

## Czym jest konkurencja

**Autor:** Daniel Krawisz

**Źródło:** [mises.org](http://mises.org)

**Tłumaczenie:** Maciej Mrug

Argumenty, które pierwotnie przemawiały za wolnym rynkiem, mogą z niepokojącą łatwością zostać wykorzystane przeciwko niemu. W tym artykule chcę oddać sprawiedliwość pojęciu konkurencji, które chyba bardziej niż jakiegokolwiek inne ucierpiało ze strony rządowej propagandy.

Dziś nie mówi się już o wolnym rynku jako o bezkonfliktowej, uporządkowanej i harmonijnej sieci wzajemnych powiązań, ale przedstawia się go w kategoriach brutalnej, prymitywnej walki, w której każdy musi toczyć zacięty bój o przetrwanie. Z drugiej strony, wolny rynek przestał być postrzegany jako dynamiczne źródło innowacji i dobrobytu, a zaczął być traktowany jako hegemonia potężnych monopolistów.

Pierwszy z tych poglądów zakłada, że wolny rynek wymusza zbyt dużą konkurencję, natomiast drugi — że nie stwarza warunków do zaistnienia dostatecznej konkurencji. Oba poglądy można wyznawać jednocześnie i w obu przypadkach proponowaną formą rozwiązania problemu staje się rządowa interwencja.

Niektórzy, uważając konkurencję za pozytywną cechę wolnego rynku, twierdzą, że wprowadzenie jej do struktur biurokratycznych będzie szansą na polepszenie funkcjonowania rządu. W ten sposób ludzie, którzy niegdyś opowiadali się za redukcją kompetencji władzy państwowej, dają się przekonywać, że może ona przybrać mniej szkodliwą postać.

W jaki sposób możemy bronić pojęcia konkurencji przed fałszywymi interpretacjami? Aby móc odpowiedzieć na to pytanie, musimy najpierw zbadać, czym różni się pojęcie konkurencji w odniesieniu do wolnego rynku oraz w odniesieniu do polityki interwencjonizmu.

Osobiście rozróżniam trzy rodzaje konkurencji występującej na wolnym rynku. Po pierwsze, istnieje konkurencja pomiędzy naszymi własnymi

pragnieniami. Nie możemy zrealizować wszystkich naszych zamierzeń — musimy zatem ustalić, które z nich uważamy za priorytetowe.

Po drugie, wszyscy członkowie społeczeństwa konkurują ze sobą o dostępne dobra konsumpcyjne. Oba te rodzaje konkurencji będą istniały w każdym ustroju gospodarczym — bez względu na to, czy będzie to kapitalizm, czy socjalizm. Opisywanie tych rodzajów konkurencji to jedynie przypomnienie zasady, że nie można mieć wszystkiego.

### **Konkurencja na wolnym rynku**

Istnieje wreszcie konkurencja pomiędzy wytwórcami, którzy dążą do zaspokojenia potrzeb konsumentów. Ten rodzaj konkurencji istnieje tylko na wolnym rynku. Kiedy ludzie działają w oparciu o przemoc, wtedy — z definicji — nie może być mowy o uwzględnianiu potrzeb innych.

Jedynie na wolnym rynku, gdzie ludzie muszą ze sobą współpracować, aby móc osiągnąć własne cele, jednostce naprawdę zaczyna zależeć na zaspokojeniu potrzeb pozostałych. Aby zaspokoić swoje wzajemne potrzeby, członkowie społeczeństwa konkurują ze sobą z konieczności, ponieważ grupa odbiorców danych usług jest zawsze ograniczona.

Ten rodzaj konkurencji jest w pewnym sensie pozorny, ponieważ nie chodzi o obronę własnego życia przed silniejszymi jednostkami, ale o prześciganie się w pozycji najlepszego współpracownika, o świadczenie usług dla jak największej grupy ludzi.

Jako że wszyscy producenci mają ten sam cel, tzn. dążą do osiągnięcia zysku, muszą ze sobą konkurować<sup>1</sup>. Przekonanie, że piekarz konkuruje jedynie z pozostałymi piekarzami, jest błędne. Jak już wspomniałem, nasze pragnienia również ze sobą konkurują, w związku z czym każdy usługodawca stara się nas przekonać, że to właśnie jego usługi najlepiej zaspokoją nasze potrzeby.

