

Tadeusz Preciszewski

Mikro- i mezzo- ekonomiczne podstawy polityki ekonomicznej państwa : część II : cena równowagi a polityka ochrony konkurencji

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 31,
133-150

1997

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Zakład Polityki Społecznej, Gospodarczej i Przestrzennej
Wydziału Ekonomicznego UMCS

TADEUSZ PRZECISZEWSKI

*Mikro- i mezzoeconomiczne podstawy polityki ekonomicznej
państwa. Część II. Cena równowagi a polityka
ochrony konkurencji*

Micro- and Mezzo-Economic Foundation of the State's Economic Policy. Part II. The Price
of Balance vs. the Policy of Competition Control

TEORIA KONKURENCJI MONOPOLISTYCZNEJ NA TLE ROZWOJU
ZACHODNIEJ KONCEPCJI RYNKU I KONKURENCJI

Artykuł obecny stanowi część II analizy mikro- i mezzoeconomicznych podstaw polityki ekonomicznej państwa¹, a trzecią – w ramach charakterystyki ważniejszych przesłanek teoretycznych w ogóle tejże dyscypliny naukowej.²

Kończący się obecnie swoisty cykl analizy ekonomicznej będzie stanowił przesłankę dla wyprowadzenia dalszych wniosków praktycznych pod adresem polityki ekonomicznej państwa w najbliższej przyszłości. Wnioski te złożą się na kolejny przyczynek do generalnej koncepcji tejże polityki, łączącej się z systemem SGR – społecznej gospodarki rynkowej, reprezentujący główny kierunek aktualnych studiów i prac badawczych autora.

¹ Część I została ujęta w artykule *Mikro i mezzoeconomiczne podstawy polityki ekonomicznej państwa. Teoria kosztów produkcji i podaży sektora prywatnego i publicznego*, Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowskiej, sectio H, vol. XXVI, 3, 1992, s. 41–62.

² Zob. artykuł: *Z zagadnień teorii popytu oraz równowagi ekonomicznej konsumenta*, Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowskiej, sectio H, vol. XXV, 12, 1991, s. 145–160.

Podstawę źródłową artykułu stanowią będą zarówno jego dawniejsze studia, łączące się z teorią ekonomii³ oraz dyskusją zachodnią na temat rachunku ekonomicznego⁴, jak i prace z lat ostatnich, dotyczące planistyczno-prognostycznych i społecznych aspektów gospodarczych.⁵

Przechodząc do tytułowego tematu, należy zacząć od przypomnienia głównych kierunków rozwoju zachodniej koncepcji rynku i konkurencji, związanej blisko z teorią cen. Trzeba przede wszystkim stwierdzić, że ta ostatnia, tj. teoria cen, uzyskiwała w całościowym wykładzie nauki ekonomii coraz większą rangę, stając się stopniowo jedną z głównych podstaw tego wykładu. Zamiast dawnego podziału na teorię produkcji, wymiany i dystrybucji – zastosowany został później podział podstawowej Części I ogólnego wykładu, dotyczącej statyki ekonomicznej, na teorię popytu, podaży (czyli kosztów produkcji) oraz rynku, zajmującą się ceną równowagi w różnych typach konkurencji. (II część ogólnego wykładu dotyczy dynamiki ekonomicznej, obejmującej teorię pieniądza, zmian koniunkturalnych oraz teorię wzrostu gospodarczego).

Punktem wyjścia interesującej nas tu teorii rynku było założenie istnienia stanu wolnej konkurencji, nazywanej później bardziej dokładnie kształtem rynku konkurencji doskonałej. Łączyło się to w dużym stopniu z optymistyczną oceną liberalnego modelu gospodarki kapitalistycznej, przynoszącego rzekomo same korzyści dla wszystkich głównych uczestników procesu gospodarczego, tj. przedsiębiorców, konsumentów i pracowników. Zjawisko monopolu uważano początkowo za wyjątek, którym nauka, mająca na celu formułowanie ogólnych praw, nie ma potrzeby zajmować się bliżej. Stojące na odmiennym stanowisku dzieła niektórych prekursorskich w tym zakresie ekonomistów, jak A. Cournot (1838) lub F. Y. Edgeworth (1897) nie odegrały większego znaczenia. Tak więc proces koncentracji i centralizacji kapitału, prowadzący po roku 1873 do ukształtowania się fazy kapitalizmu monopolistycznego pozostawał w tradycyjnej nauce ekonomii przez długi czas nie zauważony.

³ T. Pręciszewski, *Teoria konkurencji monopolistycznej a ogólna teoria J. M. Keynesa*. Wydział Prawa Uniwersytetu Warszawskiego, 1948, s. 151 (praca w maszynopisie).

⁴ T. Pręciszewski, *Rachunek ekonomiczny w ustroju socjalistycznym*. Trzy artykuły na ten ogólny temat ogłoszono w „Biuletynie Naukowym Wydziału Ekonomii Politycznej UW”, 1961, nr 7/8, s. 87–120; nr 9, s. 82–114; nr 10, s. 79–131.

⁵ T. Pręciszewski, a) *Planowanie i prognozowanie społeczne w systemie polityki społecznej, synteza badawcza podprogramu 09.09.17*. Nakładem ZG Tow. Wolnej Wszechnicy Polskiej, Warszawa 1990, s. 305; b) nie opublikowany raport badawczy za 1991 r. *Planistyczno-prognostyczne oraz ekonomiczne podstawy polityki społecznej* (ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń zachodnich), s. 47 plus 3 aneksy, s. 22, łącznie s. 69.

Toteż tym głośniej wystąpili około roku 1933 twórcy tzw. teorii konkurencji monopolistycznej, jak E. Schneider (1932), E. Chamberlin (1933), J. Robinson (1933), i H. von Stackelberg (1934). Donosili oni o dokonaniu odkrycia naukowego, polegającego na stwierdzeniu, że teoria monopolu jest lepszym wytłumaczeniem postępowania przedsiębiorcy niż teoria wolnej konkurencji, zaś rzeczywistość gospodarcza jest bliższa sytuacji monopolistycznej niż rynkowi doskonałej konkurencji.

