

Czy istnieje granica rozmiarów korporacji?

15 grudnia 2019

Powszechnie uważa się, że konkurencja rynkowa prowadzi do powstawania monopolu. Branże na początku tworzą małe, rozwijające się firmy starające się zdobyć przewagę nad konkurencją poprzez innowacje. Jednak wraz z upływem czasu ten sposób konkurencji ustępuje korzyściom skali, w miarę jak konkurenci łączą się lub przejmują firmy. Dlatego konkurencja prowadzi do sytuacji konkurencji niedoskonałej i oligopolu, a ostatecznie do monopolu. Ostatnia firma, która przetrwała, jeśli tylko nie jest regulowana, może podnieść ceny, aby wyzyskiwać konsumentów.

Nawet znakomici ekonomiści dzielili ten pogląd. Na przykład Joseph Schumpeter twierdził, że zasoby dostępne większym firmom oznaczają, że mogą one sobie pozwolić na większe wydatki na badania i rozwój, a przez to mogą pokonać mniejsze firmy (jednocześnie ten sam Schumpeter zaobserwował, że przełomowe innowacje mają miejsce w nowych, małych firmach). To dla Schumpetera oznacza, że kapitalizm prowadzi do końca kapitalizmu.

Podobnie uważa postępowy ekonomista i laureat nagrody nobla Joseph E. Stiglitz twierdząc, że nierówności są skutkami istnienia zbyt dużych i wpływowych firm osiągających renty od rządu, co umożliwia jeszcze większy wzrost tych firm i bogacenie się ich właścicieli. Dlatego nierówność według Stiglitz to problem kapitalizmu, a przede wszystkim wpływów wielkich firm, wynikających z ich rozmiaru.

Politycy oczywiście również dzielą to przekonanie, ponieważ dzięki niemu uzyskują rzekomo pozytywną rolę w przeciwdziałaniu tendencji rynku do monopolizacji i rozbijając już istniejące monopole.

Jednak czy rynek naprawdę prowadzi do powstawania monopolii?

Ronald H. Coase, inny noblista, zadał pytanie dotyczące sedna problemu tej tendencji: dlaczego na rynku nie powstaje jedna wielka firma? Według Coase'a rynek wiąże się z kosztami transakcyjnymi (właściwie to kosztami niedoskonałej informacji), przez które kierowanie nakazowe – zarządzanie – staje się tańsze niż rynkowe transakcje.

Innymi słowy, istnieją firmy – czy też ujmując to słowami D.H. Robertsona (cytowanego przez Coase'a), „wyspy świadomej władzy” – ponieważ oszczędzają na kosztach transakcyjnych. To jest powód istnienia firm, jak twierdził Coase. Jednak istnieją ograniczenia zdolności menedżerskich i malejące przychody z zarządzania, przez które nie powstanie pojedyncza firma. Według Coase'a firmy istnieją więc, ponieważ korzystanie z rynku jest kosztowne, ale rozmiary firmy są ograniczone z powodu swego rodzaju Hayekowskiego problemu, ponieważ menedżerowie mają kłopot z powodu problemu wiedzy.

Murray N. Rothbard wykorzystał argument Coase'a, jednak nadał mu właściwą interpretację Misesowską. Rothbard uznał to raczej za problem kalkulacji, niż za wynikający z kosztów transakcyjnych problem alokacji zasobów. Jak pisze w *Ekonomii Wolnego Rynku* (s. 490-491): „[J]eśli nie ma rynku dla danego produktu i wszystkie wymiany odbywają się tylko wewnątrz firmy, ani ta firma, ani nikt inny nie jest w stanie określić ceny tego dobra. [...] to prawo ekonomiczne określa maksimum dla relatywnej wielkości firmy na wolnym rynku”.

Według Rothbarda istnieje górna granica rozmiaru firmy, wynikająca z problemu kalkulacji ekonomicznej. W oceanie cen rynkowych firma może rosnąć z tego samego powodu, jaki umożliwiał Związkowi Sowieckiemu i innym reżimom socjalistycznym uniknięcie rychłego upadku. Istnieją ceny rynkowe między firmami, które oferują wystarczającą, ale nie idealną, orientację podczas podejmowania decyzji o tym, czy i jak wykorzystać zasoby.

