

Ekonomiści a konkurencja

Autor: **Murray N. Rothbard**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Grzegorz Dmitruk**

Dla Adama Smitha i jego następców „konkurencja” nie była terminem, który można określić z matematyczną precyzją. Generalnie oznaczała ona wolną konkurencję, nieskrępowaną np. udzielanymi przez rząd wyłącznymi przywilejami. Monopol natomiast rozumiany był właśnie jako rządowy przywilej.

Adam Smith, na przykład, używał słowa „konkurencja” zgodnie ze zdrowym rozsądkiem — tak, jak używają go przedsiębiorcy. Rozumiał ją jako rywalizację dwóch lub więcej niezależnych osób lub firm. Wolna konkurencja oznaczała brak przyznawania ekskluzywnych przywilejów, wolność handlu i wolność wyboru zatrudnienia. Monopol natomiast oznaczał przyznawanie wyłącznych przywilejów.

Kiedy Smith używał słowa „konkurencja”, stosował je do opisu konkurencji pomiędzy kupującymi. Ci bowiem podbijają ceny, kiedy popyt przewyższa podaż. Smith opisywał też konkurencję pomiędzy sprzedawcami, którzy obniżają ceny, kiedy to z kolei podaż jest większa od popytu¹.

Gdy Smith pisał o złu regulowanej konkurencji, miał na myśli „przepisy wyłączności cechowej (...) [i] handlu wewnętrznego”. Opisywał on gildie i przepisy licencyjne w różnych miastach Europy². O tym, że Smith rozumiał monopol jako przyznawanie przez rząd ekskluzywnych przywilejów, może świadczyć poniższy passus:

Monopol, który zapewniono jakiejś osobie lub spółce handlowej, ma ten sam skutek, co tajemnica handlowa (...). Monopoliści, utrzymując stale niedostateczną podaż na rynku (...) mogą zbywać swoje towary po cenie o wiele wyższej od naturalnej (...) cenie wolnej konkurencji (...). Wyłączne przywileje cechowe,

¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa 1954, s. 73.

² *Ibidem*, s. 156 i dalej.

przepisy o terminowaniu w rzemiośle i wszystkie w ogóle ustawy, które w poszczególnych zawodach ograniczają konkurencję do mniejszej liczby osób niż ta, jaka by mogła do niej wejść, wszystko to zmierza, choć w mniejszym stopniu, do tego samego celu. Są to pewnego rodzaju rozszerzone monopole, które mogą często utrzymywać (...) cenę rynkową poszczególnych towarów powyżej ceny naturalnej (...). Podobnie wybujałe ceny rynkowe mogą się utrzymywać dopóty, dopóki działają przepisy, które je wywołują³.

Smith dopuścił się jednak istotnego odstępstwa od tego spojrzenia. Ziemię również postrzegał jako monopol, ponieważ całość jej podaży w społeczeństwie jest mniej lub bardziej stała.

Ricardo nie ma w tej sprawie praktycznie nic do dodania. Nie mówił on niczego wprost na temat konkurencji. Do monopolu natomiast odnosił się tylko w dwóch czy trzech miejscach, a i tam trzymał się blisko stanowiska Smitha. Kilka stron poświęcił atakom na brytyjskie monopole kolonialne i przyznawanie wyłącznych przywilejów, jak w przypadku Brytyjskiej Kompanii Indii Wschodnich, co Smith stanowczo krytykował⁴. Kontynuował też, i niestety wyostrzył, koncepcję Smitha, by uznawać za monopol stałą podaż ziemi: „Towary mają monopolistyczną cenę, kiedy nie ma żadnej możliwości, by zwiększyć ich ilość”⁵.

O roli wolnej konkurencji według klasycznych ekonomistów pisali [Gide](#) i [Rist](#):

Ich program opierał się na wolności wyboru zatrudnienia, wolnej konkurencji, wolnym handlu — zarówno w, jak i poza granicami kraju — wolnych bankach i konkurencyjnych stopach procentowych. Z drugiej jednak strony postuluje sprzeciw wobec wszelkiej interwencji państwa, gdziekolwiek jej potrzeba nie jest wyraźnie określona (...). Zdaniem klasycznych myślicieli wolna konkurencja jest suwerennym prawem natury (...). Zapewnia niskie ceny dla konsumentów i pobudza do rozwoju przede wszystkim z powodu rywalizacji, która narasta wśród

³ *Ibidem*, s. 79–80.

