

Dlaczego na wolnym rynku nie powstaje jedna wielka firma?

Autor: **Mateusz Machaj**

*Niniejszy tekst stanowi fragment opublikowanej w tym roku
przez Instytut Misesa książki dr. Mateusza Machaja
pt. [„Kapitalizm, socjalizm i prawa własności”](#).*

Po omówieniu własnościowego schematu funkcjonowania rynku zastanówmy się dlaczego w wyniku działania mechanizmu rynkowego (tzn. swobodnej wymiany prawowitych tytułów własności) nie dochodzi do powstania jednej wielkiej firmy. Socjalizm można interpretować jako przymusowe ustanowienie dominującego kartelu, w którym centralny planista podejmuje wszystkie decyzje gospodarcze. System ten zostaje wprowadzony za pomocą środków przymusu (aparatu państwa). Zasadne wydaje się poruszenie tej kwestii w odniesieniu do systemu dobrowolnego – dlaczego w sytuacji społecznej współpracy nie dochodzi do powstania czegoś na kształt „dobrowolnego socjalizmu”? Innymi słowy, dlaczego na wolnym rynku nie występuje tendencja do tego, aby utworzyć jedną wielką firmę, w której wszystko podlega jednemu centralnemu planiście?¹

Pytanie to jest pewną modyfikacją problemu postawionego jakiś czas temu przez Ronalda Coase’a w jego pracy *Nature of the Firm* (Coase 1937). Już tylko za sprawą samego zwrócenia uwagi na tę kwestię oraz próby jej rozstrzygnięcia Coase wyprzedził intelektualnie całe pokolenie ekonomistów. Wprowadził bowiem do teorii ekonomii akcenty instytucjonalne i stwierdził, że firmy istnieją z powodu występowania kosztów transakcyjnych, czyli kosztów, które wiążą się z korzystaniem z mechanizmu rynkowego. Ich działanie równoważą koszty

¹ Nasz tok myślenia opiera się na schemacie, którym posługiwali się w swoich pracach Hart, Moore i Grossman. Firmę rozumiemy jako odrębną jednostkę gospodarczą, której właściciel ma władzę nad jej aktywami (zob. Hart i Moore 1990, s. 1120).

organizacyjne, wynikające z zarządzania firmą. Jak się przekonamy dalej, mimo rozwoju wielu teoretycznych gałęzi ekonomii odpowiedź Coase'a w kwestii powodów istnienia firm nie jest satysfakcjonująca.

Ujęcie Coase'a zaowocowało wiele lat później powstaniem nowej ekonomii instytucjonalnej. Każda firma wykorzystuje komplementarne czynniki produkcji istniejące na rynku do wytworzenia produktu. Część tych produktów może być wytwarzana wewnątrz firmy pod zarządem właściciela. Posiadając niezbędne do tego półprodukty, podejmuje on decyzje dotyczące ich przeznaczenia. Produkty te niekoniecznie muszą zostać wytworzone pod jego zarządem, gdyż można je zakupić na rynku od odrębnej firmy, działającej w pokrewnej strukturze kapitałowej.

Przykładowo fabryka samochodów może sama produkować silniki lub skorzystać z *outsourcingu* i zakupić go od podwykonawcy. Drugi wariant wiąże się z czymś, co Coase określił mianem „kosztów korzystania z rynku”. Zakup takich silników oznacza konieczność skorzystania z mechanizmu rynkowego, co pociąga za sobą koszty wiążące się z przeglądaniem ofert, szukaniem potencjalnych dostawców, negocjowaniem z nimi warunków ewentualnego kontraktu. Zamiast szukać takiego producenta silników, tańszy może się okazać zakup części potrzebnych do ich produkcji oraz wytwarzanie silników wewnątrz firmy. Pozwoliłoby to uniknąć kosztów transakcyjnych. Jest to jeden z powodów tego, aby nie polegać na zewnętrznej firmie i przejąć jej rolę w strukturze kapitałowej².

