

Państwo i koncentracja gospodarcza

Autor: **Kamil Kisiel**

*Tekst stanowi rozszerzoną wersję wykładu dla KASE
pt. „Interwencjonizm a koncentracja gospodarcza”.*

Joseph Schumpeter w swojej najgłośniejszej książce pt. *Kapitalizm, socjalizm i demokracja* przedstawił opis stopniowego przechodzenia kapitalizmu w socjalizm. Wielkie korporacje i koncerny byłyby etapem pośrednim na drodze do scentralizowanego gospodarczego superorganizmu. Miało to wynikać z efektu skali, stabilizacji stosunków produkcyjnych, braku nowych potrzeb konsumentów oraz ogólnego postępu technologicznego. Ponura wizja – zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę, że dzisiejsze zbiurokratyzowane korporacyjne molochy zatrudniające rzesze ludzi faktycznie idealnie nadawałyby się na pierwsze cele socjalistycznej nacjonalizacji.

Proces odbywałby się samorzutnie – co oznacza, że kapitalizm sam w sobie niesie tendencje do koncentracji gospodarczej. Miało to wynikać z zalet samego kapitalizmu: nieustannej racjonalizacji produkcji, postępu technologicznego i korzystania z efektu skali¹. Przejście do socjalizmu – chociaż inaczej opisywane, nie tak automatyczne i niewynikające ze słabości, jakby życzył sobie tego Karol Marks – miało być jednak nie tyle nieuchronne, co w zasadzie ekonomicznie uzasadnione.

Celem tego artykułu jest wykazanie, że proces *koncentracji gospodarczej* nie odbywa się całkowicie naturalnie i że w wielu wypadkach jest wynikiem państwowego interwencjonizmu. Przedstawię środki, które prowadzą do „centralizacji” produkcji – zarówno te, z których rządzący korzystają z premedytacją, jak i te, których używają bezwiednie.

Najczęstsze środki, za pomocą których państwo dokonuje – świadomie bądź nieświadomie – koncentracji gospodarczej, to: cła, kontyngenty, licencje i koncesje, bariery wejścia (np. wadia), prawo akcyjne (dot. fuzji spółek

akcyjnych), wysokie stawki podatkowe (zwłaszcza CIT), państwowe przetargi, prawo patentowe i autorskie, dyskryminacja cenowa i praktyki dumpingowe, subwencje i zwolnienia podatkowe, płaca minimalna i taryfy branżowe, skupy interwencyjne i ceny gwarantowane oraz bankowość centralna i – *last but not least* – inflacja.

0. Koncentracja gospodarcza

Jako *koncentrację gospodarczą* umownie rozumiemy:

- a) utrzymanie za pomocą państwowego interwencjonizmu obecnej struktury stosunków produkcji (*Produktionsverhältnisse* – Eucken);
- b) celową politykę państwa zmierzającą do stworzenia, utrzymania lub dalszego powiększenia pewnych podmiotów na rynku;
- c) protekcyjnizm oraz filozofię *too big to fail*;
- d) wszystkie środki, które w końcowym rachunku przyczyniają się do dyskryminacji mniejszych („marginalnych”) przedsiębiorstw oraz do tworzenia barier wejścia i kosztów funkcjonowania na rynku związanych z porządkiem narzuconym przez państwo.

Koncentrację gospodarczą możemy rozumieć także jako zawiniony przez państwo przerost średnich przedsiębiorstw ponad wielkość optymalną². Trudność sprawia jednak jego określenie metryczne. Wiadomo, że inne będzie optimum dla przemysłu motoryzacyjnego bądź lotniczego, a inne (mniejsze) dla zakładów fryzjerskich czy weterynaryjnych³. Nasze rozważania ograniczymy do tego, jak państwo wpływa konserwująco na obecną strukturę produkcji.

Utrzymywanie aktualnej struktury produkcji – celowe „podtrzymywanie na chodzie” istniejących przedsiębiorstw – jest szkodliwe, ponieważ jest hamowaniem przez państwo rozwoju gospodarczego, cechującego się nieustanną „kreatywną destrukcją” (Schumpeter) starych potrzeb i restrukturyzacją oraz dopasowywaniem się przedsiębiorców do nowych realiów gospodarczych.

1. Protekcyjnizm

Grupa środków, której wspólnym mianownikiem jest protekcyjnizm, została omówiona już wiele razy, dlatego opiszemy ją jedynie skrótowo na samym

początku. W odniesieniu do koncentracji gospodarczej głównym motywem przy ustalaniu **cła** jest ochrona rodzimej wytwórczości – spełnia to kryterium a). Zazwyczaj argumentuje się to potrzebą „inkubacji”⁴ własnego przemysłu, tzn. zabezpieczenia go przed konkurencją zagraniczną, aby okrzepł na rynku krajowym i mógł konkurować z nią w nieokreślonej przyszłości na „równych zasadach”. W ten sposób państwo samo prowokuje koncentrację gospodarczą przez wyznaczenie politycznego celu. Wspieranie własnego przemysłu łączy się nieodłącznie z prowokowaniem ekspansji niektórych branż kosztem reszty gospodarki⁵.

W skrajnych przypadkach państwo zakazuje zagranicznemu przedsiębiorcy inwestowania. W historii (nie licząc ustrojów totalitarnych) rzadko do tego dochodziło, ponieważ zazwyczaj wystarczyło wprowadzić cło zapewniające wytwórcom krajowym wyższą rentowność (cło zaporowe) lub pozwalające podmiotom krajowym „rywalizować na równych zasadach” z zagranicznymi (cło wyrównujące). W tym celu – jeśli cena zagranicznego towaru jest niższa od ceny rodzimego substytutu – należałoby wprowadzić takie cło na sprowadzany produkt, aby jego cena przewyższyła cenę polskiego.

Cła umożliwiają jednak wyłącznie manipulowanie cenami. Tymczasem produkty konkurują między sobą także w aspektach stanowiących składowe preferencji konsumentów, takich jak jakość, bezpieczeństwo czy serwis. Jeśli mimo „neutralizującego” cła konsumenci nadal są skłonni kupować zagraniczny produkt, jedynym zwycięzcą okazuje się państwo, które inkasuje cło. Producent krajowy zniszczył kapitał, producenta zagranicznego zmuszono do odprowadzenia cła, a kosztą poniósł konsument krajowy.

