

EUGENIUSZ KOŚMICKI

TEORIA KONKURENCJI EKONOMICZNEJ. PRÓBA OCENY STANU BADAŃ I KONCEPCJI

W pracy niniejszej zajmuję się historycznym zarysem teorii konkurencji, analizą współczesnej koncepcji tzw. „efektywnej konkurencji”, funkcjonowaniem przedsiębiorstwa w obrębie struktur oligopolistycznych, a także teoretycznymi podstawami państwowej polityki konkurencji. Ważną część pracy stanowi próba teoretycznego wyjaśnienia procesu konkurencji ekonomicznej. Według propozycji autora opracowania na ów proces składają się: warunki funkcjonowania konkurencji, mechanizm konkurencji oraz różne skutki tego procesu. Jedynie takie całościowe potraktowanie procesu konkurencji pozwala zrozumieć jego znaczenie dla gospodarki oraz ocenę dotychczasowych koncepcji teoretycznych. Zbyt wąskie rozumienie procesu konkurencji — spotykane często w literaturze — uniemożliwia również prowadzenie odpowiedniej polityki państwa w zakresie regulowania procesów rynkowych w gospodarce. Na zakończenie rozważa się niektóre problemy związane z funkcjonowaniem konkurencji w gospodarce socjalistycznej.

I. TEORIA KONKURENCJI EKONOMICZNEJ — ZARYS HISTORYCZNY

Pojęcie konkurencji ukształtowało się — podobnie jak wiele innych — w praktyce społecznej. W życiu codziennym związane jest ono z działaniami zmierzającymi do uzyskania sukcesu we współzawodnictwie z innymi osobami¹. Wraz z rozwojem gospodarki kapitalistycznej rywalizacja ta miała coraz bardziej zauważalne skutki ekonomiczne, stąd też pojęcie konkurencji przeniknęło do literatury ekonomicznej. Już w pismach niemieckiego merkantylisty J. J. Bechera z XVII wieku można znaleźć myśl, iż monopol („monopolium”) prowadzi do wysokich cen, podczas gdy konkurencja w postaci wielu producentów tych samych dóbr („polypolium”) wywierać będzie silny nacisk na obniżkę cen².

¹ W. Wilczyński, *Podstawowe kierunki współczesnej teorii konkurencji*. Studium krytyczne, Poznań 1960, s. 7.

² Por. E. F. Heckscher, *Mercantilism*, t. 1, New York 1962, s. 271.

Punktem przełomowym w rozwoju teorii konkurencji była praca A. Smitha *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*³. W konkurencji upatrywano odąd uniwersalne panaceum na wszystkie ówczesne problemy gospodarcze. Od tego czasu koncepcja konkurencji stała się podstawą myślenia ekonomicznego oraz ówczesnej teorii ekonomii. Głoszono powszechnie, iż automatyzm rynkowy wywołuje wewnętrzne dążenie do stanu równowagi gospodarczej, a tym samym do stanu społecznej harmonii oraz maksymalnego zaspokojenia potrzeb. Przy tym A. Smith dostrzegał także rolę konkurencji w wymuszaniu akumulacji (wzrostu gospodarczego), a nie tylko jako mechanizmu alokacji (równowagi gospodarczej). Co więcej, odkrycie konkurencji porównywane było z odkryciem astronomicznej harmonii przez Kopernika — Keplera — Galileusza⁴.

W ciągu ponad dwóch wieków teoria konkurencji ekonomicznej ulegała różnorodnym przemianom. Jako pierwszą fazę uważa się teorię wolnej konkurencji — obejmowała ona okres ponad 150 lat. Charakterystyczny jest tu sposób rozważania wszystkich zdarzeń rynkowych w dwóch kategoriach: „wolnej konkurencji” i „monopolu”. W obrębie fazy „wolnej konkurencji” wyróżnić trzeba dynamiczną koncepcję wolnej konkurencji klasyków ekonomii politycznej i model doskonałej konkurencji rozwinięty w ciągu XIX i na początku XX wieku. Powstanie tego ostatniego związane jest z próbą teoretycznego sprecyzowania pojęcia konkurencji podjętego przez neoklasyków.

U Smitha pojęcie „konkurencja” używane jest w znaczeniu „współzawodnictwa w rywalizacji” o ograniczone ilości towarów, albo o sprzedaż większych ich ilości. Konkurencja rozumiana jest tu jako proces reakcji na pojawienie się nowych sił rynkowych, jak również jest metodą osiągania nowej równowagi rynkowej. A. Smith tak oto przedstawiał funkcję konkurencji: Gdy ilość jakiegoś towaru na rynku jest mniejsza od popytu efektywnego, to wówczas nie wszyscy będą mogli zaopatrzyć się w taką ilość towaru, jakiej potrzebują. Stąd też rozwija się wśród nich współzawodnictwo, a cena podnosi się⁵. Odwrotnie natomiast reagował rynek w przypadku nadwyżki towarów nad popytem efektywnym.

Ogólnie można stwierdzić, że Smith przyjmował następujące warunki działania konkurencji: 1) konkurenci muszą działać niezależnie, tzn. bez uprzednich umów i uzgodnień; 2) liczba potencjalnych i realnych konkurentów musi być dość duża, aby szybko eliminować nadzwyczajne

³ Praca ta ukazała się po raz pierwszy w 1776 r.; zob. A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1-2, Warszawa 1954.

⁴ G. von Eynern, *Konkurrenz*, w: *Wörterbuch der Soziologie*, pod red. W. Bernsdorfa, Stuttgart 1969, s. 585.

⁵ A. Smith, *Badania nad naturą*, s. 73.

zyski; 3) podstawowym motywem działalności gospodarczej jest egoizm przejawiający się w dążeniu do maksymalizacji własnych korzyści; 4) podmioty gospodarcze posiadają dostateczną wiedzę o stosunkach rynkowych; 5) musi istnieć wolność gospodarcza dla przedsiębiorstw (swoboda działania) oparta na własnej wiedzy o rynku i motywach korzyści ekonomicznej; 6) procesy konkurencyjne mają charakter przystosowawczy; w ich przebiegu zmieniają się ceny i ilości sprzedawanych towarów; 7) działanie konkurencji oznacza się automatyzmem — jest niezależne od woli ludzkiej i prowadzi do harmonii w funkcjonowaniu społeczeństwa i przedsiębiorstwa (brak sprzeczności pomiędzy racjonalnością indywidualną i ogólnospołeczną).

W pracy Smitha trudno znaleźć wskazówki, jak doszedł do swojej koncepcji konkurencji. W literaturze natomiast wyjaśnia się to dwojako. Według P. McNulty'ego Smith przejął tę koncepcję z ówczesnej wiedzy ekonomicznej, czyniąc ją podstawą teoretyczną swej koncepcji ekonomii politycznej⁶. Jednakże w pracy Smitha brak jest zupełnie uwag bibliograficznych na ten temat. Natomiast Stigler uważa, że koncepcja Smitha jest wynikiem bezpośredniej obserwacji⁷. Dotyczyć to ma szczególnie warunków wielkiej liczby konkurentów i niezależności ich działania. Pozostałe założenia wydają się jedynie warunkami koniecznymi — ujęto je, ponieważ odpowiadały mniej lub bardziej faktom.

Koncepcję konkurencji A. Smitha ocenia się nadal bardzo wysoko. Stwierdza się przykładowo: „Jest niespodzianką, że w blisko dwustuletniej historii teorii ekonomicznej znajdujemy tylko zaczątki teorii konkurencji, pomimo że ekonomia przyjęła już w swych początkach przeciwstawienie monopolu i konkurencji. Tak więc Adam Smith jest ciągle jeszcze autorem, który najwięcej miał do powiedzenia o istocie konkurencji”⁸.

Proces uściślenia pojęcia konkurencji rozpoczęty przez A. A. Cournota, a kontynuowany przez W. St. Jevonsa, F. Z. Edgewortha, J. B. Clarka, a przede wszystkim F. Knighta, przyczynił się do całkowitej zmiany rozumienia istoty konkurencji — doprowadziło to do powstania modelu doskonałej konkurencji. Jest on prawie całkowicie wolny od rozważań nad zachowaniem się przedsiębiorstw. Uwaga skierowana jest natomiast wyłącznie na skutki konkurencji, zamiast na jej sposób funkcjonowania. Model doskonałej konkurencji opisuje stan statycznej równowagi, gdzie konkurencja tożsama jest z osiągniętymi rezultatami

⁶ P. J. McNulty, *A Note on the History of Perfect Competition*, Journal of Political Economy 1967, vol. 75, s. 395 i n.