Nie oznacza to, że na rynku powinna powstać jedna wielka firma, która wyeliminuje wszystkie koszty transakcyjne. Zdaniem Coase'a możliwość tworzenia większych firm wewnątrz łańcucha produkcyjnego ma swoje granice, wynikające z kolei z kosztów organizacyjnych firmy. Jeśli fabryka zamiast polegać na zewnętrznych jednostkach gospodarczych i zakupić od nich silnik, sama podejmuje jego produkcję, to wraz z ową decyzją pojawiają się koszty organizowania takiego przedsięwzięcia. Koszty te stanowią czynnik hamujący poszerzanie zakresu zadań wewnątrz firmy. Może się okazać, że bardziej opłacalne od produkcji wewnątrz firmy jest zakupienie gotowego produktu na

² W grę wchodzi jeszcze wiele innych czynników, np. to, że większe jednostki mają przewagę innowacyjną (Fiedor 1979, s. 127–129).

rynku. Koszt planowania może się okazać w tym wypadku wyższy niż koszt korzystania z rynku.

Coase zwrócił uwagę na te dwie możliwości, próbując jednocześnie odpowiedzieć na pytanie, dlaczego na rynku nie ma nieskończenie wielu małych firm lub też dlaczego nie powstaje na rynku jedna wielka firma, zarządzająca wszystkim zasobami produkcyjnymi. Całkowita decentralizacja systemu gospodarczego oznaczałaby rozwiązanie, w którym w zasadzie nie ma firm, a wszystko opiera się na krótkoterminowych kontraktach sprzedaży (nie do końca wiadomo, jak to sobie wyobrazić). W takich warunkach koszty „korzystania” z mechanizmu rynkowego byłyby niezwykle wysokie (zakładając, że ciągle trzeba podpisywać, odnawiać i negocjować mnóstwo nowych kontraktów). Dlatego opłacalne byłoby czasami tworzenie większych gospodarczo jednostek (firm), które przejmowałyby na siebie zadania planowania kilku łańcuchów produkcji jednocześnie. Dzięki temu obniżano by koszty transakcyjne.

Korzyści z eliminacji kosztów transakcyjnych nie są jednak nieograniczone, na ich miejsce pojawiają się bowiem koszty zarządzania dużym przedsiębiorstwem. Koszty organizacyjne stają się przeszkodą do stworzenia jednej wielkiej firmy na rynku, koszty transakcyjne zaś stoją na przeszkodzie powstaniu nieskończenie wielu małych firm, powiązanych ze sobą luźnymi kontraktami. Równowaga między dwoma rodzajami kosztów powinna wyznaczać granice opłacalności istnienia firm i wyjaśniać, dlaczego wszystko nie odbywa się spontanicznie na poziomie skrajnie zdecentralizowanym oraz dlaczego wszystko nie odbywa się w sposób centralnie planowany. Dynamika kosztów transakcyjnych w porównaniu z kosztami organizacyjnymi miałaby wobec tego decydować o tym, jaka jest struktura firm na rynku, i o tym, dlaczego rynek nie działa tak jak w modelu doskonałej konkurencji.

Przełomowa koncepcja Coase’a, początkowo niedoceniona przez środowisko naukowe, mimo swojej oryginalności i głębi nie odpowiada jednakże na pewne problemy. Niewątpliwie dzięki niej zwrócono uwagę na alternatywne sposoby kalkulowania w gospodarce. Jednak analiza Coase’a ma pewne mankamenty. Zabrakło tam głębszej refleksji nad koncepcją firmy, toteż choć próbuje on zerwać z neoklasycznym, mechanistycznym schematem gospodarowania, to nadal się nim posługuje. Przyjęta przez Coase’a definicja zakłada, że firma to instytucja, w której koordynacja gospodarcza odbywa się w wyniku podejmowania decyzji, a działalność poza firmą powinna być dokonywana

automatycznie, z użyciem mechanizmu cenowego, a więc bez podejmowania decyzji. Nie jest to do końca trafny opis rzekomo bezosobowego mechanizmu rynkowego – chyba że z perspektywy neoklasycznej mechaniki.

