

4.2. KONKURENCIA AKO DYNAMICKÝ PROCES A ÚLOHA PODNIKATEĽA

Dynamickosť konkurenčného procesu

Jedným z principiálnych nedostatkov neoklasickej teórie dokonalej konkurencie je to, že sa vo svojej podstate vôbec nezaobrá konkurenčným procesom. Medzi jej základné črty patrí zoznam podmienok, pri ktorých imaginárnom predstavení sa ihneď automaticky ocitneme v stave „rovnováhy“, bez akéhokoľvek vysvetlenia, ako sme do tohto stavu dostali. Táto teória má inherentne statický (opisný) charakter.¹⁸⁶ Odpovede na všetky základné relevantné ekonomické otázky – čo, ako, kedy a pre koho vyrábať – sú dopredu známe. Okrem toho, na zachovanie optimálneho fungovania (efektivity) modelu dokonalej konkurencie musíme predpokladať nemennosť všetkých trhových dát. Akákoľvek ich zmena by totiž pri jeho skostnatenosti viedla k paretooptimálnemu (neefektívnemu) stavu. Avšak predstava o nemenných ľudských preferenciách, technologickom pokroku a podobne je na prvý pohľad scestná. Dá sa obísť iba domnienkou o dokonalom a bezchybnom predvídaní týchto trhových zmien všetkými trhovými účastníkmi. Táto myšlienka je však čisto imaginárna (ani len teoreticky možná¹⁸⁷). Neoklasická teória dokonalej konkurencie nám tak vôbec neposkytuje čo i len minimálne relevantné poznanie o samotnej esencii konkurenčnom procese, keďže ten je zo svojej samotnej podstaty dynamický. Na správne pochopenie tohto procesu potrebujeme teda teóriu rešpektujúcu jeho dynamický charakter.¹⁸⁸

Podľa predstaviteľov rakúskej školy je (ekonomická) konkurencia dynamický proces, v ktorom sa predávajúci neustále snažia ponúknuť potenciálnym kupujúcim čoraz lepšie produkty.¹⁸⁹ Predávajúci (podnikatelia) môžu zarobiť len vtedy, keď budú neúnavne hľadať

¹⁸⁶ Toto konštatovanie nie je ničím prekvapivé, keďže sa typicky vzťahuje na veľkú časť neoklasickej ekonomickej teórie.

¹⁸⁷ Pre bližšie vysvetlenie pozri hlavne 2. a 3.1. kapitolu tejto práce.

¹⁸⁸ Pozri Kirzner, I.: *Equilibrium Versus The Market Process*. In: Dolan, E. G.: *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City : Sheed, 1976.

¹⁸⁹ Bližšie vysvetlenie dynamického charakteru trhového procesu pozri napr. v Hayek, F. A.: *The Meaning of Competition*. In: Hayek, F. A.: *Individualism and Economic Order*. Chicago : University of Chicago Press, 1972 a *Competition as a Discovery Procedure*. *The Quarterly*

a nachádzať nové, dosiaľ nevyužitú trhovú príležitosť¹⁹⁰. Čím viac ich zrealizujú, tým budú úspešnejší v tvorbe zisku a následnej akumulácii svojho kapitálu.

Inherentným zdrojom vzniku trhových príležitostí sú nekonečne sa meniace trhovú podmienky (zmeny spotrebiteľských preferencií, časových preferencií jednotlivcov, v stave technologického vývoja, dostupnosti prírodného bohatstva, prírodných podmienok atď.). Čím rýchlejšie, intenzívnejšie a menej predvídateľné sú tieto zmeny, tým väčšie trhovú príležitosti produkujú. Tým vyšší je potenciálny zisk.

Na druhej strane možno tvrdiť, že podnikateľské príležitosti jestvujú aj v podmienkach nemenných trhových podmienok. A to za celkom rozumného predpokladu, že v danom okamihu neboli všetky využité. Inak povedané, reálna trhovú príležitosť existuje vždy, keď ste schopný dodať spotrebiteľom nejaký produkt za menšiu cenu než je sumár všetkých ekonomických nákladov potrebných na jeho produkciu.

Neustálym objavovaním a využívaním takýchto diskrepancií (trhových príležitostí) medzi cenami (finálnych) statkov a sumou ekonomických nákladov potrebných na ich výrobu dochádza ku kontinuálnemu posunu trhu k rovnováhe. Aj keď vzhľadom na neustále sa meniace trhovú podmienky nemôže byť tento rovnovážny stav nikdy dosiahnutý.

