

Krytyczny przegląd teorii monopolu

Autor: D.T. Armentano

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: Maciej Bitner

Jedną z najbardziej kontrowersyjnych dziedzin ekonomii austriackiej, na której temat toczą się ostre dysputy wśród najbardziej nawet uznanych teoretyków, jest teoria monopolu. Rzeczywiście, jak zobaczymy poniżej, nie są to jedynie niuanse semantyczne, ani szczegóły, które nie niosą żadnych teoretycznych implikacji. Są to ważne, a wręcz fundamentalne niezgodności między najznamienitszymi Austriakami, na które złożyły się całkowicie rozbieżne teorie dotyczące *definicji* monopolu, jego *powstania* oraz przypuszczalnego *wpływu* na suwerenność konsumentów i efektywność alokacji zasobów.



Neoklasyczna teoria monopolu

By osadzić austriacką teorię monopolu w odpowiedniej perspektywie, skontrastujemy ją z tradycyjną (neoklasyczną) teorią monopolu^[1], którą poddamy także krytyce.

Monopolistą w neoklasycznej analizie jest firma, która zaspokaja cały popyt na dany produkt. W celu maksymalizacji zysków produkuje ona tak, by marginalny utarg (utarg ze sprzedaży ostatniej z produkowanych jednostek danego wyrobu) był dokładnie równy marginalnemu kosztowi (produkcji i sprzedaży tejże ostatniej z jednostek). Lecz ponieważ funkcja popytu na ten towar nachylona jest ku dołowi (nawet prawie pionowo), żądana i płacona cena jest wyższa zarówno od marginalnego utargu jak i marginalnego kosztu.

Porównując cenę i ilość wyprodukowanych towarów uważa się, że taka sytuacja jest niekorzystna „w porównaniu” z sytuacją konkurencji. Wtedy cena i utarg marginalny są równe, a więc zysk jest maksymalny tylko wtedy, gdy cena

jest taka jak marginalny koszt. Dalej, w warunkach konkurencyjnej równowagi ceny są obniżane aż do minimum funkcji średniego kosztu, tak że produkcja ma miejsce w jej „najwydajniejszym” punkcie. W ten sposób ceny monopolistyczne są wyższe od konkurencyjnych, produkcja niższa, a średni koszt wyższy niż w warunkach konkurencji.

Ale jak może dojść do tego, że firma *uzyskuje* pozycję monopolisty i dokonuje „złej alokacji” zasobów? W pierwszym rzędzie monopol możemy zawdzięczać prawnym barierom wejścia na rynek. To źródło monopolu zostało bez wątpienia rozpoznane przez neoklasyczną literaturę. Jednakże ostatnio popularne stało się podkreślanie istnienia *innych* barier, które rzekomo utrzymują monopole na rynku i powodują złą alokację zasobów[2]. Tymi utrudnieniami miałyby być *wszelkie* przeszkody, które nowa firma mogłaby napotkać gdyby chciała konkurować z już istniejącą (monopolistą). Zatem ekonomia skali lub przynoszące rynkowy sukces różnicowanie produktów wdrożone przez istniejącą firmę staje się w nowym żargonie barierą wejścia, która ogranicza konkurencję i zmniejsza „dobrobyt” społeczeństwa.

Współczesna teoria monopolu - krytyka

Krytykę neoklasycznej teorii monopolu można przeprowadzić z dwóch stron. Po pierwsze krytyki wymaga model konkurencji doskonałej, który używany jest jako punkt odniesienia dla sytuacji monopolistycznych. Z drugiej strony podważyć można całą koncepcję innych niż legislacyjne barier wejścia na rynek, jako że rzekome ograniczenie konkurencji jest efektem *wyboru konsumenta*, przez co nie może dojść do żadnej złej alokacji.

Większość ekonomistów zgodziłaby się, że doskonała konkurencja właściwie nie istnieje. Niektórzy zgodziliby się nawet, może niechętnie, że nie jest nawet specjalnie pożądana czy optymalna, jeśli *byłaby* możliwa do osiągnięcia. (Jeśli przystaną i na to, to muszą też przyznać, że zmierzanie do konkurencji doskonałej jest również niepożądane). Ale kilku ekonomistów zauważyło i podkreślało *fundamentalną* wadę modelu konkurencji doskonałej – w żadnym stopniu nie opisuje on zjawiska konkurencji rynkowej[3]. Konkurencja doskonała opisuje statyczne, równowagowe warunki, w których konkurencja nie istnieje z definicji. Mówiąc łagodniej – konkurencja doskonała może opisywać

ostateczny rezultat procesu konkurencji, a nie jej przebieg. Teoria konkurencji doskonałej *nie jest* teorią konkurencji jako takiej.