Postęp polegał na uwzględnieniu faktu zmonopolizowania rynku oraz wykryciu a wyciągnięciu na światło dzienne takich powszechnych i szkodliwych społecznie praktyk monopolistycznych, jak ograniczenie produkcji i zatrudnienia dla podniesienia ceny produktu. Dlatego też dla niektórych ekonomistów zachodnich teoria konkurencji monopolistycznej stanowiła podstawę krytycznego spojrzenia na cały mechanizm funkcjonowania tzw. wolnego rynku oraz tkwiące w nim pozaekonomiczne elementy wpływu na ceny rynkowe oraz wynagrodzenie tzw. czynników wytwórczych.

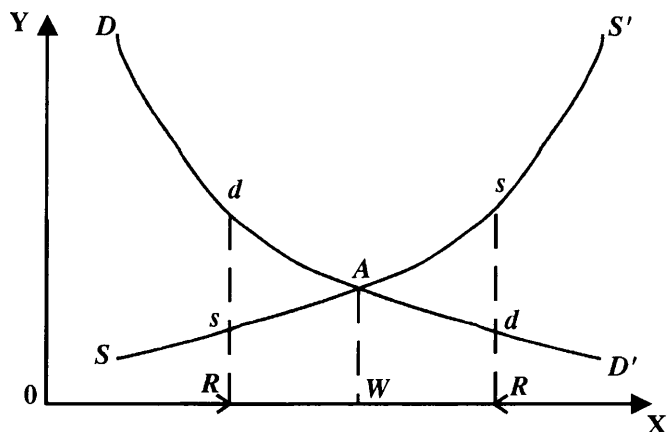
Oprócz ograniczenia produkcji i zatrudnienia w krótkim okresie, monopolizacja działa destabilizacyjnie na ogólną koniunkturę gospodarczą. Jedyną trwałą stabilizacją, do której dążą monopole, to stabilizacja ich zysków, która prowadzi do tym silniej zaakcentowanych fluktuacji w rozmiarach produkcji oraz w dochodach reszty społeczeństwa. Dlatego też jeden z wybitnych brytyjskich znawców tego zagadnienia, prof. E. A. G. Robinson, tak kończył rozdział swojej książki, poświęcony monopolom i stabilizacji: „Taki wniosek stanowi sam w sobie najpoważniejsze potępienie monopolu. Nie możemy zapominać, że najsilniejszym uzasadnieniem istnienia przedsiębiorcy jest to, że on głównie ponosi ryzyko produkcji przemysłowej. Jeżeli przez stworzenie monopolu, stara się on przerzucić to ryzyko na barki innych, nie uniknie on odczucia powszechnego potępienia pozostałych członków społeczeństwa a w konsekwencji zostanie zastąpiony przez nowy organizm, lepiej dostosowany do pełnienia tej funkcji”.⁶ Do krytycznych stwierdzeń tego rodzaju wrócimy w końcowych częściach artykułu.

⁶ E. A. G. Robinson, *Monopole*, London, Nisbet 1945, s. 167.

CENA RÓWNOWAGI W WARUNKACH WOLNEJ (DOSKONAŁEJ) KONKURENCJI

W poprzednich, cytowanych dwu artykułach autora przedstawiony został w zarysie punkt widzenia zachodniej, neoklasycznej teorii cen na dwie zasadnicze siły, wyznaczające w rozumieniu tej teorii cenę (i produkcję) równowagi. Po tym atomistycznym przeglądzie sił popytu i podaży przechodzimy w artykule niniejszym do zajęcia się ich współdziałaniem ze sobą, skutkami ich jednoczesnego działania.

Dla omówienia tego zagadnienia musimy nawiązać do początków koncepcji równowagi popytu i podaży w ujęciu matematycznym, sformułowanej przez A. Marshalla.⁷ Marshall pod problemem warunków równowagi rynkowej rozumiał zrównanie się popytu i podaży w ujęciu, przedstawionym na ryc. 1 za-czerpniętej z jego *Zasad ekonomiki* (s. 331).



Ryc. 1. DD' – rynkowa krzywa popytu; SS' – krzywa podaży. Równowaga ustali się w punkcie A, w którym popyt równa się podaży. Gdyby cena była wyższa lub niższa, siły popytu i podaży doprowadzą wg Marshalla do tego, iż wróci ona do punktu A, odpowiadającego warunkom równowagi stałej

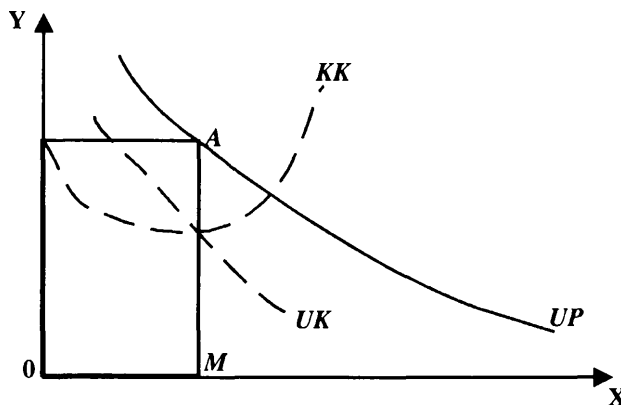
DD' – a market curve of demand; SS' – a curve of supply; The balance will be established in point A, where demand equals supply. If the price were higher or lower, then according to Marshall, the power of demand and supply would result in a situation when the price comes back to point A, which corresponds to constant balance

Pojęcia popytu i podaży są w tym przypadku dla Marshalla wielkościami rynkowymi. Skala i krzywa popytu odpowiada ogólnemu popytowi na dany towar, zaś skala i krzywa podaży – kosztom produkcji, ponoszonym przez daną

⁷ A. Marshall, *Principles of Economics*, 1890, *Zasady Ekonomiki*; tłum. Cz. Znamierowski, Poznań 1975.

gałąź przemysłu w celu wytworzenia kolejnych ilości rozpatrywanego produktu. W nowszej terminologii takie przedstawienie problemu nazywa się przedstawieniem równowagi całego przemysłu (w rozumieniu jego gałęzi, wytwarzającej dane dobro). Takie jednakże rozwiązanie problemu równowagi wcale nie przesądza o tym, czy pojedyncze przedsiębiorstwa, wchodzące w skład rozpatrywanej gałęzi przemysłu, będą również w równowadze. Poza zrównaniem rynkowego popytu i podaży całego przemysłu konieczne jest ponadto spełnienie dalszego warunku równowagi, odnoszącego się do pojedynczego producenta.

