

Tadeusz PRZECISZEWSKI

**Mikro- i mezzoeconomiczne podstawy polityki ekonomicznej państwa.  
Teoria kosztów produkcji i podaży sektora prywatnego i publicznego**

Micro- and Mezzo- Economic Foundations of the State's Economic Policy. The Theory of the Production Costs and the Supply Within the Private and Public Sectors

STARE I NOWE NIEDOSTATKI W OMAWIANEJ DZIEDZINIE

Dyscyplina polityki ekonomicznej (czy też gospodarczej) państwa odnosi się, w ramach swego zasadniczego przedmiotu zainteresowania, do makroskali całej gospodarki narodowej. Istotny etap rozwoju w tej dziedzinie nauki zachodniej związany jest z tzw. rewolucją Keynesowską, która znalazła wyraz w fundamentalnej pracy tego autora z r. 1936.<sup>1</sup> Podsumowując doświadczenia wielkiego kryzysu, czyli tzw. wielkiej depresji z lat 1929—1932, J. M. Keynes wypowiedział się za koniecznością przejścia w polityce ekonomicznej i — stanowiącej jej podstawę naukową — teorii ekonomii od uogólniania punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorcy do analizowania zależności w całej gospodarce narodowej. Chodziło tu o globalny popyt, globalne zatrudnienie, także oszczędzanie i produkcję, zamiast odpowiednich analiz w mikroskali. Podstawą tego rozumowania było równoległe przejście od pośrednich tylko metod oddziaływania państwa — w postaci jego wpływu na postępowanie poszczególnych podmiotów gospodarczych — do metod oddziaływania bezpośredniego. Te ostatnie mogą przybierać zarówno formy działań krótkookresowych, np. roboty publiczne w ramach sektorów infrastrukturalnych lub publiczne budownictwo mieszkaniowe, jak długookresowych — w postaci publicznych inwestycji produkcyjnych.

<sup>1</sup> J. M. Keynes: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. z j. ang. M. Kalecki, S. Rączkowski, PWN, Warszawa 1956, s. XVIII+532 (oryg. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936).

Postępowość powyższego, makroekonomicznego sposobu podejścia do priorytetowych zagadnień w polityce gospodarczej przyniosła efekty w postaci niedopuszczenia na Zachodzie do poważniejszych kryzysów ekonomicznych przez kilka późniejszych dziesięcioleci. Zalety tego podejścia zaczęły się jednak stopniowo wyczerpywać, rosły zaś niekorzyści. Spowodowało to na przełomie lat 70. i 80. popularność haseł deregulacji, denacjonalizacji i prywatyzacji w polityce ekonomicznej, co doprowadziło z kolei do ponownego bliższego zainteresowania zagadnieniami mikroekonomicznymi.

Podobne, ale o wiele dalej idące i bardziej groźne w swych skutkach procesy wystąpiły w krajach tzw. realnego socjalizmu. Znane jest w tym przedmiocie słynne powiedzenie J. Stalina, że gospodarka socjalistyczna pozostaje rentowna jako całość, mimo iż poszczególne przedsiębiorstwa mogą wykazywać się rentownością ujemną, czyli deficytem. Zjawisko to doprowadziło do całkowitego zlekceważenia rachunku wartościowego i preferowania bilansów w ujęciu naturalnorzeczowym (w makroskali całej gospodarki).

Wydawałoby się, że upadek dawnego, etatystycznego systemu nakazowo-rozdzielczego ograniczy istotnie także punkt widzenia makroekonomiczny i spowoduje bliższe zainteresowanie się państwa sytuacją podmiotów gospodarczych w mikroskali. Niestety, nawet przy przerwaniu się w praktyce polityki ekonomicznej do krańca skrajnie liberalnego, wypaczone podejście makroekonomiczne utrzymywało się w programie rządowym J. K. Bieleckiego w dalszym ciągu. Była to swoista makroekonomia „na opak”, pomijająca problemy uzdrowienia gospodarki istniejącym majątkiem sektora publicznego — na rzecz jak najszybszej jego prywatyzacji i umiędzynarodowienia (w postaci sprzedaży podmiotom zagranicznym).

Przedstawiając w innych pracach całościowy program działań pozytywnych, w postaci systemowej koncepcji SGR — społecznej gospodarki rykowej<sup>2</sup>, autor artykułu podjął się równoległego zadania przypomnienia — i częściowego uzupełnienia — także mikro- i mezzoeconomicznych podstaw dyscypliny polityki ekonomicznej. W pierwszym opracowaniu z tego cyklu zajął się stroną popytu i równowagi ekonomicznej konsumenta<sup>3</sup>, przechodząc w obecnym do strony podaży i równowagi ekonomicznej

<sup>2</sup> T. Przepiszewski: a) *Spoleczna gospodarka rykowa*, „Polityka Społeczna” 1991, nr 8, s. 2—5; b) *Spoleczna gospodarka rykowa. Podstawy teoretyczne oraz próba konkretyzacji w aktualnych warunkach polskich* [w] *Materiały z ogólnopolskiej konferencji naukowej*, Jaworze 27—29.05.1991, Instytut Ekonomii A.E. Katowice, s. 101—118.

<sup>3</sup> T. Przepiszewski: *Z zagadnień teorii popytu oraz równowagi ekonomicznej konsumenta*, *Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowska, sectio H*, vol. XXV, 1991, s. 28.

producenta (czyli przedsiębiorstwa i gałęzi przemysłu). Swoje dawniejsze studia z tej dziedziny, dotyczące typowych przedsiębiorstw prywatnych w warunkach rozwiniętej gospodarki zachodniej<sup>4</sup>, będzie się starał uzupełnić późniejszymi badaniami na temat specyficznych elementów sytuacji przedsiębiorstw publicznych.

#### PRAWO WYDAJNOŚCI NIEPROPORCJONALNEJ JAKO PUNKT WYJŚCIA KSZTAŁTOWANIA SIĘ KOSZTÓW PRODUKCJI I PODAŻY

Nowoczesna teoria kosztów produkcji — w mikroskali pojedynczego przedsiębiorstwa oraz kosztów podaży w mezzo-skali całej gałęzi przemysłu — ukształtowała się jako swoista teoria neoklasyczna w okresie międzywojennym, ze szczególnym uwzględnieniem lat 30. Uznając właściwą teorię w mikroskali za bardziej znane ujęcie podręcznikowe i encyklopedyczne, szczególną uwagę skieruje autor na związki tej teorii z mezzo-skalałą gałęzi przemysłu; ta ostatnia znajduje się bliżej przedmiotu zainteresowania polityki gospodarczej państwa w makroskali i nie ma jeszcze tak wyraźnie ukształtowanych podstaw naukowych, jak pierwsza (tj. mikroskala).

Rozpoczynając od najbardziej ogólnego ujęcia teorii produkcji, można stwierdzić, że znajdowała się ona zawsze w centrum zainteresowania teorii ekonomii, zwanej też nauką ekonomii politycznej. Po raz pierwszy wykończoną formę nadał jej David Ricardo, sprowadzając koszty produkcji do ilości pracy niezbędnej do wytworzenia danego produktu w warunkach krańcowych (najgorszego gruntu). Nowsze kierunki ekonomii z końca XIX wieku wprowadziły w tym zakresie pojęcie produktywności krańcowej, analogiczne do pojęcia użyteczności krańcowej w gospodarce konsumenta. Opierając się na tym pojęciu i ujmując go w kategoriach teorii równowagi, sformułowano prawo rządzące produkcją w następujący sposób: przedsiębiorca zakupi takie ilości czynników wytwórczych, by ich produktywności krańcowe były proporcjonalne do cen tych czynników, rentowność zaś ostatniej złotówki, wydanej na różne czynniki, była jednakowa.

Takie literackie sformułowanie praw rządzących produkcją uznano jednakże za niewystarczające, a to ze względu na brak bardziej konkretnej szaty ilościowej, która na terenie takich wymiernych wielkości, jakimi operuje teoria produkcji, traktowana być powinna jako niezbędna.

