

Rozdział 1

Elementy makro- i mikroekonomii

Dariusz Urban, Piotr Urbanek

Celem niniejszego rozdziału jest ukazanie elementarnych zagadnień z zakresu mikroekonomii i makroekonomii. Po zapoznaniu się z jego treścią Czytelnik będzie w stanie operować kluczowymi pojęciami ekonomicznymi, wskazywać zależności pomiędzy wybranymi kategoriami mikro- i makroekonomicznymi, a także zrozumieć i wyjaśnić wybrane zjawiska gospodarcze oraz ich wpływ na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, w tym gospodarstw domowych i przedsiębiorstw.

Ograniczoność zasobów w połączeniu z nieograniczonością potrzeb to kluczowe z punktu widzenia dalszych rozważań pojęcia, stanowią one bowiem bez wątpienia fundament, na którym sytuuje się ekonomia jako nauka. **Ograniczoność zasobów** oznacza sytuację, w której dane społeczeństwo ma do dyspozycji określoną pulę zasobów w wielkości uniemożliwiającej pełne zaspokojenie potrzeb w obszarze dóbr i usług, których dana społeczność pożąda. Fakt ten implikuje konieczność gospodarowania tymi zasobami, czyli decydowania o możliwie najbardziej efektywnym z punktu widzenia zaspokajania potrzeb wykorzystaniu tychże zasobów.

Ekonomia jako nauka jest zatem dziedziną wiedzy zajmującą się kwestiami związanymi z dokonywaniem wyborów w zakresie produkcji, konsumpcji, podziału i wymiany dóbr, w warunkach kiedy ograniczone zasoby mają alternatywne zastosowania. Ekonomiści badają zjawiska alokowania ograniczonych zasobów, czyli przeznaczania ich do określonych zastosowań. Bezpośrednią konsekwencją każdej alokacji danego zasobu jest pojawienie się **kosztu alternatywnego**, określanego również mianem kosztu utraconych możliwości. Koszt ten wskazuje na stratę będącą konsekwencją podjętej decyzji, która to strata jest pochodną niemożności czerpania korzyści wynikających z odmiennego, alternatywnego zastosowania danego zasobu.

Narzędziem wykorzystywanym do analizy decyzji dotyczących alokacji zasobów jest **model ekonomiczny** stanowiący uproszczony obraz rzeczywistości gospodarczej

i badanego zjawiska. W modelu tym na potrzeby badania przyjmuje się zazwyczaj wiele założeń upraszczających. Założenia te często opisywane są klauzulą *ceteris paribus* oznaczającą „przy innych czynnikach pozostających bez zmian”. Modele ekonomiczne umożliwiają wykrywanie, opisywanie oraz analizowanie prawidłowości gospodarczych, zarówno tych historycznych, obecnie występujących, jak i tych, które wystąpią w przyszłości.

Poziom, na którym odbywa się analiza zjawisk gospodarczych, decyduje o podziale ekonomii na dwa zasadnicze nurty: **mikroekonomię**, która bada zachowania gospodarcze na poziomie gospodarstw domowych i przedsiębiorstw oraz **makroekonomię** zajmującą się problematyką funkcjonowania gospodarki jako całości.

Jednym z najważniejszych działów mikroekonomii jest **teoria firmy**. Przedsiębiorstwo jest wyodrębnioną pod względem ekonomicznym jednostką prowadzącą działalność gospodarczą. Odrębność ekonomiczna oznacza wydzielenie majątku przedsiębiorstwa i źródeł jego finansowania oraz pokrywanie kosztów prowadzonej działalności z własnych przychodów. W **tradycyjnej (neoklasycznej) teorii firmy** zakładamy, że kierownictwo podejmuje decyzje, których celem jest maksymalizacja zysku będącego różnicą między przychodami ze sprzedaży (utargiem) i kosztami całkowitymi. W gospodarce rynkowej zysk odgrywa decydującą rolę przy podejmowaniu decyzji gospodarczych przez jednostki. Kierunki alokacji kapitału, rodzaje i ilości wytwarzanych dóbr i usług są determinowane między innymi przez możliwość osiągnięcia zysku przy prowadzeniu określonej działalności gospodarczej.