Wszystkie dobra są — do pewnego stopnia — substytucyjne w stosunku do siebie i nie ma powodu przypuszczać, że najbliższy substytut danego dobra będzie choć trochę do niego podobny. Nasza zdolność do weryfikowania stawianych sobie celów w oparciu o bilans zysków i strat oznacza, że nawet bardzo różniące się od siebie dobra mogą stać się dla nas swoimi substytutami. Jeśli będę chciał obejrzeć mój ulubiony serial telewizyjny, ale okaże się, że dziś nie ma go na antenie, mogę zechcieć obejrzeć inny serial, ale mogę też

przygotować posiłek, poczytać książkę, wyjść na spacer z psem, zagrać w grę komputerową lub zrobić mnóstwo innych rzeczy, które mają niewiele wspólnego z telewizją.

Wszystkie te czynności konkurują ze sobą o status mojego aktualnego priorytetu, i dlatego usługodawcy starają się, aby to właśnie ich produkt dawał mi jak największą satysfakcję.

## **Złudzenie monopolu**

W skrócie można powiedzieć, że konkurencja pomiędzy producentami jest wszechobecna. Ale kim właściwie jest producent? Świadczenie większości usług wymaga współpracy wielu ludzi, którzy skupiają się w przedsiębiorstwach, aby skoordynować swoje działania. Czy lepiej jest zatem mówić o „producentach”, mając na myśli przedsiębiorstwa, czy może raczej osoby, które w nich pracują?

Podświadomie zdefiniowałem producentów jako grupę ludzi, których celem jest osiągnięcie zysku, jednak ta definicja odnosi się wyłącznie do jednostek, a nie do organizacji, w których się skupiają. Przedsiębiorstwo nie jest bytem posiadającym własną wolę. Istnieje tylko dlatego, że zrzeszone w nim osoby uważają, iż jest to dogodny sposób realizacji ich własnych zamiarów. Pracują tymczasowo nad określonymi przedsięwzięciami, ale w gruncie rzeczy cały czas konkurują ze sobą o jak największy przydział ograniczonych funduszy.

Organizują się wspólnie, ponieważ są o wiele bardziej konkurencyjni jako najważniejszy gracz świadczący jedną usługę, niż gdyby konkurowali ze sobą nawzajem. Przedsiębiorstwo jest tak naprawdę złudzeniem, czymś abstrakcyjnym, a także — co dla nas w tym miejscu istotne — pewnego rodzaju zasłoną, która nie pozwala nam dostrzec prawdziwej natury rzeczy.

Wielu ludziom wydaje się, że konkurencja ma miejsce pomiędzy przedsiębiorstwami, a nie pomiędzy pojedynczymi osobami, ponieważ w trakcie robienia zakupów wybierają spośród produktów różnych firm, a nie spośród indywidualnych wytwórców tych produktów, którzy pracują w danej firmie. Produkty trafiają na rynek dlatego, że indywidualny producent dąży do osiągnięcia większych zysków niż pozostali. Jeśli pomiędzy producentami nie istniałaby pierwotnie konkurencja, w ogóle nie skupialiby się w ramach przedsiębiorstw.

W tym przypadku nie można mówić o żadnym monopolistycznym zagrożeniu ze strony wolego rynku. Z chwilą kiedy wszystkie dobra są do pewnego stopnia substytucyjne, samo wskazanie monopolisty okazuje się niemożliwe<sup>2</sup>. Nawet jeśli dane przedsiębiorstwo produkuje unikatowy towar, skupieni w nim pojedynczy wytwórcy również ze sobą konkurują. Aby dany produkt można było sprzedać na rynku, musi on — chociażby tylko pod niektórymi względami — lepiej spełniać oczekiwania klientów niż inne dobra.

Niezależnie od udziałów przedsiębiorstwa w rynku (zakładając nawet dla potrzeb dyskusji, że ma to jakiegokolwiek znaczenie) wszyscy pojedynczy pracownicy wciąż ze sobą konkurują — tak więc fakt, że rynek jest zdominowany przez jedną firmę, ma się nijak do tego, czy jest on konkurencyjny, czy nie.

Konkurencja wewnątrz przedsiębiorstwa może spowodować zwiększenie produktywności — działa tu taka sama zasada, jak w przypadku konkurencji między firmami. System cen umożliwia wyliczenie nie tylko zysków całego przedsiębiorstwa, ale także każdego pojedynczego oddziału i pracownika. Każda część składowa przedsiębiorstwa podlega ocenie na bazie bilansu zysków i strat, co umożliwia stosowne wynagradzanie i promowanie tych, którzy osiągają lepsze wyniki, a dyscyplinowanie tych, którzy działają nieefektywnie.