Dążąc do równowagi, przedsiębiorstwo będzie się starało powiększać produkcję do tego momentu, dopóki nie osiągnie najwyższego zysku, tj. dopóki przyrosty całkowitego utargu tego przedsiębiorstwa nie zrównają się z przyrostami całkowitych kosztów. W języku teorii neoklasycznej będzie to oznaczało zrównanie utargu krańcowego z kosztami krańcowymi każdego pojedynczego przedsiębiorstwa (ryc. 2).



Ryc. 2. Mając punkt zrównania UK i KK, odpowiednią cenę równowagi znajdziemy wystawiając z punktu przecięcia tych dwu krzywych prostopadłą do osi X aż do przecięcia z krzywą utargu przeciętnego UP (punkt A). W konsekwencji przedsiębiorca wyprodukuje OM jednostek produktu po MA złotych za jednostkę

Having the point of equalization of UK and KK, the proper price of balance will be found drawing from the crossing point of those two curves a normal to axis X until it crosses the curve of mean receipts UP (point A). In consequence, an enterprise will produce OM units of a commodity by MA złoty per a unit

Warunek równowagi całej gałęzi przemysłu wynika z dążenia do wyznaczenia wysokości zysku przedsiębiorcy, panującej w danej gałęzi produkcji. O ile w danej gałęzi istniały nadzwyczaj wysokie zyski, zaczną do niej napływać przedsiębiorstwa z innych gałęzi; gdy zyski spadną poniżej pewnego poziomu, uznanego w danej gałęzi za „normalny”, przedsiębiorstwa zaczną tę

gałąź opuszczać i przenosić się do innej. Przy pewnym poziomie zysków, określonym w literaturze neoklasycznej jako „normalny”, nastąpi równowaga całej gałęzi przemysłu, brak dopływu i odpływu z niej przedsiębiorstw. Osiągnięcie takiego stanu wymaga spełnienia przez poszczególne przedsiębiorstwa pewnego warunku, tak iż ostatecznie obydwaj warunki równowagi – całej gałęzi przemysłu i pojedynczego producenta – dadzą się wyrazić w kategoriach rachunku ekonomicznego pojedynczego przedsiębiorstwa; wśród nich pewne wyznaczają równowagę jego samego (równość UK i KK), inne zaś – równowagę całej gałęzi.

Konkretna treść warunków równowagi przedsiębiorstwa, wyznaczających cenę i produkcję równowagi, zależy będzie od kształtu rynku, który może przybierać najrozmaitsze formy – od konkurencji wolnej, czyli doskonałej, do absolutnego monopolu.

Najstarszym zagadnieniem, jakim zajmowała się nauka ekonomii, było rozpatrzenie warunków kształtowania się ceny przy istnieniu wolnej, czyli doskonałej konkurencji. Jak więc definiuje się kształt rynku wolnej, czyli doskonałej konkurencji? Dawniejsze ujęcie tego zagadnienia (E. Walras) wymagało dla istnienia konkurencji doskonałej braku zysku przedsiębiorcy (ponad rynkową stopę procentową i rentę gruntową), by cena sprzedaży pokrywała tylko koszty produkcji. Przedstawiciele nowszych kierunków ujmują założenia, odpowiadające istnieniu poszczególnych form rynkowych, bardziej szczegółowo. I tak E. Chamberlin formułuje wymogi istnienia konkurencji doskonałej w sposób następujący.⁸

1. Liczba sprzedawców jest tak wielka, że żaden nie ma widocznego wpływu na kształtowanie się ceny rynkowej przez manipulowanie podażą.

2. Wszystkie dobra muszą być doskonałymi substytutami (tj. niczym się od siebie nie różnić); to samo odnosi się do sprzedawców.

Jeśli chodzi o warunki równowagi przedsiębiorstwa przy istnieniu w pełni wolnej konkurencji, to przede wszystkim musi być spełniony warunek pierwszy – osiągnięcia takich rozmiarów produkcji, które zapewniają przedsiębiorstwu maksimum zysku. Spełnienie tego postulatu wymaga, jak wiemy, zrównania kosztów krańcowych pojedynczego przedsiębiorstwa z utargiem krańcowym. Ponieważ w przypadku wolnej konkurencji indywidualna krzywa popytu jest równoległa do osi X , krzywa utargu krańcowego pokrywa się z krzywą utargu przeciętnego; stąd też warunek ten oznacza w praktyce, iż koszty krańcowe

⁸ Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition* (1933), Vth ed. Cambridge Harvard 1946, s. 7–8.

muszą się równać cenie. Jest to właśnie najstarsze – bo datujące się jeszcze od Davida Ricardo – ujęcie położenia równowagi w formę równości ceny i kosztów krańcowych.

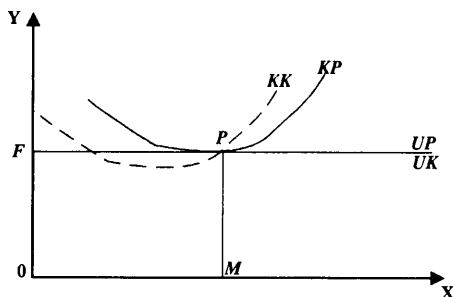
Drugi warunek równowagi odpowiada, jak widzieliśmy postulatowi równowagi całej gałęzi przemysłu. Problem ten z kolei ogranicza się do tego, by liczba przedsiębiorstw wchodzących w skład danego przemysłu była stała. Oznacza to ukształtowanie się zysku na takim poziomie, by nie stanowił on podniety ani do wchodzenia do danego przemysłu nowych firm, ani do opuszczania go przez stare. Dawniejsi ekonomiści rozumieli pod tym warunkiem istnienie zysku zerowego, co w języku krzywych oznaczałoby zrównanie kosztu przeciętnego z utargiem przeciętnym. Nowi ekonomiści zagadnienie to ujmują bardziej formalnie, nie uzależniając kwestii osiągnięcia zysku przez przedsiębiorstwa od istnienia, względnie nieistnienia, doskonałej konkurencji, lecz od możliwości wchodzenia i wychodzenia z danego przemysłu („Entry is free” E. Chamberlina). Istnienie doskonałej konkurencji, również w nowszym ujęciu, wymaga zrównania kosztu przeciętnego z utargiem przeciętnym, ale nie przesądza to jeszcze problemu, czy przedsiębiorstwa osiągają, czy nie jakieś zyski. Dlatego też twierdzi się, że krzywa kosztów przeciętnych zawiera w sobie pewien poziom „zysków normalnych”.