⁷ G. J. Stigler, *Perfect Competition Historically Contemplated*, Journal of Political Economy 1957, vol. 65, s. 1.

⁸ E. Heuss, *Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik des Oligopols*, w: *Grundlagen der Wettbewerbspolitik*, pod red. H. K. Schneidera, Berlin 1968, s. 50-51.

w postaci równowagi cen i kosztów. Cena z punktu widzenia poszczególnej firmy przestała być zmienną, a stała się danym z góry parametrem.

Uważa się, iż model doskonałej konkurencji jest spełniony wówczas, gdy przy danej technice, podaży i popycie oraz czynnikach produkcji istnieją⁹: atomistyczna konkurencja (występuje bardzo duża liczba producentów i nabywców); brak elementów monopolistycznych; dobra homogeniczne; jednolita cena równowagi, przy której wyrównane są koszty krańcowe i koszty przeciętne z utargami krańcowymi i utargami przeciętnymi; doskonała przejrzystość rynku, a także nieskończenie duża szybkość przystosowania; racjonalne zachowanie uczestników rynku w znaczeniu maksymalizacji zysków i użyteczności.

Zestawienie wszystkich założeń modelu doskonałej konkurencji wskazuje na brak odniesienia tego modelu do rzeczywistości ekonomicznej. Różnica pomiędzy modelem a rzeczywistością gospodarczą jest tak duża, że model doskonałej konkurencji nie może być ani zweryfikowany, ani też sfalsyfikowany. Prawie wszystkie zmienne przyjmowane w tym modelu jako stałe lub dane z góry są jednak, w praktyce gospodarczej zależne od decyzji przedsiębiorstw. Podstawowy zarzut sformułowany przez F. A. von Hayeka brzmi, iż w modelu doskonałej konkurencji „w rzeczywistości brak jest aktywności o charakterze konkurencyjnym”¹⁰. Może więc on w najlepszym przypadku „przedstawiać statyczne stany początkowe i końcowe procesów konkurencyjnych, przy czym dynamiczne funkcje konkurencji pozostają z konieczności nieuwzględnione”¹¹. W modelu tym została całkowicie wyeliminowana charakterystyka konkurencji jako procesu dynamicznego.

Jako początek drugiej fazy rozwoju teorii konkurencji uważana jest połowa lat dwudziestych lub początek lat trzydziestych naszego stulecia. Przynosi ona rozbitcie klasycznej dychotomii (konkurencja lub monopol) daje opis procesów rynkowych przy pomocy terminów konkurencji „monopolistycznej” lub „niedoskonałej”. Następuje jednak zawężenie rozważań do statycznej teorii ceny, która koncentrowała się — przy założeniu hipotez maksymalizacji zysku i struktury rynku — na wyjaśnieniu kształtowania się cen. Koncepcja monopolistycznej konkurencji powstała w wyniku stwierdzenia szeregu niedoskonałości rynku sprzecznych z modelowymi postulatami teorii doskonałej konkurencji. Do twórców tej koncepcji konkurencji zaliczyć trzeba P. Sraffę, E. H. Chamberlina, J. Robinson i K. G. von Stackelberga. P. Sraffa w 1926 r. wykazał, że monopol i doskonała konkurencja stanowią jedynie przypadki krańcowe,

⁹ Założenia modelu doskonałej konkurencji zostały sformułowane najpełniej w pracy: F., W. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston—New York 1921, s. 51.

¹⁰ F. A. von Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago 1948, s. 92.

¹¹ E. Kantzenbach, *Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs*, wyd. 2, Göttingen 1967, s. 32.

a przeważająca liczba rynków należy do form mieszanych, gdzie występują zarówno elementy monopolistyczne, jak i elementy konkurencji. Za tego rodzaju niedoskonałości rynkowe zaczęto uważać: zróżnicowanie podaży, niedoskonałą przejrzystość rynku, monopolistyczne i oligopolistyczne struktury podaży i popytu, jak też zróżnicowane ceny podobnych produktów.

Model niedoskonałej (monopolistycznej) konkurencji różni się od modelu doskonałej konkurencji w jednym przede wszystkim punkcie: zostaje opuszczony warunek homogeniczności dóbr. Według opinii W. Wilczyńskiego: „Chamberlin przygotował teren dla swego głównego przedsięwzięcia — analizy kształtowania się cen dóbr niejednorodnych w warunkach odległych zarówno od czystej konkurencji, jak i od czystego monopolu”¹². W rzeczywistości twierdzono o procesie konkurencji bardzo niewiele: „cały problem sprowadzał się do zbadania funkcjonalnej zależności cen od innych zmiennych badanego układu”¹³.

Czołowi przedstawiciele teorii niedoskonałej konkurencji pozostawali w kręgu krótkookresowych badań statycznych zajmując się problemami równowag cząstkowych. Skoncentrowali oni swoją uwagę na problemie równowag podmiotów gospodarczych w poszczególnych sytuacjach rynkowych. Stąd też można koncepcji konkurencji niedoskonałej postawić zarzut, że odwraca ona uwagę od istotnych problemów wielkich przedsiębiorstw i opisuje zjawisko raczej drugorzędne, tym bardziej, iż koncepcja ta nie zrezygnowała z pojęć teoretycznych ukształtowanych przez neoklasyków.

Podstawową zasługą tej koncepcji było dostrzeżenie sytuacji pośrednich pomiędzy absolutnym monopolem a wolną konkurencją. Utorowało to drogę do trzeciej fazy rozwoju teorii konkurencji określonej jako koncepcja „efektywnej konkurencji”. Koncepcja ta stanowi obecnie najnowszy etap rozwoju teorii konkurencji.

II. PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA KONCEPCJI EFEKTYWNEJ KONKURENCJI.

Dyskusja w latach trzydziestych przygotowała grunt do powstania koncepcji „efektywnej” (effective competition), lub „funkcjonującej konkurencji” (workable competition). Została ona zapoczątkowana pracą Johna Mauricea Clarka *Toward a Concept of Workable Competition* napisaną w 1939 roku¹⁴. Stwierdził on wówczas: „Byłoby banałem twierdzenie, że najskuteczniejsze formy konkurencji, które znamy albo może-

¹² W. Wilczyński, *Podstawowe kierunki*, s. 68.

¹³ Ibidem, s. 76.

¹⁴ J. M. Clark, *Toward a Concept of Workable Competition*, *The American Economic Review* 1940, vol. 30, nr 2.

my mieć są niedoskonałe, ponieważ nie ma żadnych innych [...]. Formy te, patrząc z punktu widzenia całości, przynoszą lepsze wyniki, niż te alternatywy, które polegają na tym, że nie uwzględniają w ogóle koncepcji konkurencji"¹⁵. Jednocześnie Clark uważał, że: „Niektóre tendencje niedoskonałości mogą się okazać w aktualnej sytuacji pod pewnymi względami użyteczne"¹⁶. W koncepcji efektywnej konkurencji w przeciwieństwie do modelu doskonałej konkurencji te niedoskonałości rynkowe oceniane są jako pozytywne. Clark był autorem słynnej „tezy o odtrutce”. Według tej tezy niedoskonałe rynki w wyniku wystąpienia pewnych dalszych niedoskonałości (remedial imperfection) mogą się stać bardziej efektywne niż tzw. rynki doskonałe.

Początkowo dla Clarka model doskonałej konkurencji był ideałem rynku, a efektywna konkurencja jedynie „drugim najlepszym rozwiązaniem” (second — beat solution). W późniejszym okresie Clark porzucił jednak całkowicie model doskonałej konkurencji. W głównym swym dziele *Competition as a Dynamic Process* stwierdzał: „Jestem coraz bardziej przekonany, że ten rodzaj konkurencji, jaki mamy, wraz ze wszystkimi jej błędami — a są one liczne — lepszy jest niż model czystej albo doskonałej konkurencji, ponieważ wprowadza on postęp techniczny [...]. Teoria efektywnej konkurencji jest teorią dynamiczną”¹⁷. Koncepcja efektywnej konkurencji w odróżnieniu od statycznego modelu doskonałej konkurencji próbuje interpretować konkurencję jako proces dynamiczny.