W neoklasycznej teorii firmy wyróżniamy kilka rodzajów modeli opisujących funkcjonowanie przedsiębiorstw i sektorów gospodarki narodowej. **Sektor** można zdefiniować jako grupę firm wytwarzających dobra będące substytutami. W zależności od struktury i organizacji sektory mogą być opisane przez jeden z czterech modeli teoretycznych: konkurencji doskonałej, konkurencji monopolistycznej, oligopolu i monopolu. Jedną z najważniejszych cech charakteryzujących sektor jest liczba i wielkość przedsiębiorstw w tym sektorze. Im więcej przedsiębiorstw działa w sektorze, tym większe jest natężenie konkurencji w tym sektorze. Wzrost natężenia konkurencji zawsze działa w kierunku obniżenia stopy zysku osiąganego przez konkurujące przedsiębiorstwa. Dolna granica stopy zysku występuje w sektorach opisywanych przez model konkurencji doskonałej. Największe zyski występują w sektorach opisywanych przez model monopolu. Konkurencja doskonała i monopol są skrajnymi przypadkami struktur rynku. Modele konkurencji monopolistycznej oraz oligopolu przedstawiają pośrednie struktury rynkowe.

Natężenie konkurencji w sektorze zależy przede wszystkim od **barier wejścia do sektora**. Pod tym pojęciem należy rozumieć dowolny czynnik lub grupę czynników, które uniemożliwiają lub utrudniają wejście nowych przedsiębiorstw

na konkretny rynek. Do najważniejszych barier wejścia należą: korzyści skali, potrzeby kapitałowe, przewagi jakościowe lub kosztowe, różnicowanie produktów, kontrola nad zasobami naturalnymi, dostęp do kanałów dystrybucji, patenty, znaki firmowe, polityka państwa.

Największe natężenie konkurencji występuje na rynkach opisywanych przez **model konkurencji doskonałej**. Punktem wyjścia w opisie rynku doskonale konkurencyjnego jest założenie o rozproszeniu po stronie popytu i podaży. Na rynku takim działa wielu drobnych producentów i wielu drobnych kupujących. Zarówno kupujący, jak i sprzedający nie mogą przez podejmowanie indywidualnych decyzji wpływać na kształtowanie warunków panujących na rynku, w tym przede wszystkim na cenę, po jakiej są zawierane transakcje rynkowe. Przedsiębiorstwa działające na rynku konkurencyjnym są traktowane jako cenobiorcy.

Kolejnym założeniem modelu konkurencji doskonałej jest homogeniczność produktu. Parametry techniczne oraz jakość produktów dostarczanych przez różnych producentów są identyczne. Oznacza to, że nabywcy, podejmując decyzję o zakupie produktu, nie biorą pod uwagę marki producenta.

Cechą, która istotnie różnicuje sektor konkurencyjny, jest brak barier wejścia do sektora i brak barier wyjścia z sektora. Każda firma, która chce podjąć działalność gospodarczą w sektorze konkurencyjnym, może to zrobić. Podobnie firmy działające już w tym sektorze mogą przenieść się do innych sektorów gospodarki. Oznacza to, że w sektorze konkurencyjnym występuje doskonała mobilność przepływów kapitałowych.

Konkurencja monopolistyczna stanowi połączenie konkurencji doskonałej i monopolu. Główną cechą tego modelu jest różnicowanie produktów. Każdy z konkurentów dostarcza na rynek produkt, który nie jest doskonałym substytutem produktów oferowanych przez rywali. Różnicowanie produktów może przybierać różne formy (lokalizacja sprzedawcy, marka producenta, warunki sprzedaży i wiele innych).

Model konkurencji monopolistycznej opiera się na kilku założeniach. Po pierwsze, na rynku działa wiele konkurencyjnych firm. Każda z firm dostarcza niewielki procent całkowitej podaży rynkowej. Liczba przedsiębiorstw jest dostatecznie duża, aby działania podejmowane przez indywidualne przedsiębiorstwa nie wywierały wpływu na warunki rynkowe. Po drugie, nie ma barier wejścia do sektora i barier wyjścia z sektora. Zarazem istnieją bariery efektywnego wejścia do wiodących marek w sektorze. Bariery te są tworzone przez kolejną cechę modelu – różnicowanie produktów. Produkty dostarczane przez indywidualne przedsiębiorstwa mają cechy, które istotnie odróżniają je od produktów konkurentów. Różnicowanie produktów powoduje, że konkurujące przedsiębiorstwa mogą wywierać wpływ na ceny sprzedawanych produktów. Produkty nie są bliskimi substytutami. Przedsiębiorstwo

może nieco podnieść ceny swoich produktów, nie tracąc wszystkich klientów tak, jak w modelu konkurencji doskonałej.