Konkurenčný proces tak predstavuje „nástroj“, pomocou ktorého sa trh (alebo v širšom ponímaní spoločnosť) snaží čo najrýchlejšie a najefektívnejšie prispôbovať meniacim sa podmienkam reality.¹⁹¹

Pre tento kontinuálny proces objavovania a efektívneho využívania nových príležitostí zisku je práve potrebný voľný vstup do jednotlivých segmentov trhu (odvetví). Akékoľvek čiastočné či úplné obmedzenia vstupu na trh vedú nevyhnutne k menšej pravdepodobnosti odhalenia týchto potenciálnych zdrojov zisku (t. j. zvýšenia všeobecnej životnej úrovne) a ich následného využívania. Vôbec pritom nie je dôležité, koľko subjektov v danom čase na danom trhovom segmente pôsobí. Jediným dôležitým kritériom efektívneho a nerušeného

Journal of Austrian Economics 5, 2002, 3. Takisto pozri Reisman, G.: *Capitalism: Treatise on Economics*. Ottawa, Jameson Books, 1996, s. 343-440 a Mises, L. von: *Human Action, The Scholar's Edition*, ref. 59.

¹⁹⁰ Na bližšie vysvetlenie dynamického charakteru trhového procesu a úlohy podnikateľa v ňom pozri napr. Kirzner, I. M.: *Competition and Entrepreneurship*. Chicago : The University of Chicago Press, 1973 a *Jak fungujú trhy*. Praha : Megaprint, 1998.

¹⁹¹ Ref. 190.

priebehu trhového (konkurenčného) procesu je existencia voľného (t. j. nie násilnými prostriedkami obmedzovaného) vstupu na trh.¹⁹²

Existuje nespočetné množstvo spôsobov, akými podnikatelia môžu medzi sebou súperiť na trhu. Niektorí sa pokúšajú zvýšiť kvalitu či úžitkovosť svojich tovarov a služieb. Iní hľadajú efektívnejšie (lacnejšie) výrobné metódy, ktoré im umožnia zachovať si ziskovosť aj po znížení cien nimi ponúkaných statkov. Ďalší môžu dávať väčší dôraz na kvalitu a rýchlosť obsluhy zákazníka alebo zdôrazňovať záručný servis. Mnohí uprednostnia najmä reklamu a inzerciu svojich produktov zvyrazňujúc ich špecifický design. Alebo sa rozhodnú pre koncentráciu na špecifický okruh zákazníkov. Žiadna z týchto stratégií nie je a priori lepšia či horšia. Každá z nich je legitímna. O ich úspešnosti rozhodne nakoniec vždy trh (spotrebitelia).

Zvrchovanosť spotrebiteľa

V podmienkach slobodného trhu sú obrazne povedané „pánmi“ spotrebitelia, a nie podnikatelia či „kapitáni“ priemyslu, ako zvyknú pejoratívne konštatovať socialisti. Asi najlepšie to vystihol Mises, keď napísal:¹⁹³

(Z)vrchovaní zákazníci majú „vždy pravdu“. Ich kúpy alebo zdržania sa kúpy určujú, čo sa má vyrábať, v akom množstve a v akej kvalite. Kúpou toho, čo im najviac vyhovuje, spôsobujú ziskovosť a rozmach jedných podnikov a stratovosť či zmenšenie iných. Tým neustále premiestňujú kontrolu nad výrobnými faktormi do rúk tých biznismenov, ktorí sú najúspešnejší v uspokojovaní ich potrieb. Súkromné vlastníctvo výrobných faktorov plní v kapitalizme sociálnu funkciu. Podnikatelia, kapitalisti a vlastníci pôdy sú zmocnencami spotrebiteľov s odvolateľným mandátom. Aby ste boli bohatými, nestačí mať raz uspokojený a naakumulovaný kapitál. Treba ho neustále znova a znova investovať tak, aby najlepšie naplňal túžby spotrebiteľov. Trhový proces znamená každý deň sa opakujúci plebiscit, nevyhnutne vyhadzujúci z radov ziskových osôb tie, ktoré nevyužívajú svoj majetok v súlade s príkazmi danými verejnosťou.

¹⁹² Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.

¹⁹³ Mises, L. von: *Two Essays*, ref. 55, s. 21.