Konkurencja jest więc przede wszystkim stosunkiem antagonistycznym przejawiającym się w działaniu, który zakłada zależność własnego wyniku od egzystencji innych producentów (lub nabywców) oraz rozpoznanie tej zależności. Stąd też przez pojęcie konkurencji ekonomicznej rozumie się ogólnie biorąc „samodzielne dążenia wzajemnie rywalizujących podmiotów gospodarczych do ustalania korzystnych powiązań handlowych z przeciwną stroną rynku”¹⁸. Konkurencja stanowi proces dynamiczny, charakteryzujący się skutkami działania nie zakończonych nigdy faz ataku i pościgu konkurencyjnego (Clark: „moves and responses”). Zyski nadzwyczajne (pionierskie) są tu zarówno skutkiem, jak i przesłanką działań konkurencyjnych. Nie ulegają one, jak w modelu doskonałej konkurencji, natychmiastowej redukcji, ale zanikają powoli.

Ważną problematykę stanowią — w rozważaniach nad efektywnością konkurencji — zadania i funkcje przypisywane konkurencji. Jest ona

¹⁵ Ibidem, s. 242.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ J. M. Clark, *Competition as a Dynamic Process*, Washington (D.C.) 1961, s. IX.

¹⁸ W. Zohlhöfer, *Wettbewerbspolitik im Oligopol. Erfahrungen der amerikanischen Antitrustpolitik*, Tübingen 1968, s. 5.

często oceniana według tego, w jakim stopniu wypełnia określone funkcje.

Konkurencji przypisuje się różnorodne funkcje¹⁹, chociaż najczęściej wyznacza się je następująco: funkcja sterowania, bodźcowa, podziału oraz zapewnienie swobody działań i decyzji (kontrola władzy ekonomicznej). Posiada ona o tyle funkcje sterowania o ile określa przyporządkowanie ograniczonych zasobów (głównie środków produkcji i siły roboczej) do produkcji różnych dóbr. Sterowanie następuje przy pomocy cen tworzonych na rynku, przy czym ceny pełnią następujące funkcje: wskaźnika, selekcji, alokacji oraz koordynacji. Tak więc cena sygnalizuje intensywność potrzeby na rynku, wypiera najdrożej i najmniej efektywnie pracujących producentów, kieruje zastosowaniem różnych czynników produkcji koordynując przez to wielkość produkcji. Konkurencja prowadzi do zwiększenia i upowszechnienia nowej wiedzy technicznej, tzn. oddziałuje na stworzenie nowych albo jakościowo lepszych produktów lub metod produkcji. Przyczynia się ona także do obniżki kosztów i cen. Wyznacza ona wysokość ceny, a tym samym rynkowy szacunek czynników produkcji oraz produktów. Konkurencja przeszkadza w powstaniu nadmiernych dochodów na rynku, a szczególnie utrzymaniu się zbyt dużych zysków przedsiębiorstw. Są to najbardziej podstawowe funkcje przypisywane konkurencji.

Wymienione funkcje nie wystarczają jednak do oceny intensywności konkurencji w konkretnych sytuacjach. Dlatego też doszło do rozwinięcia bardziej szczegółowych kryteriów określanych jako testy efektywnej konkurencji. Wyróżnia się test struktury rynkowej („market structure test”), zachowania rynkowego („market conduct test”) i wyników rynkowych („market performance test”).

Pojęcie struktury rynku odnosi się do tych cech rynku, które zdają się wywierać decydujący wpływ na sposób funkcjonowania konkurencji i kształtowanie się cen. Zachowanie rynkowe obejmuje schemat działań, według którego postępują przedsiębiorstwa w ramach swojego przystosowania do występujących warunków. Natomiast pojęcie wyników rynkowych odnosi się do całokształtu wyników, które osiągnęły przedsiębiorstwa na określonych rynkach. Dotyczą więc one takich wielkości, jak: ceny, wielkość produkcji, koszty, stopa zysku.

Koncepcja „efektywnej” konkurencji pozostała — jak do tej pory — mało spójną teoretycznie koncepcją. Proponuje ona raczej zbiory podstawowych zasad konkurencji, w ramach których różne elementy konkurencji są ciągle na nowo rozwijane i opracowywane. Zazwyczaj poszczególni autorzy wymieniają mniej lub bardziej obszerny katalog cech, które

¹⁹ W literaturze znaleźć można różne katalogi funkcji przypisywanych konkurencji; por. J. M. Clark, *Competition*, s. 63; E. Kantzenbach, *Die Funktionsfähigkeit*, s. 67.

muszą być spełnione, aby konkurencję można było określić jako efektywną. O efektywnej konkurencji powstała ogromna literatura. Szczególnie w USA toczyła się bardzo ożywiona dyskusja²⁰. Można jednak wyróżnić dwie grupy koncepcji: koncepcję sprawnościową (performance) i neoklasyczną koncepcję efektywnej konkurencji.

Zwolennicy koncepcji neoklasycznej przyjmują jako priorytet kompleks celów „wolności ekonomicznej”. Jednocześnie uważają oni, iż wolność gospodarcza zapewnia automatycznie wzrost efektywności ekonomicznej. Można to stwierdzić w pracach zwolenników tej koncepcji — C. D. Edwardsa i E. Hoppmanna. Pierwszy z nich przyjmuje, iż: „Punktem wyjścia badań jest przesłanka, że konkurencja powinna być utrzymana”²¹. Do utrzymania wolności gospodarczej należy uzupełnić kryteria strukturalne o tzw. reguły gry. Jest to zadanie państwowej polityki konkurencji. Według Hoppmanna „wolność konkurencji i efektywność ekonomiczna są dwoma stronami tego samego medalu. Wolność konkurencji przyczyniła się do indywidualnych ekonomicznych korzyści. [. . .] Dlatego też nie ma ani żadnych alternatyw, ani konfliktu, ani pierwszeństwa pomiędzy obydwojema celami”²². Do oceny procesów rynkowych potrzeba jedynie testu wolności gospodarczej. Dla Hoppmanna „konkurencja jest tym samym ekonomicznym procesem koordynacji gospodarczej, który manifestuje się w wolności konkurencji”²³.

Większość zwolenników efektywnej konkurencji stanowią autorzy reprezentujący koncepcję sprawnościową. Podkreślają oni możliwość występowania dylematu pomiędzy różnymi celami konkurencji i wypowiadają się wyraźnie za pierwszeństwem efektywności ekonomicznej. Do czołowych przedstawicieli tej koncepcji zaliczyć trzeba J. S. Baina i E. Kantzenbacha. Za podstawowe zadania teoretyków uważa on badanie tych cech struktury rynkowej, które prowadzą do realizacji pożądaných wyników rynkowych. Bain tak podsumowuje swoje badania: „istniejące dane empiryczne o oddziaływaniach struktury rynku na wyniki rynkowe są niedoskonałe, często bez koniecznych dowodów i opierają się na dość małej próbie badanych branż. Stąd nie dają miarodajnych wniosków o tym, jakie warunki struktury rynku prowadzą do realizacji odpowiednio dobrych albo efektywnych wyników rynkowych, a które nie”²⁴.

Uważa on jednak, że można stwierdzić kilka podstawowych tendencji

²⁰ Das *Konzept der Workable Competition in der angelsächsischen Literatur*, pod red. J. Poeche'a, Köln—Berlin—Bonn—München 1970.

²¹ C. D. Edwards, *Maintaining Competition*, New York—Toronto—London 1949, s. 1.

²² E. Hoppmann, *Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik*, Ordo 1967, vol. 18, s. 80 i n.

²³ Ibidem.

²⁴ J. S. Bain, *Industrial Organization*, New York—London—Sydney 1968, s. 464.

w zakresie funkcjonowania rynków: wysoka albo bardzo wysoka koncentracja podaży w jakiejś branży prowadzi do złych wyników rynkowych w relacji cena — koszty, tj. do wysokiej stopy zysku bez innych kompensujących korzyści; oligopole nie wykazujące nadmiernej koncentracji mają tendencje do realizacji pożądaných, zgodnych z konkurencją, wyników rynkowych, podobnie jak branże z mniej lub bardziej atomistyczną strukturą; silne ograniczenia w dostępie na rynek wywierają negatywny wpływ na wyniki rynkowe; granica pomiędzy efektywną i nieefektywną strukturą rynku znajduje się pomiędzy oligopolami o wysokim stopniu koncentracji a polipolami i oligopolami ze średnim poziomem koncentracji. Do podobnych wniosków doszedł również E. Kantzenbach, który w powstaniu szerokich oligopoli z umiarkowanym zróżnicowaniem produkcji widzi przesłankę dla realizacji dynamicznych funkcji konkurencji oraz jej optymalnej efektywności.