Neoklasyczny nawyk mylenia procesu konkurencji ze statyczną równowagą prowadzi do ogromnego błędu w analizie ekonomicznej. Na przykład różnicowanie produktu, reklama, konkurencja cenowa (w tym dyskryminacja cenowa) czy wszelkie innowacje są już rutynowo potępiane jako „monopolistyczne”, powodujące *złą* alokację zasobów i społecznie niepożądane. Taki werdykt zapada na zasadzie samej logiki, skoro żadne z tych działań nie jest możliwe w warunkach konkurencji doskonałej. Stąd wszystko, co w prawdziwym świecie jest rzeczywiście konkurencyjne, zostaje naznaczone jako „monopolistyczne” w czarodziejskim świecie konkurencji doskonałej. Analityczne wnioski, do jakich zmuszeni jesteśmy dojść patrząc przez pryzmat konkurencji doskonałej nie są po prostu nieprawdziej, nierealistyczne, lecz są całkowitym *przeciwieństwem* prawdy. Będąc daleko od możliwości „przewidywania”, albo chociaż powiedzenia nam czegoś istotnego dotyczącego konkurencyjnych zachowań, konkurencja doskonała może jedynie opisać, jak świat by wyglądał, gdyby zamieszkiwali go podobni do zombich konsumenci o identycznych gustach, firmy o zatowarowanej strukturze, identyczne pod każdym względem, bez żadnej przewagi lokalizacji, reklamy, czy przedsiębiorczości. W rzeczy samej jest to największa pomyłka i największy absurd modelu konkurencji doskonałej[4].

Bariery wejścia - krytyka

Dyskusje o innych niż prawne barierach wejścia na rynek napotykają na podobne trudności. Dwie najważniejsze z omawianych przeszkód to *różnicowanie produktu* i *ekonomia skali*. Różnicowanie produktu ogranicza konkurencję, gdyż czyni wejście na rynek droższym. By użyć ulubionego przykładu neoklasyków, coroczna zmiana stylu przez wiodącego producenta samochodów zwiększa koszt konkurencji w tej branży. Potencjalni konkurenci muszą mieć możliwość wdrożenia podobnych procedur, inaczej nie mogą konkurować. Co gorsza, gdy konkurencja się ogranicza, producenci samochodów nie redukują kosztów, co odbijają sobie wyższymi cenami, przez co zmniejsza się dobrobyt konsumentów.

Z drugiej (chciałoby się powiedzieć przeciwnej) strony ekonomia skali także ogranicza konkurencję. To, że pewne firmy uzyskują niższy średni koszt produktu dzięki zwiększeniu wolumenu produkcji, daje im „władzę” pozwalająca

na eliminowanie mniejszych firm oraz odstraszenie mniejszych potencjalnych konkurentów z rynku. Ergo, mamy żałować ograniczonej konkurencji i jej nieodłącznych konsekwencji – złej alokacji zasobów, ponieważ niewydajne firmy nie są w stanie konkurować z wydajnymi.

Właściwie neoklasycyści teoretycy podeszli do sprawy *na opak*. Dlatego i tylko dlatego, że konsumenci uważają zasoby za właściwie ulokowane, potencjalni konkurenci mają trudności z wejściem na rynek (lub jest to niemożliwe). Różnicowanie produktu, w szczególności takie, które podnosi cenę, jest możliwe tylko wtedy, gdy konsumenci pragną, by ich produkt ciągle się zmieniał i są gotowi płacić więcej za, dajmy na to, tegoroczny model samochodu. Jeśli konsumenci nie życzą sobie takiego różnicowania, to wynagradzają tych producentów, którzy zmieniają styl *rzadziej*, albo w ogóle. Wtedy różnicowanie produktu nie działa jako bariera wejścia na rynek. Można powiedzieć, że jest nawet zaproszeniem dla konkurencji.

Potępić komercyjnie udane różnicowanie produktu jako złą alokację rzadkich zasobów to potępić każde ich spożytkowanie przez człowieka drogą wyboru konsumentów. Takie potraktowanie sprawy przynosi neoklasycyści model konkurencji doskonałej. Rzekoma *optymalna alokacja* oznacza całkowitą unifikację produktów, która nie może być rezultatem wyboru konsumentów.

Ten sam argument, w sposób nawet bardziej oczywisty, tyczy się ekonomii skali. Konsumenci nie żałują likwidowanych firm i nie boją się nad redukcją konkurencji. Mogą natychmiast „zwiększyć konkurencję” płacąc wyższe ceny, by pokryć wyższe koszty małych firm. A zwykle tego nie robią, co oznacza, że ich zdaniem zasoby są należycie ulokowane. I znowu, w neoklasycyści, doskonale konkurencyjnej krainie czarów, która wstydzi się dużych firm, model rynku jest sprzeczny z wolą *konsumentów*.