Mamy więc już dwa warunki równowagi przedsiębiorstwa przy konkurencji doskonałej: równość KK kosztów krańcowych) z UK (utargiem krańcowym), czyli ceną oraz równość kosztów przeciętnych z utargiem przeciętnym. Ponieważ w przypadku konkurencji doskonałej utarg krańcowy pokrywa się z utargiem przeciętnym, wypływa stąd wniosek, iż również koszty przeciętne muszą się równać kosztom krańcowym. Stanowi to trzeci warunek równowagi przy istnieniu wolnej konkurencji. Jest to inne ujęcie problemu optymalnych rozmiarów produkcji, odpowiadających minimum kosztów przeciętnych.

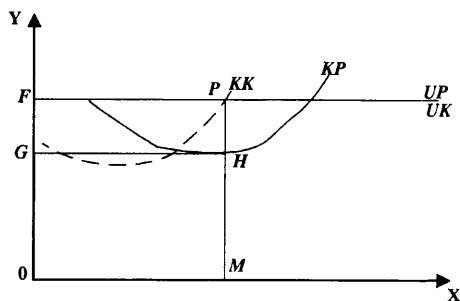
Przedsiębiorstwo w równowadze przedstawia ryc. 3. z kolei ryc. 4 obrazuje przypadek, w którym dany przemysł nie znajduje się w równowadze i przedsiębiorstwo osiąga nadzwyczajne zyski, równe powierzchni prostokąta PPHG.

Jeśli chodzi o korzyści, jakie przynosi wolna konkurencja, to w teorii neoklasycznej przyjmuje się na ogół, że są one trojakiemu rodzaju:⁹

⁹ Por. J. E. Meade, *An Introduction to Economic Analysis and Policy*, II ed., London 1937, s. 111.



Ryc. 3



Ryc. 4

- 1) maksimum korzyści dla konsumentów i tzw. czynników produkcji (a raczej ich właścicieli),
- 2) rozmiary produkcji – n a j w i ę k s z e z m o ż l i w y c h ,
- 3) każde przedsiębiorstwo osiągnie o p t y m a l n e rozmiary produkcji.

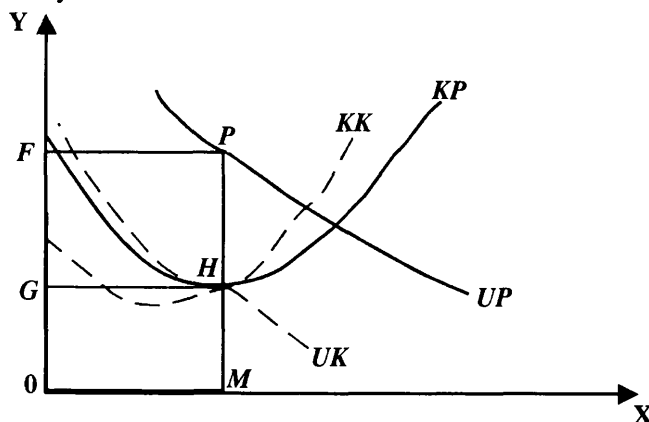
CENA W WARUNKACH MONOPOLU I OLIGOPOLU

Drugim, tradycyjnym, typem rozważania warunków równowagi była kwestia ceny monopolowej, traktowanej niegdyś jako wyjątek. Dawniejsze określenie monopolu podkreślało trzy elementy. Po pierwsze, w danym przemyśle istnieje tylko jeden przedsiębiorca produkujący dany produkt. Po drugie, jak to czynił zwłaszcza V. Pareto, zjawisko monopolu łączono z kwestią istnienia wysokich zysków przedsiębiorcy; w nowszym ujęciu warunek ten ujmuje się w ten sposób, że do danej gałęzi istnieje zakaz wstępu innym przedsiębiorstwom (*Ratry is closed*). Jako trzecią cechę podawano istnienie u monopolisty pewnego stopnia siły konkurencyjnej, jakiej nie posiada przedsiębiorca w warunkach wolnej (doskonałej) konkurencji.

W nowszej teorii przyjmuje się, że monopol istnieje wtedy, kiedy indywidualna krzywa popytu pokrywa się z ogólną krzywą popytu na dane dobro, tzn. jeżeli produkt, wytwarzany przez danego przedsiębiorcę, nie ma bliskich substytutów.

Jak będzie wyglądała równowaga monopolu, przy ogólnym dla wszystkich form rynkowych założeniu, że przedsiębiorca będzie dążył do maksymalizacji zysku? Spełnienie tego postulatów wymaga tylko jednego warunku, mianowicie, by cena i rozmiary produkcji ukształtowały się na poziomie, odpowiadającym punktowi przecięcia kosztów krańcowych z utargiem krańcowym. Erich

Schneider¹⁰ dodaje jeszcze jeden uboczny postulat – że nie chodzi tu o jakiekolwiek równanie KK z UK, ale równanie w punkcie, w którym krzywa kosztów krańcowych, przebiegająca poniżej krzywej utargu krańcowego, przechodzi nad nią. Ilustruje to ryc. 5.



Ryc. 5. KK – krzywa kosztów krańcowych; KP – krzywa kosztów przeciętnych; UK – krzywa utargu krańcowego; UP – krzywa utargu przeciętnego; MP – cena monopolu; OM – rozmiary produkcji monopolu; FPHG – wielkość zysku monopolisty

KK – a curve of extreme receipts; KP – a curve of mean costs; UK – a curve of extreme receipts; UP – a curve of mean receipts; MP – price of monopoly; OM – size of production of the monopoly; FPHG – size of the monopolist's profit

Całkowity zysk monopolisty będzie się równał różnicy między utargiem całkowitym a całkowitymi kosztami. Będzie go przedstawiało pole figury, zawartej między krzywą utargu krańcowego i krzywą kosztów krańcowych. Inaczej można go wyrazić przez uwzględnienie krzywej kosztów przeciętnych, która to krzywa może być w zasadzie pominięta przy analizie równowagi monopolu. W tym przypadku zysk jednostkowy będzie się równał różnicy między utargiem przeciętnym MP i kosztem przeciętnym MH, zaś zysk całkowity – tej różnicy, pomnożonej przez wielkość produkcji OM, czyli powierzchni prostokąta FPHG.

