

Rozdział 1

Podstawowe pojęcia i przedmiot ekonomii

Stefan Krajewski, Roman Milewski

- 1.1. Czym się zajmuje ekonomia?
- 1.2. Potrzeby ludzkie, produkcja i praca, czynniki produkcji
- 1.3. Proces gospodarowania, podmioty i decyzje gospodarcze
- 1.4. Własność
- 1.5. Ograniczoność zasobów, racjonalność gospodarowania i rachunek ekonomiczny
- 1.6. Metody badań ekonomicznych, kategorie i prawa ekonomiczne
- 1.7. Modele ekonomiczne
- 1.8. Ekonomia a inne nauki

1.1. Czym się zajmuje ekonomia?

Ekonomia[1] **jest nauką o procesach gospodarczych**. Stara się wykrywać i opisywać prawidłowości rządzące tymi procesami. Prawidłowości te określane są jako **prawa ekonomiczne**.

W procesach gospodarowania są wykorzystywane różnego rodzaju zasoby. Obejmują one: (a) zasoby ludzkie (ludzie z ich wiedzą i praktycznymi umiejętnościami), (b) zasoby naturalne (np. ziemia ze znajdującymi się w niej bogactwami, woda, powietrze) oraz (c) zasoby będące wynikiem wcześniejszej działalności człowieka (np. narzędzia, maszyny, budynki, półfabrykaty, środki transportu, środki finansowe). Z reguły nie ma aż tyle zasobów, aby można było zaspokoić wszystkie potrzeby odczuwane (zgłoszone) przez ludzi. Ekonomia pokazuje, w jaki sposób ludzie, działając w różnych warunkach społeczno-gospodarczych, korzystają z tych ograniczonych zasobów, jak ich używają do prowadzenia działalności gospodarczej, jak je rozdzielają między różne, konkurencyjne wobec siebie zastosowania, a także czym się kierują, dokonując tego typu wyborów. Pokazuje również, czy wykorzystanie ograniczonych zasobów jest efektywne, czy nie i analizuje czynniki, od których to zależy.

Ekonomia zajmuje się zarówno zagadnieniami będącymi przedmiotem codziennej troski większości rodzin (warunki życia i pracy, wysokość uzyskiwanych dochodów i świadczeń społecznych, poziom cen nabywanych produktów i usług), jak i zagadnieniami, które stosunkowo mało interesują przeciętnych obywateli bądź też zaprzatają ich uwagę jedynie sporadycznie, stanowiąc raczej przedmiot zainteresowania specjalistów w danej dziedzinie i polityków gospodarczych (np. systemy organizacji produkcji społecznej, mechanizmy regulowania gospodarki, ich efektywność ekonomiczna oraz skutki społeczno-polityczne, powiązania gospodarcze z zagranicą, czynniki decydujące o nowoczesności gospodarki danego kraju lub jej zacofaniu, o jej stabilności lub niestabilności).

Ekonomia, analizując związki między tymi zagadnieniami, umożliwia lepsze poznanie rzeczywistości społeczno-gospodarczej oraz ułatwia

wprowadzanie do niej pożądaných zmian. Można w związku z tym powiedzieć, że ekonomia pełni funkcję poznawczą i aplikacyjną.

Funkcja poznawcza polega na tym, że ekonomia dostarcza wiedzy o zjawiskach i procesach gospodarczych, o rządzących nimi prawidłowościach oraz o ich przyczynach i skutkach. Na ogół przyjmuje się, że główną powinnością ekonomii jako nauki i uprawiających ją ekonomistów jest szukanie odpowiedzi na trzy kluczowe pytania: co, jak i dla kogo produkować, aby w danych warunkach i przy danych zasobach możliwie najlepiej zaspokoić potrzeby społeczeństwa.

Co produkować, gdyż z powodu ograniczoności zasobów trzeba dokonywać wyboru produktów bardziej i mniej ważnych. Czy wystarczają tu kryteria rynkowe (możliwość osiągnięcia wysokiego zysku), czy należy uwzględnić też (i w jakim stopniu) kryteria niezwiązane bezpośrednio z rynkiem, aby zapewnić określoną podaż tzw. dóbr publicznych i społecznie pożądaných.

Jak produkować, gdyż jest na ogół wiele możliwości wynikających z tego, że poszczególne gospodarki dysponują różnymi zasobami dóbr kapitałowych i pracy. W krajach rozwiniętych jest najczęściej dostatek kapitału, umożliwiający wyposażenie miejsc pracy w nowoczesne, relatywnie drogie technologie. W krajach słabiej rozwiniętych raczej nie ma takich możliwości i produkcja opiera się na wykorzystaniu dużych nakładów pracy. Różnice w relacjach między kapitałem a pracą wpływają na możliwą do osiągnięcia strukturę gospodarczą (np. nie można produkować ponaddźwiękowych samolotów odrzutowych bez stosowania metod wytwórczych opartych na najnowocześniejszych technologiach).

Dla kogo produkować, gdyż należy brać pod uwagę m.in. poziom i strukturę dochodów danego społeczeństwa. Ludzie bogaci kupują z reguły wyroby wysokiej jakości, wyrefinowane technicznie i estetycznie, modne. Gotowi są za nie dużo płacić, a przy tym często je wymieniają na nowsze. Ludzie o niskich dochodach muszą zadowolić się wyrobami mniej nowoczesnymi, o niższej jakości i niezbyt modnymi, ale mającymi walor przystępnej ceny. To wszystko wywiera wpływ na strukturę gospodarczą i tempo jej zmian.

Funkcja aplikacyjna ekonomii polega z kolei głównie na tym, że jej ustalenia i wynikające z nich wnioski dostarczają wskazówek przydatnych w działalności gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państwa (w tym

rzędu), związków zawodowych itd. Wskazówki te ułatwiają poszczególnym podmiotom podejmowanie prawidłowych decyzji.

Nie zawsze ekonomiści podają wyniki swoich analiz i badań w sposób bezstronny. Trudno im niekiedy uniknąć subiektywnego podejścia odzwierciedlającego uznawane wartości, światopogląd, sympatie i antypatie polityczne. W związku z tym należy rozróżnić zarówno sądy (stwierdzenia) pozytywne, jak i normatywne. O **sądach pozytywnych** mówimy wtedy, gdy badacz rzeczywistości społeczno-gospodarczej, odwołując się do faktów, stara się w sposób bezstronny, przy użyciu naukowych metod, wyjaśniać prawidłowości dotyczące tej rzeczywistości i próbuje odpowiedzieć na pytania typu: jakie zjawiska, procesy i działania mają istotny wpływ na gospodarkę, jakie są przyczyny, uwarunkowania i następstwa pewnych zjawisk, do jakich skutków prowadzą takie czy inne działania ludzi itp. Natomiast z **sądami normatywnymi** mamy do czynienia wtedy, gdy badacz wyraża swe przekonania i formułuje pewne zalecenia oparte na subiektywnym wartościowaniu zjawisk, gdy np. próbuje mówić ludziom, jak otaczający ich świat powinien wyglądać, co jest dla nich dobre, a co złe, co jest sprawiedliwe, a co jest niesprawiedliwe, co należałoby zrobić, aby świat był lepszy. Na tego typu wypowiedzi i recepty często jest autentyczne zapotrzebowanie, np. ze strony polityków. Objasniając świat, ekonomiści – podobnie jak przedstawiciele wielu innych nauk – nie zawsze są w stanie oprzeć się pokusie interpretowania go według własnej hierarchii wartości. Tak samo jak inni ludzie, są oni uwarunkowani swoim światopoglądem i innymi tego typu czynnikami, od których nie mogą się całkiem uwolnić. Między innymi dlatego nie wydaje się możliwe, aby ekonomia mogła całkowicie obyć się bez stwierdzeń wartościujących.

Przykładami stwierdzeń pozytywnych mogą być wypowiedzi typu: „inflacja (czyli wzrost przeciętnego poziomu cen) obniża skłonność do oszczędzania” oraz „bezrobocie prowadzi do biedy”. Są to stwierdzenia (sądy) sprawdzalne (weryfikowalne), można je potwierdzić lub obalić, np. prowadząc badania empiryczne. Natomiast przykładami wypowiedzi normatywnych mogą być stwierdzenia w rodzaju: „bezrobocie jest poważniejszym problemem społecznym niż inflacja” oraz „duże różnice w dochodach są niedobre”. Tego typu stwierdzeń nie da się jednoznacznie zweryfikować.

W ekonomii wyodrębnia się dwa główne działy: mikroekonomię i makroekonomię. **Mikroekonomia** bada przede wszystkim poszczególne elementy tworzące gospodarkę takie jak: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, sektory gospodarki, rynki określonych produktów i usług itp. Analizuje ona sposób działania oraz zachowania się na rynku poszczególnych producentów i konsumentów, sprzedawców i nabywców. Bada czynniki wpływające na kształtowanie się wielkości produkcji oraz podaży poszczególnych produktów i usług, rozmiarów popytu na nie oraz wysokości ich cen. **Makroekonomia** zajmuje się natomiast analizą gospodarki jako całości. Bada m.in. czynniki wpływające na poziom i zmiany globalnej (łącznie) produkcji i konsumpcji w gospodarce, globalnej podaży produktów i usług, globalnego popytu na nie, ogólnego (średniego) poziom ich cen, globalnego zatrudnienia i inwestycji, dochodów i wydatków budżetu państwa itd. Makroekonomia zajmuje się więc przede wszystkim badaniem wielkości agregatowych, czyli wielkości dotyczących całej gospodarki, a obecnie także w szerszej skali, np. globalnej lub grupy zintegrowanych państw.