Ostateczny absurd można dostrzec obserwując dokąd takie teorie prowadzą. Jeśli różnicowanie produktu ogranicza konkurencję (zmniejszając liczbę konkurujących podmiotów), to większą konkurencję można osiągnąć ograniczając różnicowanie produktu drogą prawną. Jeśli efektywne techniki produkcji lub ekonomia skali ograniczają konkurencję, podnieśmy koszty tych firm drogą ustawową. Tak więc, biorąc na serio teorię barier wejścia na rynek, w konsekwencji trzeba proponować – jako racjonalną politykę w imię dobrobytu konsumentów – działania, które konsumenci uznają jako sprzeczne z ich

interesami. Jeszcze smutniejszą rzeczą jest, że takie postulaty są brane na poważnie w niektórych kręgach antytrustowych i przez sądy, a decyzje prawne bazujące na nich już nie raz zapadały[5].

Powyższa krytyka powinna jasno uwidocznąć, jak niesatysfakcjonujące są tradycyjne pojęcia monopolu i konkurencji, podobnie jak bazujące na nich polityki antytrustowe (np. utrudniające fuzje). Ale, jeżeli neoklasyczne podejście do tych spraw jest błędne, to jakie jest właściwe? Jeśli *rzeczywiście istnieje* logiczna i racjonalna teoria monopolu, to jaka jest spójna z nią polityka rządu? W kolejnych paragrafach zajmiemy się krytyczną analizą austriackich teorii monopolu, by spróbować odpowiedzieć na te pytania. Poglądy von Misesa, Kirznera i Rothbarda będą reprezentantami różnych austriackich stanowisk dotyczących monopolu.

Teoria monopolu von Misesa

Według Ludwiga von Misesa z monopolem mamy do czynienia, gdy „cała podaż kontrolowana jest przez jednego producenta lub grupę współpracujących ze sobą producentów”[6]. Spełnienie powyższego warunku umożliwia monopolistom (kartelowi) ograniczenie podaży, by zwiększyć cenę, nie obawiając się przy tym, „że jego plany zostaną zniweczone przez interwencję innych sprzedawców tego samego towaru”[7]. Mises utrzymuje jednakże, że *cen* monopolistyczne nie pojawią się, jeśli ograniczenie podaży nie zaowocuje wzrostem „całkowitego zysku netto”. Tylko wtedy, gdy popyt na produkt jest nieelastyczny (w rozważanym zakresie cenowym) „cena monopolistyczna jest w stanie zastąpić konkurencyjną”. Stąd to nie „monopol” jako taki jest katalaktycznie (ang. *catallaxy* – słowo określające spontaniczny porządek powstający na wolnym rynku; termin stworzył F.A. Hayek, wywodzący go od greckich słów *katallatein* lub *katallasein*, znaczących „wymieniać się”, lecz także „stawać się częścią społeczeństwa” i „wroga czynić przyjacielem” – przyp. red.) ważny dla Misesa lecz „konfiguracja” funkcji popytu i pojawianie się cen monopolistycznych[8].

Co ważne, jeśli takie ceny się pojawiają, to jest to „pogwałcenie supremacji konsumentów i demokracji rynku”[9]. Mises idzie nawet jeszcze dalej:

„Ceny monopolistyczne są ważne dlatego, że są wynikiem działań biznesu przeciwstawiających się supremacji konsumentów i przedkładających interes monopolisty nad dobro publiczne. Stanowią jedyny przypadek w analizie ekonomii rynkowej, w którym produkcja dla zysku i produkcja na potrzeby ludzi do pewnego stopnia różnią się”[\[10\]](#) (...).

I dalej:

„Charakterystyczną cechą cen monopolistycznych jest ignorowanie życzeń konsumentów”[\[11\]](#).

Mises ponadto przekonuje, że choć większość monopolii i cen monopolistycznych może powstać tylko w wyniku interwencji rządowej, to istnieją również okoliczności umożliwiające ich powstanie na wolnym rynku. Wymienia przy tym naturalny monopol surowcowy,[\[12\]](#) monopol geograficzny[\[13\]](#), monopol ograniczonego miejsca[\[14\]](#) i monopol mogący pojawić się w wyniku „pokładania przez konsumentów szczególnego zaufania (...) w jednostce lub firmie opartego na doświadczeniu z poprzednich przypadków”[\[15\]](#), jak to się dzieje na przykład z niektórymi znanymi lekami.

