

WACŁAW WILCZYŃSKI

KONKURENCJA „NIEDOSKONAŁA” I „MONOPOLISTYCZNA”

W dwudziestopięciolecie teorii J. Robinson i E. H. Chamberlina

HISTORYCZNA FUNKCJA TEORII

Począwszy od roku 1936, od ukazania się *Ogólnej teorii* J. M. Keynesa, problematyka makroekonomiczna zdaje się ostatecznie wypierać neoklasyczne wzory analizy mikroekonomicznej. Nic w tym dziwnego. Metoda równowag cząstkowych, jakkolwiek bardzo pożyteczna w teorii przedsiębiorstwa czy gałęzi przemysłu, nie była jednak przydatna tam, gdzie w grę wchodziły istotne problemy funkcjonowania i rozwoju gospodarstwa społecznego jako całości.

Tymczasem, właśnie w latach dwudziestych i trzydziestych naszego stulecia narastały w szybkim tempie zjawiska, których twórcy neoklasycyzmu niemal nie dostrzegali: kryzysy nadprodukcji, bezrobocie, nieprawidłowy podział dochodu społecznego itd. W tych warunkach nastąpić musiał poważny rozdźwięk między rzeczywistością, potwierdzającą przewidywania klasyków marksizmu, a abstrahującym od trudnych problemów makroekonomii liberalnym neoklasycyzmem.

Pojawienie się teorii Keynesa powitane zostało z natury rzeczy z aplauzem przez tych wszystkich, którzy ani nie chcieli godzić się z Marksem, ani też wyrzec się pojęć wprowadzonych do nauki przez szkołę neoklasyczną. Sformułowania Keynesa dotyczące podstawowych zależności zachodzących w gospodarce kraju kapitalistycznego istotnie nosiły na sobie jeszcze zupełnie wyraźne znamiona szkoły marginalnej. Ale wyrastające z tej bazy teoretycznej badania, jak na przykład V. Leontiefa¹, koncentrują się coraz bardziej na problematyce ilościowych proporcji w gospodarce narodowej. Teoretyczne

¹ V. Leontief, *The Structure of American Economy 1919—1939*, New York 1951, także O. Lange, *Wstęp do ekonometrii*, Warszawa 1958.

ujęcia zarówno równowag cząstkowych, jak i warunków równowagi ogólnej nie mogą bowiem znaleźć praktycznego zastosowania i potwierdzenia w analizie skomplikowanej rzeczywistości.

Tak więc powrót do zaniechanej przez wiele dziesiątków lat problematyki makroekonomicznej przytłumił nieco w ciągu ostatnich dwudziestu lat zainteresowanie działami teorii związanymi tradycyjnie z metodą równowag cząstkowych, a w tym także współczesnymi teoriami „wartości” i „konkurencji”.

Mimo wszystko, nie wydaje się jednak, by najaktualniejsze dziś kierunki badawcze w ekonomii burżuazyjnej były bardzo odległe, a nawet oderwane od dorobku autorów współczesnej teorii konkurencji, J. Robinson i E. H. Chamberlina. Doceniając w całej pełni rosnący na Zachodzie wpływ marksowskiej teorii reprodukcji na koncepcje tamtejszych autorów, nie można równocześnie pomijać faktu, że to właśnie teorie konkurencji „niedoskonałej” i „monopolistycznej” przyczyniły się bezpośrednio do przesunięcia się platformy badawczej w ciągu ostatniego ćwierćwiecza ku makroekonomii. Czyż można było nadal tkwić w analizie mikroekonomicznej, skoro właśnie ta teoria wykazała, że doskonała konkurencja jest abstrakcją, że regułą jest w systemie kapitalistycznym panowanie najrozmaitszych zjawisk monopoloidalnych, uniemożliwiających osiągnięcie ustabilizowanej równowagi ogólnej? Czy można było przejść do porządku nad тезami Robinson i Chamberlina, wskazującymi, że równowaga w warunkach monopoloidalnych oznacza trwałe niewykorzystywanie zdolności produkcyjnej, wytwarzanie po kosztach przeciętnych wyższych od optymalnych i sprzedaż ograniczonej ilościowo produkcji po wysokich cenach?

Nie ulega wątpliwości, że to przekreślenie reprezentatywności konstrukcji „doskonałej” konkurencji przekreśliło w praktyce całą pozorną harmonijność systemu neoklasycznego, a nawet koncepcje warunków równowagi ogólnej, sformułowane przez szkołę matematyczną. Zwrot, który nastąpił dwadzieścia pięć lat temu w teorii konkurencji i rynku można uważać za teoretyczną podstawę „rewolucji keynesowskiej” w tym samym stopniu, w jakim kryzys lat 1929–1933 był jej uzasadnieniem praktycznym.

W związku z tym warto, być może, przypomnieć niektóre istotne elementy teorii, jakie stworzyli: na gruncie angielskim J. Robinson, a w USA — E. H. Chamberlin.

PRZEDMIOT WSPÓŁCZESNEJ TEORII KONKURENCJI

Współczesną teorię konkurencji można uważać za rozwinięcie i zastosowanie metody cząstkowych równowag poszczególnych podmiotów gospodarczych lub ich grup do analizy kształtowania się cen w rozmaitych sytuacjach rynkowych, różniących się między sobą stopniem nasilenia elementów konkurencji i monopolu zarówno pod względem ilościowym (ilość konkurentów), jak i jakościowym (zróżniczkowanie produktu).

Przedmiotem teorii konkurencji są, według współczesnych jej przedstawicieli, centralne problemy teoriopoznawcze w ekonomii politycznej, a szczególnie wartość. Podkreślają to zarówno Robinson, jak i Chamberlin, który swoją główną pracę² zaopatrzył nawet w podtytuł: „Nowa orientacja teorii wartości”, a ostatnio zatytułował swą nową książkę: „Ku bardziej ogólnej teorii wartości”³.

J. Robinson zdawała sobie jednak w pewnym stopniu sprawę z fałszywości takiej terminologii, wspominając, że „teoria wartości to tradycyjnie błędna nazwa analizy produkcji pojedynczego dobra”⁴. I to określenie wydaje się zresztą niewystarczające, ponieważ w istocie rzeczy analiza ta mieści się całkowicie w sferze obiegu, nie dotykając w ogóle problemów sfery produkcji. Pojęcie wartości rozumiane jest przez autorów współczesnej teorii konkurencji zupełnie inaczej aniżeli miało to miejsce u klasyków ekonomii angielskiej A. Smitha, D. Ricarda, czy też u K. Marksa. W analizie kształtowania się cen, przeprowadzanej w oparciu o metodę równowag cząstkowych, zanika bowiem filozoficzne ujęcie istoty wartości, zmierzające do wskazania jej obiektywnych źródeł, tkwiących w sferze produkcji. Neoklasycyzm i wyrosła z niego teoria niedoskonałej albo monopolistycznej konkurencji rozpatruje pojęcie wartości jedynie w ramach stosunków rynkowych, w których, jak wiadomo, przejawia się tylko zewnętrzna forma wartości, jaką jest cena.

Teoria konkurencji nie interesuje się również problematyką równowagi konsumenta i subiektywnymi teoriami wartości. Krzywe popytu we współczesnej teorii konkurencji mają, bez względu na

² E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge Mass. 1933.

³ Tenże, *Towards a more general Theory of Value*, New York 1957.

⁴ J. Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, London 1933, s. 16.

różnice w ich pojmowaniu między poszczególnymi autorami, charakter obiektywnych danych, uzależnionych jedynie od skali analizy⁵.

W istocie więc teoria „wartości” w teorii konkurencji sprowadza się do wyznaczenia punktów równowagi poszczególnych podmiotów gospodarczych lub ich grup w sytuacjach rynkowych o charakterze pośrednim pomiędzy doskonałą konkurencją a absolutnym monopolem. W szczególności teoria ta usiłuje określić w oparciu o zasadę maksymalizacji korzyści wielkość produkcji i poziom cen w każdym z badanych układów. Tak więc nawet pobieżna obserwacja metodologicznych podstaw teorii konkurencji dowodzi, że poddaje się analizie kategorie dalekie od „wartości” sensu stricto. Zwłaszcza fakt kształtowania się rozmaitych cen (a więc różnych „wartości”) tego samego towaru w różnych sytuacjach rynkowych, wskazuje, jak daleko odbiegła teoria współczesna od jej tradycyjnych pojęć. Wydaje się zresztą, że niemal żaden z wybitniejszych autorów burżuazyjnych zaopatrujących swe prace w tytuły związane z teorią wartości — nie zajmuje się tym problemem w jego tradycyjnym rozumieniu, a jedynie teorią cen.

Obok tej, jak gdyby bezpośredniej problematyki teorii konkurencji, ma ona bardzo istotne znaczenie jako kanwa analityczna i punkt wyjścia dla wszystkich niemal problemów teorii ekonomiki. Szereg zagadnień specjalnych, jak na przykład wpływ polityki pieniężnej na zachowanie równowagi ogólnej itp., rozpatruje się obecnie kolejno przy rozmaitych założeniach co do stopnia nasilenia elementów konkurencji i monopolu.

W ten sposób teoria konkurencji wykracza daleko poza to, co zwykliśmy nazywać potocznie konkurencją. W życiu codziennym bowiem pojęcie konkurencji związane jest zawsze z określoną czynnością, działaniem, zmierzającym do uzyskania sukcesu we współzawodnictwie. W teorii ekonomiki natomiast jest ono rozumiane znacznie szerzej. Obok analizy konkurencji jako czynności, jako procesu, zajmuje się ona przede wszystkim sytuacjami rynkowymi, ukształtowanymi i istniejącymi właśnie w rezultacie działania konkurencji.