Kwantytatywnego ujęcia teorii produkcji, analogicznego do metody, jaką zastosował V. Pareto w dziedzinie teorii popytu, dokonali dopiero

<sup>4</sup> T. Przeciszewski: Teoria konkurencji monopolistycznej a ogólna teoria J. M. Keynesa, rozprawa doktorska, obroniona na Wydz. Prawa Uniwersytetu Warszawskiego, lipiec 1948, s. 151 (niepublikowana).



dwaj ekonomiści niemieccy okresu międzywojennego — Heinrich von Stackelberg<sup>5</sup> i Erich Schender.<sup>6</sup> Podstawowym pojęciem, stworzonym przez tych ekonomistów, jest pojęcie funkcji produkcji. Funkcja ta przedstawia zależność matematyczną między ilością produktu a ilością tzw. czynników wytwórczych. Jeżeli przez  $X$  oznaczymy ilość produktu, a przez  $V_1, V_2 \dots$  poszczególne czynniki wytwórcze, przybierze ona formę następującą:  $X = F(V_1, V_2, \dots V_n)$ .

Każdy produkt, np. żelazko elektryczne, może być wykonany w sposób bardzo różny, przy pomocy różnych kombinacji czynników wytwórczych (pracy i urządzeń produkcyjnych z jednej strony oraz rozmaitych surowców i materiałów — z drugiej). Zasadnicze pytanie brzmi: jakie kombinacje pracy i środków produkcji mogą wyprodukować daną ilość jakiegoś produktu, np. 100 sztuk wymienionych wyżej żelazek elektrycznych do prasowania bielizny. Chodzi tu o znalezienie funkcji jednakowego produktu, czyli funkcji izokwant, przedstawiających różne ilości czynników wytwórczych, zdolnych wyprodukować daną, jednakową ilość produktu gotowego.

W celu wyprowadzenia funkcji jednakowego produktu dokonuje się zazwyczaj upraszczającego założenia, że mamy do czynienia tylko z dwoma tzw. czynnikami wytwórczymi  $V_1$  i  $V_2$  (tj. kapitałem i pracą). Założmy dalej, że przypadkowo znaleziono kombinację tych czynników, przy której pomocy można wytworzyć interesujące nas tu 100 żelazek elektrycznych. Dalsze pytanie brzmi: jakich zmian można dokonać w ilościach tych dwóch czynników, aby zawsze otrzymywać 100 jednostek produktu gotowego. Jest to zagadnienie analogiczne do szeregu obojętności  $V$ . Pareto, gdzie chodziło o znalezienie takiego szeregu różnych ilości chleba i wina, które byłyby obojętne dla konsumenta. Tam kryterium obojętności stanowiła możliwość zastępowania jednego dobra przez drugie w dziedzinie zaspokajania potrzeb — gdyż chodziło o psychologiczną stopę substytucji — tutaj natomiast chodzi o techniczną stopę substytucji (będącą stosunkiem produktywności krańcowych dwóch czynników). Produkcyjność krańcową określa się z kolei jako cząstkową pochodną funkcji produktu; czątkowość pochodnej oznacza, że ilości innych czynników wytwórczych pozostają bez zmiany.

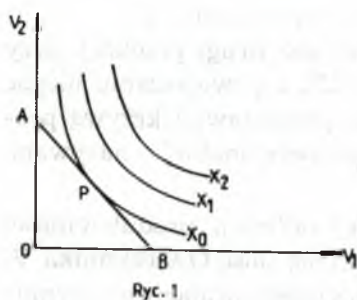
Ogólna postać funkcji jednakowego produktu przy dwóch czynnikach wytwórczych przyjmuje ostatecznie postać następującą:

$$dV_1 \cdot \frac{\delta x}{\delta V_1} + dV_2 \cdot \frac{\delta x}{\delta V_2} = 0.$$

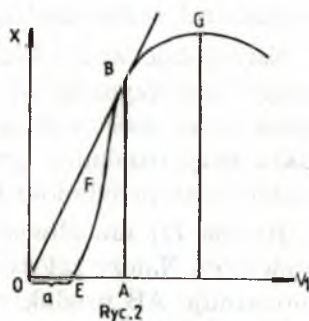
<sup>5</sup> H. von Stackelberg: *Grundzüge einer reinen Kostentheorie*, Wien 1932.

<sup>6</sup> E. Schneider: *Theorie der Produktion*, Wien 1934.

Funkcje produkcji możemy odwzorować na płaszczyźnie w sposób analogiczny, jak szeregi obojętności konsumenta. Kolejne izokwanty będą odpowiadały różnym ilościom produktu, które oznaczymy literami X ze wskaźnikami u dołu.<sup>7</sup> Gdybyśmy układ izokwant odwzorowywali w przestrzeni trójwymiarowej, ilość produktu odmierzalibyśmy na trzeciej osi X, prostopadłej do płaszczyzny rysunku. W interpretacji przestrzennej izokwanty przedstawiałyby różne warstwy na wzgórzu produktu. Interpretacja na płaszczyźnie przedstawia rzuty odpowiednich izokwant przestrzennych.



Ryc. 1



Ryc. 2

Jak zaznaczono wyżej, kształt izokwanty zależy od stosunku produktywności krańcowych, wchodzących w grę dwu czynników wytwórczych, czyli od ich technicznej krańcowej stopy substytucji.<sup>8</sup> Do wyznaczenia równowagi przedsiębiorcy wprowadza się jeszcze pojęcie krzywej (względnie prostej) jednakowego nakładu, analogiczne do pojęcia ścieżki ceny w zagadnieniu równowagi konsumenta. Nachylenie krzywej jednakowego nakładu będzie zależało od cen rynkowych odpowiednich czynników wytwórczych. Ostatecznie producent zakupi tyle czynników wytwórczych, by przy danym nakładzie znaleźć się na najwyższej izokwancie, czyli przy danych kosztach wyprodukować jak najwięcej produktu. Punktem równowagi będzie punkt styczności krzywej jednakowego nakładu do odpowied-

<sup>7</sup> Należy zaznaczyć, że mimo zewnętrznego podobieństwa między układem krzywych obojętności konsumenta a układem krzywych jednakowego produktu, istnieje między nimi zasadnicza różnica. Poszczególne krzywe indyferencji oznaczają różny stopień niewymiernego zadowolenia i dlatego operuje się przy ich oznaczaniu tylko kolejnymi wskaźnikami. Natomiast krzywe jednakowego produktu przedstawiają różne ilości produktu, a więc ilości całkowicie wymierne, które można przedstawić w sztukach, kilogramach, litrach itp.

<sup>8</sup> Krańcową stopę substytucji określa się ściśle jako granicę, do której dąży stosunek zmiany czynnika  $V_2$  do zmiany czynnika  $V_1$ , jeżeli ten ostatni dąży do zera, a ilość produktu nie ulega zmianie. W ujęciu popularnym będzie to ilość, o jaką należy zmniejszyć czynnik  $V_2$ , aby zrekomensować wpływ na produkcję, jaki wywoła zwiększenie czynnika  $V_1$  o jednostkę.

niej izokwanty. Odpowiada to tradycyjnie formułowanemu warunkowi, by stosunki produktywności krańcowych miały się do siebie tak, jak ceny odpowiednich czynników (na ryc. 1 warunkowi styczności krzywej jednakowego nakładu  $AB$  z izokwantą  $X_0$  będzie odpowiadał punkt  $P$ ).

Zasadniczą operacją, jakiej dokonuje się na układzie izokwant, jest przeprowadzenie dwóch przekrojów przez wzniesienie produktu — jednego płaszczyzną, nachyloną pod pewnym stałym kątem do płaszczyzny  $(V_1, X)$ , drugiego płaszczyzną równoległą do płaszczyzny  $(V_1, X)$ .

Pierwszy przekrój jest mało interesujący, gdyż wiąże się ze wzrostem obydwu czynników wytwórczych  $V_1$  i  $V_2$  w tym samym stosunku, co odpowiada założeniu działania prawa wydajności proporcjonalnej.

Szczególnie ważny dla praktyki gospodarczej jest drugi przekrój, przy którym ilość czynnika  $V_2$  będzie stała i równa „ $C$ ”, a powiększaniu ulegać będzie tylko ilość czynnika  $V_1$ . Przekrój będzie przedstawiał krzywą produktu przy działaniu prawa wydajności nieproporcjonalnej, nazywaną w literaturze przedmiotu krzywą Knighta.<sup>9</sup>

Rycina (2) umożliwia przedstawienie ścisłej definicji produktywności krańcowej. Należy założyć w tym celu, iż używa się ilość  $OA$  czynnika  $V_1$  i otrzymuje  $AB$  produktu. Jako miarę produktywności krańcowej czynnika  $V_1$  przyjmuje się tangens stycznej  $OB$ . W związku z tym produktywność krańcową czynnika zmiennego ( $V_1$ ) określa się jako granicę, do której dąży stosunek przyrostu produktu do przyrostu czynnika zmiennego, gdy ten ostatni dąży do zera.