Teoria monopolu Kirznera

Teoria monopolu profesora Izraela Kirznera może być wyprowadzona logicznie z jego wyraźnie wyartykułowanej teorii procesu konkurencyjnego[\[16\]](#). W kirznerowskim przedstawieniu procesu rynkowego sprzedawcy bezustannie próbują wyprzedzić rywali w oferowaniu coraz atrakcyjniejszych możliwości potencjalnym kupującym. Konkurencyjność tego procesu jest wręcz *wrodzona*, gdyż jego siła napędowa – przedsiębiorczość – *nigdy* nie zostanie zmonopolizowana. Dla Kirznera czysta przedsiębiorczość nie wymaga żadnych zasobów, stąd swoboda wejścia na rynek jest pełna, gdyż żadne przeszkody uniemożliwiające działanie nie pojawiają się na wolnym rynku.

Jednak rzeczywiste przejawy przedsiębiorczości to zupełnie inna sprawa. Tu wyłączność lub pełna kontrola nad „całym bieżącym zasobem pewnego surowca” jest definiowana przez Kirznera *jako* monopol. Może ona rzeczywiście zablokować rozpoczęcie produkcji jakiegoś konkretnego dobra, hamując konkurencję i „przeszkadzając procesowi rynkowemu”. Monopolistą według Kirznera jest ten, kto „mając wyłączność na jakiś surowiec blokuje konkurencji wejście na rynek produkcji swojego dobra”[\[17\]](#). Używając jego własnego

przykładu, „bez dostępu do pomarańczy produkcja soku pomarańczowego jest zablokowana”[\[18\]](#).

Kirzner odnotowuje, że termin „monopolista” *nie odnosi się* do producenta, który nie posiadając monopolu surowcowego jest przy tym jedynym producentem danego dobra. Taka firma nadal podlega procesom rynkowym, gdyż rozpoczęcie konkurencyjnej produkcji jest zawsze możliwe. Z drugiej strony, gdy podaż potrzebnych surowców jest ograniczana poprzez wyłączną własność monopolisty, sama *możliwość* konkurencji jest poważnie ograniczona. Znikają wtedy korzyści, które konsument z niej czerpie[\[19\]](#). Zgodnie z teorią Kirznera, monopolista jest wówczas „kompletnie niewrażliwy na konkurencję ze strony przedsiębiorców, którzy mogliby w innych okolicznościach wejść na rynek”[\[20\]](#).

Kirzner dodaje jednak szybko, że monopolista nie jest niewrażliwy na proces konkurencyjny w ogóle. Chociaż rozpoczęcie rozpatrywanej działalności jest zablokowane z definicji, to wejście w *podobną* działalność nie. Monopolistyczna kontrola nad surowcem kieruje konkurencję ku podobnej działalności, wymagającej jednak innych zasobów. Takie działanie przedsiębiorców tworzy swoistą „turbulencję”, która sąsiaduje i koliduje z pierwotną działalnością monopolisty.

Co ważne, Kirzner podpowiada, że występująca na rynku dotkniętym monopolem surowcowym tendencja ku równowadze prowadzi do *wyższej* (niż konkurencyjna cena równowagi) ceny surowców, a także wyższej ceny produktu tworzego z tych surowców. Ta druga nadwyżka może zostać wykorzystana przez monopolistę poprzez wycofanie jej z rynku i podbicie ceny produktu[\[21\]](#). Tak więc konsumenci *mogą* ucierpieć z powodu takiego działania, jeśli rzadkie zmonopolizowane surowce nie są wykorzystywane „w stopniu maksymalnie odpowiadającym gustom konsumentów na rynku”[\[22\]](#).

Teoria monopolu Rothbarda

Dokonana przez profesora Murraya Rothbarda analiza dotycząca monopolu, ceny monopolistycznej i skutków ich obu dla dobrobytu konsumentów różni się znacząco od podejścia Misesa i Kirznera. Rzeczywiście, w dyskusji o monopolu Rothbard nie tylko ostro krytykuje teorie neoklasyków, ale także w

sposób mniej bezpośredni (choć czasem i otwarcie) swoich austriackich kolegów[23].

Zdaniem Rothbarda istnieją trzy możliwe definicje monopolu:

1. wyłączny dostawca dowolnego dobra,
2. przywilej państwowy rezerwujący pewien obszar produkcji dla szczególnej jednostki lub grupy,
3. osiągnięcie ceny monopolistycznej[24].

Chociaż Rothbard przyznaje, że pierwsza definicja jest spójna, a nawet słuszna, to jednak odrzuca ją jako *niepraktyczną*, gdyż jest za szeroka i odnosi się do zbyt dużego fragmentu rzeczywistości. Niepraktyczna natura tej definicji może być w prosty sposób zilustrowana. Każda różnica (różnicowanie się) dwóch dóbr lub surowców, a co ważniejsze każda dostrzegalna przez konsumentów różnica między dwoma towarami czyni je unikalnymi (specyficznymi) i stąd, w myśl definicji, „monopolem”. Zatem słowa „wyłączny dostawca danego dobra” mogą być sprowadzone do stwierdzenia, że każdy jest monopolistą, gdyż dysponuje *swoją prywatną*, wyłączną i na swój sposób unikalną własnością. Definicja, która każdego czyni monopolistą jest jałowa i zdaniem Rothbarda „myląca” oraz „absurdalna”[25].