W artykule niniejszym pomijamy jednak powszechnie znane schematy warunków równowagi i kształtowania się cen w warunkach

⁵ E. H. Chamberlin, *La theorie de la concurrence monopolistique*, Paris 1953, s. 17.

niedoskonałej albo monopolistycznej konkurencji, koncentrując się na problemach genezy, założeń i metody analizy zastosowanej przez Robinson i Chamberlina.

ZAŁOŻENIA TEORII J. ROBINSON I E. H. CHAMBERLINA

Wątpliwości odnośnie do rzeczywistego istnienia warunków doskonałej konkurencji i czystego monopolu wypowiedziano już w pierwszej połowie XIX w., ale aż do ukazania się wspomnianych prac Chamberlina i Robinson nie uczyniono żadnego kroku w kierunku zrewidowania założeń analizy warunków równowagi zgodnie z tymi zastrzeżeniami.

Niemal jednoczesne ukazanie się w roku 1933 „Teorii konkurencji monopolistycznej” E. H. Chamberlina i „Ekonomiki niedoskonałej konkurencji” J. Robinson — stało się w piśmiennictwie ekonomicznym USA i Anglii wydarzeniem tej miary, że początkowo nawet nie zauważono istotnych różnic dzielących obie teorie. Oboje proklamowali przecież nieadekwatność tradycyjnych założeń i merytorycznej treści teorii neoklasycznej, postulując w związku z tym zasadniczą rewizję „teorii wartości”.

Ogłoszenie powyższych prac wywołało wrażenie przede wszystkim w angielskim świecie naukowym, który mimo wcześniejszego artykułu P. Sraffa⁶ i dyskusji, jaka wywiązała się następnie na łamach „Economic Journal” — znajdował się w dalszym ciągu pod przemożnym wpływem tradycji liberalnych.

Założeniu doskonałej konkurencji w teorii i liberalizmowi gospodarczemu w praktyce szczególnie hołdował następca A. Marshalla na katedrze w Cambridge — A. C. Pigou. Użył on wprawdzie po raz pierwszy terminu „konkurencja monopolistyczna”⁷, ale znacznie mniej uwagi poświęcał niedoskonałości rynku i konkurencji w porównaniu z autorem *Industry and Trade*.

Nowość teorii konkurencji monopolistycznej i niedoskonałej nie polegała jednak na wyrażeniu wypowiedzianych od dawna wątpliwości co do istnienia doskonałej konkurencji w praktyce i co do realizmu odpowiadającego jej założenia teoretycznego. J. Robinson i E. H. Chamberlin dokonali zasadniczego kroku naprzód. Postanowili bo-

⁶ P. Sraffa, *The Laws of Returns under Competitive Conditions*, „Economic Journal” 1926, s. 535—550.

⁷ A. C. Pigou, *Wealth and Welfare*, London 1912, s. 192 i n.

wiem stworzyć nową, szerszą od dotychczasowej platformę analizy, przydatną do zbadania warunków równowagi w sytuacjach rzeczywistych, dalekich zarówno od absolutnego monopolu, jak i od doskonałej konkurencji. Przełomowy charakter publikacji Chamberlina i (w znacznie mniejszym stopniu) Robinson polegał, zdaniem autora, na tym, że po raz pierwszy starali się oni ująć w system teoretyczny i objąć analizą zjawiska i cechy gospodarki kapitalistycznej uważane dotąd za niewymierne i nie nadające się dla precyzyjnych sformułowań warunków równowagi. Dopiero z chwilą pojawienia się książki Robinson i Chamberlina pojęcie „konkurencji” przestało być jednoznaczne, przestało być utożsamiane z pojęciem „doskonałej” czy „wolnej” konkurencji. Dopiero teraz mógł i musiał pojawić się termin „teoria konkurencji”, mieszczący w sobie analizę warunków równowagi i kształtowania się cen w różnych sytuacjach rynkowych, a nie tylko w dwu, stanowiących niespotykane w praktyce ekstrema. Fakt ten dał również asumpt do rozróżnienia „konkurencji” rozumianej jako sytuacja, stan, od „konkurencji” jako czynności, działania, co później odegrać miało istotną rolę w rozwoju teorii⁸.

Identyfikowanie obu nowych teorii w piśmiennictwie ekonomicznym trwało przez dłuższy czas i powodowało stopniowo coraz ostrzejszą polemikę, szczególnie ze strony Chamberlina, do dnia dzisiejszego zawzięcie zwalczającego zarówno Robinson, jak i innych autorów angielskich i amerykańskich (przede wszystkim szkoły chicagoskiej) pod zarzutem nieprawidłowego zrozumienia jego koncepcji teoretycznej⁹.

Faktem jest, że nawet bardzo powierzchowne porównanie obu nowych teorii pozwala na dostrzeżenie diametralnych różnic zarówno w ich podstawach metodologicznych, jak i merytorycznej treści.

Książka Robinson wyrosła, jak się wydaje, z rozważań Marshalla o monopolu warunkowym, zawartych w *Industry and Trade*, a bezpośrednio powstała pod przemożnym wrażeniem wspomnianego wyżej artykułu Sraffy z 1926 r., który swymi rozważaniami nad prawem nieproporcjonalnych przychodów w związku z różnymi sytuacjami konkurencyjnymi skłonił autorkę *Economics of Imperfect Compe-*

⁸ Por. na przykład L. Abbott, *Quality and Competition*, New York 1955, s. 102 i n.

⁹ Por. E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., rozdział pt. „Chicago School”.

tition do wniosku, że rzeczywista konkurencja jest zawsze niedoskonała. Nie ulega wątpliwości, że w rozumowaniu Robinson była to prosta konsekwencja stwierdzonego przez Sraffę sprzecznego z założeniem doskonałej konkurencji faktu opadania krzywej kosztów przeciętnych, i to zarówno w długich, jak i krótszych okresach czasu. Opadającą krzywą kosztów może bowiem przeciąć jedynie szybciej od niej opadająca krzywa popytu (ceny) typowa dla monopolu albo przedsiębiorstwa lub ich zespołu, korzystającego z pewnych ułatwień typu monopolistycznego, a nigdy pozioma krzywa ceny typowa dla konstrukcji równowagi przedsiębiorstwa w warunkach doskonałej konkurencji. J. Robinson uznała wprawdzie za przesadny wniosek Sraffy, by porzuciwszy analizę opartą na doskonałej konkurencji, uczynić monopol punktem wyjścia badania warunków równowagi, ale w praktyce — wobec braku istotnej różnicy między kształtem umownej krzywej popytu przy niedoskonałej konkurencji, a jej kształtem przy monopolu — poszła za tym podszeptem, sądząc, że „jeśli użyje się słowa „monopol” w dosłownym znaczeniu jako „pojedynczy sprzedawca”, to analiza monopolu natychmiast połączy analizę konkurencji”¹⁰. Jednakże takie ujęcie zagadnienia nie prowadziło Robinson do stworzenia nowego systemu teoretycznego, który wypełniłby pustkę, jaka panowała w teorii „wartości” (czytaj: ceny) pomiędzy monopolami lub monopoloidami a doskonałą konkurencją. Autorka przesunęła jedynie punkt ciężkości analizy ze sztucznego założenia doskonałej konkurencji na niemal równie sztuczne założenie monopolu, zajmując się jedynie fragmentarycznie i opisowo niedoskonałościami konkurencji, budując zaledwie jeden stereotypowy model równowagi w tych warunkach. Zdaniem jej, niedoskonałość konkurencji ma miejsce wtedy, gdy:

1. niedoskonały jest rynek, co polega na rozmaitych reakcjach nabywców na zmiany cen przez poszczególnych sprzedawców;
2. mało jest sprzedawców.

Współpracownik J. Robinson, R. F. Kahn, daje przy tym do zrozumienia, że „niedoskonałość konkurencji nie pociąga za sobą żadnych implikacji, z którymi tradycyjnie wiąże się pojęcie monopolu”¹¹.

Istotnym warunkiem niedoskonałości konkurencji jest zdaniem Robinson fakt, że nabywca w swoich decyzjach uwzględnia poza ceną

¹⁰ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 5.

¹¹ R. F. Kahn, *Some Notes on Ideal Output*, „Economic Journal” 1935, s. 20.

szereg innych aspektów podaży, skłaniających go do preferowania określonego sprzedawcy, nawet gdy żądana przezeń cena jest względnie wysoka. Czynniki te mogą być:

1. koszty transportu zniechęcające do dalej położonych sprzedawców;

2. gwarancja jakości dzięki znanej nazwie firmy;

3. ułatwienia czynione przez sprzedawcę (korzystne warunki kredytu, wysoka jakość obsługi, uwzględnianie indywidualnych gustów);

4. przeświadczenie nabywcy, że wysoka cena oznacza artykuł wysokiej jakości;

5. reklama.

J. Robinson zwraca też uwagę, że właściwie samo istnienie konkurencji określonej za pomocą wyliczonych powyżej czynników, czyli konkurencji w jej potocznym rozumieniu, przekreśla istnienie doskonałej konkurencji¹². Pod tym względem zgodne są zresztą obserwacje i wnioski zarówno Robinson, jak i Chamberlina. Jednakże w przeciwieństwie do Chamberlina, Robinson nie umiała wykorzystać wyliczonych przez siebie niedoskonałości konkurencji dla analizy teoretycznej, a przyjąwszy ponadto założenie „jednorodności” dobra w ramach „przemysłu”, wywody swoje sformalizowała, oderwała od rzeczywistości.