1.2. Potrzeby ludzkie, produkcja i praca, czynniki produkcji

Potrzeby ludzi są różnorodne, poczynając od biologicznych, czyli takich, które trzeba zaspokoić, aby człowiek mógł żyć (zaspokajanie głodu, pragnienia, ochrony przed zimmem), przez potrzeby, które można zaspokoić za pomocą dóbr materialnych (samochód, telewizor, meble itp.) do potrzeby zdobywania wiedzy, ochrony zdrowia, podróżowania, rozrywki oraz dążenia do tzw. samorealizacji, chęci osiągnięcia ambitnych celów, wykraczających poza powszechnie realizowane przez innych (np. ktoś z uporem, wysiłkiem i twórczym zaangażowaniem pracuje nad wynalazkiem, stara się zapewnić firmie korzystną pozycję konkurencyjną, pnie się po kolejnych szczeblach kariery zawodowej, gdyż jego celem jest osiągnięcie stanowiska dyrektora, ministra lub uznanego społecznie twórcy w określonej dziedzinie).

Potrzeby ludzkie mają charakter społeczny, gdyż potrzeby poszczególnych ludzi (potrzeby indywidualne) i zbiorowości ludzkich (potrzeby zbiorowe) kształtują się pod wpływem warunków współżycia ludzi w społeczeństwie. Oczywiście zmieniają się one wraz z rozwojem społeczeństwa.

W krajach najslabiej rozwiniętych, w których roczny dochód na jednego mieszkańca nie przekracza kilkuset dolarów (np. Bangladesz, Czad), najważniejsze jest zaspokojenie potrzeb biologicznych, w tym zwłaszcza zapewnienie żywności, na którą przeznaczają się tam większość dochodów. Niewiele zostaje więc na zaspokojenie wszystkich innych potrzeb. W krajach bogatych, mających dochód na jednego mieszkańca w wysokości 3000–7000 USD, na żywność przeznaczają się zaledwie kilkanaście procent dochodów.

Podobnie jak potrzeby, również środki zaspokojenia ludzkich potrzeb mają różnorodny charakter. Najogólniej biorąc, można je podzielić na: materialne i niematerialne. Środki materialne (tzw. dobra) obejmują naturalne zasoby przyrody oraz rzeczy będące wynikiem działalności

człowieka. Środki niematerialne to np. przekazywanie wiedzy i informacji, dostarczanie rozrywek oraz porady lekarskie i prawne. Są one często określane mianem usług niematerialnych. Ich rola systematycznie wzrasta.

Jak już wspomniano, potrzeby ludzi i możliwości ich zaspokajania zmieniają się wraz z rozwojem społeczeństw. Zmienia się więc także zaangażowanie społeczeństw w różne rodzaje działalności związane z zaspokajaniem zmieniających się potrzeb. Widać to, gdy obserwuje się długookresową ewolucję struktury zatrudnienia. Przez wiele tysięcy lat ogromna większość ludności zajmowała się rolnictwem i wytwarzaniem żywności. Było to konieczne ze względu na bardzo niską wydajność pracy (człowiek mógł wytworzyć żywność dla siebie i najwyżej jeszcze jednej osoby). Stopniowo następował proces powolnego wzrostu wydajności pracy, umożliwiający zaspokojenie coraz większych i bardziej zróżnicowanych potrzeb. Przełomową rolę odegrała rewolucja przemysłowa, która nastąpiła w pierwszej połowie XIX w. i doprowadziła do gwałtownego wzrostu wydajności pracy. Kolejne przyspieszenie rozwoju techniki (nazywane drugą rewolucją przemysłową) wystąpiło w ostatnich dekadach XX w. i objęło wszystkie obszary działalności gospodarczej (rolnictwo, przemysł oraz usługi). Możliwe stało się coraz szybsze zwiększanie produkcji dóbr i usług oraz lepsze zaspokajanie potrzeb. Bazujące na wzroście dochodów i wykształcenia zmiany systemów wartości i stylu życia prowadziły do wzmożenia popytu na usługi i ograniczenia tempa wzrostu popytu na żywność.

Nastąpiły też radykalne zmiany w strukturze zawodowej ludności: w pierwszym etapie było to przechodzenie z rolnictwa do przemysłu, a w drugim z przemysłu do usług. Dominacja usług stała się cechą charakteryzującą najbogatsze społeczeństwa, które weszły w fazę rozwoju postindustrialnego. W Europie zaledwie kilka procent pracujących ogółem utrzymuje się z pracy w rolnictwie i to wystarcza, aby zapewnić dużą podaż żywności, często wręcz nadmierną w stosunku do zgłaszanego popytu. W Unii Europejskiej (2014 r.) najniższy procent udziału (poniżej 2,2%) zatrudnionych w rolnictwie ma np. Holandia, Belgia, Luksemburg, Niemcy, Malta, Wielka Brytania, a najwyższy Rumunia, Bułgaria, Polska, Chorwacja, Portugalia i Grecja (kilkanaście procent)[2].

Opierając się na kryterium zatrudnienia, do najbardziej uprzemysłowionych państw UE należą: Czechy, Estonia, Polska, Słowacja,

Słowenia i Rumunia (w przemyśle i budownictwie pracuje tam co najmniej 28% ogółu zatrudnionych). Najniższy udział zatrudnionych w przemyśle (poniżej 20%) występuje w Danii, Irlandii, Holandii, Francji, Grecji i Wielkiej Brytanii[3]. Najbardziej „postindustrialny” charakter (ponad 79% zatrudnionych pracuje w usługach) mają gospodarki Belgii, Danii, Francji, Luksemburga, Holandii i Wielkiej Brytanii. Względnie niski jest natomiast udział zatrudnienia w usługach (nie przekracza 63%) w Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Polsce, Rumunii i Słowenii. Łatwo można dostrzec, że najdalej idąca ewolucja struktury zatrudnienia nastąpiła w krajach Europy Zachodniej, a w Europie Środkowo-Wschodniej struktura ta ma ciągle charakter bardziej tradycyjny. Spostrzeżenie to odnosi się także do Polski.

Ekonomia zajmuje się zwłaszcza tymi środkami zaspokojenia potrzeb ludzi, które są otrzymywane w drodze wydobywania, przetwarzania i przemieszczania zasobów przyrody. Skutkiem takiej działalności są różnorodne dobra[4] i usługi – nazywane **produktami**. Oprócz produktów istnieją też tzw. **dobra wolne**, niebędące wynikiem produkcji, a więc występujące w przyrodzie w postaci nadającej się do zaspokojenia określonej potrzeby ludzkiej (np. powietrze niezbędne do oddychania). W praktyce zasoby tego typu dóbr wyczerpują się, zachodzi więc potrzeba racjonalnego ich wykorzystywania i szerszego zainteresowania się nimi ze strony nauk ekonomicznych.

Produkcja jest możliwa dzięki wykorzystaniu **czynników produkcji**. Wyodrębnia się zazwyczaj trzy podstawowe czynniki produkcji: pracę, ziemię i kapitał.

Praca jest to zespół świadomych i celowych czynności człowieka, dzięki którym oddziałuje on na otaczającą go przyrodę i ją przekształca. Pracując człowiek nie tylko zmienia swe otoczenie, lecz także siebie, wzbogaca swój intelekt, gromadzi doświadczenia, modyfikuje swój sposób widzenia świata, doznania i odczucia, poszerza skalę swoich potrzeb. Produkcja i praca mają charakter społeczny. Ludzie, którzy coś produkują, nie pracują w odosobnieniu. Ich praca łączy się i zająbia. Proces uspołecznienia produkcji wyraża się również w tym, że dany produkt jest efektem pracy coraz większej liczby ludzi.

Ziemia obejmuje szeroko rozumiane zasoby naturalne, czyli ziemię w ścisłym tego słowa znaczeniu (ziemię uprawną, grunty pod zabudowę,

tereny rekreacyjne) oraz wszelkie zawarte w niej bogactwa naturalne, lasy, wody itd. Ograniczoność i nieodnawialność tego czynnika budziła od dawna niepokój ekonomistów i obawy, że może on stać się głównym hamulcem wzrostu gospodarczego. Obawy te najpełniej przedstawił ekonomista angielski Thomas Malthus (1766–1834, pierwszy w Anglii profesor ekonomii politycznej). Zwracał on uwagę zwłaszcza na dwie kwestie:

- szybki wzrost ludności przy stałym zasobie ziemi doprowadzi nieuchronnie do drastycznego niedoboru żywności i zmniejszenia populacji. W związku z tym zachęcał do prowadzenia takiej polityki gospodarczej, która skutecznie hamowałaby wzrost liczby ludności;
- żywiołowe eksploatowanie nieodnawialnych bogactw naturalnych doprowadzi wkrótce do ich wyczerpania (węgiel, ruda żelaza, złoto, ropa naftowa), co uniemożliwi osiągnięcie satysfakcjonującego wzrostu.

Z perspektywy długiego okresu można uznać, że te przewidywania nie sprawdziły się, przede wszystkim dzięki dynamicznemu postępowi technicznemu. Niemniej problemy związane z nieodnawialnością zasobów naturalnych były podejmowane jeszcze wiele razy. Najbardziej znane są publikacje (raporty) tzw. Klubu Rzymskiego, międzynarodowej organizacji założonej w 1968 r., zrzeszającej naukowców, polityków i biznesmenów analizujących przyszłość ludzkości wobec wzrostu ludności w warunkach wyczerpujących się zasobów naturalnych.

Kapitał obejmuje potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej budynki, maszyny, urządzenia, środki transportu, narzędzia, surowce i zapasy produktów (które możemy określić jako kapitał fizyczny) oraz różnego typu środki finansowe np. środki pieniężne i papiery wartościowe, takie jak akcje czy obligacje (kapitał finansowy). W odróżnieniu od stałego zasobu ziemi, zasób kapitału ulega zmianie, a w praktyce prawie zawsze następuje jego wzrost. Trudno jednoznacznie określić, jakie mogą być granice tego wzrostu. Zależy to przede wszystkim od jakości stosowanych mechanizmów regulujących procesy gospodarcze, a w tym od:

- tworzenia skutecznej motywacji i możliwości zwiększania zysku,
- znoszenia barier w sprawnym funkcjonowaniu rynku,
- zapewnienia równych warunków konkurencji,

- możliwości swobodnego przepływu kapitału,
- umiejętnego wsparcia ze strony polityki gospodarczej prowadzonej przez państwo.