⁴ D. Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation*, London 1955, s. 229.

⁵ *Ibidem*, s. 165.

producentów. Zapewniono wszystkim sprawiedliwość, osiągnięto równość, aby stała pogoń za zyskiem spowodowała zredukowanie go do poziomu kosztów produkcji. Dzieło The Dictionnaire d'Economie Politique z 1852 roku można uznać za kodeks klasycznej ekonomii politycznej. Wyraża ono przekonanie, że konkurencja jest dla przemysłowego świata tym, czy słońce dla świata fizycznego⁶.

Tradycję tę kontynuował [John Stuart Mill](#). Dla niego także monopol — przeciwieństwo konkurencji — był sztucznym przyznawaniem wyłącznych przywilejów:

Zwykłym narzędziem do wywołania sztucznej drożyzny jest monopol. Nadać monopol producentowi lub kupcowi albo zespołowi producentów lub kupców, niezbyt licznemu z punktu widzenia możliwości wspólnego działania, jest daniem im mocy pobierania od publiczności na ich własną korzyść pewnej sumy opodatkowania, ale nie takiej, która by skłoniła publiczność do obywania się bez użytku dobra. Gdy uczestnicy monopolu są tak liczni i tak szeroko rozsiani, że uniemożliwia to im porozumienie się, zło jest znacznie mniejsze, lecz nawet wtedy współzawodnictwo nie odgrywa takiej roli między ograniczoną, jak między nieograniczoną liczbą (...). Wiadomo, że samo wykluczenie cudzoziemców z gałęzi przemysłu, otwartej dla wolnej konkurencji każdego krajowca nawet w Anglii, czyniło tę gałąź rzucającym się w oczy wyjątkiem od powszechnej skrzętnej energii w kraju (...). Jako dodatek do podatków, nałożony na rzeczywisty czy urojony zysk monopolistów, konsument zatem płaci dodatkowy podatek ze względu na ich lenistwo i nieudolność⁷.

Mill rozwinął dyskusję o monopolach poza ich „sztuczne” ujęcie do tego, co nazywał „naturalnym monopolem”. Pojęcie to opierało się na dwóch kategoriach: znanym już „monopolu ziemi”, wywołanym stałą podażą gruntu, i

⁶ Ch. Gide, Ch. Rist, *A History of Economic Doctrines From the Time of the Physiocrats to the Present Day*, Boston 1930, s. 357–358.

⁷ J.S. Mill, *Zasady ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1966, s. 764-765.

„naturalnym monopolu” unikatowych umiejętności i zdolności robotnika. W obu tych przypadkach „monopol” daje podstawę do uzyskiwania dochodu — renty.

Dwóch spośród głównych przedstawicieli ekonomii klasycznej zoczyło jednak – w dosyć niefortunny sposób – z tej drogi. Poszerzyli oni koncepcję wszechobecności monopolu w systemie gospodarczym. Jednym z nich był [Nassau W. Senior](#). Antycypował on dużo późniejszych teoretyków [konkurencji monopolistycznej](#), dostrzegając elementy monopolu dosłownie wszędzie. Według Seniora, jeśli towar nie jest produkowany przy zachowaniu ściśle „równych warunków”, mamy do czynienia z monopołem bądź jego elementami. Przyznawał on, że takie „równe warunki” występują niezwykle rzadko. Senior był szczególnie gorliwy, jeśli chodzi o promowanie idei „monopolu ziemi”. Nie tylko ziemia była monopołem — także każdy produkt, do którego ziemia posłużyła jako czynnik produkcji, bierze udział w monopolu. To z kolei dotyczy praktycznie każdego produktu.

Nassau Senior podzielił monopołe na cztery grupy: 1. gdy jakiś produkt jest lepszy niż inny i można go wytwarzać po niższych kosztach i sprzedawać za niższą cenę; 2. stałe naturalne produkty (rzadkie wina); 3. patenty i prawa autorskie, 4. „wielki monopol ziemi”.

Haney w ten sposób komentuje teorię Seniora:

Słabość w definiowaniu monopolu za pomocą negatywnych określeń — jako braku równej konkurencji — jest oczywista. Doskonale równa konkurencja to rzadkość, zaś różnice korzyści mnożą się wszędzie. Zatem taka definicja może czynić z monopolu zasadę. Jednakże kluczowy błąd stanowiska Seniora dotyczy pomieszania różnicy korzyści z kontrolą podaży. Pierwsza jest określona przez cenę, druga zaś określa cenę⁸.