III. PROBLEMATYKA FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA W OLIGOPOLU

Proces żywiołowej koncentracji stworzył w gospodarce kapitalistycznej liczne sytuacje oligopolistyczne i monopolistyczne²⁵. Oligopol — chociaż różnie ukształtowany — występuje obecnie jako najbardziej typowa forma rynku w gospodarce kapitalistycznej. Przykładowo typowa jest dla amerykańskich stosunków sytuacja występowania ośmiu dużych producentów wytwarzających około jednej trzeciej ogólnej produkcji określonego wyrobu²⁶. Z oligopolem mamy do czynienia wówczas, gdy niewielka liczba wielkich producentów posiada tak duży udział w ogólnym obrocie danej branży, że każdy z nich liczyć się musi z wpływem swoich decyzji na pozostałych konkurentów²⁷. Dla stwierdzenia istnienia oligopolu nie jest decydująca liczba uczestników rynku, ale raczej wzajemna współzależność decyzji poszczególnych przedsiębiorstw. Zastosowane tu pojęcie oligopolu implikuje zależność pomiędzy strukturą rynku a zachowaniem rynkowym. Jako powiązanie pomiędzy strukturą a zachowaniem oligopolu uważa się świadomość oligopolistów o wzajemnej zależności decyzji w zakresie polityki rynkowej przedsiębiorstw.

Ogólnie wyróżnia się „szerokie” i „wąskie” oligopole (*vide* oligopole, *narrow oligopoly*). „Szeroki oligopol” można scharakteryzować przy po-

²⁵ Problematyka przyczyn koncentracji przedsiębiorstw omówiona jest przykładowo w moim artykule: E. Kośmdeki, *Cele i środki tzw. „polityki koncentracji” w loysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjalistyczny* 1978, z. 2, s. 95 - 109, szczególnie 97 - 98.

²⁶ C. Kaysen, D. F. Turner, *Antitrust Policy*, Cambridge Mass. 1959, s. 27,

²⁷ W. Zohlhñöfer, *Wettbewerbspolitik*, s. 17.

mocy następujących cech: występuje ograniczona, jednakże względnie duża liczba producentów; zachodzi wzajemna współzależność zachowania się producentów; niezbyt duże zróżnicowanie produkcji, niezbyt ograniczona przejrzystość rynkowa, przedsiębiorstwa są zbliżonej wielkości, oligopoliści zachowują się względem siebie jak konkurenci, a więc rezygnują z możliwości wzajemnego porozumiewania się (występuje więc tzw. „duch konkurencji” poparty zazwyczaj odpowiednimi środkami polityki państwowej).

Wąski oligopol odznacza się tym, że występuje zaledwie kilku producentów posiadających podstawowe znaczenie. Kontrahenci handlowi są całkowicie zależni od polityki rynkowej i cenowej tych, najczęściej kilku, wielkich przedsiębiorstw. Wzajemna współzależność pomiędzy przedsiębiorstwami jest wyjątkowo duża. Szerokie oligopole posiadają tendencje do przekształcania się w wąskie oligopole (przejścia pomiędzy tymi dwoma formami są płynne).

Problematyka zachowania się przedsiębiorstwa połączona jest z wieloma trudnościami, zwłaszcza w zakresie celów działania przedsiębiorstwa²⁸. W teorii ekonomicznej traktuje się konkretne, krótkoterminowe zachowania poszczególnego przedsiębiorstwa jako „black box”. Przyjęcie maksymalizacji zysku okazuje się zbyt nieadekwatne do wyjaśnienia konkretnego, krótkookresowego zachowania się przedsiębiorstwa. Liczne prace i teorie zajmujące się celami przedsiębiorstwa nie mogą dać miarodajnej odpowiedzi na to pytanie. Stąd też „Przyjęcie samej przesłanki zachowania się w postaci »maksymalizacji zysku« nie daje żadnej dokładnej informacji o tym, co czyni przedsiębiorca w licznych poszczególnych sytuacjach”²⁹.

Pozostaje jednak możliwość oceny długookresowych celów funkcjonowania przedsiębiorstwa. W długim okresie jest ono zmuszone dla swego przetrwania — przy istnieniu minimalnej nawet konkurencji — do najlepszego zastosowania posiadanego kapitału. Determinuje to tym samym dążenie do długookresowej maksymalizacji zysku, która jest najbardziej ogólnym wyrazem osiągnięć przedsiębiorstwa i jego sukcesu ekonomicznego. Wszystkie pozostałe cele długookresowe zależne są od tego celu głównego, natomiast cele krótkookresowe są jedynie celami pomocniczymi — podporządkowanymi celowi głównemu. Wypełnianie pozostałych zadań długoterminowych implikuje długookresową maksymalizację zysku stanowiącego równocześnie warunek przetrwania przedsiębiorstwa na rynku. Związane jest z tym dążenie do najlepszego zabez-

²⁸ Istnieje bardzo bogata literatura poświęcona teorii funkcjonowania przedsiębiorstw („theory of firm”); por. np. W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, New York 1967.

²⁹ J. M. Clark, *Competition and the Objectives of Government Policy*, w: *Monopoly and Competition and their Regulation*, London 1954, s. 325.

pieczenia zysku w długim okresie — stanowi ono w oligopolu integralny składnik strategii maksymalizacji zysku w długim okresie. To dążenie do zabezpieczenia zysku w długim okresie stanowi — według opinii W. Zohlnhöfera — ważny czynnik w zrozumieniu zachowania przedsiębiorstw — członków oligopolu³⁰. Można sformułować twierdzenie opisujące funkcjonowanie poszczególnych(nego) przedsiębiorstw w ramach oligopolu: przedsiębiorstwo w warunkach oligopolu dąży do maksymalizacji zysku w długim okresie starając się równocześnie minimalizować występujące ryzyko, przy czym jest ono zależne od zachowania pozostałych członków oligopolu.

Nacisk konkurencyjny występować może w różnych formach: konkurencji cenowej, konkurencji niecenowej oraz konkurencji potencjalnej. Konkurencja cenowa jest w oligopolu bardzo skomplikowanym zjawiskiem, gdyż każde przedsiębiorstwo musi się liczyć z reakcjami innych oligopolistów. Stąd też stwierdza się, że w warunkach tej formy rynku możliwych jest w zasadzie tyle potencjalnych rozwiązań w dziedzinie tworzenia cen, ile wchodzi w grę oczekiwań o możliwych reakcjach konkurentów. Proces tworzenia się cen w oligopolu dokonuje się tym samym „w obrębie obszaru nieokreśloności” jakiego nie można stwierdzić w innych formach rynku³¹. Warunki konkurencji cenowej w oligopolu można bliżej scharakteryzować przez wyróżnienie dwóch typów konkurencji cenowej. Typ A (krótkookresowy) związany jest z próbą przedsiębiorstwa podwyższenia swojego udziału na rynku m.in. przez obniżenie ceny. Typ B dotyczy nacisku konkurencyjnego na obniżkę cen i kosztów. Nie dopuszcza on do utrzymania się w długim okresie nadmiernej stopy zysku w poszczególnych przedsiębiorstwach i branżach. Istnieje zależność: konieczna jest co najmniej potencjalna konkurencja cenowa typu A, aby mogła funkcjonować konkurencja typu B.

Ważne znaczenie posiada konkurencja niecenowa. Zmusza ona przedsiębiorstwo do rozwoju nowych produktów i technik produkcji poprawiających pozycję rynkową przedsiębiorstwa w oligopolu. W tym celu stosuje się politykę marketingu, reklamy, różnicowania produktów. Chodzi tu o zwiększenie zbytu produkowanych towarów, co oznacza wzrost udziału na rynku.

Wreszcie nacisk pochodzący od potencjalnych konkurentów jest z reguły słabszy niż aktualnych producentów tych samych dóbr. Nacisk ten wyznacza w pewnym sensie górną granicę polityki cenowej prowadzonej przez przedsiębiorców. Nie wyklucza to jednak jego dużego znaczenia w konkretnych przypadkach. Można ogólnie podzielić zachowania konkurencyjne w oligopolu według trzech podstawowych typów: kreatywne, przystosowawcze i zabezpieczające.