Wyposażenie stanowisk pracy w duży zasób kapitału jest istotnym warunkiem osiągnięcia wysokiej wydajności pracy i nowoczesnej produkcji. Stanowi to podstawę długookresowej siły i pozycji każdej gospodarki, a pracownikom daje możliwość osiągnięcia satysfakcji zawodowej i dużych dochodów.

Lista czynników produkcji bywa czasami wydłużana lub skracana. Na przykład ekonomista angielski Alfred Marshall, który pisał na przełomie XIX i XX w., powiększył ją o czwarty czynnik produkcji, tj. organizację. Młodszy od niego ekonomista austriacki Joseph Alois Schumpeter eksponował przedsiębiorczość jako czwarty czynnik produkcji. Z kolei w niektórych współczesnych analizach ekonomicznych operuje się tylko dwoma czynnikami produkcji: pracą ludzką i kapitałem. Pojęcie kapitału jest ujmowane wówczas bardzo szeroko i obejmuje wszelkie rzeczowe czynniki produkcji, tzn. kapitał w węższym sensie i ziemię.

Obecnie coraz bardziej dostrzega się potrzebę wyodrębnienia czwartego czynnika produkcji, chociażby dlatego, że za pomocą trzech czynników „tradycyjnych” (praca, ziemia, kapitał) nie można w pełni wyjaśnić zjawisk i procesów zachodzących w gospodarce. Uważa się często, że ten nowo wyodrębniony czynnik odgrywa we współczesnej gospodarce coraz większą (a wręcz najważniejszą) rolę, a od stworzenia dogodnych warunków pozwalających uruchomić i wykorzystać jego walory zależy długookresowa pozycja konkurencyjna poszczególnych podmiotów, jak i całej gospodarki.

Dokonując pewnego uproszczenia, można powiedzieć, że czwarty czynnik jest blisko związany z czynnikiem praca, z niego wyrasta i nabiera cech, które go wyodrębniają. Możliwy do wykorzystania potencjał czwartego czynnika zależy przede wszystkim od warunków, jakie tworzy się w danym społeczeństwie i gospodarce, aby uruchomić w ludziach (pracownikach) i organizacjach pokłady przedsiębiorczości, wysokiej aktywności, kreatywności, innowacyjności. Sukces zależy od zdolności do połączenia wysiłku poszczególnych ludzi, podmiotów gospodarczych i instytucji oraz państwa. To dzięki stworzeniu dogodnych warunków dla

przedsiębiorczości i innowacyjności osiągnięto tak spektakularne sukcesy w Dolinie Krzemowej (Kalifornia), Bawarii (Niemcy), Szanghaju (Chiny), Singapurze.

Czwarty czynnik nie pojawił się nagle w ostatnich dekadach XX w. Przejawy jego działania można znaleźć już dawno, ale ekonomiści mieli kłopot z ich identyfikacją i wyodrębnieniem. Szukając w przeszłości argumentów wskazujących, że przedsiębiorczość i innowacyjność determinuje długookresową pozycję gospodarek, należy przypomnieć, jak doszło do przesunięcia dominującej pozycji w Europie z Półwyspu Iberyjskiego nad Kanał La Manche. Przyczyny były dwie: (1) wygnanie z Hiszpanii Żydów (edykt z 1492 r.) będących najbardziej przedsiębiorczą i kreatywną częścią społeczeństwa, (2) przestawienie się na bierny i próżniaczy tryb życia w luksusowych warunkach za złoto grabione w Ameryce Południowej i Środkowej. Potrzebne produkty kupowano za granicą. Pozycję dominujących dostawców zdobyły społeczności zamieszkujące po obu stronach Kanału La Manche, dzięki wytrwałej pracy, przedsiębiorczości i kreatywności. To one uczyły się, jak wytwarzać coraz lepsze wyroby, zdobywały doświadczenie i to do nich przepływało złoto z Hiszpanii i Portugalii. Gdy złota z Ameryki zabrakło, a umiejętności wytwórczych i doświadczeń produkcyjnych nie było, Półwysep Iberyjski szybko stał się biedny. Nad Kanałem zgromadziła się wiedza, przedsiębiorczość, etos pracy, produkcja, umiejętność konkurencyjności na zewnętrznych rynkach, no i złoto. To bardzo solidna podstawa do budowania długookresowej przewagi konkurencyjnej.

1.3. Proces gospodarowania, podmioty i decyzje gospodarcze

Ekonomia bada procesy gospodarcze, tzn. procesy produkcji, podziału (inaczej dystrybucji), wymiany i konsumpcji środków zaspokojenia ludzkich potrzeb.

Produkcją nazywamy działalność ludzką polegającą na wytwarzaniu różnych środków niezbędnych do zaspokojenia potrzeb ludzkich.

Istotą **wymiany** jest przenoszenie praw (uprawnień) do własności czynników używanych w działalności gospodarczej oraz produktów wytwarzanych w czasie tej działalności. Następują więc zmiany właścicieli, najczęściej na skutek zawieranych transakcji kupna-sprzedaży.

Ważnym elementem procesów gospodarczych jest **podział (dystrybucja)** wytworzonych dóbr. Kryteria stanowiące podstawę podziału determinują poziom dochodów i majątku poszczególnych ludzi oraz grup społeczno-zawodowych. Poszczególne systemy społeczno-ekonomiczne przywiązują wagę do różnych kryteriów. Tak np. w kapitalizmie ważne jest posiadanie kapitału, a w socjalizmie ważne były nakłady pracy ludzkiej.

Konsumpcja jest rozumiana w ekonomii szeroko jako używanie i zużywanie różnych dóbr materialnych (chleb, telewizor, buty, masło) oraz korzystanie z usług niematerialnych (usług nauczyciela, lekarza, aktora). Proces konsumpcji odbywa się w różnych przedziałach czasu (ciastko można zjeść w kilkanaście sekund, telewizor użytkować przez kilka lat) i nie zawsze można go łatwo przypisać do konkretnych ludzi (telewizor służy najczęściej całej rodzinie, zespół muzyczny daje koncerty, które gromadzą wielotysięczną widownię).

Gospodarowanie, czyli działalność gospodarcza ludzi, odbywa się ciągle, ze względu na odnawialność i rozwój ludzkich potrzeb. Dlatego też mówimy o powtarzających się **procesach gospodarczych**. Procesy te zachodzą w sferze produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji dóbr. Określamy je łącznie mianem **procesu gospodarowania**.

Między poszczególnymi sferami procesu gospodarowania istnieją różnorodne **powiązania**. Tak np. forma uczestnictwa ludzi w podziale rezultatów produkcji zależy od tego, czy są oni właścicielami zakładów produkcyjnych, czy też zatrudnionymi w nich pracownikami najemnymi. Do właścicieli należą wytworzone produkty i dochody z tytułu ich sprzedaży, a do pracowników najemnych – płace, czyli wynagrodzenie za pracę.

Sfera szeroko pojmowanej produkcji cieszy się szczególnym zainteresowaniem ekonomii, gdyż – jeśli pominiemy dobra wolne – przedmiotem podziału, wymiany i konsumpcji może być tylko to, co zostało wcześniej wytworzone.

Istnieją wzajemne powiązania między produkcją i konsumpcją. Z jednej strony, produkcja określa konsumpcję, gdyż konsumować można to, co zostało wytworzone. Z drugiej strony, konsumpcja określa produkcję, gdyż zapotrzebowanie zgłaszane przez odbiorców decyduje, czy jakieś dobra będą wytwarzane, czy nie. Bez masowej produkcji pewnych dóbr nie jest możliwa ich masowa konsumpcja, a bez masowej konsumpcji ponowna ich masowa produkcja. Analiza współzależności między różnymi sferami i aspektami procesu gospodarowania jest istotnym zadaniem ekonomii.

Wyodrębnia się na ogół trzy typy podmiotów gospodarczych, czyli uczestników procesów gospodarowania: przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe i państwo.

Przedsiębiorstwo to zespół ludzi (lub pojedynczy ludzie) dysponujący określonymi środkami (takimi jak np. ziemia, lokale biurowe, budynki fabryczne, maszyny, urządzenia, narzędzia, surowce, środki pieniężne, środki transportu) niezbędnymi do regularnego prowadzenia działalności gospodarczej w sferze produkcji, obrotu towarowego czy usług. Działalność ta jest nastawiona na uzyskanie możliwie największych dochodów. Przedsiębiorstwem jest np. jednoosobowy zakład fryzjerski czy krawiecki, ale też gospodarstwo rolne, warsztat rzemieślniczy, cegielnia, kopalnia, huta, mleczarnia, fabryka samochodów, hotel, bank itd.

Gospodarstwo domowe to najmniejsza komórka społeczna (najczęściej rodzina), która wspólnie gromadzi dochody i wspólnie je wydaje, aby zaspokoić swoje potrzeby konsumpcyjne. Gospodarstwo domowe pełni dwie funkcje: konsumpcyjną (decyduje, na jakie cele przeznaczyć swoje dochody i nagromadzone oszczędności) oraz produkcyjną (decyduje, w jaki

sposób zdobywać dochody, np. najmując się do pracy, prowadząc działalność gospodarczą na własny rachunek). Decyzje podejmowane w gospodarstwach domowych wywierają istotny wpływ na całą gospodarkę. Kupując coś lub wstrzymując się od zakupów, dajemy sygnały producentom, czego powinni wytwarzać więcej, a z czego zrezygnować. W związku z tym stawiane było często (obecnie coraz rzadziej) pytanie, czy ludzie, podejmując decyzje ekonomiczne, opierają je na racjonalnych przesłankach i kryteriach. Wskazywano, że często tak nie jest, a duży wpływ wywiera: niepełna informacja, tradycja, przyzwyczajenie i rutyna, moda, reklama, emocje. W niektórych teoriach (np. marksowskiej) był to istotny argument, aby ograniczyć suwerenność konsumentów i mechanizmów rynkowych oraz zwiększyć rolę państwa.