Co miałyby oznaczać, że na rynku elementem koordynującym jest mechanizm cenowy, podczas gdy w firmie elementem koordynującym plany gospodarcze jest wydawanie poleceń? W obydwu przypadkach, obojętnie, czy jest to firma, czy rynek, decyzje gospodarcze podejmowane są w wyniku decyzji osób, które posiadają tytuł własności do określonych rzadkich zasobów. Decyzje gospodarcze na wszystkich szczeblach produkcji dotyczące zmiany alokacji zasobów są rezultatem kontraktu między właścicielami. Sam mechanizm cenowy o niczym nie decyduje. Poza firmami to nie ceny ustalają kierunki alokacji. To, co czasem bywa nazywane „decyzją” mechanizmu cenowego, jest wypadkową decyzji właścicieli. Jeśli wzrastają ceny na przykład stali, co skutkuje koordynującymi dostosowaniami w gospodarce, to zarówno nowe ceny, jak i te dostosowania są następstwem podjętych przedsiębiorczych decyzji, które odzwierciedlają nowe oszacowanie zasobów. Szacowanie i ustalanie cen to również *decyzje*, które nie są automatycznym wynikiem jakichś obiektywnych zmian (np. w ilości surowców).

Przedstawiona przez Coase’a dychotomia wydaje się nietrafna. Nie istnieje jakiś skrajny przypadek, w którym nie miałyby występować firmy, a całość koordynacji odbywałaby się w wyniku „zmian cenowych”. W każdym scenariuszu gospodarczym bez względu na rozmiar jednostek gospodarczych zasobami kapitałowo-ludzkimi dysponują właściciele, których decyzje kierują wytwórczością. Pewnej istotnej roli właściciela firmy nie da się zastąpić mechanizmem cenowym, ponieważ decyzja o alokacji leży zawsze w gestii właścicieli, nawet jeśli by się wydawało, że decyzja ta jest wymuszona przez ceny. Jak podkreśla Rothbard:

Czy istnieje jakaś funkcja pełniona przez właścicieli w ich działalności biznesowej, istniejąca także w ERE [ogólna równowaga], która by wykraczała poza dostarczanie kapitału i zarządzanie? Odpowiedź brzmi – owszem, biznesmeni pełnią jeszcze jedną funkcję, do której *nie* mogą zatrudnić innych czynników produkcji. Ponad proste dostarczanie kapitału istnieje ona nawet w modelu ogólnej równowagi. Najlepszym

terminem byłoby nazwanie jej *funkcją podejmowania decyzji* bądź *funkcją bycia właścicielem*. (Rothbard 2004, s. 602)

Alternatywne ujęcie Coase'a ma też inne słabe punkty. Nie do końca przekonujące jest również sztywne rozróżnienie kosztów transakcyjnych i organizacyjnych. Uwzględniając to, że firmy występują na rynku zawsze, a dostosowania cenowe są zawsze decyzjami, rozróżnienie tych kosztów się zaciera. Wróćmy do przykładu zakupu silników samochodowych przez firmę. Poszukiwanie ofert zakupu, analiza konkurencyjnych dostawców, porównywanie cen rozmaitych silników zleca się odpowiednim działom w firmie. Ponieważ zajmują się tym działy wewnątrz firmy, operacja może zostać zaklasyfikowana jako koszt organizacyjny. Decyzja o produkcji silników w firmie należy do kosztów transakcyjnych, podobnie jak w wypadku kupna silnika, jednak z tą różnicą, że dotyczą one części składowych silnika. Współpraca z ludźmi odpowiedzialnymi za produkcję silników w firmie i kupno niezbędnych części wymagają podpisania niezbędnych kontraktów. Również w tym wypadku w grę wchodzi negocjacje i porównanie konkurencyjnych ofert rywalizujących ze sobą dostawców.