¹⁰ W. Zohlnhöfer, *Wettbewerbspolitik*, s. 20.

¹¹ *Ibidem*, s. 22 i n.

Przez kreatywne zachowanie konkurencyjne należy rozumieć wszystkie środki polityki przedsiębiorstwa, które są skierowane na wprowadzenie nowych elementów konkurencji dla uzyskania przewagi w stosunku do innych konkurentów. Obejmują one: nowe produkty, nowe metody produkcji, nowe metody dystrybucji i zbytu. Ważne znaczenie posiada tu reklama nowości. Istotnymi cechami kreatywnej konkurencji są więc dążenia do zmiany istniejącej struktury podaży i popytu, z czym wiąże się zmiana indywidualnego udziału przedsiębiorstwa na rynku. Rezultatem konkurencji kreatywnej jest szybki wzrost zysku danego przedsiębiorstwa.

Przystosowawcze zachowanie konkurencyjne skierowane jest na naśladowanie działań innowatorów i ich prześcignięcie. Obok przyjęcia nowości w zakresie ulepszeń produktu i metod produkcji odbywa się intensywna konkurencja cenowa. Jest to typ A omówionej poprzednio oligopolistycznej konkurencji cenowej. Wszystko to prowadzi do redukcji zysków nadzwyczajnych innowatorów. Istotnymi cechami konkurencji przystosowawczej są więc: zwiększenie się liczby producentów na rynku, obniżki cen, eliminowanie zysków nadzwyczajnych.

Zabezpieczające zachowanie konkurencyjne charakteryzuje się natomiast zastosowaniem środków skierowanych na utrzymanie i ustabilizowanie osiągniętej pozycji konkurencyjnej. Odpada tu prawie całkowicie konkurencja cenowa; wzrasta natomiast znaczenie działań skierowanych na tworzenie względnie umocnienie preferencji niecenowych. Stosuje się tu głównie takie środki, - jak: marka, jakość produktu, świadczenia dodatkowe, itd.

Konkurencyjne zachowania rynkowe nie wyczerpują jednak zachowań przedsiębiorstw. Obok nich występuje wiele działań mających na celu ograniczenie lub wyłączenie konkurencji. W zasadzie możliwe są tu różne strategie działania: usunięcie samodzielności wszystkich albo poszczególnych konkurentów (strategia monopolizacji), stopniowe wchłonięcie innych przedsiębiorstw najczęściej drogą fuzji (strategia integracji), współpraca przedsiębiorstw między sobą (strategia kooperacji). Odpowiednio do tego można mówić o zachowaniach integrujących, opartych na współpracy oraz dyskryminujących. H. Schlögl wyróżnia jeszcze uzgodnione zachowania rynkowe³².

Integrujące zachowania mają na celu możliwie trwałą zmianę struktury rynku. Przedsiębiorstwo dąży nie tyle do osiągnięcia czasowej uprzywilejowanej pozycji, ale do ostatecznego zmniejszenia liczby konkurentów. Uzgodnione zachowania rynkowe polegają na prowadzeniu polityki rynkowej w oparciu o ścisłą wzajemną zależność wyników rynkowych. Na miejscu koordynacji *ex post* występuje tu koordynacja *ex*

³² H. Schlögl, *Mehrproduktunternehmung, Marktenwicklung, Wettbewerb*, Frankfurt am Main 1972, s. 92 i n.

ante procesu rynkowego. Umowy czy wzajemna wymiana informacji nie są konieczne.

Zachowania rynkowe oparte na współpracy obejmują wszystkie próby uczestników" rynku zmniejszenia poprzez umowy liczby stosowanych działań konkurencyjnych lub ustalenie już z góry wyników rynkowych. Dyskryminacyjne zachowania rynkowe odnoszą się do wszystkich prób przeszkadzania, podporządkowania lub usunięcia istniejących i potencjalnych konkurentów poprzez stworzenie przeszkód w dostępie do rynku, bojkot, pogróżki, umowy o wyłączności i wywieranie przymusu na partnerów rynkowych i konkurentów. Przedstawiony tu katalog praktyk ograniczających konkurencję świadczy o tym, że warunki oligopolu stwarzają korzystne warunki kontroli zjawisk rynkowych oraz stanowią poważne niebezpieczeństwo dla funkcjonowania konkurencji. Często używa się pojęcia władzy na rynku (*Marktmacht*, *market power*) dla oznaczenia opanowania rynku przez poszczególne przedsiębiorstwa prowadzące do wyłączenia konkurencji. Władza rynkowa przedsiębiorstw stanowi pewnego rodzaju negatywną charakterystykę stopnia konkurencji na jakimś rynku.

Ogólnie wydaje się, że podstawowym efektem konkurencji w oligopolu jest ciągłe zróżnicowanie podaży produktów. „Realizacja heterogenicznej podaży dóbr, która liczy się z różnymi gustami wśród nabywców” jest wynikiem wzajemnej rywalizacji wśród oligopoliistów³³.

Potrzeba nowych produktów oraz ich zróżnicowanie oznacza w języku ekonomicznym ciągłe zwiększanie się obrotów przedsiębiorstw, co prowadzi do wzrostu globalnej produkcji przemysłowej. Oznacza to wzrost gospodarczy i przyrost dochodu narodowego. Te ostatnie są jednak możliwe tylko w warunkach stosunkowo łatwego dostępu do różnego typu zasobów (m.in. surowce, energia itp.).

Konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami wywołuje określony efekt w skali globalnej. Dążenie do maksymalizacji zysku w warunkach oligopolu prowadzi do coraz bardziej heterogenicznej podaży (w wyniku zróżnicowania produkcji, pobudzania nowych potrzeb i produkowania nowych produktów), co przyczynia się w długim okresie do ciągłego wzrostu produkcji globalnej oligopolu.

IV. TEORETYCZNE PODSTAWY PAŃSTWOWEJ POLITYKI KONKURENCJI

Twierdzi się często, że konkurencja funkcjonuje jedynie wówczas, jeśli zorganizowana jest ona przez państwo. Uważa się nawet, iż jest ona pewnego rodzaju „instytucją państwową”. Tak wielka jest więc według

³³ K. Herdzina, *Einleitung*, w: *Wettbewerbstheorie*, pod red., K. Herdziny, Köln 1975, s. 22.

niektórych teoretyków — funkcja państwa w dziedzinie utrzymania zabezpieczenia konkurencji w gospodarce. Ta państwowa polityka konkurencji oparta jest na teorii efektywnej konkurencji. Państwo ustala „reguły gry” dla konkurencji, przeciwstawia się oszustwu, wyzyskowi, powstawaniu rujnącej konkurencji i zwalcza przede wszystkim immanentne tendencje konkurencji do samozniszczenia się w wyniku monopolizacji.

Państwo dąży do zabezpieczenia optymalnej intensywności konkurencji. Przyjmuje się bowiem, że zarówno zbyt niska, jak też bardzo wysoka intensywność konkurencji jest szkodliwa dla dynamicznych funkcji konkurencji. Jako „intensywność konkurencji” rozumie się szybkość z jaką nadzwyczajne zyski przedsiębiorstw pionierskich będą pochłaniane przez innych konkurentów³⁴.

Ostatecznym, decydującym impulsem do naśladowania pionierskiego przedsiębiorstwa przez konkurentów jest odczuwalna utrata zbytu. Bodziec, a nawet przymus inwestycji przystosowawczych, jest tym większy, im silniej może aktywne przedsiębiorstwo pomniejszyć zbyt swoich konkurentów. Stopień tej oligopolistycznej współzależności jest według Kantzenbacha zależny przede wszystkim od „dwóch czynników, mianowicie od przesunięć popytu pomiędzy konkurentami i od możliwości zaspokojenia tego przesuniętego popytu”³⁵. Przesunięcie popytu na konkretnym rynku zależy głównie od przejrzystości rynku i stopnia zróżnicowania produktu. Natomiast możliwość zaspokojenia tego przesuniętego popytu uwarunkowana jest wykorzystaniem zdolności wytwórczych oraz liczbą producentów na określonym rynku: im mniejsza jest liczba producentów, to tym większa jest możliwość — przy podobnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych poszczególnego konkurenta — zaspokojenia tego popytu. Jako wniosek można sformułować tezę, iż potencjalna intensywność konkurencji wzrasta wraz ze zmniejszającą się liczbą producentów, rosnącą doskonałością rynkową i zmniejszającym się wykorzystaniem zdolności wytwórczych³⁶.