Wracając do analizy kształtu krzywej produktu Knighta, można zauważyć, że produkt nie zjawia się od razu, ale dopiero po dokonaniu nakładu czynnika zmiennego  $V_1$  w pewnej wysokości „ $a$ ” równej  $OE$ . Według założeń, przyjętych przez Knighta, od punktu  $E$  do  $F$  produkt rośnie więcej niż proporcjonalnie, w przedziale zaś od punktu  $F$  do  $G$  — mniej niż proporcjonalnie. W języku ekonomicznym oznacza to przyjęcie, że na odcinku  $EF$  rządzi prawo wydajności więcej niż proporcjonalnej (rosnących przychodów), na odcinku zaś  $FG$  — prawo wydajności mniej niż proporcjonalnej (malejących przychodów).

Jako pierwsi — własności funkcji produkcji sformułowali już przedstawiciele szkoły klasycznej w teorii ekonomii, ujmując je w dwa prawa dotyczące wydajności — jedno dla produkcji rolnej, drugie dla przemysłowej. Twierdzili oni, w związku z tzw. prawem renty gruntowej, że w rolnictwie obowiązuje prawo malejącego przychodu, w przemyśle zaś — prawo przychodu rosnącego. Nowsze kierunki neoklasyczne złączyły te dwa prawa w jedno prawo wydajności nieproporcjonalnej. Jego sformułowanie

<sup>9</sup> Zob. F. H. Knight: *Risk, Uncertainty and profit* (1921), Boston 1946, Houghton Mifflin Co., s. 100.



ujęto w stwierdzenie, że jeśli mamy do czynienia w produkcji z pewną ilością czynników zmiennych i choćby z jednym czynnikiem stałym, to początkowo produkt będzie rósł więcej niż proporcjonalnie, później — mniej niż proporcjonalnie a nawet począwszy od pewnego punktu, może spadać w absolutnej swej wielkości.

Ponieważ prawo wydajności nieproporcjonalnej stanowi jeden z kamieni węgielnych nowoczesnej teorii ekonomii, musimy zatrzymać się nieco dłużej nad jego uzasadnieniem w literaturze przedmiotu.

Alfred Marshall, który pierwszy starał się to prawo zanalizować bardziej wnikliwie, wprowadził do nauki pojęcia ekonomii, czyli korzyści oraz dyzekonomii, czyli niekorzyści produkcyjnych. Opadający rejon krzywej kosztów (odpowiadający rosnącym przychodom) charakteryzuje się, według niego, przewagą ekonomii nad dyzekonomiami, rosnący zaś — przewagą dyzekonomii nad ekonomiami wypływającymi z produkcji na wielką skalę.

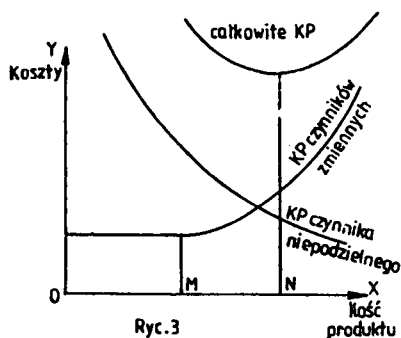
W nowszej teorii neoklasycznej rozpatruje się osobno przyczyny malejących i rosnących przychodów.

Tak więc przy prawie malejącego przychodu akcentuje się, że chodzi tu właściwie o ograniczoność substytucji (zastępowalności) jednego czynnika wytwórczego przez inny — przy założeniu utrzymywania się produkcji na poziomie niezmiennym.

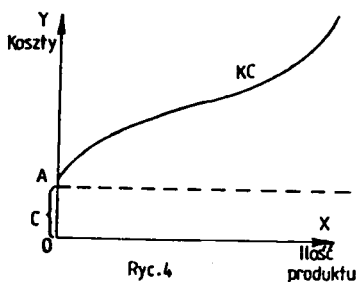
Jeśli chodzi o prawo rosnących przychodów, to traktuje się je inaczej niż prawo przychodów malejących; gdy to ostatnie uważa się za konieczność logiczną, to zjawisko przychodów rosnących interpretuje się tylko jako fakt doświadczalny. Polega on na tym, że gdy coraz to większą ilość jakiegoś czynnika wytwórczego przeznacza się do pewnego użytku, wówczas często zdarza się, że można dokonać pewnych ulepszeń w organizacji produkcji, które uczynią dalsze jednostki czynnika wydajniejszymi od początkowych. Przyjmuje się, że skuteczność tego prawa nie jest tak pewna, jak prawa przychodów malejących; może się zdarzyć, że zwiększone stosowanie jakiegoś czynnika wytwórczego nie tylko nie prowadzi do uzyskiwania ekonomii, lecz spowoduje dyzekonomie produkcyjne.

Za źródło prawa rosnących przychodów, czyli wzrostu wydajności czynników wytwórczych uważa się niedoskonałą podzielność czynników; gdyby istniała doskonała podzielność czynników wytwórczych, można by wyprodukować dowolnie małą ilość dobra, uzyskując te wszystkie korzyści, jakie daje produkcja masowa.

Przypadek ten przedstawia się graficznie, jak na poniższej ryc. (3). Koszt przeciętny KP czynnika niepodzielnego (np. maszyny parowej) na jednostkę produktu przybiera kształt prostokątnej hiperboli. Koszt przeciętny KP czynników podzielnych (zmiennych) będzie stały aż do rozmia-  
rów produkcji OM, przy których rozpoczyna działać prawo przychodów



Ryc. 3



Ryc. 4

malejących, powodując wzrost krzywej kosztu przeciętnego tych czynników.<sup>10</sup>

Uważa się, że krzywa kosztów przeciętnych KP całkowitych, będąca sumą obu powyższych krzywych, będzie spadała do punktu odpowiadającego rozmiarom produkcji ON, później zaś — będzie również wzrastała.

Opisane wyżej zagadnienie niepodzielnności niektórych czynników wytwórczych traktuje się w ekonomii neoklasycznej jako pierwsze źródło wydajności więcej niż proporcjonalnej. Za drugie źródło uważa się podział pracy, zauważony i opisany już przez A. Smitha w *Bogactwie narodów*. Za dalsze źródło zwiększających się przychodów przyjmuje się specjalizację, nie wewnętrzną, tj. procesu produkcyjnego w ramach danego przedsiębiorstwa, lecz specjalizację zewnętrzną zakładu jako całości. Wyodrębnia się przy tym dwa typy specjalizacji przedsiębiorstw, polegające na dezintegracji poziomej i pionowej. Dezintegracja pozioma polega na tym, iż dane przedsiębiorstwo ogranicza ilość produkowanych przez siebie artykułów i ich modeli; jej kresem jest ograniczenie się do wytwarzania jednego modelu jakiegoś pojedynczego dobra. Z kolei pionowa dezintegracja polega na tym, iż przedsiębiorstwo specjalizuje się w ramach danego przemysłu w wykonywaniu tylko jednego etapu produkcyjnego.

#### KRZYWA PODAŻY CZYNNIKÓW WYTWÓRCZYCH ORAZ OGÓLNE PROBLEMY FORMALNEJ TEORII KOSZTÓW

Przechodząc do rozpatrzenia kształtu krzywej podaży czynnika wytwórczego, należy podkreślić, że pojęcie to jest czymś zupełnie odmiennym od krzywej podaży produktu, wytwarzanego przez jakies przedsiębiorstwo. Krzywa podaży produktu, względnie krótko „krzywa podaży”, oznacza kolejne koszty jednostkowe, czyli ceny wytworzenia (podaży) danej wiel-

<sup>10</sup> Zob. J. Viner: *Cost Curves and supply curves*, „Zeitschrift für Nationalökonomie” 1932, t. 3.



kości produkcji. Natomiast krzywa podaży czynnika wytwórczego oznacza cenę podaży tego czynnika, czyli kolejne ceny, jakie musi płacić przedsiębiorstwo na rynku, pragnące zaangażować różne ilości danego czynnika.

