

Kirzner i rynki sporne

Autor: **Przemysław Rapka**

Teksty publikowane jako working papers wyrażają poglądy ich Autorów — nie są oficjalnym stanowiskiem Instytutu Misesa.

Wstęp

Standardowe neoklasyczne teorie konkurencji — doskonałej, monopolistycznej, oligopolistycznej, duopolu czy monopolu — od dawna są krytykowane przez różne szkoły ekonomiczne, a przodują w tym prawdopodobnie austriacy, którzy systematycznie zaczęli krytykować paradygmat neoklasyczny w toku debaty kalkulacyjnej. Co więcej, jedna z najpopularniejszych prac Hayeka — *Znaczenie konkurencji* (1998) — jest poświęcona krytyce głównonurtowych modeli opisujących konkurencję. Po nim wielu innych austriaków krytykowało modele, z czego dwie najbardziej znaczące krytyki to prawdopodobnie te Rothbarda (2017) i Kirznera (2010). Co ciekawe, także ekonomiści głównego nurtu krytykowali podręcznikowe modele konkurencji, jak np. zmarły w 2017 roku William Baumol, który był głównym orędownikiem teorii rynków spornych.

Rynki sporne miały być bardziej realistyczną alternatywą dla koncepcji konkurencji doskonałej, monopolistycznej itd., które są problematyczne z powodu ich założeń i niepewnością, co do trafności opisu rzeczywistości przez te modele. Podobnie teoria konkurencji jako procesu rynkowego Kirznera przedstawia zupełnie inny pogląd na konkurencyjność od tych głównonurtowych, krytykując standardowe modele za nierealistyczność założeń z jednej strony i skupianie się na stanie końcowym, gdy już cała alokacja zasobów została dokonana i nie ma potrzeby dalej konkurować, licytować się z innymi graczami o zasoby i starać się zaoferować odpowiedni produkt dla klienta. Realna konkurencja jest oceniana przez pryzmat modelowego stanu końcowego.

Obie teorie — rynków spornych i austriacka prezentowana przez Kirznera — krytyczne wobec standardowej, w podobny sposób podchodzą do zagrożeń, jakie mogą spowodować nieefektywności ekonomiczne, czyli skupiają się na barierach dla działań konkurencyjnych, jak np. koszty utopione i bariery wyjścia w przypadku rynków spornych, czy brak substytutów oraz monopolizacja zasobu

w teorii Kirznera. Między teorią rynków spornych a teorią konkurencji i monopolu Kirznera istnieją podobieństwa, które pozwalają spojrzeć na niego, jak na prekursora teorii rynków spornych. Postaram się pokazać podobieństwa teorii i przekonać czytelników, że Kirzner może być postrzegany jako prekursor teorii rynków spornych.

Problemy z modelami standardowymi

Konkurencja doskonała jest uznawana za podstawowy wyznacznik teoretyczny i miernik efektywności w maksymalizowaniu dobrobytu (*welfare*) oraz opiera się na czterech podstawowych założeniach: kontinuum sprzedających i kupujących, doskonałej informacji, jednorodności produktu, braku barier wejścia i wyjścia. Każdy sprzedający miałby być cenobiorcą, a krzywa popytu rynkowego miałaby być doskonale elastyczna. Problemy wynikające z tych założeń są doskonale znane — mało który rynek charakteryzuje się taką krzywą popytu, przez co można było łatwo uzasadnić dowolną regulację i interwencję w rynek (Machaj 2013, s. 484).

Z powodu nierealistyczności ciężko przystać na zastosowanie modelu konkurencji doskonałej jako standardu dla struktury rynkowej. Wobec tego problemu Baumol postrzega doskonałą sporność rynku jako lepszy standard, co uzasadnia tym, że w rzeczywistym świecie można dostrzec rynki, których struktura może być uznana za zbliżoną do tej, charakteryzującej rynek doskonale sporny, ale dalekie od bycia uznanymi za doskonale konkurencyjne. Oprócz tego Baumol przedstawia jeszcze inne powody, dlaczego model rynku spornego jest lepszą alternatywą dla modeli standardowych. Według Baumola standardowe modele wskazują struktury rynku lepsze i gorsze, gdyż według nich odpowiednio wraz ze wzrostem liczby konkurentów wzrasta efektywność wykorzystania zasobów. Co więcej różnorakie modele oligopolistycznej struktury rynku zakładają pewne określone oczekiwania i sposoby reakcji przez graczy rynkowych. Jednak aktorzy rynkowi mogą się zachować w zupełnie odmienny sposób, gdyż oczekiwania i reakcje mogą się zmienić, a działania konkurencyjne mogą być zupełnie odmiennie od tych zakładanych przez modele.