Wśród ekonomistów powszechnie jest akceptowany pogląd, że cele gospodarstw domowych i przedsiębiorstw są skierowane na osiągnięcie korzyści indywidualnych, partykularnych. Gospodarstwa domowe podejmują działalność gospodarczą, gdyż chcą osiągnąć dochody umożliwiające im wysoką konsumpcję, a dla przedsiębiorstw najważniejsze jest osiągnięcie wysokiego zysku. Stwarza to silną motywację do aktywności, kreatywności i racjonalności działania. Ale nie ma tu wiele miejsca na altruizm i uwzględnianie potrzeb i interesów zewnętrznych.

Podmiotem, który powinien dostrzegać i uwzględniać zarówno interesy indywidualne, ja i poszczególnych grup społeczno-zawodowych oraz całego społeczeństwa, jest państwo. **Państwo** to złożona, zróżnicowana wewnętrznie, wieloszczeblowa struktura administracyjna danego społeczeństwa, zamieszkującego określone terytorium. Państwo dysponuje władzą ustawodawczą, wykonawczą i sądowniczą.

Te trzy typy podmiotów występują w każdej gospodarce. Wśród ekonomistów nie ma obecnie dużych różnic dotyczących roli przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Przyjmuje się, że powinny one odgrywać w gospodarce rolę podstawową. Od dawna natomiast toczą się dyskusje i spory na temat roli państwa i zapewne nie wygasną one szybko. Dotyczy to zwłaszcza metod i zakresu ingerencji państwa w gospodarkę oraz ograniczania roli rachunku ekonomicznego w związku z tą interwencją.

1.4. Własność

1.4.1. Pojęcie własności

Istotną rolę w procesach społeczno-gospodarczych odgrywają **stosunki własnościowe**, czyli stosunki powstające między ludźmi w związku z korzystaniem z dóbr oraz decydowaniem o nich. Szczególnie duże znaczenie ma charakter własności podstawowych czynników produkcji, od tego zależy bowiem siła i skuteczność motywacji ludzi uczestniczących w procesach gospodarczych oraz efektywność poszczególnych podmiotów i całej gospodarki.

Własność można zdefiniować jako **zbiór efektywnie wykorzystywanych** (a nie tylko deklarowanych czy zapisanych w kodeksie lub konstytucji) **uprawnień**, inaczej **praw własności**, jakimi dany podmiot własności (właściciel) dysponuje w odniesieniu do określonego obiektu (przedmiotu) własności. Na zbiór ten składają się najogólniej biorąc, dwa podzbiory uprawnień: (1) **faktyczne korzystanie** w różnorodny sposób z obiektu własności (np. czerpanie dochodów), (2) **bezpośredni lub pośredni udział w podejmowaniu istotnych decyzji** dotyczących wykorzystania tego obiektu, czyli w zarządzaniu nim. Jak dowodzi praktyka, faktyczne korzystanie z danego obiektu z reguły jest silnie uzależnione od udziału w zarządzaniu nim.

Własność jest zjawiskiem **stopniowalnym**. Można bowiem korzystać z obiektów własności i decydować o nich w różnym stopniu. Między innymi dlatego możemy nazwać kogoś właścicielem wyłącznym, pełnym, niepełnym, współwłaścicielem itd.

Własność ma wiele aspektów. Ekonomia analizuje przede wszystkim **ekonomiczny aspekt własności** i on jest eksponowany w podanej wyżej definicji własności. W rzeczywistości tego aspektu własności nie da się oddzielić całkowicie od innych jej aspektów, w szczególności prawnego, ale także politycznego, ideologicznego itd.

W analizach teoretycznych występuje rozróżnienie między własnością w sensie formalnoprawnym a własnością w sensie ekonomicznym. Oddzielenie w analizie teoretycznej danego aspektu własności od innych jej aspektów wymaga sprecyzowania odpowiedzi przynajmniej na dwa pytania: (1) pytanie o **podmiot własności** – chodzi o to, kogo uznajemy za właściciela (właścicieli) oraz (2) pytanie o **przedmiot własności** – chodzi o to, co uznajemy za obiekt (obiekty) własności.

Podmiotem własności mogą być zarówno konkretni ludzie (pojedyncze osoby, rodziny, grupy osób), jak i instytucje (przedsiębiorstwa, gminy, państwa). W przypadku własności w sensie ekonomicznym za rzeczywistych (faktycznych) właścicieli danego obiektu uznajemy tylko konkretnych ludzi, tzn. te osoby, rodziny lub grupy osób, które czerpią relatywnie największe korzyści z tego obiektu oraz mają relatywnie największy udział w decydowaniu o nim (zarządzaniu nim).

Pojęcie własności można odnosić zarówno do dóbr materialnych (w tym darów przyrody oraz produktów), jak i niematerialnych (np. prawa do informacji lub głoszenia własnych poglądów). W rozważaniach o własności najczęściej chodzi o **dobra rzadkie**, występujące w ograniczonej ilości. Część związanych z tymi dobrami stosunków własności powstaje i istnieje niezależnie od pewnych norm regulujących rzeczywistość (np. norm prawnych), reszta wynika wprost z tego typu norm. Jest zrozumiałe, że ekonomistów interesuje przede wszystkim własność dóbr mających istotne znaczenie gospodarcze, w tym zwłaszcza **własność podstawowych czynników produkcji**. Z punktu widzenia własności najwięcej niejasności i kontrowersji jest związanych z czynnikiem praca. Przez długi czas wiele emocji wzbudzały dyskusje wokół pytania: czy praca jest towarem (specyficznym) sprzedawanym i kupowanym na rynku. Czy najmujący się do pracy człowiek jest podmiotem czy przedmiotem własności?

1.4.2. Klasyfikacja własności

Wyróżnia się zwykle dwa zasadnicze rodzaje własności: własność prywatną i własność publiczną. **Własność prywatna** to tego rodzaju zbiór uprawnień własnościowych do określonych obiektów, w którym prawa własności poszczególnych jednostek są – mimo pewnych ograniczeń w praktyce –

ekskluzywne (wyłączne) i dobrowolnie transferowalne (przekazywalne); **własność publiczna** to zbiór, w którym prawa własności jednostek nie są ekskluzywne i dobrowolnie transferowalne. W przypadku prywatnej własności określonego obiektu dana jednostka może więc wyłączyć innych ludzi z korzystania z należącego do niej zbioru uprawnień własnościowych odnoszących się do tegoż obiektu, a także może im ten zbiór przekazać (nieodpłatnie lub odpłatnie), natomiast w przypadku publicznej własności tego obiektu dana jednostka nie może ani wyłączyć innych ludzi z korzystania z owego zbioru uprawnień, ani też nie może owego zbioru komuś przekazać (np. sprzedać). Własność publiczna wiąże się zatem ze znacznie większymi ograniczeniami praw poszczególnych jednostek do danego obiektu niż własność prywatna. Istotnym wyróżnikiem własności prywatnej jest też możliwość wystąpienia przez właściciela na rynku w charakterze sprzedawcy danego obiektu własności.

Odrębnym, w pewnym sensie pośrednim, rodzajem własności, niedającym się jednoznacznie zakwalifikować ani do własności prywatnej, ani do własności publicznej, jest **własność spółdzielcza**. W przeszłości traktowano ją często jako formę własności publicznej (czy też społecznej). Zwolennicy tego podejścia akcentowali przede wszystkim wspólne użytkowanie przez spółdzielców określonych obiektów własności; cecha ta miała być charakterystyczna również dla innych form własności publicznej, zwłaszcza zaś dla własności państwowej, a równocześnie miała różnić spółdzielczość od typowych form własności prywatnej. Współcześnie podejście to ma coraz słabsze uzasadnienie, zwłaszcza jeśli chodzi o wiele krajów wysoko rozwiniętych. W krajach tych obserwuje się utrzymywanie się specyfiki własności spółdzielczej w porównaniu z własnością państwową (np. istnienie tzw. samorządu spółdzielczego), a równocześnie burzliwy rozwój pewnych form zbiorowej własności prywatnej (zwłaszcza różnego typu spółek), przypominających pod wieloma względami spółdzielnie[5]. Wśród cech odróżniających spółdzielnie od typowych spółek prywatnych wymienia się najczęściej dwie: (1) udziały w danej spółdzielni, które mogą występować w postaci środków rzeczowych (np. maszyn, ziemi, budynków i środków finansowych) oraz pracy, nie są zazwyczaj w pełni transferowalne, (2) wpływ na zarządzanie spółdzielnią nie jest bezpośrednio powiązany z wielkością wniesionych udziałów.

Prywatna własność kapitału wykorzystywanego do prowadzenia działalności gospodarczej jest oparta na regularnym zatrudnianiu pracowników najemnych i nastawieniu na osiągnięcie możliwie największego dochodu pieniężnego. Własność ta przybiera w praktyce różne formy organizacyjno-prawne. Możemy tu wyróżnić w szczególności: własność indywidualną i własność zbiorową (grupową). **Własność indywidualna** występuje wtedy, gdy skupiony w danym przedsiębiorstwie zasób kapitału jest własnością pojedynczej osoby. Odmianą tej własności jest **własność rodzinna**. **Własność zbiorowa** występuje wtedy, gdy zgromadzony w danym przedsiębiorstwie zasób kapitału jest własnością określonej zbiorowości (grupy osób lub grupy rodzin). Chodzi tu więc w szczególności o własność skupioną w różnego typu spółkach. Specyficzną odmianą tego typu własności jest **własność międzynarodowa**. Występuje ona wtedy, gdy dane przedsiębiorstwo należy do obywateli różnych krajów.

Własność publiczna, a więc **państwowa i komunalna** (municipalna), to własność zasobów gospodarczych należących formalnie do państwa, poszczególnych gmin, regionów autonomicznych miast itp. Instytucjonalno-prawne formy tego typu własności stosowane w poszczególnych krajach są bardzo zróżnicowane, zależnie od takich czynników, jak np.: system podziału władzy na centralną i lokalną, tradycje demokratyczne lub ich brak, rola samorządności lokalnej itd. Zróżnicowana jest też zresztą faktyczna rola własności publicznej w poszczególnych krajach.