Kolejnym klasycznym ekonomistą, który poszerzał definicję monopolu, był jeden z ostatnich przedstawicieli tej szkoły — [John E. Cairnes](#). Pozostali ekonomiści klasyczni próbowali określać wolną konkurencję jako system, który na dłuższą metę prowadzi do cen zrównanych z kosztami produkcji. Cairnes natomiast definiował sam rezultat — ceny równoważne z kosztami produkcji — jako wolną konkurencję. Tym samym zapoczątkował zgubną skłonność do

⁸ L.H. Haney, *History of Economic Thought*, New York 1949, s. 347-348.

określania ideału konkurencji nie jako procesu, który na dłuższą metę zmierza do pewnej równowagi, lecz jako samej równowagi. Jako że pozycja równowagi nigdy nie zostaje osiągnięta, to stanowisko Cairnesa, mówiące, że wszelkie odchylenia od tej pozycji oznaczają istnienie elementów monopolu, zmierza do napiętnowania całego rynku jako monopolistycznego, jako niedorównującego ideałowi itd.

Kolejne niefortunne poszerzenie pojęcia monopolu przez Cairnesa miało być rozwinięciem uwagi Milla o monopolu zdolności. Według Cairnesa dodatkowe umiejętności oraz dodatkowe wykszolenie robotników daje im monopol. W ten sposób daje to wysoko opłacanym robotnikom „dochód monopolowy”. (Ekonomiści klasyczni zawsze łączyli czynniki produkcji, takie jak „praca”, „ziemia” itp. w jedno i starali się dochodzić do teorii cen i dystrybucji na tej połączonej podstawie. Dlatego też nie znali oni teorii wyceny *indywidualnej* pracy, ziemi czy głównych usług, dotyczących specyficznych dóbr lub „dystrybucji” zarabianego przez nie dochodu. Teoria Cairnesa była próbą chwalebną w tym sensie, że obala zgrupowany czynnik, jakim była praca, na rzecz bardziej realistycznych składników. Niestety, zróżnicowanie umiejętności nazwał „monopolem”.) Ponadto Cairnes uznawał zróżnicowane pod względem umiejętności grupy robotników za „grupy niekonkurencyjne”. Zatem robotnicy mogli konkurować ze sobą jedynie w obrębie danej grupy, nigdy zaś pomiędzy grupami.

Ważne jest, by zdać sobie sprawę, że różne formacje socjalistyczne w XIX w. nigdy nie oskarżały wolnorynkowego systemu kapitalistycznego o bycie monopolistą lub monopolistycznym. Zamiast tego, zgadzały się z ekonomistami klasycznymi, że gospodarka rynkowa opiera się na konkurencji. Ich krytyka i ataki skierowane były w inną stronę. W rzeczywistości często atakowały one samą konkurencję jako niegodziwą. [Sismondi](#), [utopiści](#), [fabianie](#) itp. oraz Karol Marks nie tylko zgadzali się, że kapitalizm opiera się na konkurencji, lecz także marksistowskie żelazne prawa pracy, [laborystyczna teoria wartości](#) i zjawiska wyrównywania się stopy zysku itp., oparte są na klasycznych podstawach — wszystkie zakładały działanie konkurencji. Dopiero dużo później, na przełomie XIX i XX wieku, Lenin i inni późniejsi marksiści opracowali koncepcję „kapitalizmu monopolistycznego”, prowadzącego do imperializmu itp.

Tymczasem, nieznanym wtedy francuski matematyk [Augustin Cournot](#) zapoczątkował nie tylko ekonomię matematyczną, lecz także współczesną teorię monopolu i konkurencji doskonałej w swoim dziele pt. *Recherches sur les*

Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses z 1838 r. Dla ułatwienia w posługiwaniu się rachunkiem różniczkowym przy badaniu zysków i kosztów firmy, Cournot definiował konkurencję jako sytuację, kiedy ceny nie zmieniają się wraz z ilością produkowanych dóbr. Na przykład, kiedy krzywa popytu dla danej firmy jest pozioma lub „doskonale elastyczna”. Cournot nie tylko odkrył podstawowy dla teorii konkurencji doskonałej aksjomat. Uważał on też, że warunek ten obowiązuje tylko wtedy, gdy liczba firm jest duża. Kiedy zaś ich liczba jest mała, pojawia się „oligopol”. Cournot opracował także teorię „duopolu”.