Rothbard zdecydowanie preferuje drugą definicję monopolu. Monopol istnieje wtedy, gdy wejście w uprzywilejowaną sferę działalności jest zakazane przez państwo; stąd żaden taki monopol nie zaistnieje na wolnym rynku. Ta definicja będzie przyjęta jako „właściwa” po obaleniu trzeciej propozycji[26].

Rothbardowska krytyka teorii ceny monopolistycznej (a także ceny konkurencyjnej) jest bez wątpienia kontrowersyjnym wkładem w literaturę o monopolu. Uważa on, że na wolnym rynku nie ma możliwości koncepcyjnego rozróżnienia między ceną monopolistyczną, a konkurencyjną.

Na wolnym rynku nie ma jego zdaniem ponadto możliwości zaklasyfikowania zmian ceny pod względem kierunku, w którym zmierzają – ceny monopolistycznej albo konkurencyjnej. Stąd koncepcja tych dwóch cen jest po prostu nie możliwa do utrzymania. Możemy jedynie mówić o cenie wolnorynkowej[27].

Powszechnie mówi się oczywiście o cenie monopolistycznej jako uzyskanej poprzez ograniczenie podaży przy nieelastycznym popycie na towar, w wyniku czego producent uzyskuje zwiększenie dochodów. Nawet Mises, jak było przywołane, użył tego terminu w takim znaczeniu i wyciągnął z tego posępne wnioski o spadku dobrobytu w wyniku takiego „ograniczenia”.

Rothbard uważa jednakże, że nie ma obiektywnego sposobu na ustalenie, że jakaś cena jest monopolistyczna, a dane „ograniczenie” antyspołeczne. Wszystko co wiemy, jak mówi Rothbard, to że *wszystkie* firmy starają się produkować taką ilość towarów, która maksymalizuje ich przychód netto, w oparciu o *estymowany* popyt. Próbują znaleźć taką cenę (przy innych warunkach niezmiennych), powyżej której popyt jest już elastyczny. Jeśli odkryją, że mogą zwiększyć swoje przychody pieniężne w kolejnym okresie produkując mniej, a nawet niszcząc istniejące zapasy, to uczynią tak.

Rothbard utrzymuje, że mówienie o początkowej cenie jako konkurencyjnej, a o cenie z kolejnego okresu jako monopolistycznej nie ma obiektywnie żadnego sensu. Jak, pyta, mamy obiektywnie ustalić, że ta pierwsza cena była naprawdę konkurencyjna? Czy mogła istnieć jakaś „prekonkurencyjna” cena? W rzeczy samej, cała ta dyskusja stała się dla Rothbarda absurdalna, odkąd zabrakło rzeczowych, *niezależnych* kryteriów, które pozwalają na jakieś ustalenia. Wszystko, co wiemy, przekonuje, to że obie te ceny są wolnorynkowe.

Rothbard twierdzi także, iż cena monopolistyczna nie może być stwierdzona na podstawie porównania z cenami innych towarów powstałych z podobnych czynników. Tak długo jak te towary i czynniki nie są całkowicie identyczne w oczach konsumentów, różnice w cenie i zyskach przedsiębiorców są po prostu elementem wolnorynkowej determinacji wartości różnych dóbr. Nie można mówić o żadnej cenie czy „zysku” monopolistycznym, gdy porównywane są *różne* towary i czynniki. Taka analiza jest nieprawidłowa[28].

Wreszcie skutki działania rzekomych cen monopolistycznych polegające na zmniejszeniu bogactwa nie pojawiłyby się nawet gdyby takie ceny zaistniały. Jeśli, zdaniem Rothbarda, nieelastyczność popytu jest „rezultatem czysto dobrowolnych popytów” pojedynczych konsumentów, a wymiana po wyższych cenach jest mimo to „dobrowolna”, to nie ma możliwości, żeby „dobrobyt” konsumentów ucierpiał[29]. Dlatego też dla Rothbarda nie ma żadnego społecznego problemu związanego z monopolem na wolnym rynku. Ceny

monopolistyczne nie mogą być logicznie zdefiniowane, gdy mają same tworzyć się na wolnym rynku.