Średnio w skali światowej udział wartościowy produkcji wytworzonej w sektorze publicznym wynosi około 10%[6]. Jednak w USA i Japonii jest to kilka procent, natomiast w Unii Europejskiej kilkanaście procent, w tym w Austrii i Szwecji około 20%, a w Polsce poniżej 20%. W liberalno-rynkowym Singapurze sektor publiczny stanowi ponad 20%. Ze względu na to, że własność publiczna występuje często w sektorach o kluczowym znaczeniu dla gospodarki (energetyka, wydobywanie surowców, koleje, transport lotniczy, poczta, instytucje finansowe) jej wpływ na resztę gospodarki jest większy niż udział w całej produkcji krajowej.

We współczesnej literaturze ekonomicznej na ogół akceptowany jest pogląd, że system społeczno-gospodarczy oparty na własności prywatnej i zapewniający swobodny transfer praw własności prowadzi do relatywnie

(w porównaniu z innymi systemami) najlepszej alokacji zasobów gospodarczych.

1.4.3. Własność w sensie prawnym i ekonomicznym

Własność w sensie prawnym rozumiana jest zazwyczaj jako pewien stosunek między osobą a rzeczą, który polega na wyłączności posiadania, użytkowania i rozporządzania rzeczą. Przedmiotem własności są tu więc rzeczy, a podmiotem własności osoby, przy czym eksponowane są zwłaszcza tzw. osoby prawne, takie np. jak przedsiębiorstwo, państwo, gmina, miasto, uniwersytet. Natomiast **własność w sensie ekonomicznym** jest stosunkiem między ludźmi, który powstaje w związku z faktycznym i niekoniecznie odzwierciedlonym w przepisach prawa korzystaniem przez ludzi z rezultatów (wyników) działalności gospodarczej oraz dysponowaniem (zarządzaniem itp.) czynnikami produkcji. Przedmiotem własności są tu nie tyle wszelkie rzeczy, ile czynniki produkcji (zasoby naturalne, kapitał, praca ludzka) oraz ostateczne rezultaty działalności gospodarczej (środki konsumpcji), a podmiotem własności są nie tyle osoby prawne, ile raczej konkretni ludzie, tzn. pojedyncze osoby, rodziny, grupy osób, społeczności lokalne, społeczeństwo jako całość.

Analizując rzeczywistość społeczno-gospodarczą, przypisujemy zwykle takiemu przedmiotowi (obiektowi) własności, jak np. krzesło, jakościowo inne znaczenie niż takiemu obiektowi, jak np. fabryka mebli, a równocześnie nie traktujemy takich osób prawnych jak przedsiębiorstwo, państwo, gmina czy uniwersytet jako rzeczywistych podmiotów własności w sensie ekonomicznym. Mówiąc, że pewne rzeczy (np. czynniki produkcji) należą do przedsiębiorstwa czy państwa, odpowiadamy jedynie na pytanie, kto jest ich właścicielem formalnoprawnym. Aby odpowiedzieć na pytanie, kto jest ich właścicielem w sensie ekonomicznym, musimy wskazać konkretnych ludzi, którzy czerpią korzyści (np. dochody) z tytułu posiadania i użytkowania tych rzeczy oraz decydują o sposobach i formach ich wykorzystania. Z punktu widzenia analizy ekonomicznej rozróżnienie między podmiotem własności w sensie formalnoprawnym a podmiotem własności w sensie ekonomicznym ma istotne znaczenie. W pierwszym przypadku dowiadujemy się bowiem jedynie, kto jest właścicielem danego

obiektu (tzn. kto korzysta z niego i rozporządza nim) w świetle istniejącego w danym kraju stanu prawnego, odzwierciedlonego np. w ustawach i normach prawnych niższego rzędu, a w drugim, kto jest tym właścicielem rzeczywiście, tzn. kto w największym stopniu korzysta z tego obiektu i ma największy udział w decydowaniu o nim. Przy rozstrzyganiu problemów natury prawnej ustalenie formalnoprawnego właściciela danego obiektu może być całkowicie wystarczające. Na przykład wystarczy stwierdzenie, że właścicielem pewnych obiektów są takie osoby prawne, jak państwo czy przedsiębiorstwo. Przy rozstrzyganiu problemów natury ekonomicznej konieczne jest jednak maksymalnie wyraźne **oddzielenie unormowań prawnych regulujących daną rzeczywistość od samej rzeczywistości**. Już potoczne doświadczenie dostarcza licznych przykładów rozmięcia się prawa z rzeczywistością. Jeśli ekonomia ma dostarczać prawdziwej wiedzy o rzeczywistości gospodarczej, to musi tego typu kwestie i zjawiska poddawać systematycznej analizie.

Przykładem tego może być analiza stosunków własnościowych w dużym przedsiębiorstwie przemysłowym, które ma formalny status jednoosobowej spółki Skarbu Państwa. Załóżmy, że przedsiębiorstwo to od kilku lat jest deficytowe (nie osiąga zysku), nie płaci części podatków, a nawet składek do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Nie reguluje też części zobowiązań wobec dostawców surowców i nie spłaca kredytów zaciągniętych w banku (np. państwowym). Ze względu na dużą siłę polityczną kilkutyśięcznej załogi państwo toleruje ten stan, a nawet umarza część (lub całość) niespłaconych we właściwym terminie zobowiązań przedsiębiorstwa. Załoga nie dopuszcza do realizacji zaleceń Ministra Skarbu Państwa, który domaga się radykalnego obniżenia zatrudnienia, ograniczenia tempa wzrostu płac, zwiększenia nakładów na modernizację, przeprowadzenia prywatyzacji według koncepcji zaproponowanej przez ministerstwo. W sensie ekonomicznym takie przedsiębiorstwo jest własnością zatrudnionych w nim pracowników, a nie państwa. Sytuacje zbliżone do przedstawionych powyżej zdarzają się w rzeczywistości. W Polsce dotyczy to np. kopalni węgla kamiennego, a wcześniej było tak w dużych stoczniach.

1.5. Ograniczoność zasobów, racjonalność gospodarowania i rachunek ekonomiczny

1.5.1. Granica możliwości produkcyjnych

Możliwości produkcyjne gospodarki są ograniczone ze względu na ograniczoność zasobów, jakimi ona dysponuje. Potrzeby ludzkie są z reguły większe niż możliwości ich zaspokojenia, a przy tym potrzeby rosną. Zmusza to do dokonywania wyboru, jakie potrzeby należy zaspokoić w pierwszej kolejności, co w związku z tym powinno się produkować oraz w jakiej ilości. Może to być np. wybór między dobrami przeznaczonymi na bieżącą konsumpcję (dobrami konsumpcyjnymi) a dobrami przeznaczonymi na powiększenie zdolności wytwórczych gospodarki (dobrami inwestycyjnymi), dzięki którym możliwa jest produkcja dóbr konsumpcyjnych w przyszłości. Zmniejszenie produkcji dóbr przeznaczonych na bieżącą konsumpcję i skierowanie większych zasobów na produkcję dóbr inwestycyjnych umożliwia zwiększenie konsumpcji w przyszłości. Może to być też wybór między różnymi dobrami konsumpcyjnymi, między różnymi dobrami inwestycyjnymi itd. W każdym razie przy danych zasobach i danym poziomie techniki zawsze istnieje problem, jakie konkretne dobra wytwarzać i w jakich ilościach. Problem ten możemy zilustrować na przykładzie.

Założmy dla uproszczenia, że w danym kraju chcemy wytwarzać tylko dwa dobra: chleb i maszyny (potrzebne do produkcji chleba). Teoretycznie wszystkie będące w naszej dyspozycji zasoby można skierować na produkcję chleba lub na produkcję maszyn. Możemy też produkować obydwa te dobra równocześnie. W pierwszym przypadku otrzymujemy dwa skrajne warianty wykorzystania zasobów. Oznaczmy je literami *A* i *J*. Wyznaczają one maksymalne ilości chleba lub maszyn, możliwe do uzyskania w danych warunkach (tzn. przy danym poziomie techniki i organizacji produkcji oraz przy danych umiejętnościach ludzi). Założmy, że w skali roku wynoszą one: 1400 tys. ton chleba (w wariacie *A*) lub

500 tys. sztuk maszyn (w wariancie *J*). W drugim przypadku otrzymujemy pewną (teoretycznie bardzo dużą) liczbę pośrednich wariantów wykorzystania zasobów. Oznaczmy je literami od *B* do *I*. Wyznaczają one różne ilościowe stosunki produkcji chleba i maszyn równocześnie.