Zdarza się, że – np. z uwagi na dopłaty eksportowe przydzielane przez inne państwa własnym producentom – import nadal jest odpowiednio opłacalny i dochodzi do ustalania ceł zaporowych. Protekcyjnistyczne państwa przechodziły nieraz do **wojny celnej** czy wzajemnych **bojkotów**⁶.

Ponieważ wolny handel międzynarodowy dopuszcza zagraniczną konkurencję, co zagraża dotychczasowej pozycji potentatów krajowych – z jednej strony sprzyja on dekoncentracji gospodarczej⁷. Z drugiej strony ekspansja na światowy rynek

zbytu pozwala jeszcze lepiej wykorzystać efekty skali, przewag komparatywnych i krzywej doświadczenia, co prowadzi z kolei do koncentracji, tym razem na poziomie międzynarodowym. Otwarcie rynków jest zatem nieodłącznie związane z dwoma efektami: 1. godzi w establishment gospodarczy danego kraju, ponieważ rodzimi wytwórcy muszą liczyć się z potencjalnym wejściem na rynek zagranicznego konkurenta – 2. poszerza wielkim zagranicznym korporacjom rynek zbytu, przez co mogą urosnąć jeszcze bardziej.

Należy tu zastrzec, że nie rozmawiamy wyłącznie o skutkach ekonomicznych. Jakkolwiek można przyjąć, że wolny handel międzynarodowy zamienia problem „krajowej” koncentracji gospodarczej na problem „międzynarodowej” koncentracji, to globalizacja gospodarki wymusza konkurencję pomiędzy państwami m.in. pod kątem ich systemów fiskalnych. Z punktu widzenia polityków bolesne jest, że na światowej arenie działają banki, korporacje czy firmy posiadające budżety i aktywa przekraczające budżety sterowanych przez nich państw oraz mające możliwość „wyeksportowania” swoich miejsc pracy w korzystniejsze (tańsze?) lokalizacje. To mocno kontrowersyjny temat, który jest przyczyną wielu politycznych, a nawet ideologicznych sporów. Z punktu widzenia państwa sytuacja na pewno nie jest komfortowa, ponieważ groźba **offshoringu** może zmusić władze do cięć podatków i kosztów pracy, czyli ogólnie do tworzenia bardziej komfortowych warunków do prowadzenia przedsiębiorstwa. Polityka staje się zakładnikiem wielkiego biznesu.

Paradoksalnie offshoring sprzyja jednak dekoncentracji gospodarczej, gdyż jest – z uwagi na spore koszty transakcyjne – opłacalny wyłącznie dla dużych podmiotów gospodarczych⁸, a uwolnione zasoby kapitału i pracy, które mniejsze podmioty mogą wykorzystać „od zera”, pozostają w kraju. Z drugiej strony odbija się to negatywnie na kondycji gospodarki. W tym przypadku zjawisko *dekoncentracji* można uważać za ekonomicznie niekorzystne.

Z kolei **kontyngenty** są w oczywisty sposób skierowane na zablokowanie rynku i stanowią jednocześnie najprostszy środek monopolizacji, ponieważ sztucznie ograniczają ilość wyprodukowanego dobra i uniemożliwiają wejście nowym podmiotom na rynek.

2. Bariery wejścia na rynek

Cła i zakazy można postrzegać jako bariery wejścia na rynek dla zagranicznego kapitału. Pozostają do omówienia bariery wejścia dla wszystkich podmiotów, przede wszystkim krajowych. Tutaj paleta środków hamujących jest spora, a większość z nich przedsiębiorca zna z autopsji.

Bariery wejścia na rynek możemy podzielić na trzy grupy:

- a) wymogi wykształcenia – certyfikaty, egzaminy państwowe;
- b) wymogi formalne – wypisy, formularze, dokumentacja, zaświadczenia, poręczenia itd.;
- c) wymogi majątkowe – konieczność wpłacenia wadium, spełnienia określonych wymagań dot. posiadanego majątku lub dochodu.

Jeśli spełnia się określone kryteria, można otrzymać od państwa koncesję, licencję lub certyfikat, czyli formalne przyzwolenie państwa na pewną działalność gospodarczą, np. na wykonywanie danego zawodu. Chociaż ciężko to oszacować, z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, że im wymogów jest więcej i im są ostrzejsze oraz im dłuższa droga biurokratyczno-sądowa do otrzymania przyzwolenia, tym ogólna bariera wejścia na rynek jest wyższa. Czas i środki inwestowane w pozwolenie można określić jako koszty wejścia na rynek. Do tego dochodzą późniejsze koszty transakcyjne, jeśli doliczymy np. prowadzenie wymaganej dokumentacji oraz wydatki wynikające z inspekcji i kontroli przeprowadzanych przez państwowe instytucje.

Zauważmy, że koszty te będą takie same dla dużego i małego kapitalisty (pomijamy tematykę pozwoleń budowlanych i np. sanitarnych). Posiadacz większego kapitału ma większy margines działania dzięki wyższemu zyskowi globalnemu. Dla samodzielnego, drobnego przedsiębiorcy bariery wejścia mogą być zniechęcające, zwłaszcza że rozkręcanie biznesu zajmuje trochę czasu i że dochód w tej fazie jest zazwyczaj niski, mocno niepewny i nieustabilizowany. Dochodzi zatem do selekcji: im większe bariery wejścia (wiążące się z czasem oczekiwania na pozwolenie i jego kosztami), tym mniejsza ilość małych przedsiębiorców wchodzących na rynek. Mówiąc językiem ekonomicznym: wyższe koszty wejścia na rynek eliminują z niego potencjalnych

przedsiębiorców⁹, czyli tych, którzy dysponują małą zasobnością kapitału i – przede wszystkim – czasu.