Poza rozpatrywaniem ceny równowagi dwu krańcowych wypadków: konkurencji wolnej (doskonałej) i pełnego monopolu, istnieje w najnowszej nauce ekonomii cała literatura, poświęcona rozważaniu różnych sytuacji szczególnych, takich jak monopol dyskryminacyjny, momopson, monopol bilateralny, duopol itp. Ze względu na szczupłość miejsca, jak również jałowość niektórych analiz, pominiemy przypadki szczególne. Ograniczymy się do omówienia ceny

¹⁰ E. Schneider, *Reine theorie monopolistischer wirtschaftsformen*. Tübingen 1932, s. 22.

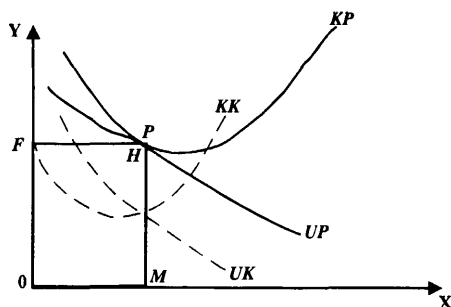
równowagi przy najczęściej we współczesnym kapitalizmie spotykanej formie rynku, mianowicie tzw. oligopolu, czyli konkurencji niedoskonałej, względnie monopolistycznej.

Zaznaczyć należy, że zachodni teoretycy rynku dokonują dalszych rozróżnień między oligopolem w ścisłym tego słowa znaczeniu, a konkurencją niedoskonałą i konkurencją monopolistyczną; w rozróżnieniu te nie będziemy bliżej wnikać, traktując wszystkie powyższe formy rynkowe jako jeden przypadek konkurencji między niedużą liczbą przedsiębiorstw (*competition among the few*).

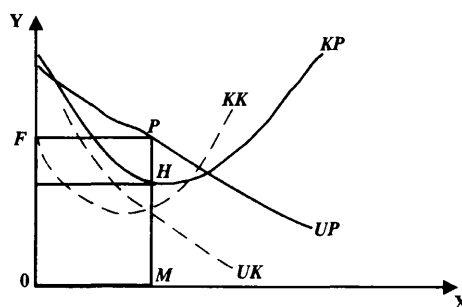
Pierwszy warunek równowagi będzie tu taki sam, jak w przypadku monopolu, tj. cena równowagi będzie odpowiadała punktowi zrównania się kosztu krańcowego z utargiem krańcowym. Jednak w tym przypadku ten jedyny warunek nie wystarcza. Podczas gdy właściwy monopolista miał do czynienia tylko z konsumentami (krzywa popytu) i czynnikami produkcji (krzywa kosztów), to każdy z quasi-monopolistów w wypadku oligopolu musi jeszcze brać pod uwagę zachowania się konkurentów. Monopolista właściwy, obwarowany murem niskiej elastyczności substancji produkowanego przez siebie artykułu, może spokojnie osiągnąć tzw. punkt Cournota, dający mu maksimum zysku. Tymczasem quasi-monopolista musi się liczyć z tym, że zbyt wysokie zyski przyciągają do danej gałęzi produkcji nowych przedsiębiorców, względnie spowodują rozszerzenie produkcji nowych przedsiębiorców, względnie spowodują rozszerzenie produkcji przedsiębiorstw już istniejących. Stąd też zyski przy oligopolu nie mogą być bardzo wysokie; będą się one kształtowały na pewnym poziomie, określonym przez warunki ogólnej równowagi całej gałęzi przemysłu będzie wymagał równości ceny i kosztów przeciętnych, zawierających pewien „normalny” poziom zysków.

Tak więc pełna równowaga przedsiębiorstwa przy istnieniu oligopolu wymaga spełnienia dwóch warunków: 1) utarg krańcowy musi się równać kosztowi krańcowemu, 2) utarg przeciętny (lub cena) musi być równy kosztowi przeciętnemu. Ten podwójny warunek równowagi może być spełniony tylko wówczas, gdy indywidualna krzywa popytu przedsiębiorstwa (czyli krzywa utargu przeciętnego) będzie styczna do jego krzywej kosztów przeciętnych. Jednocześnie w punkcie, odpowiadającym temu punktowi styczności, krzywa utargu krańcowego musi przecinać krzywą kosztów krańcowych. Przedstawia to ryc. 6.

Oczywiście może również mieć miejsce przypadek, zilustrowany przez ryc. 7, kiedy dane przedsiębiorstwo osiąga zyski wyższe niż normalne. Wtedy, chociaż dane przedsiębiorstwo znajduje się w stanie równowagi (jego utarg



Ryc. 6



Ryc. 7

krańcowy równa się kosztom krańcowym), jednak gałąź przemysłu nie osiągnęła równowagi (utarg przeciętny jest większy od kosztów przeciętnych); z tego powodu będzie istniała tendencja do powstawania nowych przedsiębiorstw w danej gałęzi produkcji. Nadzwyczajne zyski przedsiębiorstwa przedstawione są przez powierzchnię prostokąta FPHG. Będzie to oczywiście stan nietrwały; zachęczone nadzwyczaj wysokimi zyskami napłyną do danej gałęzi nowe przedsiębiorstwa, zaś przedsiębiorstwa już istniejące rozszerzą rozmiary produkcji. Spowoduje to spadek zysków z powrotem do poziomu „normalnego”.

POSTULATY KIERUNKU TZW. EKONOMIKI DOBROBYTU ORAZ NIEKTÓRYCH AUTORÓW DOTYCZĄCE ZWALCZANIA MONOPOLIZACJI

Dotąd przedstawiliśmy możliwie bezstronną analizę kształtowania się ceny równowagi w różnych formach rynkowych, bez zgłaszania równoległych polityczno-ekonomicznych postulatów, dotyczących zwalczania monopolizacji, którymi zajmujemy się obecnie.

Kierunek tzw. ekonomiki dobrobytu stanowi rozwinięcie niektórych koncepcji najpoważniejszej szkoły naukowej w zachodniej teorii ekonomii, nazywanej szkołą neoklasyczną lub kembrydzką (od uniwersytetu angielskiego w Cambridge). Jej twórcą był cytowany już prof. Alfred Marshall (1842–1924), współzałożyciel brytyjskiego Royal Economic Society, które zaczęło w 1892 r. wydawać „Economic Journal”, jeden z najważniejszych periodyków ekonomicznych we współczesnym świecie. Swoje główne dzieło, *Principles of Economics (Zasady ekonomiki)* ogłosił Marshall w 1890 r. Cytowane tłumaczenie polskie ukazało się w 1925 r.