Rynki doskonale sporne mają być od tych problemów wolne. Z tego powodu mają szersze zastosowanie do analizy rzeczywistości, przez co mogą być lepszy benchmarkiem. Dodatkowo unika przy analizie odgórnego określania, jaką strukturę ma rynek — konkurencji doskonałej, monopolistycznej, oligopolu czy monopolu (Baumol 1982, s. 2-3).

Jakie zarzuty formułuje natomiast Kirzner wobec neoklasycznej teorii konkurencji? Zarzuca on, że neoklasyczna analiza konkurencji pomija to, co jest w realnej konkurencji najistotniejsze, czyli realny proces konkurowania, zmagania przedsiębiorców, a skupia się na analizie efektu finalnego tej konkurencji, czyli sytuacji, jaka powstanie po odkryciu danych preferencji konsumentów, dokonaniu kalkulacji czyli wyboru optymalnej koncepcji kupna i sprzedaży itd. (Kirzner 2010, s. 90-91, 94-95). Założenia neoklasycznej konkurencji pomijają zwyczajne, codzienne działania konkurencyjne, jakimi są decyzje rynkowe producenta dotyczące tego, jakie dobra produkować, jakiej jakości i w jakiej ilości oraz ostatecznie decydować też, po jakiej cenie. To wszystko ustala się w toku konkurowania, odkrywania nowych informacji (Kirzner 2010, s. 113-114).

Charakterystyka rynków spornych

Czym charakteryzują się rynki sporne? Najważniejszą cechą jest brak barier wejścia oraz bezkosztowe wyjście z rynku (Baumol 1982, s. 4). Baumol i Willig barierami wejścia określają „wszystko, co wymaga poniesienia wydatku przez nowego wchodzącego na rynek, ale nie wiąże się z poniesieniem wydatków przez już obecnych na rynku” (Baumol i Willig 1981, s. 408). Należy zwrócić uwagę, że konieczność poniesienia kosztów stałych jako takich nie jest uznawane za barierę wejścia. Obecni gracze na rynku musieli już wcześniej sami ponieść pewne koszty stałe przy wkroczeniu na rynek. Natomiast za bariery wyjścia uznaje się np. koszty związane z regulacjami, które zostały nałożone na rynek po tym, jak wkroczyli na niego gracze. Potencjalni wchodzący muszą wtedy przy wchodzeniu na rynek ponieść koszty, których wcześniej nie ponieśli już obecni na rynku (s. 417).

Bezkosztowe wyjście z rynku wiąże się z pojęciem kosztów utopionych, czyli kosztów, których firma nie jest w stanie odzyskać w razie niepowodzenia inwestycji lub chęci wyjścia z rynku. Prostym przykładem może być maszyna, która może być wykorzystana jedynie do produkcji jednego rodzaju produktu — wihajstra. Jej koszt zakupu wynosił 1000 dolarów. Jeśli wihajstrów nie uda się sprzedać, to maszynę będzie można oddać najwyżej na złom, gdzie zapłacą 1/10 ceny zapłaconej. Po rozpoczęciu produkcji okazuje się, że nie ma wystarczającego popytu na dodatkowy produkt i firma, która tę maszynę do wihajstrów zakupiła, postanowiło opuścić rynek, sprzedając produkt za 100 dolarów. Niestety z powodu niemożliwości jej zastosowania w innych liniach

maszyna trafiła na złom, gdzie zapłacono za nią 100 dolarów. W efekcie koszt utopiony wyniósł 800 dolarów.

Za kluczową charakterystykę rynku spornego Baumol uznaje możliwość wykorzystania na danym rynku taktyki *uderz-i-uciekaj* (*hit-and-run*). Nawet w sytuacji możliwości osiągnięcia krótkotrwałego zysku konkurencji opłaca się to zrobić, gdyż może wyjść z rynku po zgarnięciu zysków bez kosztów, jeśli tylko warunki zmieniają się na nieprzychylnie dla firmy (Baumol 1982, s. 4). Koszty stałe nie są więc automatycznie kosztami utopionymi i nie muszą mieć negatywnego wpływu na dobrobyt, dopóki nie są właśnie kosztami utopionymi. Jeśli tylko koszty utopione na danym rynku wynoszą zero, to na danym rynku ponadnormalny zysk również będzie wynosił zero — nawet w przypadku monopolu i oligopolu — gdyż obecni gracze na rynku nie będą zachęcać nowych do wkraczania na rynek chociaż na chwilę, gdyż może to spowodować ich straty (Baumol i Willig 1981, s. 420).