Przejdźmy do wymogów finansowych. Można do nich zaliczyć np. obowiązkową kwotę, jaką trzeba zapłacić organom nadzoru finansowego, aby uzyskać pozwolenie na założenie banku czy jakiegokolwiek innej spółki akcyjnej. Gdy do tego dojdzie otwarcie granic zagranicznemu kapitałowi, to taka kombinacja najpewniej spowoduje, że kraj stanie się idealnym celem „kolonizacyjnym”. Zagraniczny kapitał będzie tym, który już posiadał niezbędną kwotę wejścia, jest zatem w uprzywilejowanej sytuacji względem podmiotów krajowych, które nie spełniają wówczas określonego wymogu. W innym wypadku, gdy mamy do czynienia z dyskryminacją kapitału zagranicznego np. w formie zakazu osiedlania czy braku zgody na wejście na rynek krajowy, w kraju o słabo rozwiniętej gospodarce rynkowej może dojść do sytuacji, w której rynek przynajmniej na pewien czas zamrze, dopóki w kraju nie znajdzie się kapitalista, który zgromadzi wymaganą kwotę.

Skomplikowaną kwestią, należąca już raczej do przeszłości, jest kontrola handlu dewizami. Pozwalała ona na arbitralne sterowanie rynkiem przez agendę rozdzielającą zagraniczne waluty. Umożliwiało to np. faworyzowanie krajowych podmiotów gospodarczych przy rozdziale walut za pomocą transferu dewiz od podmiotów zagranicznych, które chciały zainwestować w kraju. Było to coś w rodzaju transakcji wiązanej: zagraniczne podmioty przywoziły walutę z kraju swojego pochodzenia lub inną ogólnie akceptowaną (najczęściej dolary) w zamian za pozwolenie na działalność – swoisty haracz. Środki nabyte w ten sposób można było przekazywać krajowym podmiotom na nabycie zagranicznych dóbr kapitałowych lub zagraniczną dystrybucję. Obce podmioty musiały z kolei finansować się z własnych środków i zadłużać się w spółce-matce¹⁰.

Inną materią, choć w wielu punktach zbieżną, jest sprawa tzw. patriotyzmu gospodarczego. Jak już mówiłem, kierując się takimi pobudkami, można użyć powyższych środków do sterowania procesem gospodarczym, aby faworyzować podmioty krajowe i celowo osłabiać zagraniczne. Ma to na cel inkubację kapitału „narodowego”, przynajmniej do czasu, gdy uznamy, że jest on już w stanie

konkurować z kapitałem zagranicznym na rynku krajowym oraz – co za tym idzie – że będzie miał lepsze szanse ekspansji na rynek międzynarodowy.

W tym wypadku należałoby ocenić, jakie branże w Polsce zasługują na ochronę w czasie inkubacji. Kryteriami mogłyby być: przewaga komparatywna, zasobność w surowce, sieć podwykonawców i kontrahentów. Żaden kraj nie jest jednak na tyle zasobny w surowce, dobra kapitałowe, know-how czy technologie, aby całkowicie zamknąć się w kokonie „narodowego kapitalizmu” – np. Polska nie posiada złóż uranu, więc cło na uran byłoby działaniem bezsensownym. Warto przypomnieć o ciele na traktory, które wprowadził laburzystowski rząd Nowej Zelandii – mimo zaporowej wysokości cła przemysł traktorowy w kraju się nie rozwinął¹¹. Trzeba liczyć się też z działaniami odwetowymi innych państw. Najlepsze patriotyczne intencje zdają się na nic w geoekonomicznych realiach. Wydaje się również sprzecznością, jeśli ktoś jest przeciwny koncentracji gospodarczej, a jednocześnie popiera powstawanie państwowych lub objętych państwową ochroną molochów.

3. Subwencje, państwowe inwestycje i zwolnienia podatkowe

W tej grupie znalazły się środki, którymi państwo umyślnie prowokuje koncentrację gospodarczą. Są one w dużej mierze pokłosiem praktykowanego na początku XX w. neomerkantylizmu. Funkcjonowanie **państwowych inwestycji** opisałem w innym tekście¹². Z powodu scjentystycznych przesądów część polityków i opinii publicznej sądzi, że o sukcesie ekonomicznym danego kraju decydują duże podmioty gospodarcze. Jest to mylenie skutku z przyczyną. Tworzenie państwowego molocha w ekonomii pozbawionej szerokiej bazy małych i średnich przedsiębiorstw mija się z celem, ponieważ zabraknie mu krajowej „bazy popytu”, a zagranica nie będzie chciała importować jego produktów.

Następnym problemem jest systemowe ryzyko wielkich korporacji w czasach ostrych kryzysów gospodarczych. Możemy wyobrazić sobie sytuację, w której istnieje tylko parę wielkich korporacji zatrudniających wszystkich pracowników. Przepływ środków od konsumentów do producentów będzie ograniczał się tylko do nich (załóżmy, że osobną instytucją jest producent pieniądza i zachowuje się on „neutralnie”), a konkurencja będzie w zaniku. Takie korporacje są wówczas uzależnione od siebie w najwyższym stopniu, ponieważ kłopoty jednej

automatycznie oznaczają poważny problem całej gospodarki. Niestabilność dużych podmiotów gospodarczych w czasach kryzysowych widać jak na dłoni¹³.

W obecnych czasach nie mamy tego rodzaju problemów: rynki ciągle są jeszcze na tyle konkurencyjne i elastyczne, że radzą sobie z podobnymi „wąskimi gardłami” czy „świńskimi górkami”, takimi jak bankructwo jednego z kontrahentów. W warunkach wolnego rynku są to tylko przejściowe problemy, z którymi gospodarka radzi sobie dość szybko. Sytuacja się zmienia, kiedy na arenę wkracza państwo i np. usztywnia płace. Wtedy niewykonalna staje się choćby adiustacja kosztów, ponieważ nie można zejść poniżej pewnego poziomu (np. płacy minimalnej czy kosztów pracy) – w krytycznym momencie uniemożliwia to ponowne osiągnięcie rentowności. Wielkie zakłady w czasach kryzysu gospodarczego są zazwyczaj – co ma fatalne skutki dla reszty gospodarki – wspierane przez państwo: należy wspomnieć chociażby **politykę pełnego zatrudnienia**. Wiąże się to właśnie ze społeczno-ekonomiczną niestabilnością dużych zakładów w okresie kryzysu¹⁴. Bankructwo firmy zatrudniającej dziesiątki tysięcy pracowników ma duże oddziaływanie na gospodarkę, a jeszcze większe – na opinię publiczną.