Jeżeli elastyczność podaży danego czynnika wytwórczego jest doskonała, to krzywa podaży będzie przebiegała równolegle do osi  $X$ ; jeżeli elastyczność będzie niedoskonała, to znaczy podaż danego czynnika będzie nieelastyczna, jego krzywa podaży będzie rosnąca. Za każdą następną jednostkę tego czynnika trzeba będzie płacić wyższą cenę. Czynniki takie nazywany jest w teorii ekonomii czynnikiem rzadkim (*scarce factor*). Jeśli będziemy rozpatrywali wypadek pojedynczego przemysłu, to malejące przychody będą miały swe źródło w rosnącej krzywej podaży czynnika wytwórczego, będącego czynnikiem deficytowym.

Należy jednocześnie podkreślić, iż sformułowane w literaturze ekonomicznej prawidłowości w tym zakresie odznaczają się pewnym dogmatyzmem niektórych stwierdzeń, zwłaszcza na odcinku tzw. prawa malejących przychodów. O ile bowiem prawo rosnących przychodów (malejących kosztów) oznacza fakt realnie istniejący, związany ze wzrostem wydajności pracy społecznej, o tyle prawo przychodów malejących (rosnących kosztów) łączy się często tylko z faktem wzrostu ceny podaży jakiegoś deficytowego czynnika wytwórczego, co może mieć mniejsze znaczenie z punktu widzenia produkcji społecznej jako całości.

Należy również zaznaczyć, iż zbyt daleko idące manipulowanie wielkością produkcji danego zakładu jest także często niemożliwe; w związku z tym krzywa kosztów przeciętnych całkowitych będzie mniej przypominała podręcznikowy kształt litery „U”, natomiast będzie się bardziej zbliżała do przedstawionego na ryc. 3 kształtu krzywej kosztów przeciętnych zmiennych (odznaczającej się stałym poziomem w dość dużym przedziale wielkości produkcji oraz szybkim wzrostem po przekroczeniu pewnego punktu krytycznego, leżącego powyżej zdolności produkcyjnej zakładu).

Na przedstawionych wyżej założeniach opiera się formalna teoria kosztów produkcji. W teorii ekonomii rozróżnia się, jak wiadomo, kilka rodzajów kosztów: koszty pieniężne, koszty realne i tzw. koszty alternatywne. Tutaj będziemy zajmowali się tylko kosztami pieniężnymi, rozumiejąc przez nie sumę wydatków pieniężnych przedsiębiorstwa, konieczną do wytworzenia danej wielkości produkcji.

Pierwsza sprawa, związana z teorią kosztów przedsiębiorstwa, polega na uświadomieniu sobie, co jest argumentem, czyli zmienną niezależną wszelkich funkcji kosztów. Nie jest to po prostu wielkość produkcji przedsiębiorstwa, gdyż koszty produkcji zależą nie tylko od rozmiarów produkcji w danym momencie, lecz są uzależnione od całego dotychczasowego rozwoju wchodzącego w grę przemysłu. Dlatego koncepcja krzywej, która przedstawia jednoznaczność między wielkością produkcji i jej ko-

szkami, jest w dużym stopniu nierealna. Używane w formalnej teorii kosztów krzywe nie są krzywymi rzeczywistymi, przedstawiającymi, przy jakich kosztach produkowane są faktyczne wielkości produkcji. Ich rola jest o wiele skromniejsza; obrazują one wyłącznie wpływ, jaki wywiera na koszty zmiana rozmiarów produkcji przy innych warunkach niezmiennych. Zmiany w technice produkcji, spowodowane zmianami w rozmiarach produkcji, są przy tych założeniach dopuszczalne; niedopuszczalne są natomiast takie zmiany w technice, które wypływają z wprowadzenia wynalazku albo zastosowania nowych metod wytwarzania. Te ostatnie mogłyby być uwzględnione przy różnych rozmiarach produkcji; oznacza to w języku formalnej teorii przesunięcie całej krzywej kosztów.

Uwzględniając najbardziej elementarny podział kosztów produkcji, należy przede wszystkim wyróżnić koszty stałe (względnie stałe) i koszty zmienne, zwane w literaturze anglosaskiej „overhead” i „prime costs”. Kryterium podziału stanowi w zasadzie to, iż koszty zmienne mają być proporcjonalne do wielkości produkcji, koszty zaś stałe — niezależne od rozmiarów produkcji danego przedsiębiorstwa. Jest to jednakże ujęcie niezbyt ściśle, gdyż nie podaje dokładnie czasu, który stanowiłby o tym rozróżnieniu. Dlatego też niektórzy ekonomiści neoklasycyści określają koszty stałe jako koszty gotowości wytwórczej, to znaczy jako te koszty, które przedsiębiorstwo musi ponosić nawet przy produkcji zerowej. Ze względu na płynność granicy, różne pozycje kosztów zalicza się do jednej bądź do drugiej kategorii — w zależności od długości okresu produkcji.

Twórcą koncepcji długości okresu produkcji w ekonomii neoklasycznej był Alfred Marshall, który rozróżniał aż cztery przypadki:

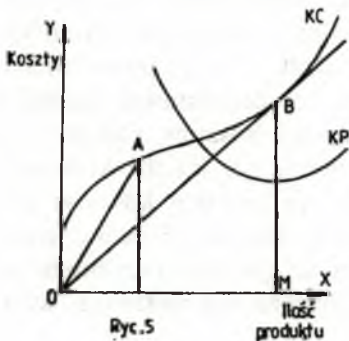
- 1) okres, w którym podaż towarów jest stała i ogranicza się tylko do wielkości zapasów dobra na składzie;
- 2) okres krótki, w którym zasób trwałych urządzeń produkcyjnych jest stały;
- 3) okres długi, w którym zmianie może ulec wyposażenie przedsiębiorstwa w środki trwałe;
- 4) okres wiekowy, w którym zmianie ulegają również takie czynniki, jak stan wiedzy, liczba ludności i wielkość kapitału społecznego.

Z tych czterech okresów największe znaczenie praktyczne ma okres drugi i trzeci, to znaczy tzw. okres krótki i długi. Rozróżnienie między kosztami stałymi i zmiennymi nie ma sensu w długim okresie, gdyż wówczas wszystkie koszty nabierają charakteru kosztów zmiennych. Dlatego też właściwa analiza kosztów produkcji może się odnosić tylko do krótkiego okresu. Rozpatrywane w neoklasycznej teorii krzywe kosztów są krzywymi statystycznymi, przedstawiającymi zależności między wielkością produkcji i nakładami w danym momencie czasowym, nie zaś — jak to zo-

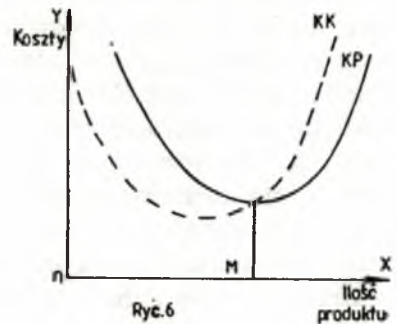
stało wyżej podkreślone — krzywymi historycznymi, obrazującymi rzeczywiste koszty w różnych okresach.

Podstawową w neoklasycznej teorii kosztów jest krzywa kosztów całkowitych, reprezentująca sumę kosztów, ponoszonych przez dane przedsiębiorstwo przy odpowiednich rozmiarach produkcji. Wykreślenie tej krzywej polega na zmianie osi współrzędnych przy znanej nam już krzywej produktu Knighta. Tam uzależniało się wielkość produktu od wielkości nakładu, tutaj — wielkość nakładu od wielkości produktu.

Fazie rosnących przychodów odpowiada wzrastanie kosztów mniej niż proporcjonalne, fazie przychodów malejących — wzrastanie więcej niż proporcjonalne. Krótkookresowa krzywa kosztów całkowitych składa się, jak wiadomo, z dwu elementów — kosztów stałych (względnie stałych) i zmiennych. Kosztem stałym odpowiadają na ryc. 4 koszty OA, czyli te koszty, które trzeba ponieść, zanim ukaże się pierwsza jednostka produktu gotowego. Ponoszenie kosztów stałych (względnie stałych) powoduje przesunięcie krzywej kosztów zmiennych całkowitych do góry o wielkość OA, natomiast nie wpływa ono na sam kształt krzywej kosztów zmiennych.



Ryc. 5



Ryc. 6

Z punktu widzenia praktyki najistotniejszą klasyfikacją jest podział kosztów produkcji na koszty przeciętne i krańcowe.