Podejście Marshalla do badania zjawisk ekonomicznych było bardziej realistyczne od poprzednich teorii subiektywno-marginalistycznych, tzw. szkoły austriackiej, oraz abstrakcyjnej teorii ogólnej równowagi, tzw. szkoły lozańskiej. Jedną z bardziej subtelnych jego koncepcji była próba pogłębionej analizy kosztów pojedynczego przedsiębiorstwa, łącząca się z uwzględnieniem różnych rodzajów równowagi.

O ile sam Marshall nie używał jeszcze określenia ekonomika dobrobytu (wprowadzając sam termin ekonomika, jako nauka o gospodarce), to w tym właśnie kierunku rozwinął jego założenia prof. Arthur Cecil Pigou, będący następcą Marshalla na Uniwersytecie w Cambridge. Swym poglądom dał on wyraz w epokowym dziele *Ekonomika dobrobytu* (*The Economics of Welfare*, 1920). Poprzednie szkoły ekonomiki zachodniej, od klasyków A. Smitha poczynając, wiązały postęp ekonomiczny ze wzrostem produktu społecznego uważając, że wzrost produkcji rozwiązuje wszystkie problemy, jakie stoją przed społeczeństwem.

Nie dostrzegali oni drugiej strony, drugiego aspektu zjawisk ekonomicznych i drugiej podstawowej zmiennej, mianowicie problemu podziału. (Nie dotyczy to absolutnie wszystkich ekonomistów tej szkoły, zwłaszcza późniejszych klasyków, np. D. Ricardo oraz J. St. Milla, u których to zagadnienie zaczyna się pojawiać). Subiektywna szkoła marginalistyczna, niezależnie od wszystkich, powszechnie znanych jej stron ujemnych, miała o tyle pozytywne znaczenie, że zwróciła uwagę na stronę użyteczności, na zaspokajanie potrzeb społecznych. Teorię użyteczności krańcowej można jednak wykorzystać w kierunku bardziej lub mniej konserwatywnym. Szkoła austriacka, zarówno stara, jak i młoda, zwana także nowowiedeńską, rozwijała tę teorię w sposób konserwatywny. Rozumowała ona, że konsument osiąga optimum, jeżeli użyteczność ostatniej złotówki wydanej na różne dobra jest jednakowa. Ekonomisci tej szkoły odnosili to jednak do pojedynczego konsumenta, odżegnując się od p o r ó w n y w a n i a u ż y t e c z n o ś c i r ó ż n y c h o s ó b.

Natomiast szkoła ekonomiki dobrobytu wykorzystywała teorię marginalizmu w kierunku postępowym, a niektórzy jej przedstawiciele oceniali z tych pozycji bardzo krytycznie sam system kapitalistyczny (w jego dotychczasowej postaci).

A. C. Pigou stwierdził, że społeczeństwo osiąga maksimum dobrobytu wówczas, jeżeli użyteczność ostatniej złotówki będzie jednakowa dla r ó ż n y c h o s ó b, co doprowadziło do postawienia postulatu wyrównywania (egalitaryzacji) dochodów – różnych grup i klas społecznych.

Druga teza ekonomiki dobrobytu dotyczy tzw. p r o p o z y c j i „P o d a t e k – s u b s y d i u m”. Rozumowanie to dotyczy równowagi producenta,

wiążąc się z ideą optimum społecznego – w zakresie minimalizacji kosztów społecznych istniejącej wielkości produkcji.

Całość istniejących w kraju przedsiębiorstw może być zgrupowana w dwa wielkie sektory: a) sektor przedsiębiorstw, pracujących przy rzeczywiście minimalnych kosztach, b) sektor przedsiębiorstw pracujących przy wyższych kosztach, nie realizujących zasady gospodarności. W ramach tego drugiego sektora można wyróżnić dalsze dwie grupy producentów:

1) których rozmiary produkcji są mniejsze niż wynosi minimum kosztów przeciętnych, a więc pracujących przy spadających kosztach (czyli nie wykorzystujących w pełni posiadanych zdolności produkcyjnych),

2) których rozmiary produkcji znajdują się powyżej punktu minimum kosztów, tj. pracujących przy rosnących kosztach (wynikających z przekroczenia posiadanych, optymalnych zdolności produkcyjnych).

Proponowane rozwiązanie „podatku–subsydium” polega na tym, aby na przedsiębiorstwa, pracujące przy rosnących kosztach, nałożyć podatek i zmusić je w ten sposób do zmniejszenia produkcji (do punktu minimum kosztów). Natomiast tym przedsiębiorstwom, które wykazują spadające koszty, należy dać subsydium, żeby opłaciło im się zwiększyć produkcję i dojść do minimum kosztów przeciętnych. Zasada podatku–subsydium ma na celu zmniejszenie kosztów w skali społecznej. W konkluzji reprezentujący ją ekonomiści dochodzą do wniosku, że do optimum kosztów produkcji można dojść przez stworzenie odpowiedniego Funduszu Wyrównawczego, a jeżeli to byłoby niemożliwe – z nacjonalizować przedsiębiorstwa o malejących kosztach (co już można uznać za rozwiązanie dość radykalne).

Rozwiązanie, proponowane przez kierunek ekonomiki dobrobytu, można uznać za jedno z pierwszych i stosunkowo dość prostych. Bardziej skomplikowane zabiegi antymonopolistyczne, o charakterze podatkowo-dotacyjnym, proponowało wielu postępowych autorów zachodnich, jak Joan Robinzon, twórczyni teorii tzw. niedoskonałej konkurencji. Wśród innych, bardziej znanych teoretyków, na szczególną uwagę zasługuje J. K. Galbraith.¹¹ Dzieli on gospodarke, z punktu widzenia formy funkcjonowania przedsiębiorstw, na dwa sektory: tradycyjny sektor wolnorynkowy, reprezentowany przez przedsiębiorstwa mniejsze, oraz nowoczesny sektor tzw. skorporowany, na który składają się przedsiębiorstwa większe, korzystające w silniejszym lub słabszym stopniu z pozycji monopolistycznej.