W ten sposób, za sprawą Cournota pojawiły się załączki nowoczesnej teorii konkurencji doskonałej oraz konkurencji monopolistycznej. Podobnie zresztą jak załączek nowoczesnej ekonomii matematycznej. „Konkurencja” pojawia się tylko wtedy, gdy krzywa popytu dla firmy jest pozioma. Ma to zaś miejsce wtedy, gdy liczba firm w przemyśle jest bardzo duża. Mniejsza ich liczba prowadzi do „monopolistycznych” sytuacji oligopolu itd. Oczywiście, jedyną firmę w przemyśle, gdzie krzywa popytu jest opadająca, Cournot określał jako „monopolistę”.

Rok 1871 przyniósł trzy niezależne od siebie publikacje, które miały zakończyć erę klasyczną i rozpocząć okres neoklasyczny. Jedną z nich była praca pt. *Éléments d'économie politique pure* autorstwa szwajcarskiego ekonomisty [Léona Walrasa](#), twórcy nowoczesnej ekonomii matematycznej. Choć przywrócił on definicję monopolu Cournota jako sytuacji jedyne go sprzedawcy jakiegoś dobra po cenie wyższej niż koszt produkcji, podkreślał w niej coś zupełnie innego.

Jak stwierdzał Walras,

Cournot (...) przeszedł od przypadku jedyne go monopolisty do przypadku dwóch monopolistów i, w końcu, od monopolu do nieograniczonej konkurencji. Jeśli zaś o mnie chodzi, to wolę zacząć od nieograniczonej konkurencji jako przypadku ogólnego i wtedy przechodzić do monopolu jako przypadku szczególnego⁹.

Walras, krótko mówiąc, widział wolną konkurencję jako przypadek obowiązujący, zaś monopol jako przypadek odosobniony, szczegółowy, dotyczący jedyne go sprzedawcy na rynku. Co więcej, Walras w ramach teorii ekonomicznej

⁹ L. Walras, *Elements of Pure Economics*, Homewood 1954, s. 440.

ubolewał nad ideą ekonomistów klasycznych jakoby ziemia była monopolem, tylko dlatego, że jej ilość jest stała i ograniczona. Jednak politycznie było w nim coś ze zwolennika [Henry'ego George'a](#), który opowiadał się za nacjonalizacją ziemi. Jak zaznaczał, „wszystkie produktywne usługi są ilościowo ograniczone (...). Skoro znaczenie pojęcia monopolu jest poszerzone do tego stopnia, to obejmuje ono wszystko, a zatem nic”¹⁰.

Carl Menger, drugi pionier neoklasycyzmu, założyciel szkoły austriackiej, rozumiał konkurencję i monopol w dużej mierze w ten sam sposób. Gospodarkę przede wszystkim charakteryzuje konkurencja. W przeciwieństwie do niej, monopol odnosi się do pojedynczych sprzedawców. Menger nie był zwolennikiem ekonomii matematycznej. Tym samym mniej niż Walras był skory do ulegania propozycjom Cournota. Podczas gdy Mengerowi brakowało precyzji w określeniu „pojedynczych sprzedawców”, przykładami, których używał, były przypadki przyznawania przez rząd wyłącznych przywilejów: Brytyjska Kompania Indii Wschodnich, średniowieczne gildie. Wybitny uczeń Mengera, Eugen von Böhm-Bawerk, nie omawiał problemu monopolu i czyniąc tak dowodził, że system gospodarczy ma charakter przede wszystkim oparty na konkurencji.

Wśród neoklasycystów był też Anglik [William Stanley Jevons](#), autor *Theory of Political Economy*. Pchnął on myśl ekonomiczną w kierunku konkurencji doskonałej zamiast w stronę prostego klasycznego i neoklasycznego poglądu na konkurencję i wolną konkurencję. Dla Jevonsa, „doskonale wolna konkurencja” polega nie tylko na braku dyskryminacji cenowej (którą omawiał również Walras), lecz także na obecności dużej liczby kupujących i sprzedawców w każdej gałęzi przemysłu.