W teorii Robinson nadal brak więc analizy rzeczywistych pośrednich sytuacji pomiędzy monopolem i konkurencją, a nacisk położony został na bliżej nieokreśloną niedoskonałość konkurencji, w technice analizy bardzo uproszczonej. J. Robinson sądzi też odmiennie od E. H. Chamberlina, że „różnica między doskonałą a niedoskonałą konkurencją jest tylko różnicą stopnia”¹³. Chamberlin zwraca przy tym słusznie uwagę, że termin „konkurencja niedoskonała” ma charakter wyłącznie negatywny, nie określając nic „pozytywnego” jako konkretny przedmiot badań¹⁴.

Autorkę *Economics of Imperfect Competition* zafrapowały, jak się wydaje, formalne konsekwencje nowego punktu wyjścia teorii cen, co wynika zresztą z jej deklaracji, stwierdzających, że zastosowanie krzywych marginalnych stanowi istotę rzeczy (the heart of the whole matter)¹⁵. W napisanym dwadzieścia lat później, z okazji

¹² J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 89–90.

¹³ Ibidem, s. 129.

¹⁴ E. H. Chamberlin, *La Theorie...*, op. cit., s. 222–28.

¹⁵ J. Robinson, *Economics ...*, op. cit., s. 6.

rocznicy pierwszego wydania *Economics of Imperfect Competition*, niezbyt zresztą zręcznym artykule, Robinson przyznaje jeszcze, że podczas pisania swej książki interesowały ją przede wszystkim socjalne konsekwencje założenia niedoskonałości konkurencji, a w szczególności jako wpływ na problematykę teoretyczną dobrobytu oraz wyzysku pracy najemnej¹⁶. W istocie jednak merytoryczna problematyka książki zawarta jest w zasadzie jedynie w ostatnich jej rozdziałach, natomiast podstawowy jej trzon stanowi „pudełko z narzędziami”¹⁷.

Podkreśla to zresztą sama autorka, twierdząc, że „jest to esej w zakresie techniki analizy ekonomicznej, który może stanowić jedynie pośredni przyczynek do naszej wiedzy o dzisiejszym świecie”¹⁸. Tym niemniej należy zauważyć, że prowadzenie nawet bardzo formalnych rozważań na temat warunków równowagi w poszczególnych sytuacjach rynkowych wymaga poczynienia szeregu założeń, przyjęcia wielu definicji i pojęć, które decydują o przydatności takiego „pudełka z narzędziami”. Tak więc, nie pomawiając Robinson o chęć stworzenia nowego systemu teoretycznego, wypełniającego lukę w teorii, jak to wielokrotnie sugeruje jej Chamberlin, wypada jednak zbadać arsenał pojęć, którymi Robinson operuje w swej pracy. Zanim to uczynimy, przyjrzymy się jeszcze charakterystycznym cechom i założeniom dzieła Chamberlina.

Geneza teorii Chamberlina jest bardziej skomplikowana. Koncepcja jego opiera się z jednej strony na obserwacjach rzeczywistości poczynionych przez ekonomistów XIX w. (szczególnie w odniesieniu do rynku detalicznego), a z drugiej strony — na krytycznej analizie akademickich teorii duopolu.

W przeciwieństwie do angielskiej współzawodniczki, Chamberlin zmierzał swą analizą znacznie dalej. Jego teoria konkurencji monopolistycznej od początku rościła sobie pretensje do miana „teorii ogólnej”, zdolnej zastąpić dwoistość przeciwstawnych sobie założeń konkurencji i monopolu¹⁹. Koncepcja E. H. Chamberlina wyrosła w znacznie większej mierze z bezpośredniej obserwacji rzeczywistości aniżeli dociekania formalne Robinson. Teoria konkurencji monopolistycznej jest również w silniejszym stopniu związana z teoretycznym i monograficznym dorobkiem przeszłości, którego prawie nie uwzględ-

¹⁶ J. Robinson, *Imperfect Competition Revisited*, „Economic Journal”, 1953, Sept., s. 580 i n.

¹⁷ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 1.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Por. E. H. Chamberlin, *The Theory...*, op. cit., przedmowa.

niła Robinson, pomijając bardziej zawikłane problemy strefy pośredniej pomiędzy monopolem a doskonałą konkurencją. Podobnie jednak jak i autorka *Economics of Imperfect Competition*, Chamberlin nie powołuje się na wywody Marshalla o monopolu „warunkowym”²⁰.

Wychodząc z założenia, że życie gospodarcze nie dostarcza przykładów ani „czystej” konkurencji, ani też „czystego” monopolu²¹, Chamberlin doszedł do wniosku, że kanwą dla całokształtu teoretycznych i empirycznych badań ekonomicznych powinna być teoria stanowiąca połączenie, mieszaninę (blend) dotychczasowych rozdzielonych i przeciwstawnych sobie założeń konkurencji i monopolu²². Takiemu kryterium, zdaniem Chamberlina, odpowiada jedynie założenie, że każda rzeczywista sytuacja rynkowa zawiera w sobie zarówno elementy konkurencji, jak i monopolu, występujące jedynie w rozmaitych proporcjach²³. Stąd też termin „konkurencja monopolistyczna”, obejmujący wszystkie sytuacje realne, począwszy od względnie najbardziej monopolistycznych do względnie najbardziej konkurencyjnych. Zauważyć przy tym wypada, że w określeniu źródeł takiego stanu rzeczy nie ma większych różnic merytorycznych między argumentacją Robinson odnośnie do niedoskonałości rynku a poglądami Chamberlina o konsekwencjach różniczkowania produktu²⁴.

Czynnikiem powodującym istnienie elementów monopolu nawet w sytuacjach pozornie bardzo konkurencyjnych jest w systemie Chamberlina różniczkowanie produktu, oznaczające monopol sprzedawcy na produkt określonego gatunku, marki, fasonu, a także ze względu na specyficzne usługi i cechy firmy, przyciągające klientów. Chamberlin wprowadza produkt jako nową zmienną układu obok ceny i ilości produkcji.

²⁰ A. Marshall, *Industry and Trade*, London 1919, s. 395 i n.

²¹ E. H. Chamberlin, *La Theorie...*, op. cit., s. 1.

²² Ibidem, s. 1, Por. także przedmowę do szóstego wydania oraz przedmowę Chamberlina do *Towards a more general Theory of Value*, s. VIII.

²³ E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 15; por. także *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 4–5: „Konkurencja monopolistyczna obejmuje wszystkie sytuacje, w których występują zarówno elementy monopolu, jak i konkurencji... czysta konkurencja i czysty monopol są jedynie ekstremami... chodzi o wyjaśnienie ciągłości, przestrzeni pomiędzy tymi ekstremami”.

²⁴ E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 6 i 61. Na tę cechę obu teorii zwrócił też uwagę R. Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge, Mass. 1941, s. 45–46.

Drugim elementem podniesionym przez Chamberlina do rangi zmiennej układu są koszty sprzedaży, związane przezeń tylko z konkurencją monopolistyczną. W warunkach konkurencji czystej są ona bowiem bezprzedmiotowe.

Rozległość pojęcia konkurencji monopolistycznej już w pierwszej chwili budzi wątpliwość, czy może ono stanowić zastępczy parametr pomiarowy w stosunku do założenia doskonałej konkurencji, spełniającego te funkcje, przy całej swej sztuczności, bardzo precyzyjnie. Z drugiej jednakże strony, wprowadzenie przez Chamberlina do analizy nowych zmiennych, jakimi są: produkt i koszty sprzedaży, zmiennych nie mieszczących się w dotychczasowym wzorcu, uwzględniającym jedynie ceny i rozmiary produkcji — zmusza do wyrażenia wątpliwości, czy taki parametr jest w ogóle potrzebny²⁵.

Późniejsze komentarze Chamberlina²⁶ do jego pierwszej książki wskazują, jak wielkie znaczenie przywiązuje on do „ogólności” swej teorii. Ma ona być bardziej przydatna niż założenia dotychczasowe, zarówno w analizie statycznej, jak i dynamicznej, makro- jak i mikroekonomicznej, krótko- i długookresowej. Jednakże, jak to wykazemy poniżej, wywody Chamberlina o związkach jego teorii z problematyką makroekonomiczną i długookresową są mało przekonujące. Należy tu przede wszystkim pamiętać o tym, że uogólnienie swej teorii wypowiada Chamberlin z obserwacji zjawisk typowych dla handlu detalicznego, co nie upoważnia do rozciągania ważności jego teorii na wszystkie dziedziny życia gospodarczego.

PODSTAWOWE POJĘCIA WSPÓŁCZESNEJ TEORII KONKURENCJI

Punktem wyjścia wywodów J. Robinson jest problem definicji czystego monopolu, który zdaniem autorki nie jest tak prosty, jak określenie czystej konkurencji jako drugiego ekstremum²⁷. O ile czystą konkurencję określa ona jako sytuację, w której „popyt na

²⁵ Problem parametru dla analizy w nowej teorii doceniał J. M. Clark, wysuwając koncepcję „workable competition” sytuacji, która by zapewniała najlepsze działanie konkurencji. (*Towards a Concept of Workable Competition*, „American Economics Review” 1940, s. 241).

²⁶ E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 3.

²⁷ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 4 (znamienne jest, że tylko w tym miejscu, jeden raz na przestrzeni całej książki J. Robinson użyty został termin „czysta” konkurencja, który Chamberlin wyraźnie odróżnia od „doskonałej”).

produkt indywidualnego producenta jest doskonale elastyczny"²⁸, co oznacza równoległość jego krzywej do osi x -ów, o tyle pojęcie monopolu uzależnia Robinson od tego, co rozumie się jako „dobro”²⁹. Może ono bowiem być rozumiane jako grupa artykułów konkurujących w zaspokajaniu określonego popytu lub też jako grupa artykułów doskonale jednorodnych. Wówczas nawet drobna różnica między nimi, choćby tylko z subiektywnego punktu widzenia nabywcy, wykluczałaby konkurencję, podczas gdy w pierwszym przypadku nie mogłoby być nawet mowy o monopolu³⁰. Jeśli bowiem każdy artykuł ma swego rywala, jeśli zakładamy że każdy towar reprezentuje wydatek pieniężny konkurujący z innymi — to w ogóle nie może być mowy o absolutnym monopolu. Z drugiej strony, skoro nabywca ma jakikolwiek powód do preferowania jednego producenta w stosunku do innych, to sprzedawane towary nie mają charakteru dóbr w pełni substytucyjnych, mimo swej jednorodności fizycznej.