Przedsiębiorstwo może utrzymywać dominującą pozycję na rynku jedynie wtedy, gdy poziom jego zorganizowania pozwala na osiągnięcie większej produktywności, niż byłoby to możliwe w przypadku przedsiębiorstw działających oddzielnie. Jeśli duża firma nie będzie w stanie zapewnić usług na wyższym poziomie niż pozostałe firmy, siłą rzeczy straci swoją przewagę, ponieważ każdy inny przedsiębiorca, który rozpocznie działalność w tej samej branży, będzie mógł liczyć na zysk. W konsekwencji niewiele osób związanych z dużym przedsiębiorstwem pozostałoby na swoich stanowiskach. Właściciele dążyliby do sprzedaży udziałów, po czym zainwestowaliby w mniejsze firmy, które mają większe szanse na rozwój, natomiast pracownicy w większości zaczęliby poszukiwać lepszych warunków zatrudnienia u konkurencyjnych pracodawców.

Jedyną grupą osób, które niechętnie rozstałyby się z dużą korporacją, są wysoko postawieni menedżerowie, których praca polega na zarządzaniu rozbudowanymi organizacjami i którym rozmiar przedsiębiorstwa przynosi bezpośrednie korzyści.

Zasady konkurencji mogą dawać przewagę albo dużym, albo małym firmom, w zależności od tego, czy poziom zorganizowania w danej branży jest zbyt wysoki lub zbyt niski. Każdy rodzaj działalności w danej gospodarce będzie odznaczał się własnym, optymalnym poziomem, a mechanizmy konkurencji będą sprawiały, że przedsiębiorstwa zaczną dążyć do jego osiągnięcia. Nie ma żadnego powodu, dla którego najlepszą formą organizacji miałyby być małe przedsiębiorstwa, ponadto istnieje prawdopodobieństwo, że z chwilą osiągnięcia optymalnego rozmiaru jedynie pojedyncza firma będzie świadczyć daną usługę.

Przedsiębiorca, który jest jedynym wytwórcą danego towaru, nie znajduje się wcale w wyjątkowo uprzywilejowanej pozycji, która pozwala mu zagarniać potencjalne zyski innych firm, ponieważ na wolnym rynku zawsze istnieje ryzyko, że konsumenci wybiorą inny produkt, a inny przedsiębiorca rozpocznie podobną działalność<sup>3</sup>. Pozycja dużej firmy jest niezagrożona tak długo, dopóki jest ona w stanie skutecznie dostarczać potrzebne klientom usługi.

Jeżeli przedsiębiorstwo naprawdę pragnie się zabezpieczyć przed imitacją swoich produktów przez konkurencję, nie wystarczy jedynie, że będzie produkowało unikatowy towar, ale musi zakazać imitacji jako takiej. Tylko tak może się rozrosnąć ponad punkt, po którym dalsza centralizacja przestaje być opłacalna. A nawet dalej: może zacząć uniemożliwiać klientom zakup towarów innych firm i wymusić na nich wybranie własnego produktu. Jest to jedyny sposób na nieryzykowane bogacenie się i ucieczkę przed konkurencją ze strony innych producentów. Tego typu monopolistą nie jest jednak żadne przedsiębiorstwo, ale rządowa władza.

### **Konkurencja o władzę opodatkowywania**

W ramach struktur rządowej administracji ludzie także konkurują ze sobą o zyski, ale nie muszą spełniać woli klientów, aby móc je wypracować. Jako że w rządowych strukturach nie istnieje obiektywne pojęcie zysku i straty, nie istnieje także punkt odniesienia, wobec którego można by cokolwiek porównywać.

Władza rządowa może trwać dopóty, dopóki obywatelom wydaje się, że ma charakter unikatowy i że jest właściwa tylko jednej organizacji na danym terytorium. I to tak naprawdę wystarczy. Największe zyski odnoszą zatem ci, którzy potrafią najskuteczniej rozszerzać kompetencje rządu i wykorzystywać je dla własnych celów.

Aby uzyskać prawo do decydowania o jak największej części budżetu, biurokraci, politycy i lobbyści konkurują ze sobą o przychyłność swoich zwierzchników oraz o możliwość kierowania największymi rządowymi przedsięwzięciami. Ta zasada sprawdza się także na samych szczytach hierarchii, tj. wśród elit kontrolujących budżet, które konkurują o jak największy przydział dostępnych środków i o jak największą liczbę podwładnych. Każdy skorzysta na zwiększaniu budżetu, ponieważ zwiększają się tym samym szanse na potencjalny zysk.

Taka forma konkurencji prowadzi do oszustw, zastraszeń, nierówności i marnotrawstwa. Rządy wspierają działania wywrotowe i anarchię po to, aby następnie uzasadnić rzekomą potrzebę dalszych interwencji. Prowadząc wojny, tworząc czarne rynki i ingerując w gospodarkę, rządy tworzą problemy, za których powstawanie mogą potem winić czynniki zewnętrzne.