Jeżeli rynek jest opanowany przez kilka dużych przedsiębiorstw, które w swoich decyzjach muszą brać pod uwagę przewidywane posunięcia rywali, to taką strukturę opisuje **model oligopolu**. Produkty sprzedawane na tym rynku są jednorodne (ropa naftowa, aluminium) lub zróżnicowane (samochody, sprzęt elektroniczny). Istnieją bariery wejścia do sektora. Są to bariery naturalne lub tworzone przez firmy działające w sektorze. Istotną cechą odróżniającą model oligopolu od innych modeli jest niedoskonała informacja o warunkach panujących na rynku. Firmy oligopolistyczne, podejmując decyzje dotyczące takich zmiennych, jak ceny, wielkość produkcji, nakłady na reklamę i promocję, nakłady na działalność badawczo-rozwojową, kanały dystrybucji, muszą brać pod uwagę nie tylko reakcje uczestników rynku na wybór określonych zmiennych decyzyjnych, ale także muszą przewidywać spodziewaną reakcję konkurentów.

W zależności od powiązań występujących między firmami działającymi na rynku oligopolistycznym wyróżniamy dwa rodzaje modeli: **oligopol kolizyjny i porozumienie oligopolistyczne**. W tym pierwszym przypadku firmy działają niezależnie od siebie i prowadzą walkę konkurencyjną. Ryzyko związane z funkcjonowaniem w takim otoczeniu determinuje wybór strategii postępowania firm oligopolistycznych. Działając w takich warunkach, firmy starają się wybierać konserwatywne strategie zachowań. Skutkiem takiego postępowania jest osiągnięcie mniejszych zysków niż byłoby to możliwe, biorąc pod uwagę warunki panujące na rynku. Występuje tutaj fundamentalna zależność między poziomem zysku a ryzykiem. Unikanie agresywnych posunięć, które mogłyby zagrozić pozycji przedsiębiorstwa na rynku, prowadzi do mniejszych zysków.

Metodą na usunięcie niepewności wynikającej z niezależnego działania firm oligopolistycznych jest nawiązanie porozumienia między konkurującymi firmami. Prowadzi to do poprawy sytuacji uczestników porozumienia, którzy mogą osiągać korzyści porównywalne z tymi, jakie osiągają monopolisci. Odbywa się to jednak kosztem konsumentów, którzy muszą płacić za produkty wyższe ceny, mając mniejsze możliwości wyboru. W większości państw nawiązywanie tego rodzaju porozumień, których rezultatem jest ograniczanie warunków konkurencji na rynku krajowym, jest zabronione. Jeżeli dochodzi do porozumienia, to ma ono najczęściej charakter niejawnego. Wyróżniamy dwie podstawowe formy porozumienia oligopolistycznego: kartel i przywództwo cenowe.

Kartel jest to bezpośrednio, ale niejawnie porozumienie konkurujących wcześniej firm oligopolistycznych, którego celem jest maksymalizacja korzyści wszystkich uczestników porozumienia. Podstawowe decyzje dotyczące wielkości produkcji oraz ceny są podejmowane w sposób scentralizowany, tak aby zapewnić

maksymalizację całkowitych zysków sektora. Inną formą porozumienia oligopolistycznego jest **przywództwo cenowe**. Występuje ono wtedy, kiedy jedna z firm ustala ceny, po których są sprzedawane produkty w sektorze, natomiast pozostałe przedsiębiorstwa naśladowują politykę cenową prowadzoną przez lidera. Jest to forma porozumienia bardziej popularna niż kartel, ponieważ pozostawia uczestnikom porozumienia pełną swobodę decyzyjną odnośnie do stosowania pozacenowych form konkurencji.

Monopol jest to struktura rynku, w której występuje tylko jeden producent, dostarczający 100% całkowitej podaży rynkowej. Najważniejszą przyczyną powstawania monopolu są bariery wejścia do sektora. Monopolista może podejmować decyzje dotyczące dwóch zmiennych: ceny i produkcji. Ponieważ jednak popyt rynkowy nie zależy od firmy, monopolista nie może ustalać poziomu tych dwóch zmiennych jednocześnie: albo ustala poziom ceny i sprzedaje wielkość produkcji wynikającą z popytu rynkowego, albo określa optymalną wielkość produkcji, a cenę akceptuje z funkcji popytu.