Opracowując koncepcję konkurencji doskonałej (tak przy okazji, Jevons również był ekonomistą matematycznym), Jevons definiował ją jako sytuację, kiedy „pojedynczy handlarz (...) musi kupować i sprzedawać po aktualnych cenach, na które w dużym stopniu nie ma wpływu”. Ponadto, „rynek doskonały” oznaczał dla niego „doskonałą wiedzę o warunkach podaży i popytu i wynikającym z nich stosunku wymiany” ze strony „wszystkich handlarzy”¹¹. Jevons, kontynuując tę Cournotowską tradycję i określając pewien typ konkurencji jako „doskonałą”, nie przeprowadził swojej analizy konsekwentnie. W przedmowie do drugiego wydania swojego dzieła uświadomił sobie, że jeśli każdy

¹⁰ *Ibidem*, s. 436.

¹¹ W.S. Jevons, *Theory of Political Economy*, London 1888, s. 87.

towar jest w pewnym sensie unikatowy, to w tym samym sensie „własność jest tylko innym określeniem monopolu”. Dlatego też Jevons zauważył, że w całkowicie rynkowej gospodarce „*monopol* [tak jak go definiował] *jest ograniczany przez konkurencję* i żaden właściciel — czy to pracy, ziemi czy też kapitału — nie może, teoretycznie rzecz biorąc, uzyskać większych udziałów w produkcji niż inni posiadacze tego samego rodzaju własności są skłonni zaakceptować”¹².

Jevons jednak był pierwszym, który podał ścisłą definicję konkurencji doskonałej. Drogą tą podążał angielski ekonomista matematyczny [Francis Y. Edgeworth](#) w dziele pt. *Mathematical Psychics* z 1881 r. Edgeworth kładł nacisk na jeszcze ściślejsze opracowywanie definicji, antycypując nowoczesne stanowisko. Jak utrzymywał, konkurencja doskonała odnosi się do nieskończonej liczby firm i całkowitej podzielności produktu. Poniższy ustęp prezentuje ogromny wpływ, jaki na definicję Edgewortha wywarła matematyka:

*Doskonałe pole konkurencji charakteryzują w dodatku pewne właściwości szczególnie korzystne w matematycznej kalkulacji. Chodzi tu mianowicie o pewną nieskończoną wielość i podzielność, które są analogiczne do nieskończoności i nieskończenie małych zmian, umożliwiającą uprawianie znacznej części fizyki matematycznej (por. teorię atomów i wszystkie zastosowania rachunku różniczkowego)*¹³.

[Alfred Marshall](#), w tej i wielu innych sprawach, prezentował eklektyczny splot chaosu i niekonsekwencji, zmieniający się w kolejnych wydaniach jego *Principles* (I wyd. w 1890 r.). W koncepcji Marshalla są dwa główne i sprzeczne ze sobą wątki. Z jednej strony zajmował on stanowisko bliskie ekonomistom klasycznym: traktował wolną konkurencję jako rozległą relację oplatającą cały rynek i nie odczuwał potrzeby stworzenia węższej i ściślejszej definicji konkurencji. W rzeczywistości, wyraźnie atakował koncepcję konkurencji doskonałej w ósmym wydaniu swojego dzieła. Stwierdzał, że opadająca krzywa popytu firmy jest zgodna z konkurencją. Używał terminu „monopol”, lecz nie

¹² *Ibidem*, s. xlv–xlvi.

¹³ F.Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, London 1881, s. 18.

definiował go dokładnie. Prawdopodobnie odnosił go do pojedynczego sprzedawcy towaru.

W przypadku założenia o doskonałej wiedzy w konkurencji doskonałej Marshall był sceptyczny:

Nie zakładamy, że konkurencja jest doskonała. Konkurencja doskonała wymaga doskonałej wiedzy na temat stanu rynku (...). Byłoby to całkowicie nieracjonalne założenie (...). Starsi ekonomiści, pozostający w stałym kontakcie z aktualnym funkcjonowaniem świata biznesu, musieli wiedzieć to wystarczająco dobrze. Lecz, częściowo z powodu faktu, że termin „konkurencja doskonała” stał się niemal sloganem (...) często sprawiali wrażenie, że sami faktycznie zakładali doskonałą wiedzę¹⁴.