W tej sytuacji Robinson zdobywa się na ryzykowny krok: rezygnując z definicji monopolu samej przez się, stwierdza: „każdy producent indywidualny ma monopol na własną produkcję i jeśli duża ich liczba sprzedaje na doskonałym rynku, istnieje stan, który przyzwyczajaliśmy się określać jako doskonałą konkurencję”³¹. W rezultacie dojść można do paradoksalnego wniosku, że doskonała konkurencja cechuje się wielką ilością... monopolistów.

Monopol w ujęciu Robinson nie ma nic wspólnego z tradycyjnym (i przyjętym) określeniem go jako kontroli nad podażą określonego dobra, lecz oznacza po prostu pojedynczego sprzedawcę nawet na najbardziej doskonałym rynku. Wypada zaznaczyć, że Robinson nie ma tu bynajmniej na myśli monopolu wynikającego ze zróżniczkowania produktów (co stanowi istotny element teorii Chamberlina), a nawet

²⁸ Ibidem, s. 5.

²⁹ W 1940 r., R. Triffin uporał się zadowalająco, jak się wydaje, z definicją czystego monopolu za pomocą stopnia elastyczności popytu, stwierdzając, że czysty monopol występuje wtedy, gdy mamy do czynienia ze sprzedawcą, którego nie dotyczą jakiejkolwiek zmiany cen innych sprzedawców, tzn. gdy współczynnik krzyżowej elastyczności popytu = 0. Współczynnik ten, o wzorze $\frac{p_j \Delta q_i}{q_i \Delta p_j}$ wskazuje wpływ zmiany cen przez przedsiębiorstwo j na zbyty firmy i (*Monopolistic Competition and general Equilibrium Theory*, op. cit., s. 103).

³⁰ Por. uwagi J. Drewnowskiego w artykule *Klasyfikacja dóbr a zagadnienie konkurencji i monopolu*, „*Ekonomista*” 1935, także R. Triffin, op. cit., s. 91–93.

³¹ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 5.

odżegnuje się od identyfikowania swej „niedoskonałości” konkurencji ze zróżniczkowaniem towarów.

Nie wystarcza także dla uczynienia monopolu punktem wyjścia analizy przyjęte przez Robinson założenie, że każdy sprzedawca dąży do subiektywnej maksymalizacji zysków³², gdyż jest ono powszechne, a nie związane wyłącznie z monopolem. W rezultacie dojść można do wniosku, że przedmiotem analizy J. Robinson jest nie tyle niedoskonała konkurencja, ile rozwinięcie analizy warunków równowagi indywidualnego producenta lub „przemysłu” w dwu krańcowych sytuacjach rynkowych, co potwierdza tekst, w którym merytoryczna problematyka niedoskonałości konkurencji zajmuje miejsce stosunkowo marginesowe³³. Zewnętrznym jej wyrazem w teorii Robinson jest nachylenie ku prawej stronie krzywej popytu — na produkt indywidualnego przedsiębiorstwa, którego jednak autorka bliżej nie uzasadnia, a co jedynie wynika z przyjętej definicji „dobra” i „przemysłu”. Natomiast czyni to Chamberlin, stwierdzając że „ostrość nachylenia tej krzywej popytu zależy od oceny, jaką przywiązują ludzie do unikalnych właściwości towaru danego sprzedawcy”³⁴.

Drugie ekstremum — doskonała konkurencja — również nie okazało się tak łatwe do zdefiniowania, jak to sobie wyobrażała początkowo Robinson. Zauważmy przede wszystkim, że nierozwiązanie od razu na wstępie problemu definicji „dobra” zmusiło ją do kilkakrotnych uzupełnień określenia doskonałej konkurencji. Z definicji konkurencji przytoczonej powyżej można było bowiem wywnioskować, że może to być konkurencja między monopolistami. I tak czytamy nieco dalej, że „doskonała konkurencja przeważa, gdy popyt na produkcję każdego wytwórcy jest doskonale elastyczny. To oznacza, że liczba sprzedawców jest tak duża, że produkcja każdego z nich stanowi możliwą do pominięcia, małą częśćkę produkcji całkowitej dobra, że wszyscy producenci wytwarzają identyczne produkty oraz wreszcie, że wszyscy kupujący działają podobnie do siebie w zakresie wyboru pomiędzy konkurującymi sprzedawcami, tak że rynek jest doskonały”³⁵. Zauważmy tu jednak, że Robinson wyprowadza tutaj przyczynę ze skutku. Doskonała elastyczność, popytu jest bowiem skutkiem zaistnienia określonych warunków, a nie odwrotnie.

³² Ibidem, s. 6.

³³ Ibidem, s. 89–90.

³⁴ E. H. Chamberlin, *Monopolistic Competition Revisited*, „Economica” 1951, s. 347.

³⁵ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 18.

Ekstrema te zupełnie inaczej wyglądają u Chamberlina. Nie widzi on tak wielkich trudności w definiowaniu monopolu, jak J. Robinson i ogranicza się do przyjęcia tradycyjnego jego określenia jako kontroli podaży i ceny³⁶. Definicję tę Chamberlin następnie kilkakrotnie powtarza³⁷, lecz opatruje ją także istotnymi uzupełnieniami. I tak, monopolem *czy* *stym* jest dla Chamberlina kontrola podaży wszystkich bez wyjątku dóbr ekonomicznych, tak że wszelka konkurencja substytutów wykluczona jest *ex definitione*³⁸. Budując tak abstrakcyjną konstrukcję monopolu, Chamberlin przewyższa jednak trudność teoretyczną, na jaką napotkała Robinson roztrząsając pojęcie „dobra”. Chamberlin podkreśla bowiem, że teoria monopolu nigdy nie była w ten sposób interpretowana i dzięki powyższemu „*reductio ad absurdum*” wykazuje, że każdy rzeczywisty monopol na jedno pojedyncze dobro ma w jego teorii charakter „konkurencyjny”, ponieważ spotyka się z konkurencją wydatków alternatywnych na zakup innych dóbr.

Drugie ekstremum przyjmuje u Chamberlina nazwę „konkurencji czystej”, przy czym przymiotnik ten przeciwstawiony jest wyraźnie określeniu „doskonała”. Konkurencja „czysta” to konkurencja nie zanieczyszczona elementami monopolu³⁹. Pojęcie to jest zdaniem Chamberlina znacznie prostsze i węższe od pojęcia konkurencji „doskonałej”. „Doskonałość” może bowiem odnosić się do rozmaitych cech konkurencji, jak na przykład idealnej przenośności czynników produkcji, doskonałej znajomości rynku, a nie tylko do absencji monopolu. Tak na przykład rynek zbożowy uważa Chamberlin za bardzo niedoskonały, choćby dlatego, że ceny zboża odchylają się od cen „normalnych”, ale jednocześnie za rynek „czysto” konkurencyjny w dłuższych okresach, ponieważ całkowity brak kontroli podaży i cen jest jedynym warunkiem konkurencji czystej⁴⁰. Stąd wynikają dwie cechy tak pojętej „czystej” konkurencji: a) liczba sprzedawców i kupujących musi być tak wielka, by żaden z nich nie mógł wywrzeć istotnego wpływu na rynek i b) wszyscy producenci muszą wytwarzać identyczne (jednorodne) dobra i sprzedawać je na takichże identycznych rynkach. Czysta konkurencja wymaga nawet standaryzacji

³⁶ E. H. Chamberlin, *La Theorie...*, op. cit., s. 6.

³⁷ Ibidem, s. 70.

³⁸ Ibidem, s. 4.

³⁹ Ibidem, s. 5.

⁴⁰ Ibidem, s. 5.

sprzedawców, na przykład co do reputacji, kwalifikacji, osobowości, ponieważ w przeciwnym razie mogą powstać natychmiast różnice w cenach⁴¹. Konsekwencją tego ponownego „sprowadzenia do niedorzeczności”, tym razem istoty konkurencji, jest słuszny wniosek Chamberlina, że w warunkach czystej konkurencji „kupujący i sprzedawcy nie wchodzi w ogóle w konkurencję w potocznym rozumieniu tego słowa”⁴². Istotnie, o konkurencji jako o czynności, działaniu, nie ma tu mowy. Sprowadzenie do absurdu obu ekstremów analizy wyłączyło je po prostu z pola widzenia Chamberlina, a rozdział o „wartości” w warunkach „czystej konkurencji” służy wyłącznie dla kontrastu, jako dydaktyczny punkt wyjścia teorii, która czystą konkurencję całkowicie porzuca. W rezultacie, jako realne przedmioty badań pozostają wyłącznie sytuacje charakteryzujące się różnymi kombinacjami elementów monopolu i konkurencji, jak na przykład oligopol (kilku sprzedawców identycznych lub zróżniczkowanych produktów), lub wielu sprzedawców zróżniczkowanego produktu.

Postępujące zróżniczkowanie produktu zwiększa element monopolistyczny, bo wtedy istotnie sprzedawca posiada monopol na swój produkt. Nie jest to jednak to samo, co rzekomy monopol pojedynczego sprzedawcy na swą produkcję — jak chce Robinson. Produkt ten poddany jest bowiem konkurencji substytutów mniej lub bardziej doskonałych.