W obydwu sytuacjach przedsiębiorstwo korzysta z rynku i mechanizmu cenowego. W żadnej z tych sytuacji nie zachodzi konieczność zawieszenia działania rynku lub rezygnacji z koordynacji cenowej, gdy firma decyduje się nie polegać na outsourcingu. Decyzja o produkcji wewnątrz firmy jest podejmowana w otoczeniu rynkowym i nie wynika z zawieszenia mechanizmu rynkowego. Kalkulacja pieniężna pozwala koordynować decyzje o tym, jaki sposób produkcji wybrać, a który odrzucić jako mniej efektywny. W obu wypadkach mamy do czynienia zarówno z „decyzjami firm”, jak i „decyzjami rynku” (czyli wszystkich firm za sprawą łańcucha pieniężnej kalkulacji). Dobrze to ujął Mathews w swoim niedocenianym tekście:

Ważne jest to, że decyzja firmy o produkcji lub zakupie określonego komponentu na rynku – decyzja typu stwórz-lub-kup – nie może zostać wyjaśniona przez rozróżnienie zarządzania i korzystania z mechanizmu rynkowego. Bez względu na to, jakie decyzje podejmowane są przez firmę, musi ona zarządzać swoją działalnością i korzystać z rynku czynników produkcji. Zakup czynników oznacza ciąg

decyzji polegających na zarządzaniu; wytworzenie czynnika oznacza konieczność korzystania z rynku menedżerskiego. Innymi słowy, decyzja firmy stwórz-lub-kup nie jest decyzją, czy zarządzać, czy kupować na rynku; lecz jest to *zarządcza decyzja o tym, z których rynków korzystać*. (Mathews 1998, s. 43; wyróżnienie kursywą moje – M.M.)³

Coase podchodzi do analizy porównawczej outsourcingu i wertykalnej integracji statycznie, w sposób, który deprecjonuje przedsiębiorcę. Firma może dojść do posiadania silnika dwojako, po pierwsze, kupić go, a po drugie, wyprodukować. Korzyści z zamiany jednego przedsięwzięcia na drugie są sprowadzane w zasadzie do pewnego rezyduum – różnicy między kosztami transakcyjnymi a zarządczymi. Tak jakby produkcja silnika w obu przypadkach oznaczała ten sam obiektywny koszt, powiedzmy wielkość X , a w zależności od stopnia wertykalnej integracji koszt ten jest powiększany o odpowiednią wielkość: koszty transakcyjne lub organizacyjne (związane z kupowaniem lub zarządzaniem). Jeśli silnik zakupi się na rynku, to do wielkości X dodajemy wielkość KT , która oznacza opłaty związane z korzystaniem z mechanizmu rynkowego. Jeśli natomiast silnik produkuje się wewnątrz firmy, to do wielkości X dodawana jest wielkość KO , która oznacza koszt organizowania produkcji silnika w samym przedsiębiorstwie. Jest to bardzo statyczna analiza firmy, gdyż zakłada *implicite* stałość X , czyli zestawu kosztów związanych z tworzeniem silnika. Tymczasem jedną ze składowych dynamicznego systemu cenowego, w którym działają firmy, jest zmienność X . W codziennej praktyce rynkowej rola firmy polega głównie na kształtowaniu X , czyli wyszukiwaniu możliwie najkorzystniejszych różnic cenowych z uwzględnieniem wszystkich kosztów.