Z drugiej strony, Marshall również zainspirowany był do pewnego stopnia ekonomistami matematycznymi, a zatem także i Cournotem. W trzecim wydaniu swojego dzieła pt. *Principles* przedstawił koncepcję Cournota o tym, że pozioma krzywa popytu dla firmy jest faktem powszechnym w gospodarce, zaś opadająca — wyjątkiem. Było to katastrofalne ustępstwo, które prowadziło do uznania doskonałej bądź czystej konkurencji (pozioma krzywa popytu) za stan typowy dla gospodarki, choć być może niekonieczny dla całego systemu, a nawet nieco wyidealizowany. To stanowisko pojawiło się przede wszystkim w słynnym dodatku *Mathematical Appendix*, który był silnie zainspirowany przez Cournota¹⁵. Ponadto, Marshall poczynił dalsze ustępstwa na rzecz różnych rzekomym odchyleń od optimum wolnego rynku, w związku z takimi kwestiami jak „pozytywny efekt zewnętrzny” i „negatywny efekt zewnętrzny”.

W 1899 r. wybitny amerykański ekonomista neoklasycystyczny, [John Bates Clark](#), wydał dzieło pt. *Distribution of Wealth*. Dodał on więcej ścisłości i nierzeczywistych treści do definicji konkurencji doskonałej Edgewortha. Co do innych wymogów, dodał on, iż praca i kapitał muszą być *całkowicie mobilne*. „Doskonała mobilność” czynników stała się odtąd wymogiem konkurencji doskonałej. Zapoczątkowana przez Jevonsa i Edgewortha tradycja konkurencji

¹⁴ A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1938, s. 540.

¹⁵ *Ibidem*, s. 849-850.

doskonałej jako konkurencji była następnie rozwijana przez amerykańskiego ekonomistę matematycznego [Henry'ego Ludwella Moore'a](#). W swoim artykule z przełomu 1905 i 1906 r. stwierdził, że wpływ jakiegokolwiek producenta na cenę musi być nieistotny. Ponadto zadeklarował, że żaden konkurent nie może uwzględniać działań jakiegokolwiek innego konkurenta. To kolejny warunek konkurencji doskonałej.

Choć John Bates Clark rozwijał model konkurencji doskonałej, był jak najdalszy od używania konkurencji doskonałej jako wskaźnika realnej gospodarki. Clark uznawał — w ramach tradycji ekonomistów klasycznych — konkurencję doskonałą jako punkt *ostatecznej równowagi* „statycznego stanu”, nie popełnił zatem pomyłki, że konkurencja doskonała jest — lub być powinna — regułą rzeczywistego, „dynamicznego” świata gospodarki. W swojej wizji rzeczywistego świata Clark pozostawał całkowicie w tradycji neoklasycznej. Widział on monopol tylko jako pojedynczego sprzedawcę i dlatego też widział konkurencję jako powszechny fakt naszego systemu gospodarczego. Clark wypracował swoje stanowisko odnośnie do tych „dynamicznych” problemów w swoim dziele pt. *The Control of Trust*¹⁶ oraz w *Essentials of Economic Theory*¹⁷. Profesor Shorey Peterson zaznacza, że:

Clark pisał jeszcze przed tym niefortunnym użyciem pojęć, według którego wszystko, co nie jest czystą konkurencją, jest monopolem. Przez monopol rozumiał ujednoliczoną kontrolę rynku, zaś przez konkurencję, w tym kontekście, „zdrową rywalizację w służbie ogółowi”¹⁸.

Clark widział korzyści, które mogą płynąć z fuzji i dużych firm:

Olbrzymia korporacja, która nie jest prawdziwym monopolistą, może się znakomicie rozwijać. Jeśli nadal musi obawiać się rywali, faktycznych lub potencjalnych, jest pod tego samego rodzaju presją, która działa na niezależnego producenta — pod naciskiem na oszczędzanie pracy. Może być zdolna nawet do większego

¹⁶ J.B. Clark, *The Control of Trust*, New York 1901.

¹⁷ *Idem*, *Essentials of Economic Theory*, New York 1907.

¹⁸ S. Peterson, *Antitrust and the Classic Model*, [w:] *Readings in Industrial Organization and Public Policy*, red. R.D. Irwin, Homewood 1958, s. 323.

rozwoju niż mniejsze przedsiębiorstwo. Konsolidacja bez zajmowania pozycji monopolisty sprzyja rozwojowi¹⁹.