Jednym ze skutków występowania struktur monopolistycznych w gospodarce są wysokie zyski osiągnięte przez przedsiębiorstwa zajmujące dominujące pozycje na rynku. Źródłem tych zysków jest różnica między ceną, po jakiej monopolista sprzedaje swoje produkty, a przeciętnymi kosztami produkcji. Jednocześnie te zyski nie powodują napływu do sektora nowych przedsiębiorstw, tak jak to ma miejsce w modelu konkurencji doskonałej, ze względu na występowanie barier wejścia do sektora. Firmy monopolistyczne mają dodatkowe możliwości powiększania zysków przez prowadzenie polityki cenowej polegającej na różnicowaniu cen na sprzedawane produkty w zależności od wielu czynników. Tego typu praktyki prowadzone przez monopolistów noszą nazwę **dyskryminacji cenowych**. W zależności od metod, jakie są stosowane w celu dokonania segmentacji rynku, wyróżniamy kilka rodzajów dyskryminacji cenowych: dyskryminację pierwszego, drugiego i trzeciego stopnia, międzyokresową dyskryminację cenową, ceny w godzinach szczytu, ceny dwutaryfowe, sprzedaż wiążaną.

Pośród kluczowych zagadnień, które są przedmiotem zainteresowania **makroekonomii**, znajdują się między innymi takie, jak: produkcja, inflacja, bezrobocie, cykl koniunkturalny, metody oddziaływania na gospodarkę, system walutowy. Źródłem danych w analizach makroekonomicznych są wielkości mikroekonomiczne połączone ze sobą w procesie **agregowania**. I tak na przykład zsumowanie popytu na cukier, zgłaszanego przez indywidualne gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa, pozwala na obliczenie łącznego, zagregowanego popytu na to dobro w danej gospodarce.

Jednym z podstawowych mierników odzwierciedlających poziom aktywności gospodarczej w skali makro jest **produkt krajowy brutto (PKB)**. Miara ta, wyrażona

w pieniądzu, odzwierciedla wartość całkowitej produkcji dóbr i usług wytworzonych przez daną gospodarkę w określonym czasie, najczęściej w ciągu jednego roku. W celu uniknięcia podwójnego liczenia wartości pewnych dóbr (na przykład 1 kilograma cukru nabywanego przez piekarza celem wykorzystania w procesie wypieku ciastek, które to dobro jest następnie przedmiotem sprzedaży), w procedurze liczenia PKB wykorzystywana jest wartość dóbr finalnych i usług finalnych, których odbiorcami są ich ostateczni użytkownicy. Alternatywna metoda obliczania PKB może wykorzystywać wartość dodaną, która powstaje na kolejnych etapach produkcji dóbr i usług. Niezależnie od wybranego sposobu, obie procedury obliczeniowe dostarczają informacji o PKB tej samej wielkości.

Wśród czterech podstawowych komponentów produktu krajowego brutto znajdują się: wydatki konsumpcyjne, inwestycje, wydatki rządowe oraz eksport netto będący różnicą pomiędzy wartością dóbr sprzedanych poza granicami kraju a wartością dóbr sprowadzonych, czyli importowanych.

Z uwagi na fakt, że na wielkość analizowanego miernika wpływ wywiera nie tylko ogólna liczba wytworzonych dóbr i usług, lecz również ich cena, PKB może być wyrażony w cenach stałych, czyli cenach z określonego roku bazowego, bądź też w cenach bieżących, które odzwierciedlają każdorazowo poziom cen z danego roku. Przejście z wartości PKB w cenach bieżących na PKB w cenach stałych jest dokonywane poprzez **deflowanie**, czyli podzielenie wartości wyrażonych w cenach bieżących przez wskaźnik cen. W rezultacie możliwe jest porównanie zmian w kształtowaniu się miernika, porównanie, w którym wyeliminowany jest wpływ wahań cenowych, zaś analiza dotyczy jedynie zmian w ilości dóbr i usług na przestrzeni analizowanego okresu.

Zmiana miernika w czasie może stanowić podstawę do wnioskowania na temat kondycji ekonomicznej gospodarki jako całości, jak również do oceny warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Ponieważ wartość PKB nie informuje o podziale wytworzonych w gospodarce dóbr i usług, często miernik ten jest dzielony przez liczbę mieszkańców danego kraju. Powstała w ten sposób wartość **PKB per capita** odzwierciedla średnią, statystycznie przypadającą na jednego obywatela, równą część produktu krajowego brutto.

