznego, stwierdzając, że zależy on od dwu głównych zmiennych: nie tylko od wielkości produktu społecznego, jak sądzono dotychczas, lecz także od stopnia równomierności (egalitaryzacji) jego podziału między różne grupy społeczne. Ta ostatnia teza stanowi wysoce postępowe rozwinięcie teorii użyteczności krańcowej (w tym przypadku użyteczności ogółu dochodów pieniężnych, której konserwatywne początki stworzyła psychologiczna szkoła austriacka).

Kierunek ekonomiki dobrobytu rozwijało wielu autorów na Zachodzie, z których na uwagę zasługuje zwłaszcza, w okresie po II wojnie, A. P. Lerner.²¹ Ważnym odcinkiem ich prac było sprecyzowanie warunków równowagi konsumentów, związane z uzyskiwaniem maksymalnej użyteczności z posiadanego przez siebie dochodu. Nastąpi to wtedy, gdy użyteczność krańcowa ilości każdego dobra, otrzymanej za jednostkę dochodu, wyrażona w pieniądzu, będzie równa dla wszystkich dóbr. Szerszym warunkowaniem tejże maksymalizacji jest istnienie rynku wolnej konkurencji (nazywanego w późniejszej literaturze rynkiem doskonałej konkurencji). Jest to taki rynek, na którym:

1) liczba podmiotów gospodarujących jest na tyle duża, że żaden z nich nie może wpłynąć na ceny poszczególnych produktów przez zmianę swojego popytu lub swojej podaży;

2) istnieje możliwość swobodnego przenoszenia się zasobów produkcyjnych z jednej gałęzi do drugiej.

Za siłę motywacyjną, prowadzącą do optymalizacji wysokości dobrobytu społecznego z posiadanych zasobów produkcyjnych, uważa się — nie tylko w szkole ekonomiki dobrobytu, lecz także w kręgach demokratycznych socjalistów-decentralistów — zasadę tzw. suwerenności konsumenta. O ile jej minimalny zakres oznacza swobodę wyboru konsumentów w ramach dóbr i usług już wytworzonych, to maksymalny — także decydowanie o kierunkach produkcji i inwestycji (wymagające przepływu, swobodnego przenoszenia się zasobów produkcyjnych z gałęzi, wytwarzających produkty, na które popyt spada, do gałęzi, na które popyt rośnie).

²¹ A. P. Lerner: *The Economics of Control*, New York 1944.

AKTUALNE KIERUNKI BADAŃ NAD GLOBALNYM MIERNIKIEM DOBROBYTU SPOŁECZNEGO

Konkluzje praktyczne poprzednich rozważań wiążą się z koniecznością szerszego uwzględnienia prawidłowości występujących w zachowaniu się, postępowaniu konsumentów — zwłaszcza obecnie, gdyż natrafiamy na znaczne trudności realizacji założeń programu stabilizacji gospodarki. Jego najbardziej generalne hasło — osiągnięcia równowagi ekonomicznej — musi być przełożone na dwa typy równowagi, realizowane w każdym systemie ustrojowym przez dwa podstawowe podmioty gospodarcze: konsumentów, czyli gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa, czyli gospodarstwa zarobkowe.

Badania z dziedziny popytu i preferencji konsumentów odgrywają istotne znaczenie w osiągnięciu obydwu typów równowagi: bezpośrednio konsumentów, ale pośrednio także przez przedsiębiorstwa, gdyż zajmują się one zbiorczą (zbiorową) funkcją popytu, od której zależna jest wysokość utargu konkretnego przedsiębiorstwa.

Właściwe ujawnienie się popytu konsumpcyjnego na naszym rynku zniekształca jest, jak wiadomo, wadliwym systemem cen, związanym z istnieniem wysoce rozbudowanego zakresu dotacji budżetowych. Wtórny skutkiem powyższego jest, mniej już dostrzegany, fakt daleko idącego, generalnego zniżenia płac, nie pozwalającego na pełne ujawnienie rzeczywistych preferencji ludności. Ta ostatnia skazana jest w zbytnej mierze na decyzje różnych kategorii urzędników, decydujących o nadmiernie rozbudowanych pozapłacowych składnikach dochodu narodowego: nie tylko w ramach w dużym stopniu uzasadnionych rozwiązań inwestycyjnych oraz z dziedziny świadczeń społecznych, lecz także z — prawie zupełnie nieuzasadnionych — decyzji w sferze typowej konsumpcji indywidualnej.

Niezależnie od związanych z bliższą perspektywą czasową badań nad popytem ludności jako elementem ogólnej reformy gospodarczej, należy wskazać na ich aspekt długofalowy, łączący się ze zmianą samej koncepcji wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wzrost ten i rozwój łączony jest dotychczas w nadmiernej mierze z miernikiem produkcji, nawet gdy rozumiany jest on w znaczeniu szerokim, tj. łącznie z usługami niematerialnymi. Jest to stałe punkt widzenia przedsiębiorstwa i administracji gospodarczej, mający mało wspólnego z rzeczywistym odczuciem jednostek ludzkich i grupujących je gospodarstw domowych. Te ostatnie podmioty gospodarcze nie interesują się wielkością efektów produkcyjnych w punkcie wejścia, tj. miejscach ich powstawania: przedsiębiorstwach i jednostkach usługowych. Dla nich efekt gospodarowania oznacza poziom życia, realizowany na tzw. wyjściu, czyli w samym gospodarstwie domowym.