Krytyczny przegląd teorii austriackich

Poglądy Misesa i Kirznera dotyczące mającej konstytuować monopol wyłącznej kontroli podaży jakiegoś surowca napotykać szereg znanych trudności. Na początku trudno *upřednio* obiektywnie zdefiniować „jednolity” zasób surowca, który może być zmonopolizowany. Każde indywidualnie posiadane zasoby mogą być rozróżniane, choćby ze względu na lokalizację; system własności prywatnej sam w sobie udziela „rozróżnialności” każdemu prywatnie posiadanemu zasobowi. Ponadto nawet identyczne jednostki jakiegoś zasobu mogą być uważane za rozróżnialne przez potencjalnych użytkowników i to nie może być *upřednio* zdeterminowane. Stąd ów pogląd można logicznie zredukować do przekonania, że każdy człowiek posiadając jakiś zasób staje się „monopolistą”.

Rothbard, jak wspominaliśmy, był krytyczny wobec tej definicji monopolu, uważając, że jest daleko zbyt szeroka, „niepraktyczna” i myląca. Możemy jednak odrzucić ją z innego powodu – korzystając z (poprawnej) definicji konkurencji rynkowej profesora Kirznera. Jak pamiętamy, Kirzner przekonywał, że kluczem do konkurencyjności jest swoboda wejścia na rynek, która jest zagrożona, jeśli ktoś zmonopolizował potrzebne w produkcji surowce [30]. Jednak, jak napisano powyżej, *każdy* indywidualny zasób surowców jest w rzeczywistości *zmonopolizowany* i wygląda na to, że definicja monopolu Kirznera neguje jego poglądy na temat konkurencji i procesu rynkowego. W rzeczy samej, nie wiadomo, jak konkurencja i samoregulujący się rynek byłyby możliwe przy takim podejściu teoretycznym. Skąd bowiem *jakakolwiek* konkurencja, jeśli *wszystkie* surowce są zmonopolizowane?

Nawet jeśli założymy na moment, że zasoby posiadane przez ludzi *nie są* unikalnie wyspecjalizowane, a wręcz przeciwnie – jednorodne, to i tak pojawią się pytania. Na przykład, dlaczego tak zmonopolizowana własność surowców wyklucza *możliwość* konkurowania między (potencjalnie rywalizującymi ze sobą) przedsiębiorcami, którzy te surowce *nabędą*? W końcu Kirzner sam potwierdził, że proces rynkowy jest „zawsze” konkurencyjny tak długo, jak długo utrzymana jest wolność kupna i sprzedaży [31]. Nawet monopolistyczna własność nie neguje

wolności obrotu, jeśli tylko można uzyskać dostęp do surowców drogą zakupu. A jednak Kirzner przekonuje, że „właściwa możliwość” konkurowania może być wyeliminowana poprzez monopolizację własności surowców[32].

Kolejne pytanie dotyczy zawierającego tezę terminu używanego przez Kirznera: „cały bieżący zasób pewnego surowca”[33]. Oczywiście nic nie powstrzymuje (potencjalnie rywalizujących) przedsiębiorców przed odkryciem i eksploatacją nowych złóż surowcowych. Wyrażenie „cały bieżący zasób” jest niejasne, gdyż zasoby złóż są normalnie klasyfikowane pod względem stopnia rozpoznania jako „potwierdzone”, „potencjalne” i „niewykluczone”[*].

Jeśli Kirzner sugeruje, że kontrola nad wszystkimi *potwierdzonymi i pewnymi* zasobami surowca wyklucza *możliwość* konkurowania i pozwala ich właścicielowi na „niewrażliwość na konkurencję ze strony nowych przedsiębiorców, którzy w innych okolicznościach mogliby wejść na rynek”, [34] to w najlepszym wypadku niepotrzebnie się wysila. Taki „monopol” w żadnym razie nie zapewnia takiego przywileju. W tym przykładzie przyszłe [35] wejście na rynek jest bez wątplenia możliwe i nie może być wykluczone *a priori*. Do austriackiej tradycji w tym obszarze należy przecież traktowanie konkurencji jako procesu rozciągniętego w *czasie*, jak więc potencjalni rywale mogą być pozbawieni możliwości „odkrycia niewykorzystanych możliwości zysku”?

W końcu, monopolizacja zasobów surowca uczyniłaby racjonalną kalkulację ekonomiczną bardzo trudną (jeśli nie niemożliwą), ponieważ nie istniałby wtedy rynek na surowiec [36]. Bez rynku kalkulacja jest niemożliwa, bo nie pojawiają się ceny rynkowe. Firma, która zmonopolizowała na przykład „pomarańcze”, nie mogłaby obiektywnie sprawdzić, czy używa swych zasobów wydajnie w produkcji soku pomarańczowego, a nawet, czy w ogóle „sok pomarańczowy” powinien być produkowany. Taka „definicja” monopolu wydaje się więc operacyjnie samoniszcząca. Pozycja monopolisty powodowałaby nieracjonalność produkcji, a przedsiębiorca nie miałby możliwości kalkulacji „kosztów”.