W czasie kryzysu pojawia się silna tendencja dużych podmiotów gospodarczych do lobbowania o **subwencję**. To w oczywisty sposób sprzyja koncentracji gospodarczej, ponieważ subwencja jest transferem z bardziej do mniej rentownej części gospodarki. Praktyka *too big to fail* podczas ostatniego kryzysu najlepiej obrazuje proces drenowania kieszeni wszystkich obywateli na rzecz rozmaitych **bailoutów** – tylko dlatego, że zdaniem części polityków i ekonomistów pewne podmioty gospodarcze są na tyle „znaczące”, że ich upadek może spowodować reakcję łańcuchową prowadzącą do krachu całej branży czy nawet całej gospodarki. To szantaż, gdyż jest to niemożliwe do zweryfikowania.

Po przyznaniu samego bailoutu nie można stwierdzić, czy zaostriął kryzys, uniemożliwił szybsze z niego wyjście czy faktycznie „uratował” gospodarkę. Pewnym jest, że środki na subwencje państwowe będą pochodzić z inflacji, zadłużenia lub podatków. We wszystkich tych trzech przypadkach ucierpią przede wszystkim mali i średni przedsiębiorcy.

Appendix: Finansowanie wydatków państwa sprzyja koncentracji gospodarczej

Inflacja

W tym przypadku ci, którzy są najbliższymi źródłami monetarnej ekspansji, kupią dobra kapitałowe po cenach niedotkniętych jeszcze samą inflacją. Najbardziej zyskają zatem beneficjenci subwencji. Im dalej w łańcuchu gospodarczym, tym oddziaływanie inflacji jest silniejsze. Na końcu łańcucha inflacyjnego znajdują się właśnie mali i średni przedsiębiorcy.

Zadłużenie

W przypadku finansowania wydatków (bailoutów?) z zadłużenia dochodzi do efektu wypchnięcia marginalnych przedsiębiorców (czyli znowu zazwyczaj MŚP) z rynku kapitałowego, ponieważ państwo pożycza zazwyczaj na niższy procent niż MŚP, które posiadają mniejszą wiarygodność.

Uzasadnienie jest następujące: państwo nie może zbankrutować, dopóki ma własny bank centralny, ponieważ zawsze jest w stanie upłynnić dług za pomocą dodruku pieniądza. Dlatego chętniej przyznaje się kredyty właśnie państwu.

Podatki

W przypadku podatków sprawa jest mniej jasna, ponieważ inne duże firmy w równym stopniu finansują państwowy budżet. Wszystko będzie zależało od struktury wpływów podatkowych. Jednakże małe firmy, które odznaczają się dużo mniejszymi zyskami (liczonymi w liczbach absolutnych, a nie względnych), najmocniej odczują wzrost obciążeń fiskalnych, o czym napiszemy w następnym rozdziale.

Zwolnienia podatkowe z punktu całości ekonomii są korzystne, jednakże w warunkach, gdy jeden podmiot gospodarczy je otrzymuje, a reszta nie, będzie to uprzywilejowaniem go względem reszty, co zaburzy zasadę równej i uczciwej konkurencji¹⁵. Stosowane jako zachęta, często dla zagranicznego kapitału (jak w przypadku Polski i zwolnienia podatkowego dla FIAT-a czy sieci TESCO),

sprzyjają także (nadmiernej) koncentracji gospodarczej. Tymczasem to właśnie duże podmioty gospodarcze – z uwagi na wyższe generowane przez siebie koszty zewnętrzne (obciążenia infrastruktury i środowiska naturalnego¹⁶) – powinny płacić większą rekompensatę.

Na koniec warto powiedzieć słowo o **państwowych przetargach**. Sam fakt ich organizowania działa silnie na rzecz koncentracji gospodarczej. Przewodzą tu oczywiście zamówienia militarne (czołgi, samoloty czy statki wojenne wymagają b. dużych nakładów kapitału), lecz także publiczne projekty w rodzaju autostrad (uzasadnione) czy stadionów albo miejskich aquaparków (wątpliwe). Przetargi na państwowe inwestycje odegrały zdaniem Alfreda Müller-Armacka doniosłą rolę w koncentracji gospodarczej. W tym celu państwo dokonywało nawet celowej kartelizacji poszczególnych branż¹⁷.

4. Polityka fiskalna (opodatkowanie) i monetarna (inflacja)

Polityka fiskalna jest najbardziej kuriozalną ilustracją tego, jak dobre chęci mogą przynieść złe skutki. Najjaskrawszym przykładem jest podatek dochodowy dla przedsiębiorstw. Jeśli **stawka podatku CIT przekroczy oprocentowanie kredytu**¹⁸, powstaje możliwość wykorzystania tzw. *tax shield* (tarczy podatkowej). W skrócie: spółki akcyjne czy inne duże przedsiębiorstwa z dostępem do rynku kapitałowego, zamiast korzystać z własnego kapitału (który jest opodatkowany), będą finansowały się przez zadłużanie, ponieważ odsetki z kredytów liczą się jako rozchód i nie ulegają opodatkowaniu. Skoro koszt obsługi kredytu, który dodatkowo pomniejsza dochód, jest niższy niż koszt wynikający z opodatkowania, przedsiębiorstwo będzie optymalizować strukturę kapitalizacji w kierunku większego zadłużania się, w ten sposób zmniejszając koszty kapitałowe. Średnie zadłużenie niemieckich przedsiębiorstw wynosi ponad 60%^[19]¹⁹.

Drugim aspektem jest to, że opodatkowanie skłania spółki akcyjne do sztucznego obniżania dochodu za pomocą fikcyjnych inwestycji lub płatności za niesprecyzowane usługi, np. przez struktury holdingowe (zapłata za „zarządzanie” majątkiem z dochodu, **fikcyjne pożyczki**) albo wykorzystywanie odpisów i wykazywanie **szybszej amortyzacji** kapitału stałego niż ma to miejsce w rzeczywistości. Sztuczki księgowych i finansowych pomagających w obniżeniu faktycznego dochodu jest w rzeczywistości dużo więcej²⁰.

