

4.3. NEDOKONALÁ KONKURENCIA A HOSPODÁRSKA POLITIKA

Ako sme už uviedli a dokázali v tejto kapitole, dokonalá konkurencia nie je len prakticky nemožná, ale aj teoreticky nekonzistentná. Preto podľa predstaviteľov rakúskej školy predstavuje model tzv. monopolistickej konkurencie najčastejší trhový konkurenčný model v reálnom svete. Okrem toho sme si ukázali, že pre zabezpečenie konkurencie na trhu postačuje naplnenie jedinej podmienky – voľný vstup na trh. Vždy, keď toto kritérium nie je splnené, hovoríme o monopole. A v podstate je absolútne jedno, či výsadné privilégium vstupu na trh vlastní jeden (typický monopol) alebo viacej (oligopol) subjektov. Vždy ide vo svojej esencii o monopolnú situáciu.¹ Práve z týchto dôvodov sa predstavitelia rakúskej školy pri skúmaní nedokonalkej konkurencie koncentrujú na analýzu monopolu a jeho typických znakov a dôsledkov na trh.

Podstata monopolu

Teória monopolu tvorí súčasť každej bežnej učebnice ekonómie akéhokoľvek stupňa obtiažnosti. Pojem monopol patrí takisto k najpoužívanejším ekonomickým termínom v populárnych médiách a širokej verejnosti. Tušia však novinári, publicisti a široká verejnosť, čo skutočne je monopol?

Monopol znamená existenciu jediného dodávateľa daného statku.² Inak povedané, aby nejaký ekonomický subjekt dosiahol status monopolu, musel by poskytovať všetky jednotky daného tovaru alebo služby minimálne na danom národnom území. Napríklad monopol v produkcii jabĺk by znamenal existenciu len jedného zásobovateľa tohto druhu ovocia v celej krajine. V dejinách ľudstva však nenájdeme ani jeden takýto prípad, ak boli dodržané podmienky voľného vstupu na trh. Daný statok poskytovali vždy viaceré subjekty. Ak sa stalo, že na danom území, v určitej krajine, existoval jeden producent nejakého tovaru, tak len preto, že vláda obmedzila vstup iných záujemcov na daný trh – napríklad zavedením ciel, licencovaním a podobne.

¹ Pozri Armentano, D. T.: *Antitrust and Monopoly*. Oakland, Independent Institute, 1990 a Armentano, D. T.: *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn : Mises Institute, 1999.

² Pozri napr. Samuelson, P. A. – Nordhaus, W. D.: *Ekonómia*. Bratislava : ELITA, 2000 a Prager, J.: *Applied Microeconomics*. New York : Irwin, 1993.

Práve preto rôzni pseudochrancovia slobodného trhu a spotrebiteľov, vedomí si tohto faktu, idú ďalej a definujú daný statok čoraz užšie, až kým nejaký výrobca nezaberá na takto úzko definovanom priestore – tzv. relevantnom trhu – významný podiel.³ Týmto spôsobom však prirodzene môžeme nájsť toľko monopolov, koľko len chceme. Stačí dostatočne úzko vymedziť charakteristiky daného statku. Ak namiesto svetového trhu budeme brať do úvahy len trh európsky, alebo len trh určitého štátu, regiónu, mesta (dediny), ulice, domu, rodiny, jednotlivca. Alebo ak namiesto všeobecného trhu jabĺk definujeme trh len s jonatánkami, ďalej len s jonatánkami vypestovanými iba v určitej oblasti, či len v určitom časovom období. Vzhľadom na fakt, že ľudia nie sú a nemôžu byť úplne rovnakí, a teda každý z nich nevyhnutne hodnotí „rovnakosť“ rôznych statkov odlišne, musíme nevyhnutne dôjsť k záveru, že každý pestovateľ jabĺk predstavuje monopol. Charakteristiky ponuky každého z nich sú odlišné, takže „na svojom trhu“ nevyhnutne vytvárajú monopol. Monopolné zákonodarstvo by sa tak muselo vzťahovať na každého produktívneho jedinca, keďže každý je producentom minimálne v určitých bodoch odlišných služieb a tovarov.