PKB jest nadal podstawową miarą wykorzystywaną do oceny poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju oraz zmian, jakie mają miejsce na przestrzeni lat, mimo licznych zastrzeżeń zgłaszanych pod adresem tego miernika. PKB nie uwzględnia między innymi kosztów społecznych związanych z produkcją dóbr i usług, zwłaszcza tych w obszarze środowiska przyrodniczego. W rezultacie zarówno wielkość, jak i zmiany tego miernika nie dostarczają informacji na temat tego, czy wzrost i rozwój danej gospodarki odbywa się kosztem środowiska naturalnego czy też z poszanowaniem świata przyrody.

PKB nie bierze ponadto pod uwagę wartości czasu wolnego dostępnego dla człowieka w danego gospodarce oraz wartości dóbr i usług z działalności przestępczej i „szarej strefy”. Warto w tym miejscu wskazać, że od niedawna w krajach Unii Europejskiej do PKB wliczana jest wartość dóbr i usług z działalności nielegalnej (przemyt papierosów, narkotyki, prostytutka).

W odpowiedzi na ograniczenia PKB Organizacja Narodów Zjednoczonych zaproponowała stosowanie syntetycznego wskaźnika rozwoju społecznego, obejmującego obok PKB również średnią długość życia człowieka w danym kraju, ogólny poziom skolaryzacji na wszystkich poziomach nauczania oraz wskaźnik obrazujący odsetek obywateli posiadających umiejętność czytania i pisanie ze zrozumieniem.

Jednym ze zjawisk będących w bezpośrednim związku z wielkością dóbr i usług wytworzonych w danej gospodarce jest **bezrobocie**. Pojęcie to odnosi się do sytuacji, w której część osób w wieku produkcyjnym, zdolnych i gotowych do podjęcia pracy zarobkowej, mimo poszukiwań nie jest w stanie jej znaleźć. Innymi słowy bezrobocie jest sytuacją, w której popyt na pracę jest mniejszy od podaży pracy. Powszechnie wskazuje się na występowanie trzech rodzajów bezrobocia. Pierwszym z nich jest **bezrobocie frykcyjne** wynikające z faktu niedoskonałego funkcjonowania rynku pracy, co objawia się jednoczesnym występowaniem wolnych miejsc pracy i osób bezrobotnych. Bezrobocie to ma najczęściej charakter przejściowy, zaś przeciwdziałanie czy też zmniejszanie takiego bezrobocia możliwe jest poprzez wprowadzanie usprawnień na rynku pracy dotyczących na przykład dostępu do informacji.

Drugi typ bezrobocia to **bezrobocie strukturalne** będące wynikiem trwałego, strukturalnego niedopasowania pomiędzy popytem na pracę i podażą pracy, zarówno w wymiarze kwalifikacji pracowników, ich wieku, jak i miejsca zamieszkania. Zwiększanie mobilności pracowników, na co składa się zarówno odpowiednia infrastruktura komunikacyjna, zwłaszcza transport publiczny, jak i odpowiednio rozwinięty rynek mieszkaniowy, podwyższanie umiejętności pracowników, w tym umożliwienie im zdobycia nowego zawodu, stanowią odpowiedź na pytanie, w jaki sposób można zmniejszyć ten typ bezrobocia.

Bezrobocie cykliczne jest trzecim typem bezrobocia; jego źródłem jest niewystarczający poziom popytu zagregowanego. Bezrobocie to jest wynikiem wahań w poziomie koniunktury gospodarczej, czyli występowaniem cykli koniunkturalnych, kiedy to okresy dobrej koniunktury przeplatają się z recesjami, którym towarzyszy wyższy poziom bezrobocia.

Do katalogu narzędzi służących przeciwdziałaniu bezrobociu zalicza się **metody pasywne** oraz **metody aktywne**. Pierwsze z nich obejmują między innymi zasiłki dla bezrobotnych, odszkodowania dla osób zwalnianych z pracy oraz zasiłki

z funduszy pomocy społecznej, a ich wspólnym mianownikiem jest łagodzenie ekonomicznych skutków bezrobocia. Z kolei metody aktywne mają na celu zmniejszanie skali bezrobocia poprzez między innymi pośrednictwo w znalezieniu pracy, prace interwencyjne, wsparcie finansowe dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą czy też refundowanie kosztów pracy.

Bezrobocie niesie ze sobą nie tylko wymierne, negatywne skutki natury ekonomicznej – osoby bezrobotne mają mniejsze możliwości nabywcze, czego skutkiem jest nie tylko mniejsza konsumpcja, a zatem mniejszy popyt na określone dobra i usługi, a w rezultacie również mniejszy produkt krajowy brutto, lecz również niepożądane koszty społeczne. Wydaje się, że trwałe pozostawanie bez pracy przez pewną część społeczeństwa może stanowić cechę charakterystyczną gospodarek w kolejnych dekadach, z ekonomicznymi, społecznymi i politycznymi tego konsekwencjami, a zarazem wyzwanie dla podmiotów odpowiedzialnych za kreowanie rzeczywistości gospodarczej.