Sensowniejsze wydaje się wtedy opodatkowanie dochodów osobistych²¹ niż osobowości prawnych. Praktyka gospodarcza dużych przedsiębiorstw opiera się na zasadzie, którą można streścić w jednym zdaniu: jak wykazać mniejszy dochód niż ma to miejsce w rzeczywistości. Winny jest skomplikowany system podatkowy nakładający duże obciążenia fiskalne.

Polityka monetarna sprzyja koncentracji gospodarczej także przez proces **ekspansji kredytowej**. Polega to na tym, że duże podmioty – przede wszystkim banki, a potem wielkie organizmy gospodarcze otrzymujące od nich olbrzymie kwoty kredytów (także z uwagi na *tax shield*) – są pierwszymi odbiorcami świeżo wykreowanego pieniądza, wobec czego mogą nabyć kapitał po korzystniejszych cenach, pochodzących z jeszcze aktualnej struktury cenowej. MŚP i konsumenci są na szarym końcu, kiedy inflacja w końcu zostaje „przepracowana” przez gospodarkę i znajduje ujście w postaci wyższych cen. Jest to najbardziej wyrafinowany sposób koncentracji gospodarczej – **połączenie ekspansji kredytowej, sztywnej regulacji płacowej i podatku CIT**.

Nie jest pewne i nie może zostać udowodnione, czy jest to wynik świadomej polityki państwa (które swoją siłę manifestuje przez istnienie wielkich korporacji) czy uboczny efekt „dobrych chęci” ustawodawców i inżynierów społecznych – ich planów, aby „bogate korporacje” płaciły więcej, a czego przeciwne efekty opisaliśmy powyżej.

Do omówienia pozostała jeszcze jedna kwestia. Właściciel małego przedsiębiorstwa znacznie mocniej odczuwa ciężar kosztów wynikających z inflacji, podatków i zadłużenia, ponieważ jest jednocześnie konsumentem. **Jego prywatne fundusze pozostają w nierozdzielalnym związku z jego środkami przeznaczanymi na działalność gospodarczą**. Większe koszty prowadzenia biznesu oznaczają, że albo będzie w końcu zmuszony zamknąć działalność, albo uszczuplić swoje prywatne środki przeznaczone na konsumpcję – i vice versa, droższe dobra konsumpcyjne oznaczają u niego mniejsze zdolności inwestycyjne. Do tego dochodzi nieodpowiedzialna polityka: przykładem są kasy fiskalne, które w dodatku trzeba przeprogramowywać po każdej zmianie stawki podatku VAT.

Państwo sprzyja społecznemu darwinizmowi przez podwyższanie kosztów wejścia i prowadzenia biznesu: duże podmioty gospodarcze mają większy margines wynikający z wyższych zysków, czyli większych środków, które mogą być przeznaczone na buforowanie strat czasu i kapitału wynikających z prowadzenia takiej-a-nie-innej polityki interwencjonistycznej. MŚP mają dużo mniejszy margines działania.

Warto wspomnieć o jeszcze jednym aspekcie polityki podatkowej: wielki kapitał i osoby o wysokich dochodach mają znacznie większe możliwości uniknięcia opodatkowania przez transfery do podejrzanych miejsc, takich jak raje podatkowe, lub przez wymyślne i subtelne struktury własnościowe i holdingowe.

5. Polityka zatrudnienia i inne regulacje

Jeśli chodzi o bariery wejścia, to polityka zatrudnienia sprawia największe trudności małym i średnim przedsiębiorcom. Przede wszystkim płaca minimalna (ew. taryfy branżowe) podwyższają płace ponad poziom równowagi makroekonomicznej. Osoby, których wartość pracy jest poniżej płacy minimalnej, jak imigranci, osoby zaczynające prace, młodzież i absolwenci, będą wypchnięci poza rynek pracy właśnie przez to, że części MŚP nie będzie stać na ich zatrudnienie. Ograniczony zostanie popyt na siłę roboczą.

Przede wszystkim z rynku pracy zostają (być może tylko czasowo) wypchnięci wszyscy marginalni pracownicy, których wartość pracy jest mniejsza od podanej płacy minimalnej. Ogromne firmy – o dużo wyższym stopniu kapitalizacji, większej rentowności i wyższych zyskach liczonych w liczbach absolutnych – mają większe pole manewru, jeśli chodzi o podwyżki płac. Nie wspominając już o kosztach spełnienia szeregu wymogów regulacyjnych związanych z przepisami sanitarnymi, BHP czy kodeksu pracy – przy czym nie zakładamy, że absolutnie wszystkie te normy są złe, ale wszystkie wiążą się z ponoszeniem kosztów.

Bariery wejścia uniemożliwiają często zatrudnienie siły roboczej przez marginalnych przedsiębiorców. W najlepszym wypadku zatrudnią oni pracowników w szarej strefie, płacąc im do ręki, bez składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne, i omijając wymogi dot. płacy minimalnej²².

Ponieważ tylko przedsiębiorstwa o dostatecznej rentowności mają margines na wszelkie podwyżki składek ubezpieczeniowych i płacy minimalnej, to zarówno te, jak i inne regulacje płacowe w istotny sposób wpływają na koncentrację gospodarczą. Ekonomiści jak do tej pory mało interesowali się, czy jest to zasadne: nie rozpisują scenariuszy, kiedy tacy „marginalni” kapitaliści byliby w stanie przejść przez okres początkowy i ustabilizować swoją pozycję ekonomiczną – a MŚP trzeba jedynie dać szansę. Przy tak wysokich składkach ubezpieczeniowych i wysokiej płacy minimalnej jest to niemożliwe.