Koszty przeciętne przedstawiają koszt jednostki produktu; matematycznie wyznacza je iloraz kosztów całkowitych przez wielkość produkcji,

czyli  $KP = \frac{KC}{x}$ . Geometrycznie koszty przeciętne równają się wielkości

tangensa siecznej do krzywej kosztów całkowitych, wyprowadzonej z początku układu współrzędnych. Koszty przeciętne osiągają najniższą wysokość w punkcie, który odpowiada takiej wielkości produkcji, przy której sieczna staje się styczną (wielkości OM na ryc. 5). Kształt krzywej kosztów przeciętnych przyjmowany jest w formie paraboli o wierzchołku zwróconym ku dołowi.



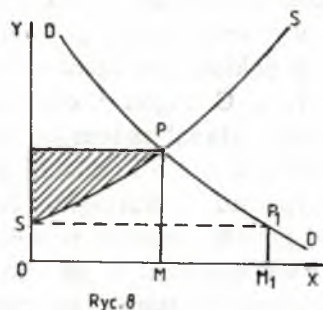
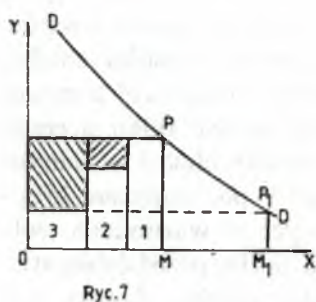
Przy rozpatrywaniu niektórych zagadnień rozróżnia się czasem pojęcia kosztów przeciętnych zmiennych i kosztów przeciętnych całkowitych. Koszty jednostkowe stałe nie przedstawiają żadnego ciekawego problemu, gdyż są to koszty stale zmniejszające się na jednostkę produktu; natomiast rozróżnienie między KP zmiennymi i całkowitymi wynika stąd, iż w okresach depresji gospodarczej przedsiębiorstwa stosują taką politykę produkcyjną, która pokryłaby przynajmniej ich bieżące koszty zmienne, odkładając na przykład koszty amortyzacji środków trwałych do lepszego okresu koniunkturalnego. Stąd rozróżnia się też dwie charakterystyczne wielkości produkcji zakładu: wielkość optymalną, odpowiadającą punktowi minimum kosztów przeciętnych całkowitych oraz wielkość minimalną, przy której w minimum są KP zmienne. Wielkości te określa się w literaturze jako optimum i minimum zakładu.

Drugim typem kosztów, mających wielkie znaczenie teoretyczne i praktyczne, są tzw. koszty krańcowe. Nie jest to pojęcie w literaturze ekonomicznej nowe, gdyż w pewnym sensie posługiwał się nim już David Ricardo, mówiąc o kosztach granicznych, które wyznaczają cenę zboża. Definicja popularna określa je jako przyrost kosztów całkowitych, spowodowany wzrostem produkcji o jednostkę. Analitycznie jest to granica, do której dąży stosunek przyrostu kosztów całkowitych do przyrostu produkcji, gdy ten ostatni dąży do zera. Jest to więc pierwsza pochodna funkcji kosztów całkowitych. Wielkość jej przedstawia każdorazowo tangens zawarty między styczną do krzywej kosztów całkowitych a osią X. Dla rozmiarów produkcji OM na rycinie (5) koszty krańcowe równają się kosztom przeciętnym, gdyż sieczna do krzywej kosztów całkowitych pokrywa się w tym punkcie ze styczną. Krzywa kosztów krańcowych przecina krzywą kosztów przeciętnych w punkcie minimum tej ostatniej, czyli w punkcie odpowiadającym technicznemu optimum wielkości produkcji danego zakładu (ryc. 6).

#### KRZYWE KOSZTÓW POJEDYNCZEGO PRZEDSIĘBIORSTWA A KRZYWA PODAŻY GAŁĘZI PRZEMYSŁU

Koncepcja ceny i krzywej podaży gałęzi przemysłu była wcześniejsza od pojęcia krzywych kosztów. Dawniejsi ekonomiści nie analizowali bliżej kosztów pojedynczego przedsiębiorstwa, lecz zajmowali się wyłącznie problemem kosztów gałęzi przemysłu. Alfredowi Marshallowi zawdzięcza nauka ekonomii między innymi pierwsze ściśle sformułowanie pojęć skali i krzywej podaży, analogicznych do skali i krzywej popytu. Cena podaży oznacza cenę, po jakiej dany przemysł może wyprodukować odpowiednią wielkość produkcji. Z reguły przyjmowano krzywą podaży o kształcie

rosnącym, czyli nachyloną pozytywnie do osi X. Allan R. Sweezy<sup>11</sup> pisał, iż możliwe są dwa pojęcia krzywych podaży: teoretyczne i statystyczne. Pojęciem statystycznym posługiwali się dawniejsi ekonomiści, jak Barone i Taussig. Było ono dla nich wynikiem zestawienia kosztów produkcji przedsiębiorstw w kolejności od wytwarzających najtaniej do wytwarzających najdrożej. E. Barone charakteryzuje krzywe podaży w sposób, jaki przedstawiają ryciny (7) i (8)<sup>12</sup>:



Na rycinie (7) poszczególne prostokąty 1, 2, 3 przedstawiają koszty produkcji kolejnych przedsiębiorstw, a zakreskowane figury — ich zyski. Na ryc. (8) mamy krzywą podaży w formie ciągłej, a zyski przedstawia powierzchnia zakreskowana. Ceną równowagi będzie cena MP, natomiast produkcją równowagi OM. Jednakże jest to stan równowagi krótkookresowej, gdyż — jak zaznacza E. Barone — na skutek konkurencji cena będzie miała tendencję do obniżenia się do  $P_1M_1$ , a rozmiary produkcji do  $OM_1$ .

A. Marshall zajmuje w tej sprawie stanowisko ostrożniejsze, stwierdzając, iż uporządkowane według wysokości kosztów przedsiębiorstwa nie dają jeszcze właściwej krzywej podaży; jednakże nie wnika on głębiej w to zagadnienie.

Nowsze neoklasyczne ujęcie krzywej podaży traktuje ją jako pewną wielkość antycypowaną i przewidywaną, istniejącą tylko w umyśle ludzkim, a nie w rzeczywistości. Powstały w związku z tym nowe trudności — co do zagadnienia możliwości istnienia opadającej krzywej podaży przemysłu. Pojęcie krzywej podaży było w dawniejszej ekonomii neoklasycznej ogromnie zagmatwane i właśnie z tej strony przyszło pierwsze uderzenie w nią, przeprowadzone przez teorię konkurencji monopolistycznej.

Hasło do tego dał P. Sraffa, który oświadczył kategorycznie, że koncepcja opadającej krzywej podaży nie da się pogodzić z pojęciem równo-

<sup>11</sup> A. R. Sweezy: *Theoretische und statistische Kostenkurven*, „Zeitschrift für Nationalökonomie” 1933, t. 4, s. 515.

<sup>12</sup> E. Barone: *Zasady ekonomii politycznej*, tłum. z j. włoskiego L. Eichenaub, Księgarnia Powszechna, Kraków 1938, s. 7—8 (oryg. włoski z 1908 r.).

wagi całego przemysłu (w sensie gałęzi). Jeżeli na rynku powstanie nowe przedsiębiorstwo o wyjątkowo niskich kosztach, da ono wprawdzie początek nie opadającej krzywej podaży całego przemysłu, lecz zniszczy jednocześnie konkurencję innych przedsiębiorstw i zajmie stanowisko monopolistyczne.<sup>13</sup>

Ponieważ w latach 30. można było zanotować duże zainteresowanie teorią kosztów pojedynczego przedsiębiorstwa, pojęcia podaży i kosztów zaczęły się ze sobą mieszać, tak iż niektórzy ekonomiści dążyli do wyeliminowania pojęcia podaży i operowania tylko pojęciami kosztów — z dokładnym zaznaczaniem, o jaki koszt w danym wypadku chodzi. Prof. A. C. Pigou<sup>14</sup>, omawiając zagadnienie rosnącej i malejącej krzywej podaży, stanął natomiast na stanowisku, że należy mówić tylko o cenie podaży, a nie o kosztach, gdyż wiadomo, o jakie koszty chodzi w danym przypadku — przeciętne, czy krańcowe. J. Robinson<sup>15</sup> pod pojęciem krzywej podaży rozumie wysokość kosztów jednostkowych w warunkach wolnej konkurencji, tj. gdy na rynku istnieje większa liczba przedsiębiorstw. Podobnie rozumie to przedwojenny ekonomista polski, Janusz Libicki<sup>16</sup>, który rozróżnia pojęcie krzywej kosztów, odnoszące się do pojedynczego przedsiębiorstwa oraz pojęcie krzywej podaży, odpowiadające cenie podaży całej gałęzi produkcji, czyli całego przemysłu produkującego dany towar. Pojedynczy przedsiębiorca dążyłby do osiągnięcia rozmiarów produkcji, które odpowiadają minimum kosztów przeciętnych, czyli punktowi przecięcia KP (kosztów przeciętnych) i KK (kosztów krańcowych) jego przedsiębiorstwa. Jasne jest, że punkty te będą u różnych przedsiębiorców różne. Wówczas krzywa podaży całego przemysłu będzie przechodziła przez punkty minimum KP poszczególnych przedsiębiorstw. Przedsiębiorca, który będzie wytwarzał najdrożej, ale jeszcze przy pokryciu wszystkich kosztów, będzie producentem krańcowym, czyli marginalnym. Inni przedsiębiorcy mogą być określani jako przedsiębiorcy intramarginalni; zagarną oni zyski o tyle większe, o ile ich koszty przeciętne będą niższe od kosztów przedsiębiorcy krańcowego.