Mises, jak pamiętamy, był świadomy trudności w zdefiniowaniu monopolu, więc skoncentrował się na jego wpływie na rynek: osiaganiu cen monopolistycznych i przeciwstawianiu się „życzeniom konsumentów”. Profesor Kirzner, chociaż zaprzecza, że funkcja popytu ma jakiegokolwiek znaczenie przy tworzeniu się monopolu, uważa, że monopol surowcowy skutkuje ograniczeniem podaży surowców, wyższymi ich cenami oraz wyższymi zyskami producenta,

który z nich korzysta[37]. Co ważne, takie stosunki własnościowe (przynajmniej w początkowym okresie) generują bodziec, by „rzadkie surowce nie były wykorzystywane w stopniu maksymalnie odpowiadającym gustom konsumentów na rynku”[38].

Trudno dostrzec, dlaczego którykolwiek z tych argumentów miałby być prawdziwy. „Gusty konsumentów na rynku” nie wydają się być niczym innym jak popytem konsumenckim. A ten jest przecież zmienną ilością jednorodnego produktu, który konsumenci mieliby chęć i możliwości nabyć w zależności od cen. Trzeba zaznaczyć, że na wolnym rynku taki „popyt” determinowany przez konsumentów jest kompletnie dobrowolny i wszystkie kombinacje cen i produkcji w tej hipotetycznej funkcji wiernie oddają wybory konsumentów oraz wiążą ich „życzenia” z producentami. W następstwie konsumenci przez cały czas kontrolują swoją (są w pełni jej *suwerenami*) własność dla każdej kombinacji produkcyjno-cenowej.

Wydaje się kompletnie arbitralnym przekonywanie, że tylko „niskie” lub „niższe” ceny spowodowane „wzrostem podaży” lub tylko „elastyczne” odcinki funkcji popytu są zgodne z suwerennością konsumentów. Dlaczego konsumenci nie mogą być „suwerenni” we wszystkich punktach produkcyjno-cenowych swojej *własnej* funkcji popytu? Przecież to *oni* decydują się wydać więcej pieniędzy na jakąś ilość towaru. Zabronienie im brania udziału w takich wymianach byłoby dopiero rzeczywistym naruszeniem ich „suwerenności”. Wtedy i tylko wtedy, gdy konsumenci przestaną być zadowoleni takiego stanu sprawy, zmienią swoją „elastyczność” popytu i wybiorą kombinację, która im *odpowiada*.

Jeśli powyższa analiza jest poprawna, to okazuje się, że właściciele surowców lub producenci, którzy celowo „ograniczają” produkcję, by uzyskać wyższe ceny (a nie „narzucają” ją, jak zapewnia profesor Kirzner)[39], nie popełniają żadnego społecznie szkodliwego czynu. Produkcja ograniczona i ceny wyższe *w porównaniu do czego? Wszyscy producenci na rynku starają się ograniczać podaż swych produktów w tym sensie, że dostarczają tylko tyle towaru, ile, jak sądzą, maksymalizować będzie ich zysk pieniężny lub psychiczny. Lecz, co ważne, dokładnie to samo robi monopolista.* Jeśli jego działanie jest „społeczne niekorzystne”, to takie same skutki ma każde zachowanie producenta na rynku.

Nie można także twierdzić, że „monopolistę” od „konkurencyjnego” przedsiębiorcy odróżnia wysoka cena. Po pierwsze, już mówiliśmy, że żadna kombinacja produkcyjno-cenowa nie może być sprzeczna z wolą konsumentów. Po drugie, ceny są zawsze „wysokie”, w porównaniu do tych, które *mogłyby* zaistnieć, ale jakoś ich nie widać. Zaiste każda cena jest za „wysoka” i zmniejsza użyteczność konsumpcji. Ale na pewno możliwość żądania niższej ceny lub rozdawania produktów za darmo nie może być uważana za kryterium stwierdzające, czy ktoś jest monopolistą. Skoro producenci są *także* suwerenni na wolnym rynku, musimy przyznać, że *każda* wysokość podaży jest konkurencyjna i *każda* cena zgodna z suwerennością i satysfakcjonująca konsumentów.

Ponowne rozważenie teorii Rothbarda

Rothbard, jak wspomnieliśmy, zdefiniował monopol jako „przywilej państwowy rezerwujący pewien obszar produkcji dla szczególnej jednostki lub grupy”. Ta definicja wydaje się niewrażliwa na krytyczne argumenty wysunięte w stosunku do teorii monopolu Misesa i Kirznera. Po pierwsze możemy być pewni, że konkurencja jest „zmniejszona” w wyniku działania takiego monopolu i że zasoby są nieoptymalnie alokowane, jeśli chodzi o konsumentów, gdyż rządowy monopol ogranicza drogą *prawną* wejście na rynek, zatem i wolny *wybór* konsumentów. Prawne bariery wejścia ograniczają wejście z definicji. Obszary produkcji zmonopolizowane w „naturalny” sposób raczej nie potrzebowałyby *rządowych* blokad. W następstwie wybór konsumenta nie jest uszanowany i wynikała alokacja zasobów *musi* być „niewydajna”, skoro konsumenci są odcięci prawnie od dokonywania wyborów, które różnią się od tych już uczynionych przez władze. Stąd widać, że rządowy monopol *zawsze* ogranicza konkurencję, *zawsze* gwałci suwerenność konsumentów i producentów a także *zawsze* „uderza” w dobrobyt konsumenta.