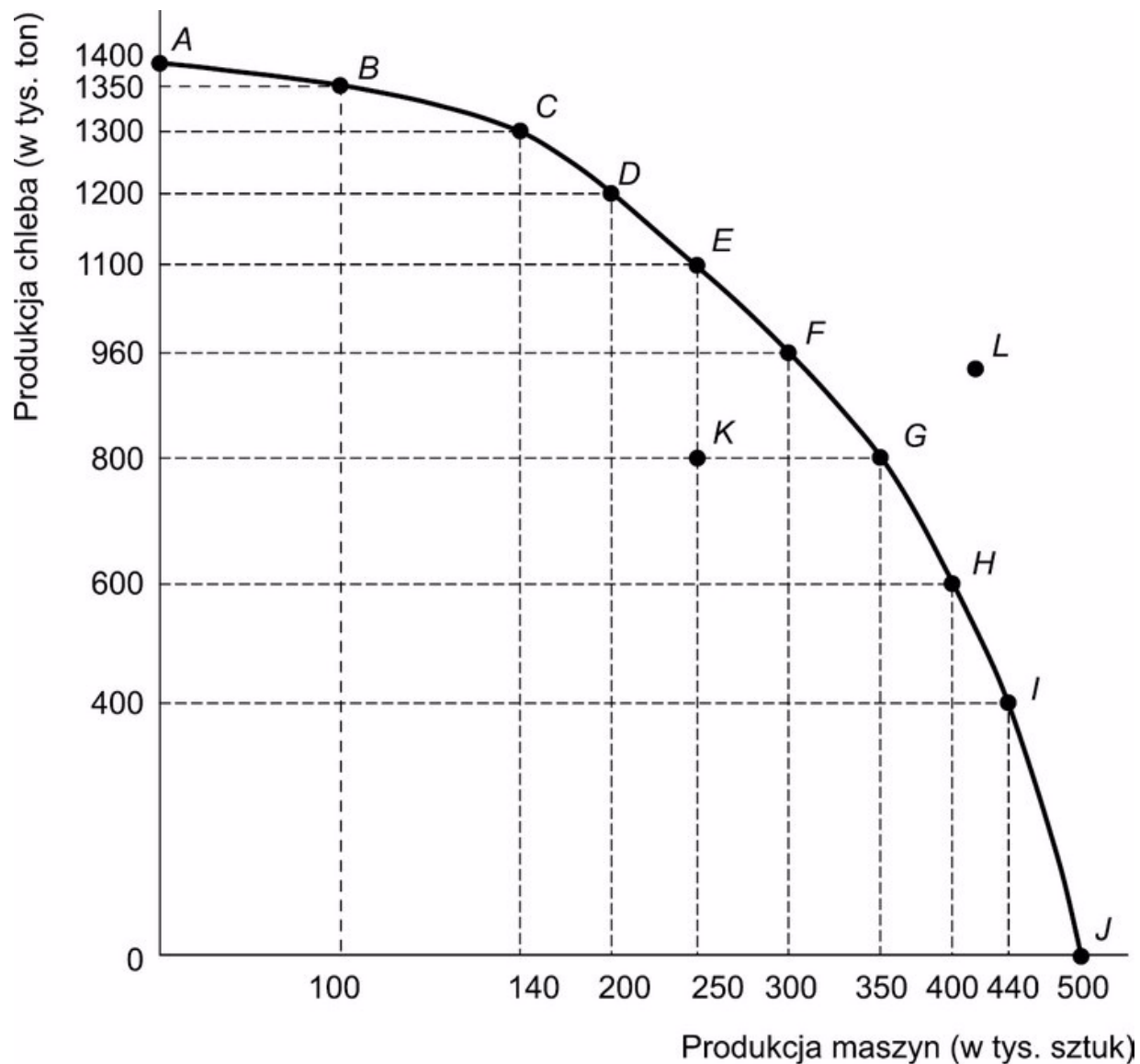
Założmy, że poniższe zestawienie (tab. 1.1) zawiera wszystkie uwzględnione w naszym przykładzie warianty wykorzystania zasobów gospodarczych kraju.

Tabela 1.1. Przykład

Warianty	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Produkcja chleba (w tys. ton)	1400	1350	1300	1200	1100	960	800	600	400	0
Produkcja maszyn (w tys. sztuk)	0	100	140	200	250	300	350	400	440	500

Źródło: opracowanie własne.

Zaznaczając odpowiadające poszczególnym wariantom ilości produkcji chleba i maszyn na osi współrzędnych, otrzymujemy graficzną prezentację omawianego tu problemu, przy czym każdy wariant jest reprezentowany na rysunku przez jeden punkt od *A* do *J* (rys. 1.1).



Rysunek 1.1. Granica możliwości produkcyjnych (krzywa transformacji)

Źródło: opracowanie własne.

Po połączeniu wyznaczonych na rysunku 1.1 punktów otrzymujemy tzw. **krzywą transformacji**, zwaną też **granica możliwości produkcyjnych (wytwórczych)**[7]. Przemieszczając zasoby z produkcji chleba do produkcji maszyn (lub odwrotnie), dokonujemy swoistej transformacji jednego dobra w drugie, stąd krzywa transformacji. Równocześnie krzywa ta łączy punkty leżące na obrzeżu całej mapy punktów reprezentujących różne możliwe warianty wykorzystania zasobów gospodarczych, stąd granica możliwości produkcyjnych (wytwórczych).

Znajdują się na niej więc tylko **warianty ekonomicznie efektywne**. Są one efektywne w tym sensie, że są wobec siebie niejako konkurencyjne, gdyż w każdym przypadku mniejsza ilość jednego dobra jest równoważona większą ilością drugiego dobra. Na przykład przy przejściu z punktu *F* do punktu *G* zmniejszeniu produkcji chleba towarzyszy zwiększenie produkcji maszyn. W porównaniu z wariantem *F* wariant *G* (podobnie jak inne warianty położone na krzywej) jest więc efektywny. Natomiast nieefektywny jest wariant *K*, który w porównaniu z wariantem *F* oznacza mniejszą produkcję zarówno chleba, jak i maszyn, a tym samym niepełne wykorzystanie istniejących zasobów gospodarczych. Z kolei wariant *L*, który w porównaniu z wariantem *F* wydaje się bardziej atrakcyjny, jest – przy danych zasobach oraz przy danym poziomie wiedzy i techniki – po prostu nieosiągalny. Nie można bowiem w tych warunkach zwiększyć produkcji maszyn, nie zmniejszając równocześnie produkcji chleba.

Sprawdzeniem efektywności produkcji w sensie ekonomicznym jest zatem w danych warunkach to, czy znajdujemy się na granicy (krawędzi) możliwości wytwórczych. Będąc na tej granicy, wykorzystujemy bowiem w pełni zasoby gospodarcze; równocześnie nie jest możliwe zwiększenie produkcji jakiegoś dobra bez zmniejszenia produkcji innego dobra. Jeśli taka możliwość istnieje, to jest to sygnał, że znajdujemy się poniżej granicy możliwości wytwórczych gospodarki i nie wykorzystujemy w pełni wszystkich zasobów. Punktom *K* i *L* na rysunku 1.1 odpowiadają więc inne niż zaznaczona krzywe transformacji. Wynika stąd, że **położenie krzywej transformacji może być różne**. Zależy ono od ilości zasobów oraz efektywności ich wykorzystania, która z kolei jest uzależniona od takich czynników, jak: wiedza i umiejętności ludzi, dyscyplina pracy, poziom techniki i organizacji produkcji. Im są one wyższe, tym granica możliwości wytwórczych bardziej oddala się od początku układu współrzędnych. Gospodarki dwu krajów o zbliżonych zasobach gospodarczych mogą się znajdować na zupełnie innych krzywych transformacji. To, co dla jednej gospodarki jest osiągalne bez trudu, może być w danym czasie zupełnie nieosiągalne dla drugiej.

Z pojęciem krzywej transformacji wiąże się szeroko wykorzystywane w ekonomii **pojęcie kosztu alternatywnego**. Zauważmy, że w naszym przykładzie zwiększeniu produkcji maszyn towarzyszy zmniejszenie produkcji chleba. Decydując się na większą liczbę maszyn, rezygnujemy

tym samym z pewnej ilości chleba. Podobnie jest ze wszelkimi decyzjami związanymi z wyborem w warunkach ograniczoności zasobów. Dla każdej decyzji istnieje więc w tych warunkach jakaś decyzja alternatywna. Wybierając coś, rezygnujemy z czegoś innego. Kupując pewne produkty, nie kupujemy innych. Lokując pieniądze w jeden rodzaj działalności, rezygnujemy z ewentualnego dochodu z innych lokat. Z każdym tego typu wyborem wiąże się jakiś koszt. Ten koszt można wyrazić w wartości najbardziej cennego alternatywnego wariantu wykorzystania zasobów. Tak pojmowany koszt nazywamy kosztem alternatywnym.

1.5.2. Racjonalność gospodarowania i rachunek ekonomiczny

Zasoby występują w ograniczonych ilościach i nie wystarczają do wytworzenia wszystkich dóbr, na które istnieje społeczne zapotrzebowanie. Zasobami trzeba więc racjonalnie gospodarować, tzn. dokonywać najbardziej korzystnych wyborów (optymalnych), dotyczących celów oraz metod (sposobów) i środków realizacji tych celów.

Wybór jest możliwy wtedy, gdy istnieją różne, konkurencyjne wobec siebie (alternatywne) rozwiązania jakiegoś problemu. Można wtedy uwzględnić wiele wariantów i wybrać najlepszy z nich. Trzeba jednak dysonować jasnymi kryteriami wyboru optymalnych decyzji. Tak np. przedsiębiorca stosujący kryterium maksymalizacji zysku, wybierze taką metodę garbowania skór, która zatruje środowiska naturalne i spowoduje, że inne podmioty (np. hodowcy bydła, właściciele stawów rybnych) poniosą straty. Ważne jest też, aby określić, jaki horyzont czasu będzie uwzględniany przy podejmowaniu decyzji. Na przykład lokalny producent lodów będzie zapewne spodziewał się, że osiągnie zysk wkrótce po uruchomieniu produkcji, natomiast właściciel kapitału zainwestowanego w budowę autostrady liczy się z tym, że zysk otrzyma dopiero po latach.

Nauką, która zajmuje się problemami racjonalnego działania, jest prakseologia. Sformułowała ona jedną z fundamentalnych wskazówek umożliwiających dokonywanie wyboru najbardziej korzystnych (optymalnych) rozwiązań w procesie gospodarowania. Jest to tzw. **zasada**

racjonalnego gospodarowania, którą formułuje się zazwyczaj w dwóch wariantach:

- należy dokonać takiego wyboru, aby **przy danym nakładzie osiągnąć największy efekt**,
- należy dokonać takiego wyboru, aby **dany efekt osiągnąć przy użyciu najmniejszych nakładów środków**.

Należy zwrócić uwagę, że w każdym z obu wariantów jeden element jest dany (stały), a drugi zmienny.

Odnosząc uzyskiwane z działalności gospodarczej efekty do ponoszonych na nią nakładów (czy też nakłady do efektów), określamy ekonomiczną efektywność gospodarowania. Spośród różnych wariantów danej decyzji najbardziej efektywny ekonomicznie jest oczywiście ten, w którym stosunek efektów do nakładów jest najwyższy lub stosunek nakładów do efektów najniższy.