Baumol i Willig przedstawiają też ograniczenia możliwości czerpania zysków monopolistycznych przy obecności kosztów transakcyjnych. Wkraczający na rynek może postarać się zawrzeć kontrakt długoterminowy usztywniający cenę, po której będzie sprzedawać. Jeśli znajdzie drugą stronę do zawarcia kontraktu, to w tej sytuacji spadną monopolistyczne zyski i będą one spadać wraz ze wzrostem długości kontraktu. Także wielkość kosztów utopionych ma znaczenie — im mniejsza część kosztów poniesionych będzie ostatecznie kosztami utopionymi, w tym większym stopniu będą ograniczone zyski monopolistyczne firm obecnych na rynku (Baumol, Panzar i Willig 1986, s. 348-350).

Kirzner, ograniczenia procesu konkurencyjnego

Opis zagrożeń dla konkurencji, które mogą poskutkować nieefektywnościami na rynku, dokonany przez Kirznera wskazuje problemy podobne do tych wskazanych przez Baumola. Co prawda autor *Konkurencji i Przedsiębiorczości* nie wskazuje bezpośrednio kosztów utopionych jako przyczyny, ale także skupia się na ograniczeniach konkurowania z obecnymi producentami, którzy już są na rynkach, w tym uwzględniając bariery wejścia.

Kirzner odrzuca standardowy pogląd na niedoskonałość konkurencji jako niespełnianie któregoś z warunków — przede wszystkim działanie według schematu niezgodnego z modelowym czy nieidealna elastyczność krzywych popytu lub podaży, a więc jakakolwiek kontrola nad ceną przez producenta. Z

tego powodu, że szukanie odpowiedniej ceny, jakości, opakowania, grupy klientów itd. jest istotą działań przedsiębiorczych, to te nie mogą być jako takie niespójne z konkurencyjnym procesem rynkowym. Zagrożeń dla procesu rynkowego według Kirznera należy upatrywać się w elementach, które mogą blokować proces konkurowania, czyli zapobiega konkurowaniu między aktorami rynkowymi (Kirzner 2010, s. 96-97).

Kirzner skupia się na barierach wejścia na rynek, podobnie jak teoretycy rynków spornych. Postrzega je jednak w inny sposób. Kiedy teoria rynków spornych za główną barierę wejścia uznaje koszty utopione, to Kirzner za największe zagrożenie dla konkurencji postrzega monopolizację zasobów, bez których nie da się wkroczyć na rynek (Kirzner 2010, s. 99) oraz brak dostępnych substytutów dla towarów producenta wykorzystującego zmonopolizowane dobro (Kirzner 2010, s. 105).

Istotą procesu konkurencji jest przedsiębiorczość, którą Kirzner postrzega jako działania wykorzystujące nadarzające się możliwości osiągnięcia zysku, czy to poprzez arbitraż czy produkcję. Rolą przedsiębiorcy jest właśnie wykorzystywanie nadarzających się okazji do zysku oraz szukanie nowych możliwości zarobku, czego skutkiem ma być coraz lepsza alokacja zasobów w gospodarce. Proces konkurencji polega na zmaganiach przedsiębiorców ze sobą o zasoby i zyski.

Zagrożenia dla konkurencji wynikające z barier polegają na blokowaniu wykorzystywania tych możliwości, jakie dostrzegają lub mogą dostrzec inni przedsiębiorcy, jeszcze nie zaangażowani w rynek. Żeby móc wejść na rynek, wiąże się to z koniecznością kupna pewnych surowców, co jest niemożliwe w sytuacji zmonopolizowania całego ich zasobu i odmowy sprzedaży przez ich posiadacza. Jako przykład Kirzner podaje rynek soku pomarańczowego — jeśli jeden przedsiębiorca będzie posiadał cały zapas czynnika lub czynników potrzebnych do produkcji pomarańczy (dajmy na to drzew), to wtedy mimo obecności wysokich zysków na rynku inny przedsiębiorca nie będzie w stanie na rynek wkroczyć i tej możliwości wykorzystać, nawet jeśli ją dostrzeże. Ograniczenia wiążą się z ograniczaniem możliwości działania (Kirzner 2010, s. 99). Konkurencyjność działalności na pewnym rynku zależy nie od liczby przedsiębiorców na nim. Nawet jeśli ktoś jest wyłącznym producentem pewnego towaru, to ma do czynienia z konkurencją, gdyż inni przedsiębiorcy mają dostęp do potrzebnych zasobów w tej branży i jeśli tylko uznają, że warto wkroczyć na rynek, to to zrobią (Kirzner 2010, s. 191).