Osobnym tematem jest **prawo spółek akcyjnych**. Zdaniem Franza Böhma – jeśli jest nieumiejętnie skonstruowane, może prowadzić do koncentracji gospodarczej²³. Według niego równie niebezpieczne jest także rozdawnictwo przywilejów i kompetencji rozmaitym korporacjom i izmom zawodowym, ponieważ prowadzi to do blokowania dostępu do rynku nowym konkurentom²⁴. W Polsce młodzi prawnicy odczuwają to na własnej skórze. Rzeczywiście: korporacje zawodowe nie mają absolutnie żadnego interesu w zaostrzaniu konkurencji w swojej branży, ponieważ zmuszałoby to obniżenia cen usług. Jest to oczywiście także znakomity powód, dlaczego do aktualnie trwającej (2013) „akcji deregulacyjnej” ministra Jarosława Gowina absolutnie nie należy dopuszczać korporacji zawodowych jako partnera społecznego – ponieważ zachodzi tu ewidentny konflikt interesów.

6. Prawo patentowe²⁵, ochrona własności intelektualnej i dyskryminacja cenowa

Prawo patentowe i ochrona własności intelektualnej to nic innego jak czasowy lub nieograniczony monopol nadany przez państwo określonemu podmiotowi. Monopolem nazywamy wyłączność na dostawę bądź dystrybucję pewnego dobra lub na dysponowanie nim.

Definicja patentu mówi, że jest on dokumentem, który zawiera nowe rozwiązanie techniczne (konstrukcja, technologia, substancja) o cechach wynalazku i który potwierdza nadanie uprawnionemu do tego rozwiązania **monopolu prawnego** na wyłączne zawodowe i zarobkowe korzystanie z niego (...) na terytorium państwa lub wspólnoty państw, którego agenda udzieliła to prawo²⁶.

Własność intelektualna to z kolei zbiór praw odnoszących się do:

- dzieł literackich, artystycznych i naukowych;
- interpretacji artystów interpretatorów oraz wykonań artystów wykonawców;
- fonogramów i programów radiowych i telewizyjnych;
- wynalazków we wszystkich dziedzinach działalności ludzkiej;
- odkryć naukowych;
- wzorów przemysłowych;
- znaków towarowych i usługowych;
- nazw handlowych i oznaczeń handlowych;
- ochrony przed nieuczciwą konkurencją²⁷ (!).

Patenty i własność intelektualna uniemożliwiają konkurencję przez wprowadzenie substytutów²⁸. Jednakże możliwość wykorzystania pionierskiej pozycji i renty monopolowej może być bodźcem do nowych odkryć i postępu technologicznego. Z ekonomicznego punktu widzenia mamy zatem do czynienia z dwoma przeciwstawnymi efektami, z których jeden jest prorozwojowy, a drugi blokuje konkurencję²⁹ i uprzywilejowuje twórcę patentu. W wielu branżach, np. elektronicznej czy – w szczególności – farmaceutycznej, gdzie mamy do czynienia z dużymi kosztami badań i opracowania nowych technologii, będzie to zniechęcało do wejścia nowych producentów na rynek i tym samym sprzyjało koncentracji gospodarczej³⁰. Rozwiązaniem mogłoby być bezwarunkowe „prawo do kupienia patentu”, tzn. aby każdy autor patentu przy rejestracji podawał cenę, za jaką każdy inny podmiot prawny mógłby go odkupić.

Najfatalniejszym połączeniem jest silna ochrona patentów połączona z systemem licencji/koncesji przy niskiej konkurencji na rynku, ponieważ skłania to przedsiębiorstwa do tworzenia wyjątkowo trwałych monopolii (trustów i karteli patentowych³¹).

Ostatnim zagadnieniem z tej grupy jest przyzwolenie na **dyskryminację cenową**. Polega ona na przenoszeniu korzyści z jednego obszaru, branży czy rejonu do innego, np. przez wykorzystywanie monopolu lokalnego przez dane przedsiębiorstwo czy też wykorzystywanie rozmaitych segmentów cenowych, aby uzyskać przewagę względem konkurentów, także tych potencjalnych (**blokada rynku**). Dumpingowe ceny produktów czy usług tylko w części obszaru zbytu,

pojedynczej branży lub na określonym segmencie czy targacie mogą utrudnić pojawienie się nowego konkurenta przez zablokowanie mu pozycji startowej (oferta poniżej kosztów). Dyskryminacja cenowa jako taka jest zgodna z pryncypiami leseferyzmu i w większości przypadków jest korzystna dla konsumenta.

7. Inherentne tendencje gospodarki rynkowej do koncentracji gospodarczej

Pozostaje nam do omówienia kwestia tych procesów ekonomicznych, które prowadzą do koncentracji gospodarczej (sprzyjają większym przedsiębiorcom), ale wynikają głównie z natury gospodarki rynkowej.

Są to przede wszystkim:

- a) Efekty skali – czyli pomniejszenie średniego kosztu wyprodukowania następnej jednostki dobra. Zazwyczaj oznacza rozłożenie kosztów stałych na większą liczbę wyprodukowanych jednostek danego towaru. Kiedy w fabryce stoi maszyna warta 1000 zł (koszt stały), zdolna wyprodukować 500 j., a produkuje tylko 100 j. (i odpowiada temu zbyt), to w pierwszym wypadku udział kosztów stałych wynosi 2zł na jednostkę, a w drugim 10 zł. Zatem poszerzenie produkcji wpływa korzystnie na cenę towaru, a niższa cena – na popyt na niego. Do tego dochodzi *economies of scope* (korzyści asortymentacyjne), czyli korzystne efekty kosztowe i lepszy zbyt wskutek łączenia procesów produkcji różnych towarów (np. ponieważ wymagają do produkcji podobnych surowców bądź maszyn);
- b) Krzywa doświadczenia – przeciętny koszt całkowity spada wraz ze zwiększeniem produkcji. Zazwyczaj podwojenie produkcji powoduje spadek przeciętnego kosztu całkowitego o ok. 20-30%. Dzieje się to wskutek racjonalizacji produkcji, procesu „uczenia się” przez pracowników (wskutek powtarzania podobnych czynności), możliwości analizy i odpowiedniego reagowania na jej wyniki;
- c) Marka – jej wartość wynika z „zapisanej” w wartości towaru reputacji, którą zyskał dany towar w przeszłości. W przypadku dwóch produktów o podobnej jakości/cenie, konsument lub kontrahent będzie faworyzował produkt, który zna (i będzie gotów nawet przepłacić). W przypadku B2B (*Business to business*) dużą rolę odgrywa także stabilizacja relacji pomiędzy kontrahentami –

gdyż wiąże się to z minimalizacją kosztów transakcyjnych – kosztów wyszukiwania, pozyskiwania informacji oraz kontroli³²;

d) Selekcja – każdy pionier jest w pewnym sensie (i przez pewien czas) monopolistą na rynku. Jego duże zyski przyciągają na rynek naśladowców. W pewnym momencie naśladowców jest „za dużo”, doszło do nasycenia rynku (popyt przestał się zwiększać). W wyniku konkurencji dokonuje się selekcja najlepszych podmiotów na rynku, gdyż część konkurentów bankrutuje bądź porzuca daną branżę/dany produkt/dany rynek.