Na ryc. (9) przedstawiony jest rosnący kształt krzywej podaży całego przemysłu<sup>17</sup>. Taki kształt jest już powszechnie przyjęty w literaturze

<sup>13</sup> Patrz H. G. White: *A review of monopolistic and imperfect competition theories*, „American Economic Review” 1936, s. 637 i n.

<sup>14</sup> A. C. Pigou: *Economics of Welfare* (1920), wyd. 4, London 1932. MacMillan and Co., cz. II, rozdz. XI, par. 3.

<sup>15</sup> J. Robinson: *The economics of imperfect competition* (1933), London 1936, McMillan and Co., s. 86.

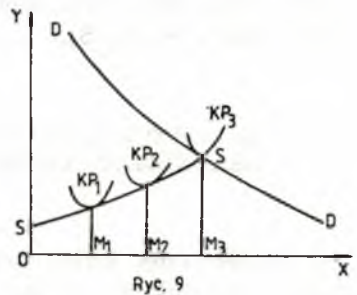
<sup>16</sup> J. Libicki: *Zarys teorii kosztów produkcji*, Kraków 1935 (odbitka z tomu 29 „Czasopisma Prawniczego”), s. 240.

<sup>17</sup> Rysunek ten ma znaczenie tylko poglądowe; nie chodzi w nim o przedstawienie dokładnego kształtu krzywej podaży. Jak bowiem będzie mowa niżej, przedsię-



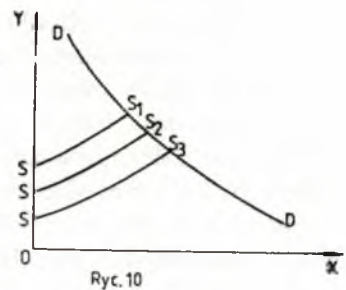
przedmiotu. Prof. J. A. Schumpeter<sup>18</sup> stwierdził, iż jeśli chodzi o całość danego przemysłu, to nie istnieje prawo malejących kosztów, analogiczne do prawa kosztów rosnących. Twierdzenie to, niezbędne jako warunek stałości równowagi całego przemysłu, wypływa z faktu, iż powiększenie rozmiarów produkcji przez rozpatrywany przemysł stwarza konieczność wyciążenia czynników wytwórczych z innych zatrudnień. Oznacza to, iż krzywa podaży czynnika wytwórczego dla całego przemysłu będzie zawsze rosnąca.

Ryc. 9. S — krzywa podaży przemysłu, D — krzywa popytu rynkowego,  $KP_1$ ,  $KP_2$ ,  $KP_3$  — krzywa kosztów przeciętnych poszczególnych przedsiębiorstw,  $OM_3$  — podaż rynkowa  
 S — curve of supply of industry, D — curve of market demand,  $KP_1$ ,  $KP_2$ ,  $KP_3$  — curve of average costs of particular enterprises,  $OM_3$  — market supply



Temu spornemu zagadnieniu poświęcił swą wypowiedź J. Viner, który zajął się rozgraniczeniem pojęć krzywych kosztów i krzywych podaży.<sup>19</sup> Najważniejszą wartością jego pracy była ściślejsza analiza krzywej, zwanej przez A. Marshalla „particular expense curve”, którą amerykańscy ekonomiści nazywają często statystyczną krzywą kosztów. Jest to właśnie interesująca nas tutaj krzywa podaży przemysłu.

Ryc. 10.  $SS_1$ ,  $SS_2$ ,  $SS_3$  — kolejne krzywe podaży przemysłu  
 $SS_1$ ,  $SS_2$ ,  $SS_3$  — subsequent curves of supply of industry



biorca z reguły nie produkuje tyle, ile wynosi techniczne optimum jego przedsiębiorstwa. Przekracza on je na ogół — aż do punktu wyznaczającego tzw. optimum ekonomiczne, odpowiadające zrównaniu krzywej kosztów krańcowych z utargiem krańcowym.

<sup>18</sup> J. A. Schumpeter: *The instability of capitalism*, „Economic Journal” 1923, s. 366.

<sup>19</sup> Viner: *Cost Curves...*, s. 23.

Wydaje się, że J. Viner rozstrzygnął prawidłowo problem opadającej krzywej podaży. Otóż każda krótkookresowa krzywa podaży będzie miała kształt krzywej rosnącej. Jednakże dzięki ulepszeniom w produkcji, np. na skutek istnienia ekonomii produkcyjnych tzw. zewnętrznych, koszty wszystkich przedsiębiorstw mogą się stale obniżać. Dlatego też cała krzywa podaży będzie ulegała przesunięciu w dół, czyli temu, co w języku angielskim oznacza się pojęciem „shifting”. W długim okresie otrzymamy system kolejnych poziomów minimalnych kosztów najdroższego (marginalnego) przedsiębiorstwa, który może być traktowany jako swego rodzaju dynamiczna, długookresowa, opadająca krzywa podaży, przechodząca na ryc. 9 przez punkty  $S_1$ ,  $S_2$ ,  $S_3$ .

#### IDEALISTYCZNO-UTOPIJNE ORAZ REALISTYCZNE PRZESŁANKI, UZASADNIAJĄCE POTRZEBĘ ISTNIENIA SEKTORA PUBLICZNEGO GOSPODARKI

Przedstawiony wyżej rozwinięty etap kształtowania się ogólnej teorii kosztów produkcji i podaży odnosił się do funkcjonowania prywatnych przedsiębiorstw pojedynczych oraz ich zgrupowań w postaci całych gałęzi przemysłu. Znalazł on istotne uzupełnienie i rozwinięcie w pracach autora z przełomu lat 50. i 60. w zastosowaniu do próby wypracowania analogicznych zasad funkcjonowania przedsiębiorstw publicznych (w racjonalnie i demokratycznie zorganizowanym systemie socjalistycznym). Prace te zostały rozpoczęte w ramach wspólnego, czteroosobowego zespołu autorskiego młodszych pracowników naukowych Wydziału Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego — niedługo po przemianach październikowych 1956 r. Miały one przybrać formę tomu publikacji na temat rachunku ekonomicznego w gospodarce socjalistycznej (w świetle wyników dyskusji międzywojennej w literaturze zachodniej); wydanie tego tomu zostało jednak, niestety, wstrzymane z uwagi na cofnięcie się przemian październikowych na tradycyjne pozycje systemu nakazowo-rozdzielczego. Jedyнным śladem prowadzonych wówczas studiów i badań były serie artykułów poszczególnych współautorów całości, opublikowane głównie w niskonakładowym „Biuletynie Naukowym” Wydziału Ekonomii Politycznej UW.<sup>20</sup>

Merytorycznie sprawą niezwykle ciekawą jest fakt, że pierwsze studium naukowe na temat funkcjonowania gospodarki socjalistycznej napi-

<sup>20</sup> W omawianym badaniu i zamierzeniu publikacyjnym wzięli udział, poza autorem, trzej następujący pracownicy Wydziału, wówczas młodszy, a obecnie wszyscy profesorowie: Brunon Górecki, Tadeusz Kasprzak i Władysław B. Szyber. Autor obecnego artykułu przygotował największą część projektowanego tomu, publikując

sał tzw. ekonomista burżuazyjny z lozańskiej szkoły matematycznej równowagi ogólnej, Enrico Barone, w r. 1908.<sup>21</sup> Odsyłając w sprawie szczegółów do jego pracy oraz do moich komentarzy (cytowanych w przyp. 20), za najważniejsze proponuję uznanie następujących stwierdzeń tego autora:

1. Brak opowiedzenia się „za” czy „przeciw” socjalizmowi, nazywanego przez niego kolektywizmem, przy ograniczeniu się tylko do próby odpowiedzi na czysto pragmatyczne pytanie, jak powinna być zorganizowana produkcja w tym systemie, aby odpowiadała wymogom logiki i rozsądku.