Sprzedawców znajdujących się w takiej sytuacji można nazwać monopolistami konkurującymi, a działające siły „konkurencją monopolistyczną”⁴³. Najczęściej, zdaniem Chamberlina, mamy w praktyce do czynienia z małą liczbą sprzedawców zróżniczkowanego produktu, co wywołuje konieczność ponoszenia kosztów sprzedaży (reklamy), bezprzedmiotowych w warunkach „czystej” konkurencji.

W taki oto sposób Chamberlin przygotował teren dla swego głównego przedsięwzięcia — analizy kształtowania się cen dóbr niejednorodnych w warunkach odległych zarówno od czystej konkurencji, jak i od czystego monopolu⁴⁴.

Stanowisko to jest diametralnie przeciwne poglądom Robinson, która sądzi, że warunkiem analizy „wartości” jest mały, możliwy do pominięcia udział każdego z analizowanych dóbr w globalnej pro-

⁴¹ Ibidem, s. 6.

⁴² Ibidem, s. 9.

⁴³ Ibidem, s. 7.

⁴⁴ Ibidem, s. 9.

dukcji, tak by jakiegokolwiek reakcje wywołane wpływem zmiany produkcji jednego dobra na koszty wytworzenia produkcji całego przemysłu oraz na popyt na to dobro — mogły zostać pominięte⁴⁵. Zwrócimy tu uwagę na nielogiczność tego stanowiska. Z jednej strony cały „przemysł” ma wytwarzać jednorodne dobro, z drugiej — produkcja owego dobra nie powinna grać żadnej niemal roli w porównaniu z produkcją globalną. Nierealność takiego założenia, przyjmującego, że cała gałąź produkcji wytwarza niezróżniczkowany produkt — nie wymaga komentarzy. Stanowisko Robinson jest zresztą prostym rezultatem powziętych przez nią założeń. Zakłada ona bowiem statyczny charakter całości analizy, wyraźnie zaznaczając, że pominięty zostaje w niej efekt upływu czasu⁴⁶. W ten sposób analiza kształtowania się cen została przez Robinson tak ograniczona, że nie jest ona w stanie objąć na przykład podstawowych surowców.

Nie mniejsze różnice występują też w innych wstępnych określeniach i definicjach, w których realizm i przydatność jest na ogół znacznie większa u Chamberlina aniżeli u Robinson. Autor teorii konkurencji monopolistycznej kładzie przede wszystkim nacisk na rozpatrywanie warunków równowagi przedsiębiorstwa wytwarzającego zróżniczkowany produkt. Pojęcie „przemysłu” zostało z jego teorii całkowicie usunięte, a zastosowana przezeń koncepcja „małych” i „dużych” grup przedsiębiorstw dla analizy oligopolu i sytuacji bardziej konkurencyjnych uwzględnia w całej pełni zróżniczkowanie produktu. „Grupę” definiuje bowiem Chamberlin jako „pewną liczbę producentów, których dobra są mniej lub bardziej wąskimi substitutami”⁴⁷. Może to więc być grupa wytwórców samochodów, obuwia itp. Zresztą już w roku 1951⁴⁸ Chamberlin uwalnia się od tej nieco niewygodnej koncepcji, umożliwiającej znaczną dowolność w interpretowaniu pojęcia „grupy” na skutek nieokreśloności stopnia substitucji i rozwinął pojęcie monopolu przestrzennego pojedynczego przedsiębiorstwa, monopolu wynikającego z lokalizacji sprzedawcy, poddanego jednakże potencjalnej konkurencji. Chamberlin zwraca ponadto uwagę, że w teorii Robinson przedsiębiorstwo w ramach przemysłu (jeśli się z nim nie pokrywa) w ogóle nie może mieć monopolu, ponieważ cały przemysł wytwarza jedno, jedyne dobro, jedno-

⁴⁵ J. Robinson, *Economics of Imperfect Competition...*, op. cit., s. 16—17.

⁴⁶ Ibidem, s. 26.

⁴⁷ E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 88.

⁴⁸ E. H. Chamberlin, *Monopolistic Competition Revisited*, op. cit., s. 362.

rodne ex definitione⁴⁹. W roku 1953 Robinson wycofała się ze swej definicji przemysłu, uznając, że w jego granicach może się mieścić produkcja odległych nawet substytutów⁵⁰, co jednak nie rozwiązuje problemu⁵¹.

Także w zakresie krzywych popytu (ceny) zachodzą między ujęciami Chamberlina i Robinson znaczne różnice. J. Robinson uważa, że indywidualna krzywa popytu (rozumiana jako krzywa popytu na produkt pojedynczego przedsiębiorstwa lub jako krzywa sprzedaży — w terminologii Triffina) powinna z góry ukazywać wpływ zmian zewnętrznych na wielkość zbytu tego przedsiębiorstwa⁵².

Krzywa popytu u Robinson ma więc charakter jednolity. Nie istnieje dla niej problem różnic między krzywymi popytu na produkty poszczególnych sprzedawców, powstających na przykład wskutek obniżki ceny przez jednego z nich, co jest jedną z istotnych podstaw analizy grup oligopolistycznej u Chamberlina, stosującego rozmaite założenia odnośnie do indywidualnej krzywej popytu. Tym samym Robinson wyłamuje się z rygorystycznego założenia Marshalla, który wykreśla krzywą popytu przy założeniu stałości wszystkich innych cen, nie doceniając jednocześnie znaczenia krzyżowej elastyczności popytu. Natomiast Chamberlin, który zasadniczą wagę przywiązuje do analizy przedsiębiorstwa wytwarzającego zróżniczkowany, a więc indywidualny produkt, zachowuje częściowo zastrzeżenia Marshalla, gdyż właśnie one ułatwiają mu analizę możliwości poszczególnych oligopolistów w ramach grupy. Zakładając zróżniczkowanie produktu, istotnie można wykreślić opadającą ku prawej stronie krzywą popytu, typową dla niedoskonałej konkurencji lub monopolu, ale użycie takiej krzywej popytu dla pojedynczego przedsiębiorstwa w ramach przemysłu Robinson nie wydaje się wystarczająco uzasadnione, chyba że przemysł został opanowany przez jedno przedsiębiorstwo lub kilka oligopolistycznych przedsiębiorstw. Zastrzeżeń takich Robinson jednak nie czyni. Należy przy tym znowu pamiętać, że w teorii Robinson cały przemysł produkuje jednorodne „dobro”. Jednakże wypada równocześnie podkreślić, że ujęcie krzywej popytu przez Robinson świadczy o usiłowaniu jej obiektywizacji,

⁴⁹ E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 74.

⁵⁰ J. Robinson, *Imperfect Competition Revisited*, op. cit., s. 579.

⁵¹ Koń i traktor też są substytutami, choć nie mieszczą się w ramach jednego „przemysłu”.

⁵² J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 21.

podczas gdy w koncepcji Chamberlina, podobnie jak i u Marshalla, ma ona charakter bardziej subiektywny, „wyobrażony”⁵³. Nie przeszkadza to jednak Chamberlinowi wytknąć Marshallowi niekonsekwencję w interpretacji wielkości zakupów przy rozmaitych cenach⁵⁴, oraz zastosować odmienne założenie w analizie równowagi grupy przedsiębiorstw, gdzie obok zasady „caeteris paribus” uwzględnia Chamberlin także zmiany cen przez konkurentów⁵⁵.

Interesujące są rozważania Robinsona na temat kształtu krzywych popytu. Przy niedoskonałej konkurencji krzywa popytu na produkt indywidualnego przedsiębiorstwa jest wklęsła, ponieważ spadek ceny poszerzać będzie krąg odbiorców. Jednakże krzywa ta może wykazać tendencję do wypukłości, gdy przedsiębiorstwo posiada monopol przestrzenny w terenie gęsto zaludnionym, otoczonym obszarem p słabszym zaludnieniu. Pierwsze obniżki cen spowodują duży wzrost sprzedaży (popytu), ale następnie nie będą już miały tego efektu, chyba że ich wpływ sięgnie dalszych, gęściej zaludnionych obszarów, otaczających sąsiedniego sprzedawcę, który nie obniżył ceny. Te same zjawiska zajdą, gdy niedoskonałość rynku wynika z preferowania poszczególnych sprzedawców przez pewne grupy nabywców⁵⁶.

Powyższe wywody Robinsona świadczą, że wypracowała ona zarysy koncepcji monopolu przestrzennego sprzedawcy jako istoty niedoskonałości konkurencji znacznie wcześniej aniżeli Chamberlin, który swoją wersję tej koncepcji ostatecznie zrehabilitował dopiero w roku 1951⁵⁷. Jeśli się jednak przypomni, że w koncepcji Robinsona nie ma miejsca na zróżniczkowanie produktów, to jako jedyna przyczyna opisanych procesów mogą wystąpić koszty transportu, strata czasu na komunikację, a nie czynniki odgrywające główną rolę w teorii Chamberlina. W rezultacie uporczywych ataków tego ostatniego, Robinson wycofała się ostatecznie także ze swej koncepcji krzywej popytu na produkt indywidualnego przedsiębiorstwa⁵⁸. Chamberlin nie poświęca zresztą tak wiele miejsca formalnej analizie rozmaitych możliwych kształtów krzywych popytu, a natomiast przedstawia ich problematykę na tle różnicy między popytem na produkt jednego przedsię-

⁵³ Por. R. Triffin, op. cit., s. 62–64.

⁵⁴ E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 28.

⁵⁵ Ibidem, s. 98–99.

⁵⁶ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 23–24.

⁵⁷ E. H. Chamberlin, *Monopolistic Competition Revisited*, op. cit., s. 342 i n.