Istota przedsiębiorczej organizacji firmy polega na tym, że decyzje o wyborze, czy produkować samemu, czy kupić, to nie tylko kwestia kalkulacji kosztów transakcyjnych i organizacyjnych. Rozważając granice firm, więcej miejsca należy poświęcić wyjaśnieniu, jak się kształtuje i zmienia wielkość X . W wyniku przyjęcia *implicite* stałości X model Coase'a przypomina model ogólnej równowagi w zmodyfikowanej formie, pomijający, podobnie jak model doskonałej

³ A zatem często stosowane przeciwstawienie „rynku hierarchicznej firmie” (Williamson 1973, s. 316) nie jest do końca trafne, ponieważ firma jest naturalną częścią rynku, a nie jego zaprzeczeniem.

konkurencji, element niepewności w gospodarowaniu i możliwość kształtowania wszystkich kosztów przez przedsiębiorczą firmę (Boudreaux i Holcombe 1989, s. 147–148).

W teorii firmy, niezależnie od pominięcia zmian we wszystkich kosztach, budzi wątpliwości ściśle rozróżnienie kosztów transakcyjnych i kosztów organizacyjnych. Zwrócił na to uwagę Harold Demsetz w swojej krytyce Coase'owskiej teorii firmy. Podobnie jak Mathews podkreśla on, że firma w każdym wariantcie korzysta z rynku i jednocześnie zarządza:

Wcale nie jest tak łatwo odróżnić zakupy na rynku od produkcji wewnątrz firmy, ponieważ produkcja wewnątrz firmy wymaga użycia czynników produkcji, które są *kupowane*. Zakup nakładów (na rynkach) jest zastępowany przez zakup dóbr mniej przetworzonych. Wobec tego produkcja wewnątrz firmy bynajmniej nie oznacza eliminowania kosztów transakcyjnych. Dotyczy to również zakupu dóbr od innej firmy – zamiast produkcji własnej kupuje się niebezpośrednio usługi zarządcze dokonywane przez inną firmę, a więc koszty organizacyjne nie zostają wyeliminowane przez kupowanie dóbr na rynku. Stąd też w kontekście ujęcia Coase'a właściwe pytanie nie brzmi, czy koszt organizacyjny jest większy niż koszt transakcyjny, lecz czy suma kosztów organizacyjnych i transakcyjnych związanych z produkcją wewnątrz firmy jest większa bądź mniejsza od sumy kosztów organizacyjnych i transakcyjnych związanych z zakupem dóbr na rynku, ponieważ każda z tych możliwości oznacza wydatki w obydwu kategoriach. (Demsetz 1993, s. 162)

Oprócz tego, że Coase nie przedstawił w swojej pracy definicji firmy, nie podał też dostatecznie ścisłego rozróżnienia kosztów transakcyjnych i organizacyjnych. Demsetz posłużył się następującym przykładem: oto właściciel firmy zlecił odpowiedniemu działowi zakup potrzebnych aktywów. Ów zakup to jednocześnie koszt transakcyjny, koszt organizacyjny i klasyczny koszt produkcji, co staje się bardziej skomplikowane, gdy zauważymy, że sprawą zasadniczą w klasyfikacji kosztu jest wcześniejsze wytyczenie granic firmy. Mamy do czynienia ze swoistym sprzężeniem zwrotnym, ponieważ nie tylko koszty transakcyjne i

organizacyjne wyznaczają granice firmy, lecz granice firmy określają, co da się zakwalifikować jako koszt transakcyjny bądź organizacyjny.