Chociaż argument kalkulacyjny jest poprawny i wyznacza górną granicę rozmiarów firmy (liczby etapów produkcji obejmowanych przez jedną firmę), to jednak nie dotyka sedna problemu z powodu przyjęcia pewnego błędnego założenia: parafrazuując Olivera E. Williamsona, kolejnego noblisty, „na początku były rynki”. Jednak na początku na pewno ich nie było.

Większość teorii firmy postrzega przebieg procesu gospodarczego na opak. Faktycznie obserwujemy, jak firmy powstają i rosną na rynku. Ale ten fakt nie oznacza, że właściwy proces przebiega, rozpoczynając się od zdecentralizowanej i rozproszonej produkcji na rynku do zintegrowanej, wielkoskalowej produkcji. W rzeczywistości, jak pokazałem w Problem of Production, proces zachodzi w odwrotnym kierunku.

Możemy przekonać się, że tak jest, gdy popatrzymy na powstawanie nowych rynków, a nie nowych firm na już istniejących rynkach. Aby wytworzyć całkowicie nowe dobro, jego produkcja musi być zintegrowana. Szalone jest założenie, że istnieją dostawcy dysponujący wyspecjalizowanymi nakładami czekającymi na powstanie innowacji. Dla innowacyjnego przedsiębiorcy problemem nie jest poradzenie sobie z kosztami transakcyjnymi towarzyszącymi wymianom na rynku, ale ustalenie całego procesu produkcji dobra, które zaoferuje oczekiwaną wartość konsumentom.

Problemem przedsiębiorców jest są nie tyle transakcje rynkowe czy efektywność produkcji, ale problem tworzenia wartości. Jeśli przedsiębiorca wytworzy wystarczającą wartość, inni pójdą w jego ślady i będą próbowali zgarnąć część zysków. I osiągną to poprzez uzupełnienie własnymi pomysłami pierwotnej innowacji, a w rezultacie usprawniając zarówno proces produkcji, jak i samo dobro konsumpcyjne.

W miarę jak ci „papugujący” przedsiębiorcy wkraczają na rynek, tworzą rynki czynników produkcji między firmami. Wszelkie unikalne dobra kapitałowe opracowane przez pierwotnego

innowatora i wyspecjalizowane umiejętności opracowane przez jego pracowników stają się przedmiotem przetargów między przedsiębiorcami, zastępując „centralne planowanie” pierwotnego przedsiębiorcy realnymi cenami rynkowymi, powstałymi na drodze konkurencyjnego intelektualnego podziału pracy.

W miarę ustalania się cen rynkowych dla poszczególnych działów firmy, nieefektywności firmy stają się widoczne i w rezultacie firmy rozpływają się w rynkach. Innymi słowy, prawdziwy cykl życia firmy zachodzi od integracji wertykalnej (planowania) do rynku.

W jaki sposób pomaga nam to zrozumieć istnienie tego powszechnego przekonania o tym, że rynki prowadzą do monopolu? Oprócz stwierdzenia, że zakładany przez te przekonania proces jest błędny, to możemy też wskazać inne czynniki, które wpływają na rozmiar firmy na rynku. To, że firmy powinny wraz z upływem czasu rozpadać się na zdecentralizowane transakcje rynkowe oznacza, że musi istnieć konkretny powód, dlaczego firma może przetrwać w długim okresie, a nawet znacznie urosnąć.

Istnieje kilka wytłumaczeń tego zjawiska, ale wyższość planowania gospodarczego nie jest jednym z nich. Jedno z wyjaśnień jest zgodne z argumentem Schumpetera wspomnianym wcześniej: istniejące firmy mogą (i w pewnym sensie muszą) przeformułować się i wytworzyć nowe innowacje, aby nie zostać zastąpionymi transakcjami rynkowymi. Obserwujemy to na całym rynku, ale najbardziej oczywiste jest to w sektorze technologicznym i olbrzymich budżetach korporacji takich, jak Microsoft, Apple i Google. Te spółki nie pozostałyby dochodowe bez innowacji.

Można też sformułować argument na podstawie korzyści skali, chociaż wątpię, by był tak mocny, jak wielu uważa. To problem technologii produkcji, a konkretnie wykorzystania kapitału, by znacząco zwiększyć produktywność godzinową pracy

zainwestowanej w produkcję. Korzyści skali są problemem dla przedsiębiorców, ponieważ nowe firmy potrzebują na początku odkryć, jak dużą wartość tworzą.