⁵⁸ J. Robinson, *Imperfect Competition Revisited*, op. cit., s. 585.

biorcy a całkowitym popytem na to dobro (w warunkach czystej konkurencji)⁵⁹.

Pojęciem zastosowanym jednoznacznie przez oboje omawianych autorów jest przychód krańcowy — „marginal revenue”⁶⁰. Jest on rozumiany jako przyrost przychodu całkowitego, wywołany przyrostem zbytu o jednostkę (pierwsza pochodna funkcji przychodu całkowitego). W teorii Robinson pojęcie to odgrywa kluczową rolę, służąc do precyzyjnego określenia warunków równowagi monopolu, a także i przedsiębiorstwa w warunkach doskonałej konkurencji. Równowaga maksymalizująca zysk jest spełniona, gdy przychód krańcowy równa się kosztowi krańcowemu. Produkcję opłaca się bowiem powiększać tak długo, dopóki przyrost przychodu wskutek wzrostu sprzedaży jest większy od przyrostu kosztów wywołanego wzrostem produkcji.

Chamberlin nie przykładą tak wielkiej wagi do pojęcia przychodu krańcowego jak Robinson. Choć wprawdzie sam zastosowuje je również i to od razu w pierwszym diagramie swej książki — to jednak jego zdaniem pojęcie przychodu krańcowego nie stanowi „jądra” teorii, a jedynie alternatywny sposób wyrażenia warunków równowagi obok stosowanych przezeń w tym celu krzywych „przeciętnych”⁶¹. Chamberlin zaznacza także kilkakrotnie w swych późniejszych publikacjach, że wyznaczenie punktu równowagi poprzez przecięcie krzywych przychodu krańcowego i kosztu krańcowego ma zasadniczą wadę, ponieważ cały problem równowagi rozpatrywany jest wtedy od strony wielkości produkcji, a nie ceny. Cena staje się wówczas pochodną, a nie czynnikiem aktywnym, określającym wielkość produkcji⁶². Chamberlin używa zresztą pojęcia przychodu krańcowego w całej swej książce jedynie dwukrotnie⁶³, i słusznie wykazuje, że niesamodzielność tego pojęcia, jego oderwania od realiów życia gospodarczego sprawia, że u Robinson nie ma ani jednego wykresu, na którym by krzywa przychodu krańcowego występowała bez krzywej przychodu przeciętnego (ceny)⁶⁴. Wydaje się też, że rację miał Chamberlin, wytykając Robinson, że w jej wywodach „matematyka

⁵⁹ Por. E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 15—17.

⁶⁰ Mimo rozpowszechnienia terminu „utarg” w języku polskim, bardziej ścisłym terminem jest niewątpliwie „przychód”.

⁶¹ Por. E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 213, a także *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 274.

⁶² E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 275.

⁶³ E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 12 i 82.

⁶⁴ *Ibidem*, s. 212.

problemu zastępuje jego ekonomikę"⁶⁵. Te same, a nawet bardziej ogólne zarzuty wysuwa wobec autorki *Economics of Imperfect Competition* — H. von Stackeiberg w recenzji tej pracy, uważając, że jest to „w zbyt wielkiej mierze pudełko z narzędziami” (zu sehr eine „box of tools”)⁶⁶.

Z problematyką istoty niedoskonałej lub monopolistycznej konkurencji wiąże się także pozornie marginesowa kwestia interpretacji kształtu krzywych kosztów. Zarówno Chamberlin, jak i Robinson wykreślają krzywe te w kształcie litery U, co odpowiada statycznemu charakterowi dokonanej przez nich analizy, a uzasadniane jest ponadto przez Chamberlina długim wywodem pochodzącym już z 1951 r.⁶⁷. Zdaniem tego, krzywa kosztów przeciętnych (i krańcowych) ma kształt U zarówno w krótkich okresach, gdy zakładamy stałość określonej zdolności produkcyjnej, powodującą przy usiłowaniu zwiększenia produkcji nieproporcjonalnie wielki wzrost kosztów, jak i w długich okresach czasu, pomimo możliwych zmian w proporcjach powodujących nawet długotrwały spadek krzywej kosztu przeciętnego. Zdaniem Chamberlina, występuje bowiem tendencja do ponownego wzrostu kosztów przeciętnych, gdy przekroczone zostaną najefektywniejsze ekonomiczne i organizacyjne rozmiary przedsiębiorstwa.

Wywód ten nie należy do najbardziej przekonujących, ponieważ opiera się na prymitywnej interpretacji efektów postępu technicznego, wiążącej go ze stałym wzrostem rozmiarów zakładów wytwórczych. Tymczasem jasne jest, że w każdym systemie gospodarczym wybierane będą zawsze takie rozmiary jednostek produkcyjnych, które umożliwią najefektywniejsze zastosowanie czynników obniżających koszty, a trudno przecież negować historyczną prawdziwość, jaką jest wzrost wydajności pracy i związany z tym spadek nakładów jednostkowych. Nie można również pominąć tu doświadczenia praktyki, które Sraffę skłoniło do podania w wątpliwość całej koncepcji doskonałej konkurencji.

Mniej sztywny punkt widzenia reprezentuje w tej sprawie Robinson w dołączonym do swej książki studium o prawie, wzrastających i malejących przychodów⁶⁸, stwierdzając, że nie można wiązać opa-

⁶⁵ E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 276.

⁶⁶ H. v. Stackeiberg, *Neues Schriftum über den unvollständigen Wettbewerb*, „Schmollers Jahrbuch” 1935, s. 707–708.

⁶⁷ E. H. Chamberlin, *Monopolistic Competition Revisited*, op. cit., s. 344.

⁶⁸ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 329 i n.

dającej krzywej kosztów z malejącymi przychodami. Koszty zastosowania niektórych czynników mogą wykazywać tendencję malejącą, innych zaś wzrastającą, co nie pozwala przesądzić całej sprawy zbyt jednoznacznie.

Jednakże, jak już wspomniano, nie problem kształtu krzywej kosztu przeciętnego różni oboje autorów. Ostatecznie bowiem Robinson też skłania się ku wzrastającej krzywej, choćby ze względu na krótkookresowość swych rozważań. Istota sporu tkwi w interpretacji następstw niepodzielności albo całkowitej podzielności czynników produkcji dla istoty konkurencji. J. Robinson twierdzi, że gdyby wszystkie czynniki produkcji były idealnie podzielne, jak piasek na ziarnka, to wówczas nie byłoby różnic w opłacalności między produkcją na najmniejszą skalę a produkcją na największą skalę⁶⁹. Jej bowiem zdaniem, prawo wzrastających przychodów opiera się w praktyce na niepodzielności niektórych czynników produkcji, na niemożności zastosowania ich inaczej, jak tylko w pewnych określonych ilościach lub rozmiarach. Niepodzielność ta jest właśnie źródłem niedoskonałej konkurencji, która nie mogłaby istnieć przy pełnej podzielności środków, zrównującej szanse najmniejszych i największych przedsiębiorstw⁷⁰.

Zdaniem Chamberlina, doskonała podzielność czynników produkcji nie ma nic wspólnego ani z doskonałą konkurencją, ani też z likwidacją zysków płynących z tytułu produkcji na wielką skalę. Doprowadzając bowiem myśl Robinson do ostatecznych konsekwencji okazałoby się bowiem, że najbardziej opłacalne byłoby nieistnienie jakichkolwiek połączeń czynników produkcji, nieistnienie przedsiębiorstw⁷¹. Zasadniczym błędem Robinson jest tu, zdaniem Chamberlina, pominięcie rozmaitej wydajności jednostki tego samego czynnika produkcji w różnych zespołach, proporcjach i wielkościach⁷². Wydajność jest bowiem zawsze funkcją połączonych zasobów⁷³.

Jeśli chodzi o doskonałą konkurencję, to wypływa z rozumowania tego wniosek, że całkowita podzielność czynników produkcji nie może jej zapewnić. Ponadto, skoro istnieją w praktyce przedsiębiorstwa

⁶⁹ Ibidem, s. 334.

⁷⁰ Do ostatecznych konsekwencji rozumowanie to doprowadza cytowany przez Chamberlina N. Kaldor (*Market Imperfection and excess Capacity*), *Monopolistic Competition Revisited...* op. cit., s. 345.

⁷¹ E. H. Chamberlin, *La theorie...*, op. cit., s. 250, Appendice B.

⁷² Ibidem, s. 256.

⁷³ E. H. Chamberlin, *Monopolistic Competition Revisited*, op. cit., s. 344.

rozmaitej wielkości, a więc o różnych oszczędnościach z tytułu skali produkcji, to wynikałoby stąd, że ich współistnienie opiera się na innych przesłankach, na przykład właśnie na zróżniczkowaniu produktu, monopolu przestrzennym czy innych cechach wymienianych przez Chamberlina i Robinson jako atrybuty konkurencji monopolistycznej lub rynku niedoskonałego. Z wywodów Robinson wynikałoby także, że doskonała konkurencja wymaga, by wszystkie przedsiębiorstwa były jednakowej wielkości, co jeszcze bardziej oddala to założenie od rzeczywistości.