Są to tendencje jak najbardziej pozytywne i wynikające ze specyfiki gospodarki rynkowej i jej najlepszego aspektu – konkurencyjności, prowadzącej do nieustannego doskonalenia produktów, postępu technologicznego i niższych cen.

8. Sztuczna vs. amorficzna koncentracja gospodarcza

Przy ocenianiu zjawiska koncentracji gospodarczej trzeba zawsze brać pod uwagę, czy jest ona wynikiem działania „wolnych” sił rynkowych, czy jest zawiniona przez państwo³³. Obecnie działa np. w Polsce Komisja Nadzoru Finansowego, Urząd Antymonopolowy i Urząd Ochrony Konsumenta i Konkurencji – zatem istnieje mechanizm „policji rynkowej” broniącej gospodarkę przed kartelami, monopolami, dumpingiem i znowami cenowymi³⁴. Dzisiaj główne podejście musi zatem paść na państwo, które swoim interwencjonizmem zafałszowuje strukturę cen zaburzając całą gospodarkę. By ocenić wpływ samej gospodarki rynkowej na przerost wielkości podmiotów gospodarczych, trzeba by było najpierw oczyścić samą gospodarkę z wyżej wymienionych interwencji państwowych – a do tego stanu jeszcze bardzo daleko.

*Teksty publikowane jako Working Papers nie reprezentują stanowiska
Instytutu Misesa, w wyłącznie ich Autorów*

¹ Korzystniejszy stosunek kosztów zmiennych do kosztów stałych, pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych, przewagi absolutne.

² Tzw. *Betriebsoptimum*, patrz Alfred Marshall – *Industry and Trade*, London 1939, także W. Eucken – *Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft*, Ordo 1950, s. 3.

³ Wilhelm Röpke – *Maß und Mitte*, Erlenbach-Zürich 1950, s. 182.

⁴ Zdaniem Müllera-Armacka, cła wprowadzone przez Friedricha Lista w bismarckowych Niemczech miały taki właśnie cel: Pozwolić się wykształcić własnemu przemysłowi. Tylko, że jak mawiał Milton Friedman, nie ma nic bardziej stałego niż tymczasowa polityka rządu. Tak też i cła Lista straszyły nieraz do lat 90.

Por. W. Eucken – Podstawy polityki gospodarczej, Poznań 2005, wyd. Biblioteka Niemiecka, s.150-153.

Więcej na ten temat: Alfred Müller-Armack – *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*, Kastell Verlag, Monachium 1990, s. 143.

Alfred Müller-Armack – *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*, Kastell Verlag, Monachium 1990, s. 143.

⁵ Röpke – *Maß...*, s. 182, dz. cyt: Nie dziwne: Nacjoniści przygotowując się do wojny potrzebowali przedsiębiorstw będących w stanie produkować kapitałochłonne produkty jak czołgi, armaty, samoloty, transportery, bomby i statki wojenne. Prowokowanie koncentracji gospodarczej jest zatem w tym wypadku jak najbardziej celowe.

⁶ Przykładem jest wojna celna Polski i Niemiec w dwudziestoleciu międzywojennym.

⁷ Otwarty rynek jest areną, na której aktualni konkurenci, choćby złączeni kartelem czy zмовą cenową, zawsze muszą mieć na uwadze, że z zagranicy przybędzie potencjalny konkurent, gotów wymusić zachowanie konkurencyjne. Cła tymczasem torują drogę monopolom i kartelom na rynku krajowym.

Müller-Armack, *Wirtschaftslenkung...*, s. 143-144.

⁸ O opłacalności offshoringu napisałem w innym miejscu: <http://prokapitalizm.pl/krotki-wyklad-na-temat-offshoringu.html>

⁹ Co ciekawe, to państwo prowokuje tutaj swoisty „społeczny darwinizm”, tak często zarzucany zwolennikom gospodarki rynkowej – jeśli nie masz od razu określonych środków na start działalności gospodarczej, nie wejdziesz na rynek. Z góry wynik jest przesądzony na korzyść silniejszych.

¹⁰ Wpływ kontroli przepływu kapitału zagranicznego i dewiz na koncentrację gospodarczą pozostaje w tym wypadku niejasny i trudno rozstrzygnąć o wyniku. Jeśli jednak na chwilę wyłączyć z omówienia krajowe podmioty, to jakiego rodzaju (wielkości) podmioty zagraniczne będą się w kraju „osiedlać”, zależy od wysokości „haraczu” dewizowego. Im będzie on wyższy, tym można przyjąć z dużą dozą prawdopodobieństwa, że będą „osiedlać” się podmioty większe. Rozwiązaniem mógłby być oczywiście „próg zwolnienia” dla małych firm, które na początku zazwyczaj chciałyby ekspandować na rejonach przygranicznych. Tworzy to jednak problem biurokracji, która musiałaby oceniać, jakim podmiotom przysługuje zwolnienie z „wadium”, a jakiemu nie. Wydaje się zatem, że brak barier wejścia dla zagranicznych podmiotów jest najlepszym rozwiązaniem.

¹¹ Richard Prebble – *Nowozelandzkie odrodzenie gospodarcze*.

¹² , Kamil – Inwestycje państwowe i ich finansowanie w gospodarce rynkowej.

<http://mises.pl/blog/2013/04/09/kisiel-inwestycje-panstwowe-i-ich-finansowanie-w-gospodarce-rynkowej/>

¹³ Zastanawiające jest to, że znaczna część dużych podmiotów gospodarczych jest w jakiś sposób związana z państwem: kopalnie, huty, przemysł ciężki, przemysł zbrojeniowy, cementownie, koleje.