Porównywanie uzyskiwanych z danej działalności gospodarczej efektów (np. dochodów) z ponoszonymi w związku z tą działalnością nakładami (np. wydatkami) w celu wybrania możliwie najlepszych, czyli najbardziej efektywnych ekonomicznie, wariantów decyzji nazywamy **rachunkiem ekonomicznym**. Używając wyrażenia „rachunek ekonomiczny”, eksponujemy zwłaszcza drugi człon tego wyrażenia – „ekonomiczność” kryteriów podejmowania decyzji. Mamy więc na myśli nie jakikolwiek rachunek stosowany przy okazji podejmowania decyzji gospodarczych, lecz rachunek, w którym wyraźnie dominują ekonomiczne (a nie np. ideologiczne czy polityczne) kryteria podejmowania decyzji, a zatem w którym dąży się do wyboru ekonomicznie najlepszych wariantów tych decyzji. Natomiast mniej chodzi o sam „rachunek” w sensie pewnych procedur czy też metod dochodzenia do określonych decyzji. Te procedury (metody) są oczywiście ważne, ale rozstrzygające znaczenie mają kryteria. Można bowiem stosować bardzo wyrefinowane procedury i w ogóle nie brać pod uwagę kryteriów ekonomicznych.

Posługiwanie się rachunkiem ekonomicznym jest uzależnione od spełnienia przynajmniej trzech warunków. Po pierwsze, efekty działalności gospodarczej i ponoszone w związku z nią nakłady muszą być **mierzalne** (wymierne), tzn. dające się wyrazić w określonych jednostkach miary. Po drugie, muszą być one (tj. efekty i nakłady) wyrażone w **takich samych**

jednostkach miary. Po trzecie, trzeba dysponować możliwie **jednoznacznym kryterium wyboru.** Warunki te nie zawsze są spełnione w praktyce (zwłaszcza jeśli chodzi o mierzalność efektów i jednoznaczność stosowanych kryteriów wyboru). O ile np. jesteśmy w stanie dość dokładnie obliczać ponoszone przez państwo lub przedsiębiorstwa nakłady na działalność socjalną, ochronę środowiska czy też badania naukowe, o tyle nie potrafimy z taką samą dokładnością obliczać spodziewanych efektów (zwłaszcza efektów w sferze produkcji). Oznacza to, że nie wszystkie decyzje społeczno-gospodarcze mogą być oparte na precyzyjnym rachunku ekonomicznym.

1.6. Metody badań ekonomicznych, kategorie i prawa ekonomiczne

Ekonomia stara się formułować, a więc wykrywać i opisywać, pewne **ogólne prawidłowości** rządzące procesami gospodarczymi. Tego rodzaju wykryte i opisane prawidłowości nazywamy **prawami ekonomicznymi**. Są one określane jako stale powtarzające się zależności (związki) między elementami procesu gospodarowania. Ich identyfikacja nie jest sprawą prostą. Wynika to przede wszystkim ze złożoności procesu gospodarowania.

Na proces gospodarowania składają się różnorodne, wielokrotnie powtarzane działania podmiotów gospodarczych. Działania te odbywają się w różnych, podlegających większym lub mniejszym zmianom, warunkach. Są one reakcją na różnego rodzaju bodźce i w różny sposób oddziałują na otaczający człowieka świat. Między tymi działaniami zachodzą różnorodne **zależności**. Ekonomia, posługując się takimi metodami, jak: obserwacja rzeczywistości, analiza faktów i danych statystycznych, a w pewnej mierze nawet eksperyment, stara się określić, które z tych zależności są **istotne**, konieczne, stale powtarzające się i mające w związku z tym charakter ogólniejszych prawidłowości, a które z nich są nieistotne, przypadkowe i występują jedynie sporadycznie. Postępując w ten sposób, ekonomia tworzy równocześnie pewne abstrakcyjne pojęcia, wyrażające ogólne własności różnych elementów i aspektów procesu gospodarowania. Te abstrakcyjne pojęcia określa się mianem **kategorii ekonomicznych**. Chodzi np. o takie kategorie, jak: praca, produkcja, wymiana, rynek, pieniądz, towar, cena, płaca, dochód, popyt, podaż, kapitał, procent, zysk itd. Ustalanie istotnych (koniecznych), stale powtarzających się związków i zależności między kategoriami ekonomicznymi jest równoznaczne z formułowaniem praw ekonomii, a łączenie tych praw w zwarte, powiązane ze sobą logicznie systemy z konstruowaniem **teorii ekonomicznych**. Teorii tych może być wiele. Każda z nich zawiera jednak zazwyczaj pewien odnoszący się do określonego aspektu procesu

gospodarowania i tworzący uporządkowaną, spójną całość zbiorów definicji, twierdzeń i hipotez naukowych, odnoszący się do określonego aspektu procesu gospodarowania i tworzący uporządkowaną całość.

Teorie ekonomiczne usiłują objaśniać i interpretować rzeczywistość gospodarczą. Dostarczają ogólnego obrazu procesów i zjawisk gospodarczych. W obrazie tym eksponuje się to, co w danych warunkach jest typowe i istotne, a pomija to, co jest nietypowe i nieistotne. Objasniając rzeczywistość, tłumacząc np. przyczyny i skutki pewnych procesów oraz zjawisk gospodarczych, teorie ekonomiczne dostarczają też określonych wskazówek dla polityki gospodarczej. Jest oczywiste, że im lepsza jest dana teoria, tym cenniejsze są dostarczane przez nią wskazówki.

Niektóre prawa ekonomiczne działają tylko w ściśle określonych warunkach, inne zaś wydają się mieć charakter uniwersalny. Przykładem prawidłowości pierwszego typu jest **prawo popytu i podaży**, zgodnie z którym na konkurencyjnym rynku występuje tendencja do ustalania się cen produktów na poziomie równoważącym popyt na nie z ich podażą. Przykładem prawidłowości drugiego typu może być **prawo malejących przychodów**, zgodnie z którym po przekroczeniu pewnego stosunku między nakładem zmiennego czynnika produkcji (np. liczba pracowników) i nakładem czynnika stałego (np. daną działką ziemi) dalsze zwiększanie nakładu czynnika zmiennego prowadzi do coraz to mniejszych przyrostów produkcji.

Prawa ekonomiczne mają charakter **prawidłowości typu statystycznego**, inaczej stochastycznego. W przeciwieństwie np. do praw fizyki działanie praw ekonomicznych nie ujawnia się w każdym pojedynczym przypadku, lecz dopiero przy masowym powtarzaniu się danego rodzaju zdarzeń lub działań. W tym sensie mówi się często, że prawa ekonomiczne to **prawa wielkich liczb**. Dotyczą one nie tyle działań jednostkowych, ile raczej wypadkowej tych działań. Niemal każde prawo ekonomiczne powinno być w związku z tym obwarowane klauzulą „na ogół”, „zazwyczaj”, „w większości przypadków” itd.

Prawa ekonomiczne działają obiektywnie, co wyraża się w tym, że po pierwsze, są one rzeczywistą, realną cechą procesu gospodarowania i, po drugie, ich istnienie oraz działanie nie zależy od świadomości i woli ludzi. Wpływ na działanie praw ekonomicznych (i to tylko pewnej ich części) może być najwyżej pośredni – przez zmianę warunków, w których

ujawniają się określone prawidłowości. Zmieniając pewne warunki (materialne czy też społeczno-ekonomiczne), wpływamy też w jakimś stopniu na przebieg procesów gospodarczych i towarzyszące im prawa ekonomiczne. Jednakże w danych warunkach określone prawa działają bez względu na to, czy sobie to uświadamiamy, czy też nie i czy jest to dla nas bezpośrednio korzystne. W praktycznym działaniu możemy – w imię określonych celów (społecznych czy politycznych) – ograniczać pewne prawa ekonomiczne, ale zawsze musimy się wtedy liczyć z negatywnymi skutkami ubocznymi. Na przykład działanie wbrew prawu popytu i podaży, polegające na ustalaniu cen na jakieś produkty na poziomie niższym niż wynika to z relacji popyt–podaż, wywołuje negatywne skutki uboczne w postaci kolejek w sklepach, spekulacji, nielegalnego obrotu tymi produktami na tzw. czarnym rynku itp.

1.7. Modele ekonomiczne

Teorie ekonomiczne operują pewnymi **załoženiami upraszczającymi rzeczywistość**. Możemy np. założyć, że dochody każdego członka danego społeczeństwa są dokładnie równe tzw. średniej krajowej, że wydajność pracy wszystkich zatrudnionych jest jednakowa, że nikt nie pozostaje bez pracy, że wszystkie wyprodukowane produkty znajdują nabywców, że dany kraj nie utrzymuje kontaktów handlowych z innymi krajami itd. Bardzo często posługujemy się w ekonomii założeniem czy też klauzulą **ceteris paribus**. To łacińskie wyrażenie (odpowiadające mniej więcej polskiemu wyrażeniu „przy innych warunkach niezmiennych”) oznacza następujące postępowanie badawcze: jeśli w sytuacji, gdy jakaś wielkość jest określona przez kilka czynników, chcemy uchwycić zależność między zmianami tej wielkości a zmianami jednego z czynników, to przyjmujemy, że pozostałe czynniki się nie zmieniają.

Założenia upraszczające przyjmowane są m.in. po to, aby uchwycić podstawowe zależności występujące w badanej rzeczywistości gospodarczej i uzyskać jej uproszczony, ale równocześnie przejrzysty obraz. Ten **uproszczony obraz gospodarczej rzeczywistości to model ekonomiczny**. Pokazuje on zależności między różnymi zjawiskami ekonomicznymi. Na przykład: model rynku może pokazywać zależności między popytem, podażą i ceną, a model inflacji zależności między poziomem cen a ilością pieniądza w obiegu.

Posługiwanie się modelami w ekonomii jest koniecznością, gdyż dokładny opis nawet stosunkowo niewielkiego fragmentu określonej rzeczywistości gospodarczej jest, w gruncie rzeczy, niemożliwy. Byłby on zresztą niecelowy nawet wtedy, gdyby był w pełni możliwy, gdyż próba ukazania wszystkich szczegółów tej rzeczywistości utrudniałaby (jeśli nie wręcz uniemożliwiłaby) uchwycenie tego, co jest w niej najważniejsze i co chcielibyśmy w analizie teoretycznej wyeksponować.

Przyjmowanie założeń upraszczających i posługiwanie się modelami ekonomicznymi jest więc nie tylko konieczne, lecz także korzystne.