ZAKRES BADAŃ I METODA TEORII J. ROBINSON I E. H. CHAMBERLINA

Przedmiotem *Economics of Imperfect Competition* J. Robinson i *Theory of Monopolistic Competition* E. H. Chamberlina jest „teoria wartości”. Tytuły tych książek oznaczają więc jedynie platformę badawczą autorów, a nie przedmiot analizy, jakim jest swoiście, w duchu szkoły neoklasycznej pojęta „wartość”. Zarówno Chamberlin, jak i Robinson traktują problem wartości nie jako zagadnienie obiektywnych albo subiektywnych kryteriów oceny danego dobra, tak jak to czyniły teorie rozpatrujące wartość jako kategorię odrębną od ceny, lecz jako mikroekonomiczny problem warunków równowagi podmiotów gospodarczych w poszczególnych sytuacjach rynkowych. W przeciwieństwie do na przykład J. R. Hicksa, który łącząc w swojej teorii tradycje szkoły wiedeńskiej z koncepcjami wyborów V. Pareta, analizuje „wartość” także od strony popytu, oboje nasi autorzy rozpatrują całe zagadnienie przede wszystkim od strony podaży, uznając, że krzywe popytu, jakkolwiek w praktyce zmienne i rozmaicie interpretowane, można przyjąć za określone z punktu widzenia sprzedawcy — producenta. O „wartości” sensu stricto, w jej tradycyjnym filozoficzno-genetycznym ujęciu, nie ma zarówno u Chamberlina, jak i u Robinson w ogóle mowy, a cały problem sprowadza się do zbadania funkcjonalnej zależności ceny od innych zmiennych układu gospodarczego. Z góry się przy tym zakłada, że liczba takich układów czy sytuacji rynkowych może być bardzo znaczna, wahając się od niemal czystego monopolu do niemal czystej konkurencji. Właśnie ta różnorodność możliwych sytuacji rynkowych, w przeciwieństwie do dotychczasowych dwu diametralnie przeciwstawnych sobie sytuacji: konkurencji i monopolu (co właściwie nadal występuje u Robinson, pominiawszy bardzo ogólną konstrukcję warunków równowagi przy niedoskonałej konkurencji) — skłania

Chamberlina do wyrażenia przekonania, że jego teoria jest bardziej „ogólna”, ponieważ stara się uwzględnić jak najwięcej tych sytuacji w analizie kształtowania się cen⁷⁴.

Jak z powyższego wynika, zakres badań przeprowadzonych przez Robinson w zakresie „formalnej” teorii jest mniejszy niż Chamberlina.

Praca J. Robinson, po zapoznaniu czytelnika z założeniami, definicjami i narzędziami analizy, zajmuje się zgodnie z wskazówką P. Sraffa — równowagą monopolu, z wyraźnym zaznaczeniem, że chodzi tu o „prosty problem tego, co wyznacza cenę żadaną przez pojedynczego producenta za jego dobro przy «danym» producencie i danych warunkach popytu i kosztów”⁷⁵. Warto tu zwrócić uwagę na fakt, że bazą rozważań autorki *Economics of Imperfect Competition*, poświęconych porównaniu produkcji monopolowej i konkurencyjnej, staje się doskonała konkurencja, którą, jak się okazuje, trudno usunąć jako punkt wyjścia analizy i parametr. Robinson poświęca także w swej pracy wiele miejsca podniesionemu w 1923 r. przez J. M. Clarka, w związku z jego analizą kosztów stałych⁷⁶, problemowi zróżniczkowania cen. Wreszcie, szereg rozdziałów poświęca autorka teorii i praktycznym skutkom monopsonu (niezbyt właściwie użyta nazwa monopolu popytu). Zajmuje ją tu bardzo kwestia wyzysku pracy najemnej, jako pochodna niedoskonałości konkurencji po stronie popytu. Ostatni rozdział poświęcony jest wnioskom, jakie z teorii niedoskonałej konkurencji wysnuć można dla problematyki dobrobytu w ujęciu Pigou.

Zakres badań Chamberlina w jego podstawowej książce różni się bardzo istotnie od treści pracy Robinson. Nie poruszone zostały przezeń wcale na przykład problemy wynagrodzenia czynników produkcji oraz związków jego teorii z kwestią optimum dobrobytu. Zagadnieniom tym poświęca Chamberlin więcej miejsca dopiero w swych artykułach polemicznych dołączonych do późniejszych wydań swego głównego dzieła⁷⁷. Reprezentując w zakresie metodologii pogląd analogiczny do Robinson, a mianowicie, że właściwym punktem wyjścia analizy „wartości” jest raczej „monopol”⁷⁸, sam jednak

⁷⁴ E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 4—5.

⁷⁵ J. Robinson, *Economics...*, op. cit., s. 8.

⁷⁶ J. M. Clark, *Economics of Overhead Costs*, Chicago 1923.

⁷⁷ Por. rozdz. VIII i IX wyd. 6 z 1950 r. (tłumaczenie francuskie z 1953 r.).

⁷⁸ E. H. Chamberlin, *La Theorie...*, op. cit., s. 227.

bada na wstępie „wartość” w warunkach czystej konkurencji, przeprowadzając subtelną analizę różnicy między pojęciem równowagi a zrównaniem podaży i popytu. Podejmuje on również analizę sytuacji pojedynczego sprzedawcy w tych warunkach, a także bada zależność między kształtem krzywej kosztów a skalą produkcji. Druga część pracy stanowi podsumowanie długotrwałej teoretycznej dyskusji na temat warunków równowagi oligopolu, którego szczególną postacią jest duopol. Wprowadzając do analizy kolejno: założenie stałej podaży konkurentów, następnie stałej ceny, uwzględniając wreszcie, zgodnie ze swym realistycznym nastawieniem, czynnik „niepewności” co do reakcji partnerów w przypadku jakiegokolwiek poczynania jednego z nich — Chamberlin udowadnia praktyczną nieoznaczność rozwiązania tego problemu.

W dwu pierwszych częściach pracy, stanowiących ekspozycję właściwej teorii konkurencji monopolistycznej, Chamberlin znacznie mniej miejsca i uwagi poświęca „narzędziowej” stronie teorii, wiążąc stosowane przez siebie pojęcia z merytoryczną treścią wywodów. Natomiast Robinson przekształciła formalną stronę analizy w istotę zagadnienia, poświęcając definicjom i wariantom stosowanych przez siebie pojęć najwięcej miejsca.

Rdzeń poglądów Chamberlina stanowi teoria różniczkowania produktu jako podstawa istnienia konkurencji monopolistycznej i jej związku z teorią wartości. Za równie istotną uważa Chamberlin także teorię kosztów sprzedaży. Tak więc nawet pobieżne porównanie spisu rzeczy w dziełach Chamberlina i Robinson wskazuje, że różnice w tematyce są jak najbardziej istotne, mimo podobnych źródeł powstania obu teorii.

Wydaje się, że J. Zagórski miał całkowitą słuszność twierdząc, że główną przyczyną sukcesu obu omawianych prac była nadzwyczaj sugestywna, a przy tym prosta, pozbawiona wyższej matematyki metoda wykładu⁷⁹, zwłaszcza jeśli chodzi o pracę Robinson. Szczególnie geometryczna ilustracja matematycznych dowodów sprzyjała szybkiemu upowszechnieniu się w nauce i dydaktyce zastosowanych pojęć i definicji.

W zasadzie obie teorie pozostają w kręgu badań statycznych, obie dotyczą problematyki krótkookresowej i obie pozostają w istocie w ramach mikroekonomii i równowag cząstkowych. Ale i w tym zakresie różnice między nimi są niemałe.

⁷⁹ J. Zagórski, *Ogólna teoria konkurencji*, Warszawa 1947, s. 23—24.

Znaczenie zastosowanych narzędzi zupełnie inaczej interpretowała Robinson, a inaczej Chamberlin. I tak na przykład rola krzywej kosztu przeciętnego została sprowadzona przez Robinson do wskazania, czy przedsiębiorca otrzymuje zysk i w związku z tym, czy będzie kontynuował produkcję, czy też nie⁸⁰. Decydującą pozycję w wywodach autorki zajmują, jak już wspomniano, krzywe „krańcowe”. Natomiast Chamberlin uważa zastosowanie krzywych krańcowych jedynie za technikę alternatywną i uzupełniającą. Stosuje ją rzadko, ale niemniej w najważniejszych fragmentach swej teorii.

Wywody Robinson są w znacznie większym stopniu aniżeli u Chamberlina — metafizyczne, nie uwzględniając współzależności zjawisk i wewnętrznych ich sprzeczności (niektóre z nich usuwa autorka za pomocą definicji, jak na przykład założeniem jednorodności „dobra” lub „zdyskontowanej” krzywej popytu). Założenie niedoskonałej konkurencji pozwala wprawdzie J. Robinson na wypowiedzenie szeregu wniosków merytorycznych odnośnie do zróżniczkowania cen, wyzysku i dobrobytu, ale wnioski te wypływają właśnie z założenia niedoskonałości konkurencji, a nie bezpośrednio z treści tej teorii. Nie potrafiła ona też w związku z tym, w przeciwieństwie do Chamberlina, przedstawić wyraziście istoty mechanizmu wewnętrznych sprzeczności interesów między przedsiębiorcami kapitalistycznymi, co jest jedną z istotnych zalet teorii „konkurencji monopolistycznej”.

Swoją metodę analizy przedstawił Chamberlin w jednym z późniejszych artykułów⁸¹. Za główne zadanie uważał on stopienie teorii konkurencji i monopolu w jedną całość wzajemnie się przenikającą i to dwiema drogami: 1. uwzględniając różne sytuacje rynkowe w zależności od ilości sprzedawców, 2. wprowadzając do analizy teoretycznej konsekwencje zróżniczkowania towarów. Chamberlin postanowił najpierw zbadać oddzielnie następstwa różnic w ilości sprzedawców oraz skutki zróżniczkowania towaru, a następnie ująć wyniki tej analizy w jedną całość. W związku z tym zbadał najpierw problem równowagi oligopolu bez zróżniczkowania produktu, a następnie efekty zróżniczkowania, zakładając nieistnienie oligopolu. Zróżniczkowanie produktu badane jest bowiem najpierw z punktu widzenia jego skutków dla pojedynczego sprzedawcy, a następnie ze

⁸⁰ J. Robins an, *Economics...*, op. cit., s. 47—48.