Sama przedsiębiorczość jako taka nie może być zmonopolizowana. Przedsiębiorczość jest pewną funkcją, jaką osoba pełni w gospodarce, podejmując decyzje o alokacji zasobów. Sam rynek i konkurencja to zjawiska wynikające z decyzji ich uczestników. W toku konkurowania przedsiębiorca ustala pewne plany, w których musi uwzględniać także innych przedsiębiorców. Oni swoimi własnymi planami mogą pokrzyżować nasze własne, np. poprzez przebijanie naszych ofert swoimi własnymi. Konkurowanie jest zawsze przedsiębiorcze. (Kirzner 2010, s. 20, 94). Aby zablokować całkowicie działalność przedsiębiorczą, koniecznie trzeba wyłączyć z wykorzystywania zasobów wszystkich pozostałych przedsiębiorców, obecnych i potencjalnych. Wtedy, chociaż mogliby odkryć pewne zastosowania dla zasobów (przykładowo poprzez sprzedaż któregoś dobra komuś, kto byłby gotów więcej zapłacić), to przedsiębiorcy nie mogliby wykonać swoich planów i wykorzystać okazji do zysku (Kirzner 2010, s. 102).

W sytuacji, gdy tylko pewien przedsiębiorca zmonopolizuje całkowicie rynek pojawia się możliwość ograniczenia procesu rynkowego. W efekcie stracić mogą nie tylko konsumenci, ale cały rynek. Zobrazujmy to na przykładzie przedsiębiorcy, który posiada wszystkie drzewa kakaowca na świecie i nie sprzedaje ani tych drzew, ani ich nasion. Z wyliczeń wyszło mu, że zarobi więcej, jeśli co roku będzie ograniczał podaż i niszczył część zbiorów w celu podniesienia cen. W efekcie za obecne produkty z kakao ludzie będą musieli płacić więcej, chociaż możliwa byłaby większa produkcja kakao, a przez to też produktów je zawierających. Jest to oczywista strata dla konsumentów. Co mogłoby zaszkodzić temu monopolowi kakaowemu? Przełamać go bez interwencji państwa mogłaby sytuacja, gdyby na świecie ostał się jakiś zapas nasion, z których można by wyhodować nowe drzewa kakaowca, lub gdyby producent kakao sam odsprzedał pewne sadzonki. Taka sytuacja nakładałaby pewien limit na wielkość zysków monopolistycznych, jakie mógłby czerpać producent.

Kirzner i rynki sporne – podobieństwa

Jakie są podobieństwa między tymi dwoma poglądami na konkurencję, które pozwalałyby na uznanie Kirznera za prekursora teorii rynków spornych? Z pewnością łączy je krytyka standardowych modeli konkurencji, które nie opisują dobrze rzeczywistości konkurowania i potrafią skłaniać do bardziej rygorystycznych regulacji niż konieczne.

Nie to jednak stanowi istotę tych podobieństw. Tymi głównymi podobieństwami są: (1) odrzucenie liczby firm na rynku jako wyznacznika konkurencyjności; (2) skupienie się na barierach wejścia; (3) zwrócenie uwagi na potencjalną konkurencję.

W pierwszym wymienionym punkcie podobieństwo jest bardzo wyraźne — zarówno Kirzner, jak i teoretycy rynków spornych stwierdzają, że liczba firm nie określa konkurencyjności i efektywności alokacji; najważniejsze jest istnienie konkurencji potencjalnej. Kirzner podkreśla posunięcia konkurencyjne, które są podejmowane w celu odkrycia pewnych gustów konsumentów i zaproponowania jak najlepszego produktu. Baumol (1982, s. 6) oraz Bailey i Baumol (1984, s. 119) pokazują, że zgodnie z teorią rynków spornych nawet mniejsza liczba firm może zapewnić wyższą efektywność ekonomiczną, gdy chociażby wykorzystują tańszą technologię. Podobnie pisze Kirzner, który zauważa, że gdyby najefektywniej produkcja była prowadzona przez jedną firmę, to wtedy cena odpowiednich zasobów zostałyby odpowiednio podbite do góry w procesie rynkowym, gdyż przedsiębiorcy konkurowaliby o te zasoby — w efekcie zniknęłyby zyski monopolistyczne (Kirzner 2010, s. 192-193).