Inflacja jest zjawiskiem makroekonomicznym objawiającym się spadkiem siły nabywczej pieniądza lub też, ujmując to inaczej, procesem ciągłego wzrostu ogólnego poziomu cen w gospodarce. Inflację mierzy się, dokonując porównania w czasie relacji pomiędzy określoną ilością pieniądza a możliwym do nabycia koszykiem dóbr, przy zachowaniu jednakowych udziałów określonych dóbr w koszyku stanowiącym podstawę analizy. Kiedy koszykiem analizowanych dóbr są towary i usługi konsumpcyjne, mówimy wówczas o pomiarze inflacji z wykorzystaniem indeksu wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych (*Consumer Price Index* – CPI), natomiast jeśli pomiar opiera się na cenach dóbr ustalanych przez producentów, mamy do czynienia ze wskaźnikiem PPI (*Producer Price Index*). Biorąc pod uwagę intensywność zmian, wyróżnia się inflację pełzającą (6–8%), inflację umiarkowaną (15–20%), wysoką inflację, kiedy wskaźnik kształtuje się na poziomie 30–40% w skali roku, inflację galopującą, kiedy mamy do czynienia zarówno z wysokim poziomem inflacji, jak i szybko rosnącą stopą inflacji, i wreszcie hiperinflację, która charakteryzuje się bardzo wysokim i gwałtownym wzrostem poziomu cen (powyższej 100% rocznie).

Ekonomiści wskazują na trzy główne przyczyny inflacji. **Teoria kosztowa** zakłada, że czynnikiem sprawczym inflacji jest wzrost kosztów produkcji wynikający ze wzrostu płac, któremu nie towarzyszy wzrost wydajności pracowników; inflacja tego typu jest ponadto skutkiem wzrostu zysków firm monopolistycznych, wzrostu podatków oraz wzrostu cen dóbr importowanych. Z kolei **teoria popytowa** przyczyn inflacji upatruje we wzroście globalnego popytu na dobra i usługi, który to wzrost ma miejsce w sytuacji pełnego wykorzystania czynników produkcji. Według **teorii monetarnej** źródłem inflacji jest wzrost podaży pieniądza w gospodarce, który przekracza tempo wzrostu realnego dochodu.

Niezależnie od czynników wywołujących inflację zjawisko to niesie za sobą każdorazowo szereg wielorakich, negatywnych skutków społeczno-gospodarczych. Inflacja przyczynia się do osłabienia skłonności do inwestowania, wypacza bowiem relacje cen, stóp procentowych i stóp opodatkowania. Ponadto utrudnia przeprowadzenie rachunku ekonomicznego, zwiększa niepewność co do przyszłości i zakłóca prowadzenie efektywnej działalności gospodarczej oraz powoduje nieuzasadnioną redystrybucję dochodów pomiędzy różnymi grupami społecznymi oraz między obywatelami a państwem. Inflacja jest formą podatku płaconego od tracących na sile nabywczej zasobów gotówki.

Z uwagi na fakt, że pieniądź jest narzędziem komunikacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi, **polityka monetarna** – zmierzająca do sterowania wielkością podaży i popytu na pieniądź – stanowi jeden z kluczowych obszarów zainteresowania makroekonomii jako nauki. Polityka monetarna prowadzona przez bank centralny i polityka fiskalna będąca domeną rządu stanowią dwa podstawowe mechanizmy oddziaływania państwa na procesy gospodarcze. Decyzje podejmowane przez bank centralny wywierają bowiem wpływ na warunki, w jakich działają uczestnicy procesów gospodarczych, w tym gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa.