Silna bezpośrednia zależność wzajemnych decyzji prowadzi do prób zredukowania tej niepewności przez zabezpieczenie własnego udziału na rynku. Dlatego też efektywna intensywność konkurencji jest całkowicie odmienna od potencjalnej intensywności.

Wynika stąd, iż „Wraz z rosnącą potencjalną intensywnością konkurencji wzrasta zakres ograniczeń konkurencji. W wyniku tego spada efektywna intensywność konkurencji po przekroczeniu pewnej wielkości maksymalnej”³⁷.

³⁴ Por. J. Niehans, *Das ökonomische Problem des technischen Fortschritts*, Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 1954, vol. 90, s. 156.

³⁵ E. Kantzenbach, *Die Funktionsfähigkeit*, s. 43.

³⁶ Ibidem, s. 208.

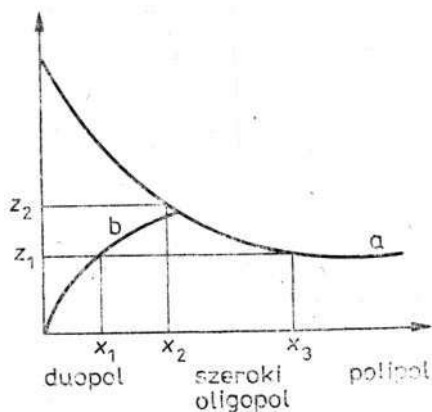
³⁷ Ibidem, s. 226.

Zakres działania efektywnej intensywności konkurencji określa Kantzenbach jako szeroki oligopol z umiarkowaną homogenicznością produkcji, ograniczoną przejrzystością rynkową i wysokim poziomem wykorzystania zdolności wytwórczych. Cała koncepcja bazuje na quasi-funkcjonalnej zależności pomiędzy strukturą rynku a intensywnością konkurencji. Stanowi ona próbę ustanowienia teoretycznych podstaw dla polityki konkurencji.

Istnienie długookresowych różnic w stopie zysku może być najprostszym wskaźnikiem w zakresie efektywności konkurencji³⁸. Krótkookresowe różnice w stopie zysku wynikają natomiast z dynamiki procesów rynkowych. Utrzymywanie się ich w długim okresie świadczy o ograniczeniach konkurencji w danej dziedzinie przemysłu.

Podstawowa polityka konkurencji służy więc w praktyce utrzymywaniu warunków strukturalnych dla funkcjonowania szerokich oligopoli oraz zwalczaniu wąskich oligopoli, gdzie funkcje przypisywane konkurencji spełniane są tylko w niewielkim stopniu. Polityka państwa otacza opieką szerokie oligopole, które zresztą już przez Clarka określane były jako „jeden z najzdrowszych przypadków efektywnej konkurencji”³⁹.

W ramach polityki konkurencji wydzielić można prewencyjną i korekcyjną politykę konkurencji. Ta pierwsza skierowana jest na utrzymanie lub odtworzenie konkurencyjnych struktur rynkowych, natomiast korekcyjna polityka konkurencji wychodzi z założenia, że na pewnych.



Ryc. 1. Optymalna intensywność konkurencji; a — krzywa potencjalnej intensywności konkurencji, b — krzywa efektywnej intensywności konkurencji, z — intensywność konkurencji, x — liczba producentów. Pomiędzy z_1 i z_2 występuje zakres efektywnej intensywności konkurencji. Powyżej z_2 znajduje się próg nieefektywnej konkurencji

³⁸ J. S. Bain, *Industrial Organization*, s. 402.

³⁹ J. M. Clark, *Toward Concept*, s. 256.

rynkach istnieje niemożliwa do wyeliminowania antykonkurencyjna władza na rynku. Polityka korekcyjna określana jest w ustawodawstwie państwowym jako „kontrola” lub „nadzór nad nadużyciami”. Punkt ciężkości stanowi wyraźnie polityka prewencyjna, natomiast korekcyjna polityka konkurencji pełni funkcję uzupełniającą. Stąd też w większości uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych zabronione są praktyki dyskryminacyjne, kartele, umowy oraz fuzje przedsiębiorstw ograniczające lub wyłączające konkurencję. Zakazane są w większości przypadków antykonkurencyjne strategie monopolizacji, kooperacji, integracji oraz uzgodnionych zachowań.

V. PRÓBA WYJAŚNIENIA PROCESU KONKURENCYJNEGO

W teorii ekonomii utrzymują się nadal wątpliwości czym właściwie jest konkurencja. Tak więc: „nawet ci ekonomiści, którzy zgodnie uważają konkurencję jako instrument koordynacji i stymulator wydajności gospodarki rynkowej prowadzą gwałtowne spory co należy rozumieć pod pojęciem konkurencji, jakie funkcje ona wypełnia i przy jakich założeniach funkcjonuje”⁴⁰. Stąd też dokładniejsza analiza wymaga uwzględnienia następujących elementów procesu konkurencji: warunki funkcjonowania konkurencji, mechanizm konkurencji czy wreszcie skutki tych procesów dla przedsiębiorstw i całej gospodarki.

A. WARUNKI FUNKCJONOWANIA KONKURENCJI

Najważniejsze znaczenie dla funkcjonowania konkurencji ma autonomia decyzji przedsiębiorstw. Służy ona do realizacji celów przedsiębiorstwa pozostawiając mu określony zakres wyboru w ramach przyjętego, a raczej narzuconego przez warunki społeczno-ekonomiczne celu działania przedsiębiorstw.

Konkurencja pomiędzy oligopolistami jest możliwa wówczas, gdy przedsiębiorstwa posiadają dostateczną autonomię w zakresie swobodnego kształtowania swoich parametrów działania. Dotyczy ona wytwarzanego asortymentu produkcji (kreowanie nowych produktów, zróżnicowania produkcji, poprawy jakości itd.), metod wytwarzania (kształtowania kosztów i inwestycji), zbytu (kreowanie popytu, rozszerzenie i różnicowanie popytu, reklama, ceny). Środowiskiem dla podmiotów gospodarczych jest rynek definiowany zazwyczaj jako ściśle wzajemnie powiązana grupa producentów i nabywców oraz niezamierzony rezultat ich wzajemnych interakcji.

Przesłanki i warunki funkcjonowania konkurencji określone były w teorii konkurencji, zwłaszcza w koncepcji neoklasycznej jako „wolność

⁴⁰ K. Herdzina, *Einleitung*, s. 19.

konkurencji". Zwolennicy tej ostatniej koncepcji utożsamiają jednak błędnie warunki jej funkcjonowania z samą istotą konkurencji. Uważają oni za istotę konkurencji możliwość wyboru wśród uczestników rynku pomiędzy wieloma alternatywami.

Aby w ogóle mówić o konkurencji, spełnione muszą być następujące warunki strukturalne, niezbędne dla jej funkcjonowania: istnienie samodzielnych przedsiębiorstw, które funkcjonują na rynku (gdzie występują powiązania poziome, a nie jak w przypadku organizacji pionowe i poziome); uczestnicy rynku reagują na bodźce w postaci zysku czy strat, tzn. ich cele powinny być natury ekonomicznej, a nie politycznej; nowi uczestnicy rynku mają swobodny dostęp na rynek. Wyjątkiem są jedynie te przeszkody, które wynikają z faktu, iż inni uczestnicy rynku dobrze już na tym rynku funkcjonują; liczba producentów i nabywców nie musi być zbyt duża, gdyż w tym wypadku żaden z nich nie miałby jakiegokolwiek indywidualnego wpływu na pozostałych. Jednakże powinna być ona dość duża, tak aby każdy uczestnik rynku oddzielony był od swych konkurentów posiadając pewną liczbę alternatyw swobodnego działania; uczestnicy rynku po obu jego stronach muszą bez przeszkód nawiązywać wzajemnie między sobą stosunki gospodarcze; żaden z uczestników rynku nie może mieć władzy nad rynkiem i panować nad pozostałymi konkurentami. Jednakże musi posiadać odpowiednie zdolności wytwórcze i środki finansowe, aby móc przejąć znaczną część produkcji wyeliminowanych konkurentów. Prawo, polityka, powiązania gospodarcze nie powinny preferować żadnego uczestnika rynku. Konieczna jest aktywna polityka konkurencji w przypadku daleko posuniętych procesów koncentracji ekonomicznej.