2. Podkreślenie, że istniejący w praktyce ustrój kapitalistyczny nie realizuje już optimum gospodarczego, z uwagi na postępujące ograniczenie wolnej konkurencji, na rzecz różnego rodzaju ugrupowań monopolistycznych.

3. Wobec powyższego, głównym celem, jaki powinien zrealizować ustrój kolektywistyczny, jest przywrócenie optimum gospodarczego, odpowiadającego warunkom wolnej konkurencji (warunkom opisanym wyżej w §§ 2—4).

4. Najlepszą metodą, wiodącą do urzeczywistnienia tego celu, może być matematyczna teoria ogólnej równowagi ekonomicznej, którą w zastosowaniu do istniejącego systemu kapitalistycznego (indywidualistycznego) zbudowali wielcy poprzednicy E. Baronego, twórcy szkoły lozańskiej, jak L. Walras i V. Pareto.

Interesujący jest również fakt, iż drugi wariant realizacyjny powyższego rozwiązania, tzw. matematycznego, opracował w latach 30. nasz wybitny rodak, prof. Oskar Lange; częściowo wykorzystał on wcześniejsze prace amerykańskiego socjaldemokraty F. M. Taylora, wydał także wspólne opracowanie zbiorowe.<sup>22</sup> Wariant ten został określony jako metoda „prób i błędów”, oparta na następujących założeniach:

1. W zdecentralizowanej gospodarce socjalistycznej powinien istnieć rynek produktów finalnych i usług w pełnym znaczeniu instytucjonalnym

jej skróconą wersję w trzech następujących opracowaniach, noszących wspólny tytuł: *Rachunek ekonomiczny w ustroju socjalistycznym* oraz podtytuły: I. *Główne etapy i kierunki dyskusji międzywojennej w literaturze zachodniej*, „Biul. Naukowy Wydziału Ekonomii Politycznej U.W.” 1961, nr 7—8, s. 87—120; II. *Stanowisko burżuazyjnych przeciwników i krytyków gospodarki socjalistycznej*, *ibid.*, nr 9, s. 82—114; III. *Stanowisko zachodnich marksistów (M. Dobba, P. A. Barana i P. M. Sweezy'ego) i ich stosunek do dyskusji międzywojennej*, *ibid.*, nr 10, s. 79—131.

<sup>21</sup> E. Barone: *Il ministro della produzione nello stato collettivista*, „Giornale delgi Economisti” 1908.

<sup>22</sup> Wyjściowe studium F. M. Taylora nosiło tytuł: *The guidance of production in a socialist state*, „American Economic Review”, t. 19, 1929, natomiast wspólne opracowanie O. Langego i F. M. Taylora: *O teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej*, oryg. amerykański, Minneapolis 1938, przekł. polski w zbiorze prac prof. O. Langego: *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930—1960*, PWN, Warszawa 1961, s. 89—125.



i — w formie zbliżonej do niego — także rynek pracy (siły roboczej), na których to rynkach kształtowałyby się odpowiednie ceny i płace, podobnie jak w rynkowej gospodarce kapitalistycznej.

2. Funkcje rynku na środki produkcji (łącznie z ziemią) w postaci ustalania wysokości stopy procentowej i renty gruntowej (ceny ziemi) pełniłby CUP — Centralny Urząd Planowania, opierając określanie odpowiedniego poziomu równowagi na wspomnianej metodzie „prób i błędów”.

3. Obywatele państwa socjalistycznego korzystaliby ze wszystkich dobrodziejstw tego ustroju: a) politycznych — w postaci demokracji parlamentarnej oraz b) gospodarczych — w formie otrzymywania tzw. dywidendy społecznej (jako dochodu z przypadającej na każdego z nich części własności ogólnonarodowej), z jednym ograniczeniem c) w postaci utraty prawa do indywidualnego decydowania o stopie akumulacji w dochodzie narodowym, zastrzeżonym dla władzy państwowej.

4. Poza wymienionymi wyżej dwiema funkcjami interwencji państwa, realizowanymi przez CUP, w postaci ustalania cen na środki produkcji (łącznie z ziemią) oraz stopy akumulacji — trzecia funkcja CUP wiązałaby się z ustalaniem reguł postępowania dla kierowników (dyrektorów, menedżerów) przedsiębiorstw publicznych. Reguły te łączyłyby się, najogólniej sprawę ujmując, z zasadami określania optimum ekonomicznego, omówionymi poprzednio w §§ 2—4.

Propozycje powyższe, określane jako koncepcja socjalizmu zdecentralizowanego, która miałaby być urzeczywistniana przez dwa warianty tzw. rozwiązania (solution) matematycznego, zostały poddane daleko idącej krytyce. W tej ostatniej przodowali ekonomiści neoliberali, z prof. F. A. Hayekiem w latach 30. na czele.<sup>23</sup> Uznali oni za alternatywę, jedynie możliwą w praktyce, tzw. rozwiązanie konkurencyjne, oparte na istnieniu samodzielnych, w daleko idącym stopniu, przedsiębiorstw, stanowiących własność publiczną. F. A. Hayek był nawet na tyle wspaniałomyślny, iż uznał możliwość zbilansowania pewnej straty na rentowności (efektywności ekonomicznej) przedsiębiorstw publicznych z korzyściami, jakie wynikają z większej równomierności w podziale dochodów w tego rodzaju systemie socjalistycznym. Możliwość ta dotyczy jednak tylko tych autorów, dla których takie społeczno-moralne kategorie, jak większa równość czy sprawiedliwość w dochodach, stanowią jakąś samodzielną wartość, w przeciwieństwie do amoralnego społecznie stanowiska czysto liberalnego. Zbliżone stanowisko zajął, już w czasie II wojny, inny nestor zachodniej teorii ekonomii, prof. J. A. Schumpeter; ten z kolei brak swego opowiedzenia po stronie systemu socjalistycznego uzasadniał już nie względami jego

<sup>23</sup> F. A. Hayek: *Collectivist Economic Planning* (1935), G. Routledge and Sons, London 1938, ss. V+293.

nieuniknionej niższej efektywności, lecz trudnościami okresu przejściowego, łączącymi się z jego wprowadzaniem w życie.<sup>24</sup>

Powyższy pragmatyczny kierunek dyskusji zyskiwał coraz bardziej na znaczeniu już w latach II wojny, a tym bardziej w latach bezpośrednio powojennych. Nasz wybitny rodak, prof. O. Lange, wypowiedział się w czasie II wojny za systemem wielosektorowym, a podobnie umiarkowane stanowisko zajęło stopniowo wielu socjaldemokratycznych autorów w Europie Zachodniej. Za główne kryterium wielkości sektora publicznego zaczęto uznawać zdolność państwa do wprowadzenia co najmniej takiego stopnia planowania gospodarczego, jaki umożliwiłby walkę z bezrobociem, czyli pełne zatrudnienie. To ostatnie uznane zostało w pierwszych latach powojennych za główny cel interwencji państwa wynikający z zagrożeń, łączących się z procesem demobilizacji wielomilionowych armii po zakończeniu II wojny.

W konsekwencji można stwierdzić, że z pewnością zbyt idealistyczne i utopijne okazały się przesłanki, uzasadniające pełne uspołecznienie gospodarki i swoisty monopol przedsiębiorstw publicznych w ramach systemu czysto kolektywistycznego. Utrzymały jednak swą zasadność realistyczne względy, przemawiające za współlistnieniem sektora publicznego w ramach gospodarki rynkowej z innymi sektorami, spółdzielczym i prywatnym. Pierwszym pragmatycznym argumentem — zarówno za istnieniem sektora publicznego, jak i za racjonalnym sposobem jego funkcjonowania — była i pozostaje walka z monopolizacją i obroną wolnej konkurencji. Następne istotne argumenty łączą się z większym stopniem równości społecznej oraz z bardziej skutecznymi metodami walki z bezrobociem; to ostatnie w systemie czysto prywatnym nie jest elementem rachunku opłacalności pojedynczego przedsiębiorcy, którego koszt, podobnie jak zanieczyszczenia środowiska, skłonny jest on przerzucać na państwo, czyli na całe społeczeństwo.