Ułatwia bowiem analizę rzeczywistości gospodarczej. Świadoma rezygnacja z rozlicznych szczegółów pozwala lepiej uchwycić całość. Posługujący się modelami ekonomista jest w podobnej sytuacji, jak ktoś posługujący się mapą lub zdjęciem lotniczym określonego terenu. Nie ma na nich, co prawda, wielu szczegółów, ale za to dobrze widać ogólny zarys terenu i rozmieszczenie kluczowych dlań obiektów. Warunkiem tego jest jednakże dobra jakość owej mapy lub zdjęcia. To samo dotyczy modelu ekonomicznego – musi on dobrze odzwierciedlać wszystkie **istotne cechy** realnej rzeczywistości, ważne z punktu widzenia problemów, jakie się chce badać, wykorzystując ten model.

Modele ekonomiczne mogą być prezentowane w różnych postaciach: w postaci zwięzłej, niesformalizowanej ekspozycji słownej kluczowych cech i zależności charakteryzujących określoną rzeczywistość, ale także w postaci wykresów czy też układów równań matematycznych. Tę ostatnią postać modeli ekonomicznych stosuje się współcześnie bardzo często. Bez względu na sposób prezentowania modele te zawsze są uproszczonymi odwzorowaniami realnego świata, w których mniej ważne czy też zaciemniające obraz całości czynniki pomija się lub przyjmuje jako stałe, dzięki czemu bardziej widoczne stają się zasadnicze elementy i zależności. Analogicznie do podziału ekonomii na mikro- i makroekonomię możemy wyodrębnić **modele mikro- i makroekonomiczne**.

W modelach ekonomicznych istotną rolę odgrywają **zależności między zmiennymi**, odpowiadające związkom między kategoriami ekonomicznymi. Zasadnicze znaczenie wśród nich mają **zależności o charakterze funkcjonalnym**, w których jedna zmienna określa inną zmienną. Na przykład wielkość produkcji danego dobra zależy od liczby zatrudnionych przy jego produkcji pracowników, a wielkość popytu na to dobro – od jego ceny. Występują też **zależności o charakterze definicyjnym** zwane tożsamościami, w przypadku których jedną zmienną określa się w kategoriach innych zmiennych. Przyjmujemy, że np. dochód danego społeczeństwa obejmuje część wydatkowaną na bieżącą konsumpcję oraz część oszczędzaną. Tego typu zależności są prawdziwe z definicji i nie muszą być poddawane weryfikacji.

Liczba zmiennych w modelu i występujących między nimi zależności może być bardzo różna. Modele złożone, w których przyjmuje się niewiele założeń upraszczających, charakteryzują się dużą liczbą zmiennych

i zależności między nimi. Prostsze modele, z niewielką liczbą zmiennych i zależności między nimi, prezentowane są często graficznie, co ułatwia zrozumienie charakteru zależności między zmiennymi.

Wśród zmiennych występujących w modelach ekonomicznych można wyodrębnić dwie grupy: zmienne w postaci zasobów i zmienne w postaci strumieni. **Zasoby** przedstawiają wartości pewnych wielkości ekonomicznych w danym momencie (inaczej, stan czegoś w danym momencie), np. wartość majątku danej osoby, rodziny lub firmy 31 grudnia 2016 r., wartość zapasów danego przedsiębiorstwa, wartość jego kapitału, oszacowane pokłady węgla czy ropy naftowej w danym kraju, dług publiczny (czyli zadłużenie państwa u obywateli) – wszystkie te wielkości zmierzono w jakimś momencie czasu. **Strumienie** wyrażają wartości pewnych wielkości ekonomicznych w jakimś okresie, np.: wydatki danej rodziny na produkty i usługi w ciągu miesiąca czy roku, produkcja, sprzedaż lub inwestycje danej firmy w pewnym okresie, wpływy państwa z podatków lub handlu zagranicznego w danym roku, jego wydatki i inwestycje w tym roku itd. Można powiedzieć, że w odróżnieniu od zasobów strumienie muszą mieć określony wymiar czasowy. Bez określenia wymiaru czasowego nie miałyby większego sensu np. informacja o wielkości sprzedaży danej firmy, dochodach i wydatkach danej rodziny, dochodach i wydatkach budżetu państwa itd.

Zmienne można także dzielić według innych kryteriów. Dość często zmienne dzieli się na endogeniczne i egzogeniczne. **Zmienne endogeniczne** to takie, które są określone w ramach danego modelu, inaczej zmienne, których wartości możemy określić na podstawie zależności między elementami modelu. Z kolei **zmienne egzogeniczne** są determinowane przez czynniki (siły) zewnętrzne w stosunku do modelu, a więc zmienne, których wartości możemy traktować jako dane. Zmienna, która w jednym modelu jest zmienną endogeniczną, w innym może być zmienną egzogeniczną. Na przykład w modelu kształtowania się rynkowej ceny (c) dobra X zmienna c_x będzie zmienną endogeniczną, ale w modelu zachowania się pojedynczego konsumenta zmienna c_x będzie należeć do danych, a więc będzie zmienną egzogeniczną.

1.8. Ekonomia a inne nauki

Ekonomia jest jedną z wielu nauk ekonomicznych, czyli nauk zajmujących się działalnością gospodarczą ludzi. Jest ona wśród nich nauką najbardziej **ogólną**. Jej rozważania odznaczają się wysokim stopniem uogólnienia konkretnej rzeczywistości gospodarczej. Formułując ogólne prawa odnoszące się do określonych sfer działalności gospodarczej, ekonomia traktuje te sfery jako wzajemnie ze sobą powiązane, warunkujące się elementy procesu gospodarowania.

Oprócz ekonomii (ekonomii politycznej) do **nauk ekonomicznych** zalicza się też zwykle historię gospodarczą, zajmującą się badaniem rozwoju procesów i zjawisk gospodarczych w czasie, statystykę ekonomiczną, ujmującą procesy i zjawiska gospodarcze w sposób liczbowy, ekonometrię oraz tzw. ekonomiki (czy też ekonomie) szczegółowe, badające poszczególne dziedziny lub aspekty procesu gospodarowania, takie jak np. ekonomika przemysłu, ekonomika rolnictwa, ekonomika budownictwa, ekonomika obrotu towarowego, ekonomika transportu, ekonomika turystyki, ekonomika pracy, ekonomika oświaty, nauka o planowaniu, nauka o finansach itd.[8] Nauki te odgrywają wobec ekonomii rolę służebną, gdyż dostarczają jej niezbędnej wiedzy o faktach i przebiegu konkretnych procesów gospodarczych. Dzięki tej wiedzy dokonywane przez ekonomię uogólnienia (np. w postaci praw ekonomicznych) mogą być zgodne z rzeczywistością. Również ekonomia odgrywa wobec pozostałych nauk ekonomicznych służebną rolę. Korzystają one z wyników badań ekonomii chociażby w tym sensie, że tworzone przez nią ogólne pojęcia i formułowane tezy są niezbędnym punktem wyjścia badań poszczególnych dziedzin lub aspektów procesu gospodarowania. Tak więc wszystkie nauki ekonomiczne uzupełniają się nawzajem.

Szczególne znaczenie dla rozwoju badań ekonomicznych ma współcześnie **statystyka**. Opis rzeczywistości w coraz większym stopniu dokonuje się na podstawie danych liczbowych. Wielkie ilości tych danych

gromadzą nieustannie przedsiębiorstwa, instytucje społeczno-gospodarcze oraz rządy krajów. Pewna ich część jest publikowana. Następnie poddaje się je odpowiedniej „obróbce” i analizie statystycznej. Statystyka dostarcza metod i narzędzi opisu poszczególnych procesów oraz zjawisk gospodarczych, pozwala przełożyć konkretne fakty i zdarzenia gospodarcze na język liczb, ocenia ich znaczenie oraz siłę związku między nimi. Dzięki postępom w statystyce potrafimy dziś lepiej mierzyć natężenie różnych procesów i zjawisk gospodarczych oraz wyodrębniać wpływające na nie czynniki. Korzystając z metod i narzędzi wypracowanych przez statystykę, ekonomia łatwiej może wychwycić spośród miliardów faktów i zdarzeń mających miejsce w rzeczywistości te istotne, rzutujące na pewne ogólniejsze prawidłowości. Może też formułować bardziej poprawne hipotezy dotyczące przyszłego przebiegu procesów i zjawisk gospodarczych.

Ekonomia korzysta też oczywiście z dorobku nauk nieekonomicznych. Chodzi tu przede wszystkim o pozostałe nauki społeczne, takie jak: socjologia, nauka o państwie i prawie, politologia oraz filozofia. Pewne nauki (poza wymienionymi wyżej naukami ekonomicznymi) są dla ekonomii naukami pomocniczymi. Należy do nich m.in. **logika** (z której ekonomia zapożyczyła np. metody wnioskowania, zwłaszcza zaś metodę indukcji i dedukcji) oraz **matematyka**, z której ekonomia – podobnie jak wiele innych nauk – korzysta coraz częściej (stosując np. pewne formuły i funkcje matematyczne przydatne do opisu oraz analizy określonych procesów i zjawisk ekonomicznych). Również w tym podręczniku czytelnik zetknie się z pewnymi, ograniczonymi raczej do niezbędnego minimum, zastosowaniami matematyki w ekonomii. Wykorzystujemy m.in. pewne proste funkcje matematyczne oraz pochodną funkcji. W nieco szerszym zakresie stosujemy metodę graficznej prezentacji określonych zależności.

Do nauk pomocniczych wobec ekonomii należy nauka szczególnie spokrewniona z nią pod względem metodologicznym, tj. **prakseologia**[9], czyli nauka o racjonalnym działaniu. **Działanie racjonalne** to działanie oparte na logicznej, rozumowej ocenie zjawisk i zasad postępowania. Jego przeciwieństwem jest działanie oparte na tradycji i zwyczaju. Prakseologia, stosując takie pojęcia, jak: cel, środek, metoda, plan, sprawność, skuteczność, oszczędność itp. (określane mianem kategorii

prakseologicznych), formułuje zasady sprawnego działania. Te kategorie i zasady są wykorzystywane szeroko przez ekonomię.