B. MECHANIZM KONKURENCJI

Konkurencja przejawia się w zachowaniach podmiotów gospodarczych służąc do osiągania coraz większych zysków albo zapobiega ich zmniejszeniu. Konieczna jest przy tym swoboda w zakresie odpowiedzi na bodźce innych podmiotów gospodarczych. Mechanizm konkurencji ekonomicznej składa się więc z działań określonej jednostki mającej na celu zdobycie przewagi konkurencyjnej i z kompleksu reakcji jednostek znajdujących się z nią w stosunkach gospodarczych oraz ze strony konkurentów (po tej samej stronie rynku). Konkurencja obejmuje więc dwie fazy określane tradycyjnie jako faza ataku i faza pościgu. Fazę pierwszą określić trzeba jako kreatywne zachowanie konkurencyjne w celu uzyskania własnej przewagi konkurencyjnej w stosunku do pozostałych. Natomiast faza pościgu obejmuje zachowania przystosowawcze oparte na naśladowaniu działań innowatorów oraz ich prześcignięcie. Mechanizm konkurencyjny obejmuje wreszcie wyeliminowanie z procesów konkurencyjnych określonych przedsiębiorstw, które nie mogą utrzymać się w

walce konkurencyjnej, a więc które nie spełniają takich kryteriów jak koszty, szybkość oraz precyzja działań. Wszystkie te trzy parametry uchodzą jako wskaźniki przewagi konkurencyjnej⁴¹.

Rynek jako sieć stosunków czy interakcji pomiędzy podmiotami gospodarczymi charakteryzuje się dwoma typami zależności: Po pierwsze, chodzi tu o stosunki rynkowe pomiędzy podmiotami gospodarczymi, które przeciwstawiają się jako aktualni albo potencjalni kontrahenci po różnych stronach rynku (producenci <—> nabywcy), a z drugiej strony o stosunki rynkowe pomiędzy podmiotami po tej samej stronie rynku. Dlatego też każdy proces konkurencyjny składa się z dwóch procesów cząstkowych: procesu wymiany obejmującego stosunki po obu przeciwstawnych stronach rynku i procesu równoległego obejmującego rywalizację po tej samej stronie rynku⁴². Proces równoległy i proces wymiany tworzą razem proces konkurencyjny. Każdy bowiem proces równoległy istnieje może jedynie w przypadku procesu wymiany. Pojęcie konkurencji wiąże się zazwyczaj z procesem równoległym, gdzie występują omówione poprzednio fazy ataku i pościgu. Natomiast w procesie wymiany duże znaczenie ma tzw. konkurencja substytucyjna towarów oraz procesów produkcyjnych.

Konkurencja powoduje daleko idącą standaryzację zachowania przedsiębiorstw. Jest to niezbędne, aby przedsiębiorstwo mogło przetrwać oraz zachować swoje znaczenie rynkowe. Każde z konkurujących przedsiębiorstw maksymalizuje przeto w swoim działaniu określony parametr — maksymalizację zysku w długim okresie, starając się równocześnie minimalizować występujące ryzyko.

Mechanizm konkurencyjny obejmuje więc następujące elementy: proces wymiany i proces równoległy (sam proces równoległy składa się z faz ataku i pościgu), a ponadto proces konkurencyjnego wyparcia najsłabszych przedsiębiorstw. Istotą konkurencji jest dynamiczna rywalizacja przedsiębiorstw wynikająca z kolizji interesów w warunkach rzadkości czynników produkcji i dóbr oraz niepewność co do ostatecznych wyników rynkowych. Aby przetrwać na rynku, przedsiębiorstwo musi standaryzować swoje działania podporządkowując je maksymalizacji zysku w długim okresie.

C. SKUTKI PROCESÓW KONKURENCJI

Procesy konkurencji wywołują szereg skutków w gospodarce — dotyczą one samych przedsiębiorstw, określonych rynków oraz skutków ogólnospołecznych.

Konkurencja w przedsiębiorstwie jest motorem zmian i stymulatorem

⁴¹ H. Hass, *Energon. Dan verborgene Gemeinsame*, Wien—München—Zürich 1970, s. 95.

⁴² Zob. C. E. Griffin, *Enterprise in a Free Society*, Chicago 1949, s. 279. Konceptę tę rozwija dalej E. Hoppmann, *Wettbewerb als Norm*.

wydajności gospodarczej przyczyniając się do racjonalizacji działań gospodarczych. Skutki konkurencji rozważane zazwyczaj w ekonomii są w dużej mierze równoznaczne z funkcjami przypisywanymi konkurencji. Prowadzi ona ostatecznie do racjonalizacji struktur organizacyjnych oraz zmienia zakres aktywności: „Czynni dawniej na jednym rynku przedsiębiorcy oligopolistyczni przekształcają się w wielki — pod względem absolutnym — zróżnicowany koncern czynny na wielu rynkach”⁴³. Ostatecznym skutkiem funkcjonowania konkurencji jest powstanie wielkich koncernów i konglomeratów czynnych na wielu rynkach, produkujących wiele produktów, posiadających w warunkach wąskiego oligopolu czy nawet monopolu władzę nad rynkiem. Oznacza to wyeliminowanie konkurencji. Procesy konkurencyjne charakteryzują się więc tendencją do ukształtowania tworów monopolistycznych lub quasi-monopolistycznych na poszczególnych rynkach.

Układ konkurujący, jaki stanowi oligopol, maksymalizuje jako całość w swoim działaniu określony parametr globalny. Jest on maksymalizowany jedynie wówczas, gdy poszczególne przedsiębiorstwa (przynajmniej ich większość) maksymalizuje swoje parametry cząstkowe. Taki więc układ konkurujący (oligopol) złożony z przedsiębiorstw maksymalizuje w długim okresie wzrost swej produkcji globalnej.

Wzrost produkcji globalnej uwarunkowany jest przez samą istotę konkurencji w oligopolu, gdyż zróżnicowanie produkcji, wytwarzanie nowych produktów zaspokajających nowe potrzeby i związane z tym funkcjonowanie reklamy są najbardziej charakterystycznymi elementami współczesnej konkurencji. W skali ogólnospołecznej przyczynia się to do ciągłego wzrostu dochodu narodowego.

W świetle powyższej analizy procesu konkurencyjnego koncepcja dynamicznej konkurencji A. Smitha ujmowała najbardziej istotne elementy tego procesu, chociaż czyniła to mało precyzyjnie. Natomiast koncepcje doskonałej i monopolistycznej konkurencji koncentrują swoją uwagę na statystycznych, krótkookresowych warunkach wyjściowych i wynikach procesu konkurencji, przy czym zostały pominięte w dużym stopniu dynamiczne mechanizmy konkurencji. Koncepcja performance efektywnej konkurencji analizuje głównie — aczkolwiek jedynie empirycznie i metodą indukcji — najważniejsze mechanizmy konkurencji. Próbuje również rozgraniczyć konkurencyjne zachowania rynkowe od strategii ograniczających konkurencję. Natomiast neoklasyczna koncepcja konkurencji zajmuje się głównie warunkami strukturalnymi funkcjonowania konkurencji, a więc determinantami wyznaczającymi możliwość i skłonność do zachowań konkurencyjnych.

* * *

⁴³ E. Kaufer, *Nochmals: Von der Preistheorie zur Wettbewerbstheorie*, Ordo 1967, s. 110.

Współczesne zachodnie koncepcje efektywnej konkurencji mają duże znaczenie dla warunków funkcjonowania reformowanej obecnie gospodarki polskiej. Podobne tendencje zaczynają występować również w Związku Radzieckim, gdzie wprowadzana tam „pierestrojka” obejmuje m.in. większą samodzielność przedsiębiorstw, wykorzystanie niektórych mechanizmów rynkowych, integrację ludzi pracy wokół haseł racjonalnego gospodarowania, zmianę funkcji centralnego planowania i zarządzania gospodarką. Już poprzednio mechanizmy rynkowe i konkurencja wykorzystane zostały na Węgrzech i w Jugosławii, gdzie efekty tych środków oceniane są ogólnie jako umiarkowanie zachęcające. Problematyka wykorzystania konkurencji w socjalizmie jest niewątpliwie bardzo złożona i wymagałaby głębszych studiów teoretycznych i empirycznych oraz odrębnego opracowania.