S týmto Misesovým záverom by viac-menej súhlasili nielen všetci predstavitelia rakúskej školy, ale aj veľká časť ostatných ekonómov hlavného prúdu. Tí sa dokonca, na rozdiel od súčasných rakúskych ekonómov, zhodujú s Misesom aj v druhej časti jeho teórie spotrebiteľskej suverenity na trhu. Podľa Misesa a niektorých jeho rakúskych súčasníkov (napr. Hutt) spotrebiteľ stráca svoje výnimočné postavenie zvrchovanosti v podmienkach monopolných cien.¹⁹⁴ Za takejto situácie má vraj podnikateľ schopnosť ovplyvniť spotrebiteľské rozhodnutia, zákazník nie je úplne suverénny. Množstvo a ceny jednotlivých statkov sa v monopolných podmienkach odlišujú od stavov, aké by dosiahli v prípade konkurenčných podmienok.¹⁹⁵

Ak by Mises tvrdil, že monopolné ceny sú výsledkom výlučne násilného zásahu do slobodných vzťahov na trhu, t. j. dôsledkom násilného obmedzenia vstupu na trh, nebolo by na jeho prístupe nič nesprávne.¹⁹⁶ Podľa neho však monopolné ceny môžu nastať aj bez narušenia slobodného rozhodovania sa trhových subjektov. Ako príklady uvádza: veľkú geografickú vzdialenosť, predovšetkým v prípade relatívne rozmerných a zároveň lacných tovarov (napr. uhlie), výlučné (exkluzívne) vlastníctvo jedinečných prírodných zdrojov, kartelovú dohodu, dostatočne veľký rozdiel v čase potrebnom na dokončenie výrobného procesu.

Avšak podľa súčasných predstaviteľov rakúskej školy ani v takýchto extrémnych a relatívne zriedkavých trhových situáciách nemôže producent zarobiť peniaze nijako inak ako uspokojením spotrebiteľa.¹⁹⁷ Jediný dôvod, pre ktorý bol schopný dosiahnuť „monopolné ceny“ prostredníctvom obmedzenia svojej ponuky, je neelastický dopyt po jeho statkoch. Ale táto neelastickosť v dopyte je výlučne slobodným rozhodnutím spotrebiteľov. Ak by boli spotrebiteľia naozaj nespokojní s jeho „monopolnými

¹⁹⁴ Mises, L. von: *Human Action, The Scholar's Edition*, ref. 59.

¹⁹⁵ Tu treba zdôrazniť, že Mises rozlišuje medzi monopolnou trhovou situáciou a konkurenčnou výlučne na základe kritéria voľnosti vstupu na trh. To znamená, že jeho názor v tejto oblasti sa podobá neoklasickému len povrchovo. Vo svojej podstate je od neho výrazne odlišný.

¹⁹⁶ Aj keď je pravda, že Mises zastáva jednoznačný názor, že „väčšinu prípadov monopolných cien priamo alebo nepriamo spôsobili vládne zásahy do ekonomiky“ (Mises, L. von: *Monopoly Prices. Quarterly Journal of Austrian Economics* 1, 1998, 2).

¹⁹⁷ Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.

cenami“, stačilo by znížiť pri takýchto cenách dopyt po jeho výrobkoch. To, že tak neurobili, svedčí o vzájomnej spokojnosti oboch strán s danou situáciou a zároveň demonštruje jej výhodnosť pre poskytovateľa aj zákazníkov. Okrem toho, na voľnom trhu neexistuje žiadna jasne identifikovateľná konkurenčná cena, a preto ani nemožno označiť žiadnu cenu za monopolnú. Existujú len trhové ceny.

Samozrejme to neimplikuje, že spotrebiteľia by neboli spokojnejším v stave s nižším cenami daného statku. Oni by boli najspokojnejší, ak by sa ceny rovnali nule. Takáto situácia by určite predstavovala najvyšší stupeň ich uspokojenia. Kupujúci vždy preferujú nižšie ceny pred vyššími, a predávajúci vyššie pred nižšími. Nežijeme však v utópii, ale v reálnom svete. A v ňom existujú len dva spôsoby určenia výmenného pomeru (ceny), pri ktorom dôjde k výmene medzi ponúkajúcim (výrobcom) a dopytujúcim (spotrebiteľom): prostredníctvom slobodného trhu alebo prostredníctvom donútenia. Prvá cesta nevyhnutne povedie vždy k takej cene, ktorá je vzájomne výhodná pre všetkých účastníkov výmeny, inak by k danej výmene vôbec nedošlo. Naopak tá druhá nutne končí v stave, keď minimálne jeden z účastníkov transakcie je poškodený, veď inak by k jej realizácii nebolo nutné násilie.¹⁹⁸