Spółeczeństwu wmawia się, że taki jest naturalny stan rzeczy. Rządowa propaganda naświetla pewne problemy i ukazuje je w możliwie najczarniejszych barwach. Z chwilą kiedy państwo przejmuje funkcje edukacyjne, przedstawia zafałszowany obraz historii i czyni z siebie zbawcę społeczeństwa. Rząd promuje poglądy, które nadają jego kompetencjom charakter konieczny i pożądany, jak np. teorie Hobbesa, Marksa czy Keynesa. Presja z każdej strony powoduje, że w tym skomplikowanym systemie oszustw obywatele pozwalają na coraz szerszą ingerencję państwa.

Konkurencja w obrębie rządowej biurokracji oraz konkurencja osób prywatnych o rządowe wsparcie tylko zwiększają rozmiar problemu. To, że dana organizacja stanie się mniej lub bardziej konkurencyjna, nie wpłynie na samą naturę tej konkurencyjności. Zwiększanie konkurencji w strukturach rządowych sprawi jedynie, że niekorzystne skutki działań władzy staną się jeszcze bardziej dotkliwe. Jak pisał Hoppe, „konkurencja w produkcji dóbr jest dobra, ale konkurencja w produkcji zła jest zła”<sup>4</sup>.

Duża grupa ludzi, którzy posiadają względną wiedzę na temat dobrodziejstw wolego rynku, przyjęła założenie, że konkurencja jest zjawiskiem korzystnym bez względu na formę, jaką przybiera. Postulują zwiększenie konkurencji wśród struktur rządowej biurokracji, nie domagając się jednocześnie zniesienia monopolistycznych kompetencji władzy państwowej. Proponują

natomiast, żeby rząd ewoluował do czegoś w rodzaju organizacji pseudorynkowej.

W taki sposób działa m. in. system bonów edukacyjnych. Jako że szkoły konkurują ze sobą o państwowe środki, to nawet jeśli uciekają się do zdobywania ich pokretnymi drogami, mają taką samą motywację do działania, jak każdy inny oddział administracji rządowej. Szybko zaczną im więc zależeć na popieraniu idei rozbudowanej władzy państwowej — dokładnie tak samo, jak każdemu innemu beneficjentowi pieniędzy podatników.

Subsydiowanie danej branży oznacza zmianę warunków, w jakich może się rozwijać. Firmy przestają zabiegać o satysfakcję klientów i zaczynają działać na rzecz zwiększenia liczby biurokratów, od których zależy ich pozycja. Każdą branżę gospodarki uważa się jednak za część rynku, zatem jeśli upadnie ona z powodu błędów centralnego planowania, rząd może obarczyć winą właśnie rynek.

## Wnioski

Pojęcie konkurencji jest zdradliwym narzędziem, jeśli posługiwać nim się w imię wolności, ponieważ konkurencja — choć przybiera różne formy — jest właściwa tak wolnemu rynkowi, jak i państwowej biurokracji. W niniejszym tekście starałem się wykazać, jak można zapobiec nieporozumieniom w dyskusji o konkurencji, jednak w wielu przypadkach trafniej będzie mówić o *współdziałaniu* na wolnym rynku, ponieważ jest to bardziej podstawowa zasada kapitalistycznego porządku, i jako taka jest promowana poprzez konkurencję.

---

<sup>1</sup> Zob. Hayek F., *Znaczenie konkurencji*, [W:] Idem, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. G. Łuczkiwicz, Kraków 1998. Tam dyskusja o niemożliwości modeli konkurencji doskonałej i ich zgubnym wpływie na realne życie gospodarcze.

<sup>2</sup> Zob. Rothbard M., *Ekonomia wolnego rynku*, tłum. R. Rudowski, t. III, Warszawa 2008, gdzie rozwinięcie tego zagadnienia w kontekście teorii monopolu głównego nurtu.

<sup>3</sup> Zob. Reisman G., *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, 1998, oraz Block W., [Total Repeal of Antitrust Legislation: A Critique of Bork, Brozen, and Posner](#), "Review of Austrian Economics", vol. 8, no. 1, 1994, s. 35–70 dla bardziej szczegółowej krytyki rzekomych niebezpieczeństw związanych z monopolem.

---

<sup>4</sup> Zob. Hoppe H., [\*Why Bad Men Rule\*](#), 2004, gdzie przywołany cytat oraz szersze potraktowanie problemu bodźców, jakie wpływają na rządzące elity.