⁸¹ E. H. Chamberlin, *Monopolistic Competition Revisited*, op. cit., s. 362.

względu na jego skutki w ramach tzw. „dużej grupy” (large group), przy czym początkowo i prowizorycznie przyjmuje się tutaj, że warunki popytu i kosztów w całej „grupie” są jednolite. W analizie efektów zróżniczkowania po raz pierwszy „produkt” wystąpił jako zmienna układu, na równi z ceną i rozmiarami produkcji. Dopiero potem zbadane zostały warunki równowagi oligopolu, czyli „grupy ograniczonej”, w powiązaniu ze zróżniczkowaniem produktu. W dalszym ciągu analizy Chamberlin pozwala sobie nawet na odejście od tradycyjnego sformułowania zasady maksymalnego zysku na rzecz zasady pokrycia tak zwanych kosztów całkowitych (full cost principle) i stopniowo usuwa zastrzeżenia poczynione na wstępie analizy, na przykład co do jednolitości warunków popytu i kosztów w całej grupie przedsiębiorstw. Wreszcie, każde stadium analizy zostaje kolejno uzupełnione uwzględnieniem kosztów sprzedaży i ich wpływem na kształtowanie się równowagi. Metoda ta jest niewątpliwie wyrazem usiłowania dostosowania analizy teoretycznej do rzeczywistości i pod tym względem przewaga Chamberlina nad Robinsonem nie ulega kwestii. Przez całą książkę przewija się motyw, który znajdujemy na samym początku, a mianowicie, że najczęściej spotykaną w rzeczywistości kapitalistycznej sytuacją jest oligopol połączony ze zróżniczkowaniem produktu, czego w ogóle nie ma w pracy Robinsona.

Nieoczekiwanie jednak Chamberlin zmienił po kilkunastu latach swą zasadniczą koncepcję metodologiczną. W cytowanym już wyżej artykule został przedstawiony nowy schemat. Punktem wyjścia analizy staje się pojedynczy sprzedawca, umieszczony w „przestrzeni” systemu gospodarczego. Przestrzeń taka jest wypełniona siecią wzajemnie mniej lub bardziej uzależnionych od siebie przedsiębiorstw, z których każde dostosowuje się do istniejącej sytuacji, maksymalizując swoje korzyści albo za pomocą ceny, albo zróżniczkowaniem produktu poprzez stwarzanie sobie quasi-monopolu na określony gatunek towaru, albo też wreszcie poprzez ponoszenie dających odpowiednie efekty kosztów sprzedaży. Określenie warunków równowagi zależy wówczas od stopnia izolacji i niezależności danego przedsiębiorstwa od innych. Pojęcie „grupy” znika w takim ujęciu, ponieważ każdego sprzedawcę można traktować hipotetycznie jako izolowanego, nawet w szczególnym przypadku, jakim mogłaby być czysta konkurencja. Każdy bowiem sprzedawca dostosowuje się na własną rękę do istniejących warunków. Jednakże, zdaniem Chamberlina,

w nowym sformułowaniu teorii ważność stosunków oligopolistycznych w całym systemie ukazuje się silniej niż poprzednio.

W ten sposób Chamberlin rozwinął w nową teorię ideę monopolu przestrzennego, zapoczątkowaną, lecz nie wykorzystaną przez Robinson⁸². Nieoczekiwanie teoria ta stworzyła podstawy dla współczesnej problematyki lokalizacji punktów sprzedaży. Wydaje się jednak, że dla lokalizacji zakładów wytwórczych koncepcja „monopolu przestrzennego” Chamberlina nie ma większego znaczenia⁸³.

Nie wydaje się jednak w dalszym ciągu, by Chamberlin miał rację, twierdząc w najnowszej swej publikacji⁸⁴, jakoby teoria konkurencji monopolistycznej stała się przydatna, a nawet związana z analizą dynamiczną, problemami makroekonomicznymi i długookresowymi. Argumentem przemawiającym za związkiem teorii konkurencji monopolistycznej z analizą dynamiczną ma być powierzchowne pokrewieństwo chamberlinowskiego monopolu na produkt określonej marki, gatunku czy fasonu z teorią rozwoju gospodarczego J. Schumpetera⁸⁵, według której głównym motorem rozwoju i przyczyną zysku jest monopol innowacji technicznej albo rynkowej poszczególnych przedsiębiorczych sprzedawców. Jednakże w teorii Schumpetera chodzi wyraźnie jedynie o czasowy monopol, identyczny z marksowską koncepcją przemijającej nadzwyczajnej wartości dodatkowej, podczas gdy Chamberlin nie analizuje procesu różniczkowania, lecz konsekwencje faktu zróżniczkowania dóbr. Czyni to zresztą tak, jakby sprzedawca uzyskiwał nieograniczone czasowo możliwości realizowania zysku monopolowego. Taka metoda analizy w żadnym przypadku nie może uprawniać do twierdzenia, że teoria konkurencji monopolistycznej dotyczy „długich okresów”. Zresztą, „długie okresy” pojmuje Chamberlin nieco swoiście, zarzucając Keynesowi, że w jego „ogólnej teorii zatrudnienia procentu i pieniądza” problem długich okresów nie odgrywa roli⁸⁶. Jeszcze mniej związków wykazuje teoria Chamberlina z problematyką makroekonomiczną, szczególnie od czasu, gdy autor zrezygnował z lansowanej pierwotnie metody analizy „dużych” grup, pozostawia-

⁸² J. Robinson, *Economics ...*, op. cit., s. 23–24.

⁸³ Por. Z. Zakrzewski, *Czynniki przestrzenne w gospodarce*. „Ruch Prawniczy i Ekonomiczny” 1958, nr III, s. 149 i n., gdzie autor dokonywa interesującego przeglądu teoretycznych problemów lokalizacji.

⁸⁴ E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 3–4.

⁸⁵ J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig 1912

⁸⁶ J. Chamberlin, *Towards a more general Theory ...*, op. cit., s. 262.

jąc jako jedyną platformę badawczą indywidualnego przedsiębiorcę — sprzedawcę. Jest rzeczą jasną, że w swej pierwszej koncepcji analitycznej badanie warunków równowagi „dużej grupy” zbliżyło teorię Chamberlina do problematyki równowagi ogólnej, równowagi systemu gospodarczego. Jeden z autorów amerykańskich, Triffin, uczynił nawet analizę Chamberlina z roku 1933 punktem wyjścia dla przetrucenia dotąd nie istniejącego pomostu między koncepcją równowag cząstkowych Marshalla a koncepcjami równowagi ogólnej, szczególnie Walrasa⁸⁷. Ale jeszcze bardziej niezbitym faktem jest, że samo pojęcie zróżniczkowania produktu zakłada, bez względu na ilość sprzedawców, konieczność rozpatrzenia w pierwszym rzędzie warunków równowagi pojedynczego sprzedawcy. Wydaje się, że zbiorczo rozpatrywane warunki równowagi oligopolu u Chamberlina czy „przemysłu” w teorii Robinson, mieszczą się całkowicie w problematyce równowag cząstkowych, ponieważ przedmiot analizy stanowi w każdym przypadku zaledwie część układu gospodarczego.

Przedmiotem kontrowersji metodologicznej stały się także koszty sprzedaży, które Chamberlin uważa za kamień węgielny swej teorii w tym samym stopniu, co zróżniczkowanie produktu⁸⁸, a które Robinson pomija w analizie, zakładając, że koszty sprzedaży można traktować identycznie jak obniżenie ceny przez sprzedawcę⁸⁹. Koszty sprzedaży definiowane są przez Chamberlina jako koszty ponoszone w celu zmiany pozycji lub kształtu krzywej popytu na produkt⁹⁰. O ile koszty produkcji decydują o kształcie krzywej podaży, o tyle koszty sprzedaży decydują o kształcie krzywej popytu. W sporze z Robinson w tej sprawie wypada raczej stanąć po stronie Chamberlina, choćby ze względu na niezamazywanie przezeń tak poważnej pozycji w kalkulacji ostatecznej ceny sprzedażnej towaru.

W rezultacie więc w teorii Chamberlina występują cztery zmienne układu gospodarczego: cena, wielkość produkcji, produkt i koszty sprzedaży, dając łącznie aż sześć możliwych wariantów rozpatrywania dwustronnych zależności⁹¹, podczas gdy u Robinson pozostają nadal, zgodnie z klasycznym wzorcem, jedynie dwie zmienne:

⁸⁷ R. Triffin, op. cit.

⁸⁸ Por. E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory ...*, op. cit., s. 149.

⁸⁹ „Można założyć, że wydatek na reklamę... może być uważany za równoważny... z obniżeniem ceny, które ma identyczny wpływ na wzrost zbytu [jak wydatek na reklamę — W. W.]”, J. Robinson, *Economics ...*, op. cit., s. 21.

⁹⁰ E. H. Chamberlin, *La Theorie ...*, op. cit., s. 129.

⁹¹ E. H. Chamberlin, *Towards a more general Theory...*, op. cit., s. 107.

cena i wielkość produkcji, powodując niewątpliwie zubożenie całej analizy.

Kończąc to jak gdyby jubileuszowe omówienie podstawowych cech teorii konkurencji niedoskonałej i monopolistycznej nie można pominąć faktu, że mimo tak wielkich rozbieżności w założeniach, w metodzie, w podstawowych pojęciach, zarówno J. Robinson jak i E. H. Chamberlin doszli do identycznych niemal wniosków merytorycznych. Oboje stwierdzili bowiem ponad wszelką wątpliwość, że warunki monopoloidalne obniżają efektywność ekonomiczną gospodarstwa społecznego, zmniejszają produkcję i spożycie, podwyższają koszty i ceny.