

Pięć sposobów na stworzenie monopolu

27 marca 2014

Jest bardzo trudno utrzymać status monopolisty na wolnym rynku, kiedy trzeba się zmierzać z konkurencją. Przez obniżki cenowe konkurentów i nowe produkty codziennie wchodzące na rynek, wydaje się, że gra Monopolu całkowicie odeszła do przeszłości. Ale nie martw się! Na całym świecie politycy chcieliby zaoferować szansę zabłyśnięcia komuś zdeterminowanemu, by kontrolować cały sektor gospodarki. Więc uważajcie wszyscy – agencje rządowe, kumple i wszyscy ich przyjaciele – bo prezentujemy wam pięć najlepszych sposobów, by stworzyć monopol i być pewnym, że już nigdy więcej nie będziecie musieli konkurować.

1. Regulacje. Kiedy koszty prowadzenia biznesu są wysokie, spraw, żeby były jeszcze wyższe. Małe firmy nie przetrwają regulacji narzuconych przez rząd, podczas gdy większe firmy mogą z pewnością udźwignąć ten ciężar – przynajmniej przez jakiś czas. Podatki, mandaty, a w szczególności „regulacje bezpieczeństwa” (np. badania kliniczne w Agencji Żywności i Leków) wytepią Twoją konkurencję, zanim jeszcze zdążą zapytać, co właściwie znaczą nowe zasady. Następnie zatrudnij lobbystę z Waszyngtonu. Jestem pewien, że wpadnie on na dobry powód, dlaczego przemysł powinien zastosować bardziej restrykcyjne i droższe wytyczne.

2. Dotacje. Nie ma czegoś takiego jak darmowy obiad. Ale jeśli rząd za niego płaci, obiad rzeczywiście smakuje darmowo. Dotacje oferują alternatywę wobec ukierunkowania na potrzeby klienta w drodze do pozycji monopolisty. Dopływ rządowej gotówki pozwoli Ci na redukcję cen w zasadzie do zera, a przy tym utrzymać dochodowość. Możesz rozdać rzeczy warte (kiedyś) 10 USD za darmo i, z pomocą 1 miliona dolarów dotacji z naszej stolicy, utrzymać się w biznesie. Twoi konkurenci będą musieli

sprostać tym realiom. Nawet jeśli jakoś zdołają poradzić sobie z cięciem cen do jednego dolara za jednostkę, jaki klient przepuściłby okazję otrzymania czegoś za darmo? Dotacje nie muszą też trwać wieczne. Zajmie to jedynie kilka tygodni, by Twoja konkurencja przestała wypłacać należności oraz spłacać zaciągnięte pożyczki, nie mając przychodów ze sprzedaży. Możesz także wybrać drogę bez zastrzyku rządowej gotówki – jeśli posiadasz plan awaryjny w formie dofinansowania. Zarówno Ty, jak i Twoi konkurenci zbankrutujecie, ale tylko jeden (trzymam kciuki za Ciebie) będzie reanimowany.

3. Nacjonalizacja. Wykrzyczmy to urzędnikom państwowym! To coś dla Ciebie. Najłatwiejsza i najprostsza droga do stworzenia monopolu to zwyczajne zapisanie monopolu w prawie. Federalna kontrola nad całym sektorem – tak jak zrobiliśmy z pocztą w USA – skutecznie zapobiega konkurencji ze strony sektora prywatnego. Ale nigdy nie odnoś się do poczty w USA. Jest to okropny (aczkolwiek realistyczny) przykład monopolu rządu – ze swoją nieskutecznością, wiecznymi deficytami oraz generalnym brakiem zainteresowania jakimkolwiek postępem w dostarczaniu poczty. Raczej mów wszystkim, że chcesz monopolizować „dla dobra ludzi”, a potem porusz kwestię Departamentu Edukacji lub innych działań sektora publicznego, których ludzie nie lubią krytykować publicznie.

4. Cła. Sąsiedzi mogą być irytujący. Niektórzy są głośni, inni dziwni, ale absolutnie najgorsi są ci, którzy rywalizują z Tobą na rynku (i wygrywają). Na pięknym południowym wschodzie takim sąsiadem jest Meksyk. Firmy na południe od granicy produkują pewne towary znacznie taniej niż amerykańskie firmy i mają czelność myśleć, że mogą ot tak sobie eksportować swoje niedrogie produkty do USA. Nic z tego. Jeśli firmy meksykańskie sprzedają cukier po dwa dolary za funt, a Ty po trzy dolary, nie pozwól im usatysfakcjonować klienta tak, jakby byli na swoim terenie. Upewnij się, że muszą zapłacić opłatę importową 1,01 dolara, a to gwarantuje Ci, że wygrasz tym jednym centem. Jeszcze lepiej będzie, jeśli zaproponujesz

kompletny zakaz sprzedaży obcych produktów w Twoim stanie i mieście, dopóki nie będziesz tak odizolowany od reszty świata, że nikt nie będzie miał możliwości, by kupić coś od kogokolwiek innego niż Ty.

5. Własność intelektualna. Jeśli masz dobry pomysł, dlaczego pozwalasz, by inni mogli mieć taki sam? Weź ten pomysł, spis go tak rozwlekłe, jak to tylko możliwe i wyślij prosto do Biura Patentów i Znaków Towarowych USA, gdzie urzędnicy (przy odrobinie szczęścia) udzielą Ci wyłącznego prawa do używania go. I nie martw się, jeśli ktokolwiek wpadnie na ten pomysł dzień później... szkoda. Ty zarejestrowałeś go pierwszy. Nawet jeśli ktoś po drugiej stronie globu niezależnie od Ciebie wpadnie na ten sam pomysł... szkoda. Ty zarejestrowałeś go pierwszy. Wydój swój monopol na tyle, ile jest warty. Przylep ogromną cenę tej bestii i możesz nie zwracać uwagi na jakość. Co zrobią konsumenci: kupią Twój ekskluzywny produkt gdzieś indziej?

Życzymy Ci wszystkiego najlepszego w Twoim przedsięwzięciu! Jesteś tego wart.

Autor: Brian LaSorsa

Tłumaczenie: Patrycja Nawrocka

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

Źródło polskie: [Instytut Misesa](https://instytutmisesa.pl)