Kiedy firma samochodowa decyduje się na zakup silników od innej firmy, nie oznacza to, że koszty takiej transakcji są niższe od kosztów organizacyjnych wytworzenia ich w firmie. Przyjmijmy, że klasyczny koszt produkcji jednego silnika jest stały. Zakupienie go na rynku powiększy ten koszt o koszty decyzji zarządczych, związane z takim kontraktem, i o koszty transakcyjne, wiążące się z wyborem sprzedawcy (znalezieniem go). Natomiast do kosztów produkcji silnika wewnątrz firmy należy dodać koszty zarządcze decyzji o jego produkcji i koszty transakcyjne, wiążące się z zakupem na rynku części składowych silnika. Nie istnieje wobec tego opozycja „koszty transakcyjne” kontra „koszty organizacyjne”, ponieważ jedne i drugie są obecne w każdej gospodarczej decyzji. Dotyczą tylko innych decyzji, a rolą przedsiębiorcy jest wybieranie takich decyzji, które w sumie oznaczają niższe koszty. Tezę Coase’a da się wobec tego sprowadzić do klasycznej teorii konkurencji między firmami, dotyczącej tego, która firma zdoła bardziej obniżyć swoje koszty. Koszty transakcyjne i organizacyjne są tylko częścią rozmaitych kosztów, które ponosi firma. Stopień konkurencji firm nie wynika z różnicy między ich kosztami transakcyjnymi i organizacyjnymi, lecz z różnicy między indywidualnymi kosztami. Koszt X każdej firmy (związany z produkcją silnika) nigdy nie jest z góry określony.

Ponieważ Coase nie formułuje satysfakcjonującej teorii firmy, nie znajdziemy w jego pracy odpowiedzi na pytanie, dlaczego na rynku nie powstaje jedna wielka firma w formie globalnego, dobrowolnego socjalistycznego kartelu. Pewną próbę wyjaśnienia nieistnienia dobrowolnego kartelu socjalistycznego podjął Murray Rothbard. Jego zdaniem taka firma nie powstaje, ponieważ oznaczałoby to zawieszenie działania systemu wymiany. Jeśli na rynku występuje tylko jeden właściciel, nie dochodzi do wymiany dóbr kapitałowych, zatem nie mogą się wykształcać relacje wymienne, czyli ceny dóbr kapitałowych. Bez tych cen niemożliwy jest rachunek zysków i strat, czyli kalkulacja pieniężna, o której mówiliśmy wcześniej. Brak kalkulacji oznaczałby zwiększanie zakresu irracjonalnej produkcji. Stąd też Rothbard skonstatował, że „dobrowolny socjalizm” nie może się wykształcić, ponieważ od pewnego momentu tworzenie coraz większych jednostek gospodarowania będzie likwidowało rynki, za pomocą których przedsiębiorstwo może oceniać racjonalność swoich projektów:

(...) założmy, że nie istnieje zewnętrzny rynek (...) W tej sytuacji nie da się ocenić, które stadium produkcji jest efektywne, a które nie. Nie sposób byłoby wobec tego orzec, jak alokować zasoby między poszczególne stadia. Nie dałoby się oszacować żadnej ceny ani alternatywnego kosztu zatrudniania dóbr kapitałowych. Każda ocena miałaby charakter arbitralny i nie odnosiłaby się do ekonomicznych realiów. (Rothbard 2004, s. 612–613)

Ta nowatorska analiza Rothbarda rzuciła nowe światło na debatę o socjalizmie. Stwierdził nawet, że o to w istocie chodzi w argumencie Misesa przeciwko socjalizmowi, gdyż będzie on gospodarczym chaosem nie dlatego, że jest socjalizmem, lecz dlatego, że będzie jedną wielką firmą, w której niemożliwa jest kalkulacja. Nie ma więc znaczenia, czy wtedy jedynym właścicielem jest właściciel prywatny, czy państwowy – ten jedyny właściciel nie może działać efektywnie, gdyż nie istnieją pieniężne ceny za poszczególne czynniki produkcji (Rothbard 2004, s. 614–615).