W tym miejscu zwrócę jedynie uwagę na niektóre wybrane aspekty funkcjonowania konkurencji w gospodarce socjalistycznej. Należy przede wszystkim zaznaczyć, że w dotychczasowym systemie scentralizowanego planowania i zarządzania gospodarką negowano oficjalnie — zarówno w teorii ekonomicznej, jak i w praktyce gospodarczej — konkurencję jako zjawisko rzekomo obce istocie planowej gospodarki socjalistycznej⁴⁴. Do niedawna przyjmowano powszechnie, że centralne planowanie gospodarcze czyni bezużyteczną wszelką formę konkurencji. W warunkach scentralizowanego modelu gospodarowania władze państwowe dążyły do maksymalnego skupienia produkcji w możliwie małej liczbie przedsiębiorstw. Taką samą tendencję wykazywały przedsiębiorstwa dążące do zapewnienia sobie wyłączności w zakresie produkcji i sprzedaży określonych produktów. Wiązało się to głównie z dążeniem do minimalizacji własnego wysiłku przy wykonywaniu zadań planowych, przy jednoczesnym zabezpieczeniu jego wykonania. W warunkach gospodarki scentralizowanej utrzymywał się permanentnie rynek producenta — sprzedawcy. Dlatego też wszyscy producenci czy sprzedawcy byli monopolistami. Wydaje się, że w tych warunkach procesy monopolizacji miały odmienne przyczyny oraz wiązały się z innymi skutkami niż w gospodarce kapitalistycznej. Ponadto najważniejsze parametry ekonomiczne (np. ceny) kontrolowane były przez władze państwowe.

W teorii ekonomii politycznej opierano się na twierdzeniach klasyków marksizmu, którzy utożsamiali konkurencję z żywiołowym dążeniem do optymalnej lokaty kapitału i wysokości zysku. Klasyki marksizmu dostrzegali wyraźnie ostateczne skutki walki konkurencyjnej w postaci zapewnienia sobie trwałego monopolu oraz usunięcia konkurencji⁴⁵.

⁴⁴ W. Wilczyński, *Rachunek ekonomiczny a mechanizm rynkowy*, Warszawa 1965, s. 80.

⁴⁵ Por. K. Marks, *Kapitał*, t. III/1, Warszawa 1957, s. 477-479; W. I. Lenin, *Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu*, w: *Dzieła wybrane*, t. I, Warszawa 1949, s. 899.

Dostrzegali oni jednak także pozytywne skutki ekonomicznej walki konkurencyjnej, zwłaszcza w obrębie określonej gałęzi produkcji czy zbytu. Właśnie ten aspekt konkurencji posiada podstawowe znaczenie dla teorii ekonomii politycznej socjalizmu i praktyki gospodarowania. W XIX wieku konkurencja nie stanowiła jednak „instytucji państwowej”, ale była istotnym elementem liberalizmu gospodarczego. W tych warunkach utożsamiano konkurencję z „lesseferyzmem”, z brakiem wszelkiej interwencji państwa w życiu gospodarczym. Współczesna „efektywna konkurencja” w obrębie struktur oligopolistycznych jest niewątpliwie złożonym i wielostronnie uwarunkowanym mechanizmem, m.in. przez działalność państwa. Polityka państwa próbuje świadomie wykorzystać efektywność konkurencji z punktu widzenia korzyści makroekonomicznych i makrospołecznych ftzw. „polityka konkurencji”).

Dotychczas panowała duża niepewność co do istoty konkurencji. Inaczej rozumieli ją teoretycy, a inaczej praktycy, którzy utożsamiali ją najczęściej z rywalizacją pomiędzy producentami o nabywców. Natomiast w teorii ekonomii identyfikowano często procesy konkurencji ze skutkami tzw. rujnującej konkurencji, występującej niekiedy w warunkach wąskiego oligopolu.. W sumie teoria ekonomii politycznej socjalizmu nie zajmowała się dotychczas rzeczywistymi procesami konkurencyjnymi, oceniając niejako z góry jako negatywne wszelkie zjawiska konkurencji.

Wbrew tym poglądom zjawiska konkurencji wcale nie zanikły w gospodarce scentralizowanej. Najbardziej wnikliwi ekonomiści dostrzegali już od dawna, że również w tym systemie gospodarowania występują liczne zjawiska konkurencji rozumianej jako dynamiczna rywalizacja przedsiębiorstw, wynikająca z kolizji wzajemnych interesów. Występowały też nadal warunki rzadkości dóbr i zasobów oraz niepewność co do ostatecznych wyników gospodarczych. Konkurencja przejawiała się w tych warunkach głównie na rynku siły roboczej, a także w przetargach o preferencje i priorytety władz centralnych odnośnie do produkcji i zbytu. Przedsiębiorstwa dążyły przede wszystkim do wykonania własnego planu gospodarczego wyznaczonego centralnie.

Szereg teoretyków ekonomii już dawniej wyrażało postulat wykorzystania konkurencji dla osiągnięcia celów gospodarki socjalistycznej, Już w 1985 r. W. Wilczyński stwierdzał, że „konkurencja wewnątrz gałęziowa w gospodarce socjalistycznej dałaby daleko większe rezultaty, aniżeli tendencje monopolistyczne”⁴⁶, natomiast J. Beksiak stwierdzał: „Warunki konkurencyjne są potrzebne w działaniu udoskonalonych systemów zarządzania parametrycznego”⁴⁷. Dopiero jednak wprowadzana reforma gospodarcza umożliwiła praktyczne wykorzystanie tych uwag znanych polskich ekonomistów.

⁴⁶ w. Wilczyński, *Rachunek ekonomiczny*, s. 225.

⁴⁷ J. Beksiak, *Spółeczeństwo gospodarujące*, Warszawa 1972, s. 138.

W obecnej sytuacji staje się pilna konieczność rozwoju badań nad zachowaniem się przedsiębiorstw. Problematyka ta jest niewątpliwie dość zaniedbana w rozważaniach teoretycznych. Istotne znaczenie ma też zwiększenie roli rynkowych zachowań konkurencyjnych przez stworzenie odpowiednich warunków strukturalnych. Pojawia się konieczność aktywnej państwowej polityki konkurencji; ta ostatnia jest znacznie szersza niż polityka antymonopolowa. Problemy te nie zostały dotychczas opracowane w ekonomii politycznej socjalizmu. Do tej pory tzw. prewencyjna polityka państwa ma charakter bardzo ograniczony. Nie zastąpi tego naiwna wiara w konkurencję wolną czy doskonałą, której nie ma przecież w gospodarce kapitalistycznej. Istotne znaczenie posiada też zwalczanie negatywnych skutków funkcjonowania monopolii, a więc tzw. polityka korekcyjna. Wydaje się, że wprowadzenie mechanizmów rynkowych do gospodarki wiązać się będzie z wykorzystaniem zarówno teorii, jak i polityki konkurencji, rozwijanej dotychczas tylko w państwach kapitalistycznych. W tym kierunku powinny pójść również badania ekonomii politycznej socjalizmu.

THEORY OF ECONOMIC COMPETITION. AN ATTEMPT TO EVALUATE THE STATE OF RESEARCH AND CONCEPTIONS

Summary

A theory of economic competition occupies a very important place in political economy, though its role is often underestimated and seldom correctly understood. Hence, the main purpose of the article is to undertake an attempt to evaluate the state of research and theory in that respect and to explain the essence of that theory, with critical reference to the existing research results.

The article includes considerations on historical conceptions of competition (comprising A. Smith's dynamic conception of free competition, the model of ideal competition and the conception of monopolistic competition), the analysis of a modern conception of so-called "effective competition", the considerations on the functioning of an enterprise within oligopolistic structures and theoretical foundations of state policy of competition carried out presently in capitalistic countries. The following types of competitive behaviour have been distinguished: creative, adaptative and stabilizing. Besides, attention is paid also to strategies of curbing competition and to functions ascribed to competition.

The most important part of the article is an attempt to explain theoretically the process of economic competition. The said process includes such basic elements as: the conditions of functioning of competition, the mechanism of competition and various consequences of that process for the economy. Only a general analysis of competition makes it possible to understand the essence of that process, to evaluate the existing theoretical conceptions and to carry out appropriate policies in favour of retaining competition. Competition is also of great importance in conditions of implementing the economic reform. Allowing more room for competition will influence the efficiency of economic activity in conditions of a socialist economy.