Najogólniej też rzecz ujmując, wnioski z naszych rozważań sprowadzają się do stwierdzenia, iż kryteria minimum kosztów produkcji pojedynczego przedsiębiorstwa i maksimum jego zysków, muszą być rozbudowane do pełnego rachunku wielowymiarowego. W ramach tego ostatniego należy brać pod uwagę co najmniej następujące dalsze kryteria, aspekty i wymiary rachunku:

- a) stopień monopolizacji rynku,
- b) poziom bezrobocia,
- c) stopień nierównomierności podziału dochodów,
- d) zakres zagrożenia dla środowiska naturalnego ze strony danej metody produkcji.

<sup>24</sup> J. A. Schumpeter. *Capitalism, socialism and democracy* (1942), Harper and Brothers Publ., N. York 1947.

## WNIOSKI POD ADRESEM AKTUALNEGO PROGRAMU STABILIZACJI I TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ GOSPODARKI

Jak już sygnalizowano, autor artykułu występuje od pewnego czasu z właściwą koncepcją uzdrowienia gospodarki i jej przekształceń własnościowych w postaci systemu SGR — społecznej gospodarki rynkowej (zob. przyp. 2). Koncepcję tę miał on możność skonfrontować z wieloma poglądami innych ekspertów na licznych konferencjach i spotkaniach ekonomistów.<sup>25</sup>

Wnioski z prac własnych i z powyższych spotkań wysokiej klasy fachowców — pod adresem programu stabilizacji — są następujące:

1. W celu przezwyciężenia istniejącego i raczej pogłębiającego się stale kryzysu nie wystarczy sama antyinflacyjna, liberalna polityka monetarna w makroskali. Musi być ona uzupełniona aktywną polityką przemysłową, antyimportową i proeksportową, prowadzoną na szczeblu gałęzi i branż przemysłowych (czyli w mezzoskali).

2. W równym stopniu musi być uwzględniona sytuacja w samych przedsiębiorstwach, należących aktualnie w większości do sektora publicznego. Zanim poddane zostaną one właściwym zabiegom prywatyzacyjnym, należy dokonać uporządkowania ich sposobu zarządzania, rachunku kosztów i całego systemu rachunkowości oraz zasad wynagradzania dyrektorów — pod kątem zwiększenia stopnia ich odpowiedzialności za wyniki ekonomiczne.

3. Przy aktualnym, jeszcze stale słabym, napływie kapitału zagranicznego i niskich możliwościach krajowego, impuls do wyjścia z recesji, do rozpoczęcia ożywienia gospodarczego i przezwyciężenia klęski bezrobocia musi wyjść przede wszystkim ze strony inwestycji publicznych. Mogą to być roboty publiczne w działach infrastrukturalnych gospodarki (jak komunikacja, energetyka i gospodarka komunalna) oraz w socjalnym budownictwie mieszkaniowym, jak też nawet inwestycje we właściwych działach produkcyjnych.

Poza powyższymi wnioskami o charakterze praktycznym, niezbędne jest pogłębienie prac teoretycznych — nad rachunkiem kosztów produkcji i krzywą podaży całej gałęzi. Prace te powinny mieć na celu uzupełnienie prywatno-kapitalistycznego rachunku kosztów, jak gdyby tylko wewnętrznych — o koszty i inne elementy rachunku, dotyczącego szeroko pojętych czynników zewnętrznych (wobec przedsiębiorstwa). Wśród tych ostatnich wymienić można, jak to było sygnalizowane, co najmniej cztery następu-

---

<sup>25</sup> Na szczególną uwagę zasługują dwie konferencje ogólnopolskie: a) pierwsza, odbyta w dniach 17—18 maja 1991 r. w postaci Narady Gospodarczej w Belwedrze; b) druga, która miała miejsce 4 lipca, w formie spotkania z Kierownictwem CUP — Centr. Urzędu Planowania.



jące: stopień monoplizacji, poziom bezrobocia, stopień nierówności społecznych oraz zakres zagrożenia ekologicznego.

Rachunek powyższy powinien być tym bardziej rozbudowany w odniesieniu do programu transformacji systemowej, łączącej się z przekształceniami własnościowymi. W kraju słabiej rozwiniętym powstają nowe problemy, nie brane pod uwagę przy dyskusjach nad efektywnością procesów nacjonalizacji i prywatyzacji gospodarki w krajach wysoko rozwiniętych. W naszych warunkach do powyższych czterech zmiennych i czynników należy dodać, w ramach odpowiedniego rachunku wielowymiarowego, trzy następne: a) stopę opodatkowania — w pierwszej kolejności pracującej najemnie ludności. Stopa ta będzie musiała ulec zwiększeniu, gdy skarb państwa utraci wpływy z prawidłowo funkcjonującej dywidendy społecznej, uzyskiwanej przed prywatyzacją przedsiębiorstw publicznych; b) zmniejszenie się możliwości importowych gospodarki, oczywiście przede wszystkim w sensie importu zaopatrzeniowo-produkcyjnego, na skutek wywozu zysków za granicę przez obce podmioty gospodarcze; c) i możliwości rozwojowych gospodarki, gdy zbyt duży udział w procesie prywatyzacji będzie miał nie napływ realnego kapitału krajowego i zagranicznego (pozwalając yna zwiększenie skali inwestowania), lecz eksperymenty polityczne, łączące się z darmowym rozdawnictwem akcji i tzw. bonów prywatyzacyjnych. Te ostatnie posunięcia należy zunać za jak najbardziej pożądane w krajach bogatych, natomiast ich skala w krajach ubogich musi być dostosowana do rzeczywistych możliwości ekonomicznych.

#### SUMMARY

The macro-economic character of the discipline of economic policy became consolidated since the so-called Keynes revolution in economic science in 1936. The advantages of that approach, however, became gradually used up, and its disadvantages began to grow, which in the 1980's caused a renewed interest in the micro-economic problems. Similar but much further going and more dangerous processes occurred in the countries of so-called real socialism. They take place even now — in the form of a specific "topsy-turvy" macro-economy. This justifies the need to remind and supplement also the micro- and mezzo-economic foundations for the discipline of economic policy.

The main part of the article is culminated in the passage from the analysis of the costs of an individual enterprise to the supply curve of a branch of industry. A newer neo-classical view of the latter treats it as a certain anticipated and foreseen value, especially difficult to interpret in the form of a falling curve. The supply curve of a branch of industry will pass through the minimum points of average costs in particular enterprises. Due to, for example, the existence of production economies, so-called external costs of all the enterprises can drop permanently. In the long run, we shall arrive at the subsequent levels of minimum costs of the most expensive (marginal) enterprise which can be treated as a specific dynamic, long-term, falling curve of the supply.

The stage of development of the general theory of production costs and supply presented here referred to the functioning of private enterprises and whole industrial branches. It was supplemented in paragraph 5 with the assumptions of multidimensional calculus which justifies the need for a public sector in the economy. It made possible to include some critical conclusions in the final part of the paper. They were directed against the official program of stabilization and systemic transformation of the economy.

The author begins these important subjects with the analysis of the unproportional efficiency law as the starting point for the formation of the production costs and the supply. The fundamental notion here is the category of production function, meaning identical product (izoquant), presenting different quantities of two productive factors able to produce a specified amount of a ready-made product. Such cross-section through the so-called top of the product is especially important, when the quantity of the productive factor  $V_2$  is constant, and only the quantity of factor  $V_1$  undergoes increase. This cross-section presents a curve of the product when the law of unproportional efficiency acts, and in bibliography this curve bears the name of Knight's (1921) curve.

Having analyzed different aspects and causes of the occurrence of the law of unproportional efficiency, the author goes on to analyze the supply curve of the production factors and the general problems of the formal theory of costs. It is important to emphasize that the cost curves used in this theory are not fully real curves but they only present the influence exerted on the costs by the change of production size when other conditions are constant. On the other hand, in order to distinguish the basic kinds of costs — in the form of constant costs (overhead) and variable ones (prime), it is crucial to distinguish the length of the production period (in the form of limiting the sense of this division only to so-called short period). The other division of costs is connected with distinguishing the total costs, average costs and marginal costs and within the above central category — also the variable average costs and global average costs.