¹¹ J. K. Galbraith, *Economics and the Public Purpose (Ekonomika a cele społeczne)*, Boston 1973; oraz B. Fiodor, M. Gulczyński, A. Krawczewski, *Trylogia J. K. Galbraitha*, Warszawa 1978.

Swoje stanowisko quasi-socjalistyczne wiąże jednak Galbraith, podobnie jak szkoła tzw. ekonomiki dobrobytu, z postulatem znacjonalizowania tych przedsiębiorstw, których działalność skierowana byłaby przeciwko interesom społecznym. Mówiąc o nacjonalizacji, jako o ostatecznym środku walki z monopolizacją, należy jak najbardziej odciąć się od dogmatyzmu w tej dziedzinie, charakterystycznego dla poprzedniego systemu, tzw. realnego socjalizmu. O ile w tym ostatnim nacjonalizacja była pomyślana wyłącznie jako uprawnienie państwa, nie podlegającego kontroli w zakresie rzeczywistej wyższej efektywności społecznej przedsiębiorstw państwowych, to zachodni teoretycy tego zagadnienia kładą szczególny nacisk na obowiązki państwa z tym związane. Już w propozycji „Podatku-Subsydium” była mowa o tym, że nacjonalizacja powinna być ostatnim z rzędu posunięciem (o ile nie wystarczą pośrednie metody oddziaływania), zmierzającym do minimalizacji kosztów ich działalności.

W określeniu szczegółowych wytycznych dla kierowników przedsiębiorstw sektora publicznego (także w racjonalnie pomyślanej gospodarce socjalistycznej), specjalizowali się późniejsi przedstawiciele kierunku ekonomiki dobrobytu, z A. P. Lernerem¹² na czele. Byli oni związani z cytowaną na wstępie zachodnią dyskusją na temat rachunku ekonomicznego w ustroju socjalistycznym (której wyniki były omówione szerzej w cytowanym artykule autora nt. kosztów produkcji i podaży).

Uwzględniając pozycję monopolistyczną tych przedsiębiorstw, najważniejsza z reguł gry była związana z zaleceniem zwiększania rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa do punktu, w którym następuje zrównanie się kosztu końcowego (czyli przyrostu kosztów całkowitych) z ceną. Reguły te były rozwijane przez innych zwolenników zdecentralizowanego modelu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, reprezentowanych przez tzw. socjalistów-decentralistów, należących do szeroko pojętego kierunku socjaldemokratycznego, z naszym rodakiem prof. O. Lange¹³ na czele.

¹² A. P. Lerner, *Economics of Control (Ekonomika kontroli)*, New York 1944.

¹³ O. Lange wypowiedział się najpierw w artykule *Zagadnienia rachunku gospodarczego w ustroju socjalistycznym*. („*Ekonomista*” 1936 nr IV), a następnie szerzej w pracy w języku angielskim, *On the Economic Theory of Socialism* (Minneapolis 1938), która to praca w języku polskim ukazała się dopiero w 1961 r. (*Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960*, PWN, s. 89-125).

WNIOSKI DLA POLITYKI OCHRONY KONKURENCJI W RAMACH SYSTEMU SGR
– SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

Polityka ochrony konkurencji była punktem wyjścia narodzin pierwotnej koncepcji SGR – społecznej gospodarki rynkowej w Niemieckiej Republice Federalnej. Jej podstawy ideowe łączyły się z dwiema szkołami społeczno-naukowymi: a) z uniwersalną szkołą chrześcijańsko-społeczną, zawartą w kolejnych encyklikach społecznych Kościoła katolickiego, począwszy od roku 1891, b) specyficznie niemiecką szkołą fryburską (Freiburger Schule), głoszącą ordo-liberalizm, czyli swoisty liberalizm uporządkowany.

Jak informuje J. Meissner,¹⁴ głównym reprezentantem tej ostatniej szkoły był Walter Eucken, kierujący od 1927 r. katedrą na Uniwersytecie im Alberta Ludwiga w południowo-niemieckim mieście Freiburg (im Breisgau). Założył on czasopismo „Ordo”, propagujące myślenie kategoriami uporządkowanego ładu neoliberalnego; od nazwy tego czasopisma pochodzi też nazwa kierunku: ordo-liberalizm.

Na gruncie powyższych inspiracji, z samym pojęciem SGR wystąpił w 1947 r. w RFN Alfred Müller-Armack. W praktyce koncepcję realizował począwszy od roku 1948 Ludwig Erhard, minister gospodarki i przywódca CDU – Chrześcijańsko-Demokratycznej Unii Niemiec. W lipcu 1949 r. zjazd tejże partii w Düsseldorfie uznał koncepcję SGR za podstawę swego programu. Poza ochroną wolnej konkurencji poprzez walkę z monopolizacją, za dalsze dwie istotne cechy systemu SGR uznaje się: a) interwencję socjalną – na rzecz słabszych ekonomicznie grup ludności; b) arbitraż społeczny – w sporach między reprezentacjami pracy i kapitału. O ile zasługa sformułowania samej koncepcji SGR należy do zachodniemieckiej partii CDU, to jej dalsza pomyślna realizacja zależała w nie mniejszym stopniu od tamtejszej partii socjal-demokratycznej SPD. Jak pisze cytowany J. Meissner, „[...] zwykło się mówić, że gdy rządy sprawuje SPD, eksponuje się aspekt socjalny społecznej gospodarki rynkowej, gdy zaś u steru znajduje się CDU – podnosi się aspekt rynkowy”.¹⁵

W Polsce do współtwórców koncepcji SGR, dostosowanej do naszych warunków krajowych, należy także autor artykułu. Aby nie zwiększać nadmiernie objętości pracy, odsyła on w sprawie szczegółów swojego rozumienia tej koncepcji do prac opublikowanych¹⁶ bądź przedstawionych już w formie referatów

¹⁴ J. Meissner, *Społeczna gospodarka rynkowa na tle typów systemów gospodarczych [w:] Społeczna gospodarka rynkowa. Materiały z ogólnopolskiej Konferencji Naukowej w Jaworze 27–29 V 1991 r.*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1991, s. 11–21.

¹⁵ *Ibid.*, s. 17.