Nawet jeśli jakaś gałąź przemysłu składa się z jednego przedsiębiorstwa, Clark widział określone korzyści z panowania zasad rynkowych, choć sytuację taką uważał za niebezpieczną. Clark dostrzegał jednak ogromną doniosłość *potencjalnej konkurencji*:

Cena może być możliwie naturalna. Może ona stać na poziomie niewiele wyższym niż koszt produkcji, by zachować monopol. Jeśli tak jest, to dlatego, że wyższa cena mogłaby wprowadzić konkurencję. Duża firma woli sprzedać wszystkie dobra, które mają umiarkowaną cenę, niż wprowadzić rywali na ten teren. Jest to monopol formalny, a nie rzeczywisty, ponieważ jest pozbawiony swojej niszczącej mocy. Zaś tym, co trzyma ją trwale w szachu, jest potencjalna konkurencja (...). Odkąd powstały pierwsze trusty, efektywność potencjalnej konkurencji okazała się tak silna, że nie ma zagrożenia, że ten regulator cen będzie kiedykolwiek ignorowany²⁰.

Widzimy, że Clark, budujący na klasyczno-neoklasycznej tradycji, może być uważany za prekursora nowoczesnej koncepcji niezakłóconej konkurencji (ang. *workable competition*), sformułowanej przez jego syna [Johna Maurice'a Clarka](#) w 1940 r. i bardzo wpływowej po II wojnie światowej.

Clark nie obawiał się także tzw. problemu oligopolu. Uważał, że „konkurencja w rzeczywistości by przetrwała i byłaby niezwykle wydajna” pomiędzy zaledwie kilkoma konkurentami, dopóki nie zawiązałyby związku pomiędzy sobą²¹.

Alfred Marshall w swojej niemal całkowicie niedostrzeżonej pracy z zakresu ekonomii stosowanej, *Industry and Work* (London 1919) praktycznie przewidział wszystkie znaczące rozwinięcia teorii konkurencji, najpierw (a) zgadzając się z tymi, którzy określali konkurencję jako doskonałą, a później (b) mówiąc, że realny świat gospodarczy przeszyty jest elementami monopolu —

¹⁹ J.B. Clark, *Essentials...*, s. 534.

²⁰ *Ibidem*, s. 380–381.

²¹ *Ibidem*, s. 201–202.

jednak jest to dobra rzecz (w ten sposób wyprzedził ostateczne stanowisko [E.H. Chamberlina](#) o trzydzieści lat). Tę nieprecyzyjną formę konkurencji Marshall widział jako absolutnie właściwą. Podczas gdy:

Absolutne monopole niewiele znaczą w nowoczesnym biznesie, w porównaniu do tych, które są „warunkowe” lub „tymczasowe” (...) [i tym dłużej utrzymują swoje pozycje, jeśli tylko] nie umieszczają cen dużo powyżej poziomu niezbędnego do pokrycia wydatków przy normalnych zyskach.

Marshall podkreślał także doniosłość potencjalnej konkurencji, jak i międzygałęziowej konkurencji substytutów: „człowiek zdrowego rozsądku (...) będzie miał baczenie na źródła możliwej konkurencji, bezpośredniej lub pośredniej”²².

Tymczasem, gdy Clark i Marshall rozwijali klasyczno-neoklasyczną tradycję niezakłóconej konkurencji/wolnej konkurencji oraz czynili pewne ustępstwa na rzecz zwolenników konkurencji doskonałej, koncepcja ta rozwijała się dalej. Najbardziej znany uczeń Alfreda Marshalla — [Arthur C. Pigou](#) — upierał się przy doskonałej mobilności i podzielności jako komponentach ideału konkurencji doskonałej. Atakował też rzeczywistość za jej brak mobilności i niepodzielność²³. Pigou ponadto znakomicie opracował kilka wskazówek Marshalla, dotyczących wymyślenia złożonych koncepcji porażek wolnego rynku przy spotkaniu z „ubocznymi kosztami społecznymi” — lecz jest to odrębne pole dociekań. Jednakże nawet Pigou nie uważał, by doskonała — lub, jak to nazywał, „prosta” — konkurencja była możliwa i dlatego też była idealna²⁴.