Kuszące są wszelkie próby dowodzenia, że te „ograniczenia” i „uderzenia” są, być może, bardzo małe w przypadku „równie małych” prawnych utrudnień dla produkcji lub wymiany. Jednak nie ma satysfakcjonującego sposobu bezwzględnego zmierzenia użyteczności konkurencji ani konsumenta. Skoro użyteczność jest czysto subiektywnym pojęciem, a porównywanie jej między ludźmi jest niemożliwe, nie ma obiektywnego sposobu, by stwierdzić, jak małe są

owe rządowe utrudnienia. Jest zupełnie możliwe, że to, co *wyda się* kompletnie niewinną regulacją rządową, jak na przykład ustalenie minimalnych standardów bezpieczeństwa dla sprzedawców, może być katastrofalne dla niektórych potencjalnych biznesmenów i specyficznych klas konsumentów.

Podsumowując więc, *wszystkie* państwowe ograniczenia są „monopolistyczne”, niszczą konkurencję i są szkodliwe dla konsumentów jako zamykające drogę do alternatywnych wolnorynkowych możliwości. Ponadto to właśnie teoria monopolu Rothbarda jest *jedyną*, która opiera się wszelkim standardowym zarzutom i jest całkowicie spójna z austriacką metodologią.

[1] Dla recenzji tego stanowiska patrz na przykład: Edwin Mansfield, *Microeconomics*, drugie wydanie (Norton, 1975), rozdziały 9. i 10.

[2] Willard F. Mueller, *A Primer on Monopoly and Competition* (Random House, 1970), rozdział 2.

[3] Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (University of Chicago Press, 1973).

[4] D. T. Armentano, *The Myths of Antitrust: Economic Theory and Legal Cases* (Arlington House, 1972), rozdział 2.

[5] *Ibid.*, s. 212-215, 246, 267-268.

[6] Ludwig von Mises, *Human Action* (Yale University Press, 1963), s. 358.

[7] *Ibid.*

[8] *Ibid.*, s. 358-360.

[9] *Ibid.*, s. 358.

[10] *Ibid.*, s. 371.

[11] *Ibid.*, s. 373.

[12] *Ibid.*, s. 371.

[13] *Ibid.*, s. 373.

[14] *Ibid.*, s. 375.

[15] *Ibid.*, s. 364.

[16] Kirzner, *op. cit.*, rozdział 1.

[17] *Ibid.*, s. 21.

[18] *Ibid.*, s. 103.

[19] *Ibid.*

[20] *Ibid.*, s. 105.

[21] *Ibid.*, s. 110.

[22] *Ibid.*, s. 111.

[23] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, tom II (D. Van Nostrand Co., Inc., 1962), s. 561-566. Patrz również *Journal of Economic Literature*, wrzesień-październik, 1974, s. 902-903.

[24] Rothbard, *op. cit.*, s. 590-593.

[25] *Ibid.*, s. 591.

[26] *Ibid.*, s. 593.

[27] *Ibid.*, s. 614.

[28] *Ibid.*, s. 608-609.

[29] *Ibid.*, s. 564.

[30] Kirzner, *op. cit.*, s. 103.

[31] *Ibid.*, s. 20. Stwierdzenie to zdaje się całkowicie obalać stanowisko Kirznera dotyczące monopolu. Jeśli rynki są *zawsze* konkurencyjne, gdy tylko mamy w nich do czynienia z wolnością kupna oraz sprzedaży, to na wolnym rynku *zawsze* panuje konkurencja, monopolu nie ma *nigdy*.

[32] *Ibid.*, s. 103.

[33] *Ibid.*, s. 21.

[*] Terminy niefachowe zaproponowane przez tłumacza; z angielskiego: proved, probable, possible.

[34] *Ibid.*, s. 110.

[35] „Przyszłe” dla przedsiębiorcy oznaczać może kolejny moment zaraz po tym, jak nowy zasób pojawi się lub zaistnieje taka groźba.

[36] Patrz dyskusja podobnych problemów dla karteli w *Man, Economy, and State*.

[37] *Ibid.*, s. 111.

[38] *Ibid.*, s. 110.

[39] *Ibid.*, s. 110.