Do narzędzi wykorzystywanych przez bank centralny, a zarazem instrumentów polityki monetarnej zalicza się operacje otwartego rynku, stopę rezerw obowiązkowych oraz stopę redyskontową. **Operacje otwartego rynku** polegają na sprzedaży bądź kupnie przez bank centralny określonych instrumentów finansowych, takich jak na przykład obligacje skarbu państwa, waluta krajowa oraz waluty zagraniczne. Ich celem jest regulowanie ilości pieniądza występującego w danej gospodarce. Podobne zadanie jest realizowane z wykorzystaniem **stopy rezerw obowiązkowych**, czyli określonej wielkości środków pieniężnych, które banki komercyjne są zobowiązane przetrzymywać na rachunku w banku centralnym. Z kolei **stopa redyskonta** odzwierciedla cenę, po której odbywa się udostępnienie przez bank centralnych środków finansowych bankom komercyjnym pod zastaw zdeponowanych przez nie weksli. Obok wymienionych instrumentów, banki centralne wykorzystują również alternatywne, nowe narzędzia, jak chociażby *forward guidance*.

Podsumowując, nadrzędnym celem polityki prowadzonej przez bank centralny jest utrzymanie stabilnego poziomu cen w gospodarce. Natomiast przywołana wcześniej **polityka fiskalna** państwa, polegająca na gromadzeniu dochodów publicznych oraz wydatkowaniu funduszy publicznych, ma za zadanie między innymi zaspokajanie popytu władz publicznych na pieniądź, za pomocą którego możliwa jest realizacja statutowych zadań władzy, ograniczanie cyklicznych wahań w poziomie aktywności gospodarczej oraz korygowanie nadmiernych różnic w dochodach i ograniczanie bezrobocia. Polityka ta może być realizowana z wykorzystaniem wydatków budżetowych, płatności transferowych, publicznych programów

zatrudnienia czy też subwencji dla przedsiębiorstw oraz systemu podatkowego i wówczas będzie to **aktywna polityka fiskalna**. Jeśli z kolei państwo będzie wykorzystywać automatyczne stabilizatory koniunktury, takie jak na przykład progresywne podatki dochodowe, zasiłki dla bezrobotnych czy też programy pomocowe dla rolnictwa, to będzie to przykład **pasywnej polityki fiskalnej**.

Obie metody oddziaływania na gospodarkę – polityka monetarna i polityka fiskalna – będą wykorzystywać w różnym stopniu wymienione powyżej oraz niewymienione narzędzia w zależności od fazy cyklu koniunkturalnego, w której dana gospodarka się znajduje. Pod pojęciem **cyklu koniunkturalnego** rozumiemy okresowe wahania aktywności gospodarczej. W przypadku klasycznego cyklu koniunkturalnego występują cztery fazy: kryzys, depresja, ożywienie i rozkwit. Obecnie z uwagi na oddziaływanie państwa wskazuje się na zjawisko zmiany przebiegu cyklu koniunkturalnego, w którym wyróżnia się dwie fazy: fazę spadkową, czyli recesję oraz fazę wzrostową, czyli ekspansję. Ogół teorii opisujących przyczyny nierównomiernego wzrostu gospodarczego dzieli się na teorie egzogeniczne, które przyczyn występowania cyklu koniunkturalnego upatrują w zjawiskach zewnętrznych w stosunku do systemu gospodarczego (na przykład teoria innowacji Schumpetera, teoria cyklu politycznego), oraz teorie endogeniczne oparte na założeniu, że cykliczny rozwój gospodarki rynkowej jest wynikiem czynników immanentnie związanych z daną gospodarką (na przykład teoria keynesowska).

Skuteczność oddziaływania państwa na przebieg zjawisk i procesów gospodarczych jest uzależniona od systemu kursu walutowego, jaki wykorzystuje dana gospodarka, przy czym **kurs walutowy** to wyrażona w walucie zagranicznej cena waluty krajowej. W systemie sztywnego kursu walutowego, w którym kurs wymiany jest regulowany przez państwo, w gospodarce z doskonale mobilnymi przepływami kapitałowymi, za wysoce efektywną uznaje się politykę fiskalną, zaś zupełnie nieefektywną politykę monetarną. Z kolei gospodarka z płynnym kursem walutowym (w przypadku którego cena waluty jest wypadkową oddziaływania sił popytu i podaży, zaś sama gospodarka cechuje się doskonale mobilnymi przepływami kapitałowymi) będzie reagować najsilniej na politykę monetarną, przy jednoczesnym zupełnym braku reakcji na politykę fiskalną.

Kluczowe pojęcia użyte w niniejszym rozdziale: ograniczoność zasobów, ekonomia, model ekonomiczny, teoria firmy, sektor, bariery wejścia, model konkurencji doskonałej, konkurencja monopolistyczna, model oligopolu, oligopol kolizyjny, porozumienie oligopolistyczne, kartel, przywództwo cenowe, monopol, dyskryminacja cenowa, agregowanie, makroekonomia, mikroekonomia, produkt krajowy brutto, deflowanie, bezrobocie, bezrobocie frykcyjne, bezrobocie strukturalne, bezrobocie

cykliczne, inflacja, teoria kosztowa, teoria popytowa, polityka monetarna, operacje otwartego rynku, stopa rezerw obowiązkowych, stopa redyskontowa, polityka fiskalna, cykl koniunkturalny, kurs walutowy.