W prawdzie Rothbardowski teoremat dotyczący granic dla możliwych na rynku fuzji wydaje się lepszy niż Coase'owska teoria firmy, jednak nie do końca rozwiązuje postawiony przez nas problem. Na pewno dobrze pokazuje, że wbrew temu, co zdaje się twierdzić Coase, firma nie jest zaprzeczeniem rynku, lecz się na nim opiera. Rynki konstytuują działalność firm, toteż tych koncepcji nie sposób od siebie oddzielić. Decyzje o outsourcingu i prowadzeniu działalności wewnątrz firmy regulują ciągłe procedury kalkulacyjne, czyli proces cenowy na rynku. Dlatego też przesuwanie ludzi między oddziałami firmy jest rezultatem Coase'owskiej decyzji, aczkolwiek związanej z logiką funkcjonowania cen. O alokacji zawsze przesądzają decyzje podmiotów gospodarczych, lecz te kierują się w ich podejmowaniu strukturą cenową. Na ceny zważają zarówno ci, którzy kupują silniki na rynku, jak i ci, którzy te silniki produkują wewnątrz firmy. I jedni, i drudzy podejmują decyzje po dokonaniu przeglądu istniejących ofert cenowych. Kalkulacja zostaje zweryfikowana przez rzeczywistość. Nie istnieje coś takiego jak automatyczna alokacja w wyniku działania mechanizmu cenowego, dlatego należałoby tę koncepcję odrzucić wraz z modelem doskonałej konkurencji.

Jeśli określony silnik zostaje kupiony na rynku, to wpłyną na to relatywne zmiany cen silników. Potrzebna jest do tego *decyzja*. Podobnie dzieje się, gdy

firma wydaje pracownikom dyspozycje dotyczące tego, jakie zadania mają wykonywać. Niewątpliwie, co zaznacza Coase, są to decyzje podejmowane w kontekście kalkulacji pieniężnej. Uwzględnia się przede wszystkim to, jak wyceniane są wszystkie inne czynniki produkcji, a w związku z tym możliwości wytwarzania dóbr. Oba przypadki oznaczają podejmowanie decyzji oraz korzystanie z rynku i kalkulacji pieniężnej. O tym, że zhierarchizowana firma na rynku podlega zasadom kalkulacji i mechanizmowi cenowemu, celnie pisał Mises:

System menedżerski może działać dzięki systemowi podwójnego zapisu księgowego. Zapis ten umożliwi przedsiębiorcy wyodrębnienie czynności rachunkowych dotyczących poszczególnych części całej firmy, toteż jest on w stanie ocenić rolę każdej z nich. Może traktować poszczególne działy przedsiębiorstwa jak odrębne całości i oceniać je według tego, jaki jest ich wkład w sukces firmy. W takim systemie kalkulacji gospodarczej każdy dział firmy stanowi wyodrębnioną całość, hipotetycznie niezależny podmiot gospodarczy. Zakłada się, że ów dział „jest właścicielem” określonej części ogółu kapitału, którym dysponuje przedsiębiorstwo, oraz że dokonuje z innymi działami transakcji kupna i sprzedaży, ma własne wydatki i przychody, osiąga zyski lub straty związane z własną działalnością, niezależnie od wyników finansowych innych działów. (Mises 2011b, s. 263)

Rothbard w przeciwieństwie do Coase'a zdawał sobie sprawę z tego, że firma w każdym scenariuszu korzysta z kalkulacji i mechanizmu cenowego i zawsze podejmuje gospodarcze decyzje, aczkolwiek nie wyszedł poza tradycyjne podkreślenie roli cen. Naturalnie, jeśli firma się rozrasta i zamierza rozszerzyć zakres działalności, to w pewnym sensie zanika „rynek” i pieniężna kalkulacja (jako sposób odnoszenia się do działań innych). Rothbard nie wyjaśnił jednak, dlaczego racjonalizowanie produkcji wymaga per se pieniężnego przypisywania wartości zasobom (choć zdajemy sobie sprawę z tego, że tak działa mechanizm rynkowy). W tym miejscu Rothbard zatrzymał się na tezie, że jeśli ceny są korzystne i znikną w procesie podejmowania decyzji, to produkcja stanie się zupełnie irracjonalna. Jednakże dlaczego tak miałoby być? W którym momencie integracji i fuzji firm nastąpi irracjonalna alokacja? Co kryje się za kalkulacją cenową, która rzekomo jest tak korzystna dla efektywnej produkcji? W ostatnim

zdaniu z przytoczonego wcześniej cytatu Rothbard mówi o tym, że decyzje miałyby charakter arbitralny i nie odzwierciedlałyby ekonomicznych warunków. Cóż to dokładnie oznacza? Dlaczego decyzje podejmowane przez kilku właścicieli nie są „arbitralne” i dlaczego „odzwierciedlają ekonomiczne warunki”?