¹⁴ Wilhelm Röpke – *Civitas Humana*, Eugen Rentsch Verlag, Erlenbach-Zürich 1944, s. 301-304.

¹⁵ W momencie, gdy jeden z podmiotów gospodarczych, prywatnych, spółdzielczych czy państwowych, osiąga przewagę tylko z powodu zwolnienia podatkowego, subwencji czy preferencyjnej pożyczki bez odsetek, mechanizm konkurencji nie ma sensu. Patrz: Alfred Müller-Armack – *Wirtschaftslenkung...*, s. 138.

¹⁶ Pod warunkiem, że infrastruktura i środowisko naturalne pozostaje w gestii państwa.

¹⁷ Müller-Armack – *Wirtschaftslenkung...*, s. 140.

¹⁸ Duże przedsiębiorstwa dodatkowo cieszą się lepszym ratingiem i zaufaniem banków, toteż cieszą się niższym niż MŚP oprocentowaniem.

¹⁹ Sven Husmann – *Investition und Finanzierung, Vorlesung nr. 7-8, WS 2013*.

²⁰ Np. gromadzenie środków na odprawy dla pracowników, finansowanie zbytecznych przedsięwzięć (bankiety, „dni pracy”, akcje sponsorsko-reklamowe), pasywizacja środków kapitałowych.

²¹ Jak to ma miejsce w przypadku krajów skandynawskich.

²² Ciężko stwierdzić, czy tak jest w istocie, bo pracodawcy z szarej strefy nie są skłonni do wyznań na temat oferowanych przez siebie stawek.

²³ (*Entmachtung durch Wettbewerb*, Lit Verlag GmbH, Berlin 2007, s. 95-99) pisze, że bez zakazu fuzji wielkich przedsiębiorstw zbyt często będzie dochodziło do wyłączenia mechanizmu konkurencji.

²⁴ Böhm – *Entmachtung...*, s. 45-46, 64.

²⁵ Eucken pisze wprost, że patenty były pomyślane w Niemczech jako wsparcie monopoli.

Za: Walter Eucken – *Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung*, Lit Verlag, Berlin 2012, s. 17.

²⁶ Definicja zaczerpnięta ze słownika Certus Capital: <http://www.certuscapital.pl/slownik/Patent>

²⁷ World Intellectual Property Organisation, źródło: <http://www.rsi.org.pl/index.php/pl/Wlasnosc-intelektualna-45.html>

²⁸ Wilhelm Röpke – *Die Lehre von der Wirtschaft*, s. 201-202, wyd. Eugen Rentsch, Zürich 1943, dz. cyt: „W rzeczywistości mało jest konkurencji w jej chemicznej czystości (...) wiele cen zawiera monopolistyczny element [np.] monopol naturalny (syndykat diamentowy w RPA), monopol prawny (patenty, prawa autorskie) (...) monopol opinii [gdy konsumenci wiedzą tylko o jednym produkcie poprzez reklamę lub propagandę – KK].

Monopolista musi się liczyć z zagrażającymi mu siłami ze strony substytutów lub konkurencji zza granicy (...) o ile nie uda mu się poruszyć państwa i otrzymać to ochronne cło, to kontyngent (...).”

²⁹ Walter Eucken – *Podstawy polityki gospodarczej*, s. 277-278, wyd. Niemiecka Biblioteka Poznańska, Poznań 2001, dz. cyt. Odnośnie ograniczania konkurencji w XIX i na początku XX wieku Eucken pisał:

Trudniejsze było wyeliminowanie konkurencji substytutowej (...) środki użyte do zwalczania konkurencji (...): patenty, spółki patentowe, państwowe zakazy inwestowania, blokady dostępu i inne ograniczenia swobody prowadzenia działalności zarobkowej.

³⁰ Negatywne zdanie o patentach mają także duchowni Kościoła Katolickiego:

1. Ks. Andrzej Zwoliński – *Religia a ekonomia*, s. 93-103, 112 Kuria Metropolitarna w Krakowie, Kraków 1992:

O cenie dobra decyduje m.in. jego rzadkość („własność intelektualna” może być do woli powielana, więc jest dokładnym przeciwieństwem rzadkości):

-
- Istotne jest zachowanie warunków wolnej (ale uporządkowanej) konkurencji, m.in. poprzez możliwość swobodnego wejścia na rynek nowych producentów.
 - Monopole mogą prowadzić paradoksalnie do nadkonsumpcji i marnotrawstwa ekonomicznego.
2. Ks. Prof. Józef Majka – *Chrześcijańska etyka społeczna i polityczna*, s. 196-198, Ośrodek dokumentacji i studiów społecznych Warszawa, wyd. z 1993, wedle ks. prof.:
- Własność intelektualna i patenty hamują współpracę międzynarodową
 - Granice poszczególnych kultur są hermeneutyczne [z uwagi na] sztuczne bariery [jak] prawa autorskie, zakazy licencyjne, tajemnica wojskowa itp.
 - Niezgodne z ogólnoludzką solidarnością, mogącą polegać na wymianie wiedzy.

³¹ Eucken – *Wirtschaftsmacht...*, s. 32-33.

³² Szczegółową klasyfikację kosztów transakcyjnych można znaleźć w drugiej części wspomnianego artykułu nt. offshoringu: Kamil Kisiel – *Krótki wykład na temat offshoringu* (link: <http://prokapitalizm.pl/krotki-wyklad-na-temat-offshoringu.html>).

³³ Wilhelm Röpke – *Civitas...*, s. 294, dz. cyt:

„Prawdopodobnie istniałoby dzisiaj znacznie mniej monopolii na świecie, gdyby nie państwo z różnorodnych względów swój cały ciężar swojego autorytetu, świadomie i nie, prowadziło polityki gospodarczej przyjaznej monopolom przeciwko naturalnemu dryfowi rynku w kierunku konkurencji”.

³⁴ Do 1925 liczba karteli w Niemczech wzrosła do 2500, źródło: Walter Eucken – *Wirtschaftsmacht...*, s. 17.