Pytania kontrolne

1. Wskaż różnice pomiędzy mikroekonomią a makroekonomią.
2. Czy według Ciebie ograniczoność zasobów dotyczy jedynie wybranych podmiotów gospodarczych? Odpowiedź uzasadnij.
3. Co oznacza i czemu służy zasada *ceteris paribus* wykorzystywana w modelach ekonomicznych?
4. Jakie są najważniejsze różnice między modelami opisującymi różne formy organizacji sektora?
5. Co to są i jakie występują bariery wejścia do sektora?
6. Jakie są założenia modelu konkurencji doskonałej?
7. Czym różni się kartel od przywództwa cenowego?
8. Na czym polegają dyskryminacje cenowe?
9. Jakie są ograniczenia produktu krajowego brutto jako miernika obrazującego poziom rozwoju gospodarczego?
10. Wymień negatywne efekty inflacji.
11. Którego typu bezrobocie jest Twoim zdaniem najtrudniejsze do zredukowania?
12. Jaki jest główny cel polityki monetarnej oraz jakie są narzędzie wykorzystywane przez bank centralny?
13. Czy istnieje relacja pomiędzy daną fazą cyklu koniunkturalnego, bezrobociem a tempem zmian produktu krajowego brutto?
14. Czym charakteryzuje się płynny kurs walutowy?

Literatura uzupełniająca

| Zagadnienie | Pozycja literaturowa | Strony |
|---|---|--------|
| Ograniczoność zasobów, gospodarowanie, ekonomia | M. Bednarski, J. Wilkin (red.), <i>Ekonomia dla prawników i nie tylko</i> , Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005 | 17–44 |

| | | |
|-----------------------------|---|---------|
| Teoria firmy | D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Mikroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2013 | 172–175 |
| | T. Zalega, <i>Mikroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006 | 226 |
| Konkurencja doskonała | D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Mikroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2013 | 232–241 |
| | T. Zalega, <i>Mikroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006 | 227–240 |
| Konkurencja monopolistyczna | D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Mikroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2013 | 272–274 |
| | T. Zalega, <i>Mikroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006 | 273–279 |
| Oligopol | D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Mikroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2013 | 275–278 |
| | T. Zalega, <i>Mikroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006 | 284–306 |
| Monopol | D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Mikroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2013 | 250–258 |
| | T. Zalega, <i>Mikroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006 | 245–260 |
| Produkt krajowy brutto | S. Marciniak (red.), <i>Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013 | 357–366 |
| | O. Blanchard, <i>Makroekonomia</i> , Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011 | 63–87 |
| | M. Burda, Ch. Wyplosz, <i>Makroekonomia. Podręcznik europejski</i> , PWE, Warszawa 2013 | 55–85 |

| | | |
|------------------------------|---|---------|
| Bezrobocie | P. Samuelson W. Nordhaus, <i>Ekonomia</i> , tom 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004 | 289–310 |
| | M. Burda, Ch. Wyplosz, <i>Makroekonomia. Podręcznik europejski</i> , PWE, Warszawa 2013 | 177–211 |
| Inflacja | D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Makroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2014 | 262–294 |
| | S. Marciniak (red.), <i>Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013 | 443–462 |
| Polityka fiskalna, | M. Burda, Ch. Wyplosz, <i>Makroekonomia. Podręcznik europejski</i> , PWE, Warszawa 2013 | 673–703 |
| | O. Blanchard, <i>Makroekonomia</i> , Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011 | 777–868 |
| Pieniądz, polityka monetarna | M. Burda, Ch. Wyplosz, <i>Makroekonomia. Podręcznik europejski</i> , PWE, Warszawa 2013 | 336–373 |
| | P. Krugman, R. Wells, <i>Makroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012 | 463–507 |
| Cykl koniunkturalny | D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Makroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2014 | 444–471 |
| | S. Marciniak (red.), <i>Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013 | 480–502 |
| Kurs walutowy | D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, <i>Makroekonomia</i> , PWE, Warszawa 2014 | 338–409 |
| | O. Blanchard, <i>Makroekonomia</i> , Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011 | 669–688 |