W sensie pozytywnym w miejscu konsumpcji powstaje już nowa kategoria ekonomiczna, nie produkcji, lecz dobrobytu społecznego, postulowana już w swej wyjściowej formie przez omawiany wyżej kierunek ekonomiki dobrobytu. Dobrobyt społeczny stanowi wynik zarówno strat produktu, związanych przede wszystkim z pogarszaniem się stanu środowiska naturalnego, jak też przyrostu tegoż dobrobytu, zachodzącego w wyniku samozapatrzenia i samoobsługi wewnątrz gospodarstwa domowego (oraz wiążącego się z rozmiarami dyspozycyjnego czasu wolnego).

Wszystkie powyższe przekształcenia (ostatecznej wysokości dobrobytu społecznego), powstałe w wyniku procesów obniżających go i zwiększających — prowadzą w sumie do bardziej prawidłowego rachunku jego wytwarzania, którego efekty końcowe składają się na kategorię poziomu życia.

Druga grupa zabiegów korekcyjnych, o tym bardziej subiektywnym oraz indywidualnym i mikrospołecznym charakterze, wiąże się z wyodrębnieniem kategorii jakości życia. Odsyłając w tym zakresie w szczególności do cytowanej monografii własnej z 1987 r. pragnę podkreślić, że badanie procesów gospodarczych od strony konsumentów — ich preferencji oraz odczuć subiektywnych — posiada niezwykle bogate perspektywy, wykraczające daleko poza tradycyjną teorię tzw. popytu rynkowego, czy też konsumpcyjnego, ludności.

Nie jest też słuszne stwierdzenie, formułowane do niedawna przez wielu ekonomistów marksistowskich, iż wszelkie potrzeby ludzkie mają charakter społeczny, wynikający z istniejącej struktury klasowo-warstwowej społeczeństwa. Stwierdzenie to dotyczy tylko części potrzeb i popytu konsumpcyjnego, nie eliminując bynajmniej zasadności badania potrzeb jednostki ludzkiej, które umownie można określić jako „naturalne”. Jest sprawą niewątpliwą, że dopiero w bardzo odległej czasowo formacji społeczeństwa rzeczywiście masowej konsumpcji, potrzeby „naturalne” będą zbliżały się możliwie ściśle do potrzeb „społecznych”. Pomimo to, że w realnie istniejących społeczeństwach współczesnych potrzeby te są rozbieżne, za ostateczny cel wszelkiego gospodarowania oraz rozwoju i postępu społecznego mogą być uznane cele jednostkowe; cele społeczne, wiążące się głównie z przewyciężaniem różnorodnych zróżnicowań i niesprawiedliwości społecznych, mają charakter w najszerszym znaczeniu słowa, instrumentalny, polegający na ułatwieniu zaspokajania pierwszych.

Na taki właśnie kierunek rozwoju badań nad potrzebami ludzkimi wskazują wyniki aktualnych poszukiwań w przodującej nauce światowej, zmierzające do prawidłowego sformułowania kategorii poziomu i jakości życia. W naszych aktualnych trudnościach gospodarczych równie zasadnicze znaczenie mają analizy, dotyczące kształtowania się akumulacji ze środków własnych ludności.

S U M M A R Y

The article aims to supplement the practical Government economic stabilization plan by a profound presentation of the Western theory of consumers demand. Besides the proper economic dimension of the problem, the article takes into account as well its sociopolitical side, connected with the recovery of the society sovereignty — in the sense of an acknowledgement of the consumers preferences.

The main part of the article deals with the analysis of the price- and income-demand curves. As the summing up of the theoretical analysis there is constructed a family of the following empirical demand curves:

- 1) of the individual consumer and of the market or global demand curves;
- 2) of the individual product demand (for a good produced by an individual company) called also the sales curve;
- 3) of the global, average and marginal receipts curves — within a free competition and monopoly conditions.

In the final part of the article the author passes to the characteristics of the actual research trends referring to the global social welfare measure. It is bound with a long-run aspect of the economic reform, connected with a change of the proper economic growth and social development conception. The article deals closer with the non-market aspect of the social welfare measure, bound with two kinds of its components: a) the decreasing ones (mainly within the ecological area), and b) the increasing ones (in the area of the non-market household self-services and leisure time). A second kind of the new social welfare components is connected with the Quality of Life category.

The article ends with a thesis that all social goals and needs within the development process ought to have an instrumental only character — consisting in a facilitation of the natural individual human being and their families — needs.