Przedsiębiorcza produkcja często jest – i powinna być – prowadzona na małą skalę, wykorzystując wysoce elastyczne i łatwe w modyfikacji procesy produkcji, stosujące technologię, która jest efektywna w danej skali, ale potwornie kosztowna przy większej skali. Korzyści skali stają się istotne, gdy zostanie już odkryta wartość rynkowa dobra i popyt konsumentów zdaje się znacznie przekraczać możliwości zaspokojenia tego popytu przez producentów.

W tym momencie firmy mogą inwestować we wzrost produkcji. Jednak zazwyczaj robią to, jednocześnie porzucając etapy produkcji, których już nie muszą organizować wewnątrz firmy – z tego powodu „kurczą się” pod względem wertykalnej integracji, jednocześnie zwiększając swoją produkcję. Ceny są równane w dół, w miarę jak konkurenci starają się pokonać innych, oferując niższe ceny, ostatecznie osiągając minimalne koszty produkcji. Ten proces może być przerwany w każdej chwili przez nową innowację.

Ale co ważniejsze, firmy korzystają na barierach wejścia. Te mogą być stawiane przez same firmy poprzez uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej (tzw. fosa, mówiąc językiem nowych firm), poprzez które konkurencja jest trzymana na dystans. Znacznie bardziej problematyczną barierą wejścia, z punktu widzenia rynkowego postępu i wzrostu gospodarczego, są te stawiane za pomocą środków politycznych. Własność intelektualna, licencje, certyfikat społecznej istotności (certificate-of-need)[1] i praktycznie wszystkie regulacje zwiększające koszty produkcji (włączając w to płacę minimalną), które wspierają już istniejące firmy i pomagają im rosnąć do wielkich rozmiarów.

Ważny dla wytłumaczenia rozmiarów firmy jest również problem eksternalizacji kosztów produkcji, a przez to ustalanie

wielkości produkcji ponad taką, jaka byłaby efektywna kosztowo na wolnym rynku. Na przykład przydziały zanieczyszczeń i subsydiowanie transportu prowadzą do powstania efektów skali korzystnych przy ekstremalnych produkcjach skali. To podnosi poprzeczkę dla nowych firm wkraczających na rynek, a przez to chroni obecne już na rynku firmy, pozwalając im rosnąć nienaturalnie duże w miarę, jak koszta skali mogą eksternalizowane (na przykład produkując w krajach, gdzie koszty zanieczyszczeń są ponoszone w znacznej mierze przez ludność czy poprzez korzystanie ze sztucznie tanich kanałów dystrybucji, jak darmowe spływy czy sieci autostrad).

Podsumowując, istnienie ogromnych firm może nie być problemem, ale symptomem choroby. Jest jak najbardziej możliwe, żeby firma rosła dzięki zwycięstwu w konkurencji z innymi firmami, będąc zdolną do wytworzenia wartości dla konsumentów. Jednak jest to zazwyczaj tymczasowy efekt, wynikający z braku nadzwyczajnych zdolności przedsiębiorczych, a firma zostanie pokonana dzięki nowym innowacjom.

Zazwyczaj jednak wielkie korporacje – zwłaszcza długowieczne imperia korporacyjne – są tworamii braku rynku. Ich nadmierny rozmiar wskazuje, że korzystają ze sztucznych barier wejścia, a przez to przedsiębiorcy są powstrzymywani przed konkutowaniem z nimi (bezpośrednio lub pośrednio). Raczej niż efektem konkurencji, jak się często twierdzi, monopole i wielkie firmy są rezultatem braku konkurencji i procesu rynkowego.

Autorstwo: Per Bylund

Tłumaczenie: Przemysław Rapka

Źródło oryginalne: [Mises.org](https://mises.org)

Źródło polskie: [Mises.pl](https://mises.pl)

Przypis

[1] W Stanach Zjednoczonych niekiedy rozpoczęcie pewnej działalności lub powiększenie firmy wymaga udowodnienia, że

jest to korzystne i potrzebne lokalnej społeczności (przyp.
tłum).