Úloha podnikateľa v ekonomike

Základný rozdiel medzi takzvanou centrálnou riadenou (socialistickou) a trhovou (kapitalistickou) ekonomikou spočíva v existencii súkromného vlastníctva výrobných prostriedkov (vzácných statkov) v tej druhej na rozdiel od tej prvej. Bez súkromného vlastníctva kapitálových (výrobných) a spotrebných statkov niet trhu. Bez trhového procesu niet cien. A bez cien niet ekonomickej kalkulácie, teda racionálneho ekonomického rozhodovania. Nikto presne nevie, čo ľudia chcú, v akom množstve, v akej kvalite, kedy to požadujú či koľko sú za to ochotní zaplatiť. A keby sa to úradníci centrálnej plánovacej komisie aj náhodou dozvedeli, nevedeli by, ako majú produkovať tie všetky dopytované statky. Nepoznali by totiž ceny výrobných faktorov a neboli by teda schopní posúdiť, aký výrobný postup je najefektívnejší. Neustále by len tápali, robili zlé rozhodnutia, produkovali by neefektívne – spotrebúvali by viac ako by vyrobili a tak by postupne skonzumovali celý

¹⁹⁸ Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.

kapitál, všetky vzácne obmedzené výrobné zdroje, až by sa nakoniec celá spoločnosť ocitla na prahu materiálnej núdze.¹⁹⁹

Naopak, v slobodnej trhovej ekonomike vďaka existencii súkromného vlastníctva a neobmedzeného rozhodovania o jeho použití dochádza k voľnej tvorbe trhových cien – objektívneho vyjadrenia vzácnosti nejakej služby alebo tovaru na danom území a v danom čase. A práve v tomto procese vytvárania cien jednotlivých statkov majú podnikatelia nezastupiteľnú úlohu.

Akákoľvek výroba čohokoľvek trvá nevyhnutne nejaký čas. Ak sa teda niekto rozhodne niečo produkovať, musí už dnes investovať do výrobného zariadenia a nákupu surovín a materiálov, ale až o nejakú dobu zinkasuje peniaze za svoje výrobky (z tohto pohľadu je každý z nás aspoň v niektorých okamihoch podnikateľom). To, čo mu je v okamihu rozhodovania známe, sú náklady potrebné na výrobu daného statku. To, čo nepozná, je v budúcnosti skutočne predané množstvo tohto tovaru a inkasovaná cena, teda budúci – to znamená neistý – príjem zo svojej terajšej výrobnej (podnikateľskej) činnosti.

Čím lepšie dokáže podnikateľ odhadnúť budúci dopyt spotrebiteľov po jednotlivých tovaroch a službách, tým viac zarobí – maximalizuje rozdiel medzi dnešnými nákladmi a budúcimi príjmami. Čím horší výkon podá v tejto špecifickej a náročnej činnosti, tým väčšiu stratu vytvorí. Najvyšší zárobok dosiahne ten podnikateľ, ktorý na jednej strane odhalí a následne uspokojí najviac pocitovaných a dosiaľ neuspokojenú potrebu ľudí, lebo za také tovary a služby sú ľudia ochotní zaplatiť relatívne najvyššiu cenu (maximalizácia príjmov). A zároveň na to použije dosiaľ relatívne málo používané druhy výrobných prostriedkov, keďže tie budú najlacnejšie (minimalizácia nákladov).²⁰⁰

Podnikatelia tak práve na základe svojich očakávaní o budúcom vývoji spotrebiteľského dopytu (o tom, čo ľudia budú v budúcnosti chcieť naozaj kúpiť a koľko budú ochotní reálne za to zaplatiť) dnes rozhodujú o cene (objektívnej vzácnosti) a alokácii výrobných faktorov medzi alternatívne spôsoby využitia tak, aby v budúcnosti maximalizovali životnú úroveň všetkých.

Preto akékoľvek opatrenie, obmedzujúce slobodné rozhodovanie o alternatívnom použití vzácných výrobných prostriedkov, teda obmedzujúce vlastnícke práva, vedie k vzniku „treníc“

¹⁹⁹ Bližšie vysvetlenie pozri v Mises, L. von: *Socialism*, ref. 25.

²⁰⁰ Pozri Kirzner, I. M.: *Competition and Entrepreneurship*. Chicago : The University of Chicago Press, 1973.

v tomto procese, keďže výrazne sťažuje podnikateľskú schopnosť relatívne správne odhadovať budúce želania spotrebiteľov a následne ich účelne uspokojovať. To nevyhnutne vyúsťuje do neoptimálnej alokácie výrobných faktorov a ich cien. Dôsledkom musí byť pokles efektivity celého ekonomického systému a zníženie životnej úrovne obyvateľstva.²⁰¹

Z knihy Štefunko, Martin: *Ekonomía slobody*, Kalligram, 2005, www.iness.sk

²⁰¹ Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.