W końcu dochodzimy do winowajcy, który zebrał wszystkie komponenty konkurencji doskonałej i złączył je w analityczną całość. Rozwinął on także najważniejsze z tych elementów i wyjaśnił dojrzałą teorię konkurencji jako wyłącznie konkurencji doskonałej. Tym winowajcą był [Frank H. Knight](#) w swojej słynnej pierwszej książce *Risk, Uncertainty, and Profit?*²⁵. Cała ta książka napisana jest w terminach teorii konkurencji doskonałej. Ta z kolei jest tu ściśle

²² A. Marshall, *Industry and Trade*, London 1919, s. 395–398, 405–409.

²³ A.S. Pigou, *Wealth and Welfare*, London 1912.

²⁴ Patrz także: *idem*, *Economics of Welfare*, London 1950. Pigou był praktycznie twórcą „ekonomii dobrobytu”.

²⁵ F.H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston 1921.

zdefiniowana. J.B. Clark uważał, że pojęcie konkurencji doskonałej da się stosować jedynie do statycznego świata równowagi. Dlatego też nie rozważał jej jako probierza dla realnej gospodarki. Frank Knight natomiast uważał, że model konkurencji doskonałej mógł być stosowany jako miernik do świata rzeczywistego. Był to jedyny sens, w jakim ekonomiści mogli używać, analizować i oceniać to pojęcie konkurencji. Pojęcie konkurencji Knighta zawiera w sobie idealne przewidywania, doskonałą mobilność, zmianę bez kosztów, wszystkie elementy — produkty i czynniki — ciągle zmienne i nieskończenie podzielne. Zakładało, że krzywe popytu są dane i znane wszystkim, a wymiana jest natychmiastowa i pozbawiona kosztów. Wszystkie wartości zaś są ciągłe a krzywe popytu poziome dla każdej firmy.

Właśnie przeciwko teorii w stylu Franka Knighta — użycie modelu konkurencji doskonałej do opisanego realnego świata amerykańskiej gospodarki — zaprotestował Chamberlin w roku 1933. Chamberlin stwierdził, skądinąd słusznie, że konkurencja *oznacza* doskonałość (a raczej czysta konkurencja — przy spełnieniu wszystkich powyższych warunków oprócz doskonałej wiedzy). Jednak w tym przypadku Chamberlin zauważył, że absurdem jest stosowanie tego modelu — jak czynił to Knight i inni — do opisywania realnego świata gospodarki, który wyraźnie nie funkcjonuje w ten sposób. Dlatego też musimy zdać sobie sprawę, że gospodarka *nie* jest oparta na konkurencji, że zawiera elementy monopolu. Lewicowi zwolennicy Chamberlina (do których poniekąd zaliczał się sam Chamberlin) używali go jako łącznika do pojednania się z marksistami i innymi krytykami przedsiębiorczości. Mogli w ten sposób głosić, że cały system kapitalistyczny jest monopolistyczny i dlatego też nie sposób go już wyjaśniać za pomocą teorii ekonomicznej. [Henry Simons](#) i inni uczniowie Franka Knighta w latach 30. XX wieku opowiadali się za podzieleniem wielkiego biznesu na zatimizowane jednostki, które bardziej zbliżałyby się do doskonałości.

Wreszcie, jak wskazywałem, zapomniana tradycja neoklasycznej, z grubsza poręcznej, konkurencji opartej na swobodzie wejścia na rynek odnowiona została przez J.M. Clarka i innych po II wojnie światowej. Szkoła chicagowska, choć znacznie złagodniała od lat 30. XX wieku, wciąż używa modelu konkurencji doskonałej jako ideału i jako teorii wyjaśniającej rzeczywistość. Dlatego też wielu jej członków wciąż tęskni za bezwzględnym niszczeniem trustów. Sam Chamberlin, zdając sobie sprawę, że doskonała bądź czysta konkurencja to ideał, walczy na rzecz teorii niezakłóconej konkurencji. Musi się jednak borykać z pułapką własnej terminologii. Jak J.M. Clark skarcił swego

czasu Chamberlina — dlaczego nazywać tę dobrą, działającą gospodarkę „monopolistyczną”, skoro można ją nazwać lepiej — i bardziej strawnie — „konkurencyjną”²⁶?

²⁶ Jako dodatek do wyżej opisanych odniesień, patrz: G.J. Stigler, *Perfect Competition, Historically Contemplated*, „Journal of Political Economy”, luty 1957, s. 1–17.