¹⁶ T. Trzeciakowski – prace opublikowane: a) *Społeczna gospodarka rynkowa dla świata pra-*

na odpowiednich konferencjach naukowych lub złożonych do druku.¹⁷ Pozwala to na zakończenie na krótkie podsumowanie ogólnej koncepcji SGR, która odnosi się do wewnętrznej funkcji ochronnej państwa – w ramach całego systemu jego interwencji. Funkcja ta powinna posiadać dwa wymiary: 1) ochronę konkurencji wewnątrz krajowej poprzez walkę z różnymi formami patologii rynku – w postaci porozumień monopolistycznych; 2) łagodzenie skutków nierównej siły ekonomicznej różnych gałęzi (branż) działalności gospodarczej oraz grup wielkości przedsiębiorstw.

Klasycznym instrumentem interwencji państwa w sferze pierwszej było ustawodawstwo prawne tzw. *antitrustowe*, pochodzące od nazwy jednego z bardziej znanych rodzajów porozumień tego typu w Stanach Zjednoczonych. Pomimo konieczności istnienia takiego ustawodawstwa i odpowiedniej Komisji Rządowej, znany przykład Stanów Zjednoczonych już dawno wskazywał na jego ograniczoną skuteczność; gdy bowiem pewien konkretny rodzaj porozumień monopolistycznych został zidentyfikowany, opracowano odpowiednie ustawy represyjne i na ich podstawie rozwiązano karnie odpowiednie porozumienia. Prawnicy, będący na służbie zainteresowanych przedsiębiorstw, opracowywali dla nich nowe formy organizacyjne porozumień, których kolejna likwidacja wymagała następnych kilku lat. Dlatego za uzupełniające formy walki z porozumieniami tego typu przyjęto dwie następujące:

a) możliwie szerokie publikowanie danych – ogólnych i specjalistyczno-statystycznych – celem ujawnienia istnienia i mobilizowania opinii publicznej przeciwko zakupom produktów odnośnych porozumień.

b) popieranie ruchu społecznego, stanowiącego przeciwwagę dla porozumień producentów, w postaci Lig Konsumentów, czy Kobiet (w znaczeniu gospodyń domowych), prowadzących akcje piętnowania odpowiednich firm i bojkot zakupu ich produktów.

W sferze drugiej łagodzenia skutków idzie o rekompensatę nieuniknionych rezultatów, obiektywnych zjawisk i procesów ekonomicznych, prowadzących do wzmocnienia tzw. siły przetargowej różnych przedsiębiorstw i ich właścicieli (czyli całych grup społecznych). W przypadku zjawisk ekonomicznych nale-

cy. „Tygodnik Solidarność” 1991, nr 23, s. 5; b) *Spółeczna gospodarka rynkowa*. Miesięcznik „Polityka Społeczna”, 1991, nr 8, s. 2–5; c) *Spółeczna gospodarka rynkowa. Podstawy teoretyczne oraz próba konkretyzacji koncepcji w aktualnych warunkach polskich* [w:] *op. cit.*, s. 101–119.

¹⁷ Zob. przypisy do artykułu. *Spółeczna gospodarka rynkowa*. Ogólne założenia systemowe oraz propozycje praktyczne dla Polski. *Ann. Univ. Mariae Curie-Skłodowskiej, sectio H*, vol. XXVII, 5, 1993, s. 51–74.

ży mieć na myśli różnice między przemysłem ciężkim i lekkim, surowcowym i przetwórczym, energetyczno-infrastrukturalnym i finalnym – w ramach których to różnic gałęzie pierwszego typu panują na ogół swą siłą przetargową nad drugimi, dyktując im często ceny zakupu i inne warunki wymiany. Te naturalne jak gdyby różnice gałęziowe wzmocnione są przez różną wielkość przedsiębiorstw, ukształtowaną w długich procesach koncentracji produkcji i centralizacji kapitału.

W konsekwencji gospodarka zaczyna się dzielić na dwa odrębne sektory rynkowe: a) tzw. sektor skorporowany, reprezentowany przez przedsiębiorstwa największe, narzucające nabywcom swe ceny i inne warunki wymiany; b) tzw. sektor wolnokonkurencyjny, w skład którego wchodzi ogromna rzesza pozostałych przedsiębiorstw drobnych, małych i średnich, zależnych w pełni od sytuacji na rynku. Stan ten wymaga specyficznego typu interwencji państwa na rzecz tej ostatniej grupy przedsiębiorstw – w postaci stosowania niższych stóp opodatkowania i ulg podatkowych, przyznawania dotacji budżetowych i reglamentacji niektórych cen, udzielania preferencyjnych kredytów lub tylko ich gwarantowania, wreszcie wzmocnienia zacofanych regionów rolnych i przemysłowych większymi świadczeniami na rozwój ich infrastruktury ekonomicznej i społecznej.

W naszych aktualnych warunkach szczególną opieką państwa tego typu powinno być otoczone rolnictwo i ndywidualne, stanowiące stale podstawę utrzymania dla bardzo znacznej części ludności.

SUMMARY

The paper consists of two parts. Part One includes the three first paragraphs, 1–3, which outline the neo-classical theory of the market and the price of balance in various market forms. Par. 1 presents a general evolution of the western concept of the market and competition which finishes with a theory of imperfect, i.e. monopolistic competition. Par. 2 analyzes the notion of the balance in the conditions of free, so-called perfect competition. Par. 3 provides an analogous analysis of the mechanism of the formation of the price in the monopoly as well as in the conditions of oligopoly, i.e. "competition among the few". Besides the analytic–descriptive considerations, paragraphs 2 and 3 are supplemented with seven diagrams which present the balance of the enterprise and the whole branch of industry producing a given item.

The second part including paragraphs 4 and 5 passes on to more practical problems of the economic policy. Par. 4 presents the postulates of so-called economics of welfare and the views of some other authors on fighting monopolization.

A contribution of the school of economics of welfare was a progressive interpretation of the theory of extreme utility which approaches the assumptions of comparability of the utility of dif-

ferent persons. That school drew conclusions about the usefulness of egalitarianism of incomes and the necessity of realizing the idea of optimum in the social scale. Hence came its postulate for a "tax-subsidy" and a postulate that if the employers did not give to its mechanism, then the enterprise working at declining costs should be nationalized. These solutions were developed by other progressive economists, including J. K. Galbraith. They were also the subject of a famous debate taking place between the wars of the economic mathematics in the socialist system.

Par. 5. points to the fact that the policy of competition control was the starting point for the primary concept of the social market economy (SGR). The paper refers to the numerous publications of the author on SGR and it closes the review of this part of the concept of SGR which concerns the inner protective function of the state within the whole system of its intervention.