Z przyjętej przez nas wcześniej perspektywy dość łatwo wyjaśnić, dlaczego nie istnieje na rynku trwały ruch zmierzający do utworzenia jednego wielkiego kartelu. Problem, którym zajmuje się Coase, tzn. wertykalny podział zadaniowy struktury produkcji (od dóbr początkowych, przez przetworzone, na finalnych skończywszy) między różne firmy, jest wtórny wobec horyzontalnego podziału rynku. Wyjaśnienie kwestii, dlaczego jedna firma nie obejmie całego łańcucha produkcji, ma tę samą odpowiedź co na pytanie, dlaczego jedna firma nie obejmie swoją działalnością całej gałęzi. Na rynku wykształciłby się jeden właściciel tylko wtedy, gdyby przedsiębiorczy podział pracy całkowicie zaniknął.

Przedsiębiorczy podział pracy w linii pionowej wiąże się z występowaniem konkurencji w linii poziomej organizacji rynku. Konkurencja wertykalna przekłada się na konkurencję horyzontalną. Dlaczego na przykład na danym rynku nie zwycięża jedna firma, konkurując z pozostałymi? Odpowiedź na to pytanie jest prosta – otóż nie jest na tyle skuteczna, aby wyprzeć wszystkich innych konkurentów z rynku. Sprowadza się to do tego, że nie może zaspokoić całego rynku dywersyfikacją cenową lub jakościową. Istnieją jacyś inni producenci, dostarczający požądane przez ludzi usługi i dobra. Ta konkurencja przenosi się na rywalizację między dostawcami i podwykonawcami, z czego korzystają konkurujące firmy. Możemy wobec tego mówić o istnieniu w tym wypadku *sprzężenia konkurencyjnego*. Konkurencja na rynku finalnym jest imputowana na rynek czynników produkcji.

Niebagatelną rolę w tym procesie odgrywa niepewność, nieodłącznie wiążąca się z działaniem człowieka, a w wypadku jednej firmy oznacza to niepewność co do zachowań konsumentów potencjalnie zainteresowanych produktem⁴. Firma, która chciałaby całkowicie zdominować rynek danego produktu, musiałaby być nieporównanie lepsza w przedsiębiorczej działalności niż pozostali konkurenci w branży. Musiałaby przebijać swoją ofertą resztę dostawców pod względem jakości i cen. Tylko w ten sposób mogłaby sobie

⁴ Ponadto istnienie jednej firmy w miarę jej rozrastania się wymaga kontrolowania menedżerów i zarządców. Model wielkości firmy opartej na kosztach monitoringu rozwija Oliver Williamson (1967). Zob. też Williamson 2002, s. 178 i nast.

zapewnić tak duże obroty finansowe, aby stale powiększać swój kapitał i wykupić resztę rynku. Do takiej sytuacji nigdy nie dochodzi, dlatego że działanie na rynku wymaga zdecydowanie lepszego przewidywania od pozostałych przedsiębiorców. Do powstania jednej wielkiej firmy nie dochodzi, ponieważ nie ma takiej firmy, która by zdołała stworzyć na tyle wyłączną i efektywną jednostkę gospodarczą, aby zaspokoić potrzeby wszystkich konsumentów. Taką firmę można wprowadzić jedynie za pomocą siły, z wykorzystaniem środków przymusu.