Obie grupy także skupiają się na barierach wejścia, jako głównych przeszkodach dla konkurencji. Tylko istnienie barier może poskutkować sytuacją możliwości czerpania zysków monopolistycznych. Jako główne bariery konkurencji wskazują oni zupełnie inne rzeczy. Kirzner jako zagrożenie dla konkurencji uznaje monopolizację zasobu lub zasobów, które powodują, że nawet jeśli ktoś dostrzeże możliwość osiągnięcia zysków na konkretnym rynku, to nie będzie mógł pozyskać niezbędnych zasobów, by na niego wkroczyć. Teoretycy rynków spornych wskazują natomiast przede wszystkim postrzegane koszty utopione. Możliwe są według nich sytuacje, gdy na rynku będzie się dało osiągnąć ponadnormalny zysk, ale jest on zbyt niski, aby zachęcić do wkroczenia potencjalną konkurencję. Dzieje się tak dlatego, że postrzegają pewną część kosztów za niemożliwą do odzyskania, a zyski jako zbyt małe, jeśli tylko na wkroczenie na rynek pozostali gracze odpowiedzą obniżeniem cen.

Ostatecznie aby ograniczyć nieefektywność i podnoszenie cen produktów nawet na rynkach z jednym producentem, nie jest konieczna stale obecna realna konkurencja na rynku. Taka sytuacja nie pozwala na całkowicie dowolne i arbitralne postępowanie — także w sytuacji obecności kosztów utopionych — gdyż z czasem potencjalna konkurencja może odebrać część zysków, co jest tym bardziej prawdopodobne, im niższa część kosztów będzie kosztami utopionymi.

Także im bardziej taki producent podniesie ceny, tym większą zachętę ma potencjalny konkurent do wejścia na rynek i zawarcie długoterminowego kontaktu z odbiorcą produktu.

Różnice

Jesteśmy w stanie wskazać jedną znaczącą różnicę między podejściem Kirznerowskim a tym, na którym oparte są rynki sporne. Przede wszystkim Kirzner uznaje, że koszty utopione nie są jakkolwiek barierą wejścia, gdyż ostatecznie raz poniesione koszty nie wpływają na obecnie podejmowane decyzje (Kirzner 2010, s. 181). Od razu rzuca się w oczy problem z kosztami utopionymi, którego Kirzner zdaje się nie rozumieć. Problemem jest to, że te koszty raz poniesione, jeśli są nie do odzyskania, mogą i będą zniechęcać do podejmowania pewnych działań konkurencyjnych. Oczywiście poniesione wydatki w przeszłości nie wpływają na obecne decyzje, ale przyszłe wydatki — zwłaszcza te nieodzyskiwalne — jak najbardziej wpływają na dzisiejsze decyzje. W odniesieniu do kosztów utopionych teoretycy rynków spornych mają rację i oczywiście mogą być one barierą wejścia na rynek przy pewnych określonych warunkach.

Zakończenie

Zapoznając się z literaturą ekonomiczną innych szkół niż austriacka, naprawdę można być zaskoczonym. Wiele teorii, które potrafiły wprowadzić zamieszanie w naukach ekonomicznych mają swoje bliźniacze teorie wcześniej właśnie przez ekonomistów szkoły austriackiej. Myślę, że widać to wyraźnie w omówionym w tekście podobieństwie teorii Kirznera oraz rynków spornych. Warto chociażby ze zwykłej ciekawości historycznej porównywać ze sobą tę literaturę — także dlatego, że teorie te często mogą się uzupełniać.

Bibliografia:

Bailey Elizabeth, Baumol William, *Deregulation and the Theory of Contestable Markets*, „Yale Journal on Regulation”, vol. 1, 1984.

Baumol William, *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*, „The American Economic Review”, no. 72, marzec 1982, s. 1-15.

Baumol William, Panzar John, Willig Robert, *On The Theory of Perfectly-Contestable Markets w: New Developments in the Analysis of Market Structure. International Conference Proceedings* pod red. Stiglitz Joseph, Mathewson Frank, Macmillan Press Ltd, Londyn 1986.

Baumol William, Willig Robert, *Sunk Costs, Entry Barriers and Sustainability of Monopoly*, „The Quarterly Journal of Economics”, no. 96, sierpień 1981, s. 405-431.

Hayek Friedrich A., von, *Znaczenie konkurencji w: Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998.

Kirzner Israel, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Fijorr Publishing, Warszawa 2010.

Machaj Mateusz, *Sunk Costs and Contestable Markets*, „Quarterly Journal of Austrian Economics”, no. 16, grudzień 2013.

Rothbard Murray N., *Ekonomia wolnego rynku*, Fijorr Publishing i Instytut Edukacji Ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa, Warszawa i Wrocław 2017.