Presne táto absurdná ilustrácia by bola výsledkom konzistentného uplatňovania monopolnej legislatívy štátnou mocou. Čiastočne sa to deje v Európskej únii, kde bruselskí úradníci definovali určité produkty uvedenou metódou. Každá iná realizácia monopolných zákonných noriem tak musí byť nevyhnutne svojvoľná. Alebo musíme dôjsť k jedinému logicky správne poznaniu, že niečo ako monopol na trhu – slobodnej interakcii ľudí – nemôže existovať.⁴ Ak existuje, potom jedine ako výsledok násilného zasahovania štátu (najčastejšie práve tzv. antimonopolným zákonodarstvom) do slobodného trhu.⁵

Ľudia nepotrebujú určité statky, oni chcú len uspokojiť čo najviac svojich potrieb. A v slobodnej a (ex ante) racionálnej kooperácii s inými jednotlivcami hľadajú každý deň pre nich tie najvhodnejšie a najefektívnejšie prostriedky na uspokojenie svojich subjektívnych cieľov. Keďže tieto potreby sú čisto subjektívneho charakteru a vonkajšiemu pozorovateľovi sú neznáme, úradníci jednoducho nemôžu definovať určitý trhový priestor – relevantný trh. Napriek tomu si predstavme stav, keby bol nejaký podnikateľ schopný uspokojovať určitú ľudskú potrebu lepšie než hocijaký iný, reálny či potenciálny. To znamená, že by sme ho

³ Napr. podľa nášho zákona o hospodárskej súťaži stačí na začatie konania na Protimonopolnom úrade prekročenie 10% hranice na relevantnom trhu.

⁴ Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.

⁵ Pozri Armentano, D. T.: *Antitrust and Monopoly*. Oakland, Independent Institute, 1990 a idem.: *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn : Mises Institute, 1999.

mohli označiť ako monopolistu v súlade so štandardnou ekonomickou teóriou. Bola by táto situácia škodlivá? Mala by preto v takomto prípade vláda právo zasahovať do stavu vecí, ktorý vyplynul zo slobodného a racionálneho konania jednotlivcov? Podľa Rothbarda,⁶ Armentana⁷ či iných predstaviteľov rakúskej školy rozhodne nie. Tento „monopolista“ totiž nezískal svoje výnimočné postavenie na trhu vďaka násiliu, nedobrovoľnej výmene. Nenútil ľudí, aby konzumovali jeho produkt a platili zaň na základe donútenia. Naopak, každý produkt, ktorý predal, predal na základe slobodného dopytu zo strany kupujúceho. Spotrebiteľ nikto k takejto transakcii nenútil. On sám a dobrovoľne sa rozhodol, že daný tovar či služba predstavujú ten najlepší prostriedok na uspokojenie jeho najviac pociťovaných a zároveň ešte neuspokojených potrieb.

Ak sa potom neskôr na trhu objaví niekto iný, kto dokáže lepšie naplniť očakávania aspoň určitej časti ľudí pri dosahovaní ich subjektívnych cieľov v danej oblasti, stratí podnikateľ svoje „monopolné“ postavenie. Ak tento nový uspokojovateľ danej ľudskej potreby vyhovuje všetkým jednotlivcom viac ako predchádzajúci, stáva sa „monopolistom“ on a doterajší „monopolista“ je z trhu vytlačený. V trhovom procese to funguje presne takto.⁸ Firmy sa stávajú veľkými a ešte väčšími len preto a práve preto, že uspokojujú potreby ľudí lepšie ako ich konkurenti. Musia to robiť a dokazovať každý deň. Ak túto schopnosť stratia, stratia aj svoju veľkosť. V čistom kapitalizme bez privilégií zo strany štátu nestačí zdediť majetok – ak ho nedokážete správne zveľaďovať a využívať, postupne oň nevyhnutne prídete.

Dominantná pozícia a jej zneužitie

Dominantnú pozíciu legislatíva (európska i v SR) definuje ako postavenie na relevantnom trhu, pri ktorom podnikateľ nie je vystavený podstatnej súťaži a vzhľadom na svoju ekonomickú silu môže konať nezávisle. Jej zneužitím sa myslí konanie na úkor spotrebiteľa, napr. vo forme obmedzenia výroby, vynučovania neprimeraných obchodných podmienok, nerovnakého prístupu k rôznym zákazníkom.

⁶ Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.

⁷ Armentano, D. T.: *Antitrust and Monopoly*. Oakland, Independent Institute, 1990 a idem.: *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn : Mises Institute, 1999.

⁸ Pozri Hayek, F. A.: *The Meaning of Competition*. In Hayek, F. A.: *Individualism and Economic Order*. Chicago : University of Chicago Press, 1972 a Kirsner, I. M.: *Competition and Entrepreneurship*. Chicago : The University of Chicago Press, 1973.

Problémom je už samotné určenie relevantného trhu. Voľná legislatívna definícia tohto pojmu dáva úradníkom takmer absolútnu svojvôľu v určení jeho konkrétneho významu. Jedným extrémom môže byť celosvetový trh určitého statku, druhým (všetci) zákazníci daného dodávateľa. Prirodzene, úradníci si vyberú vždy tú alternatívu, ktorá im umožní presnejšie zásahy v danej veci, t. j. umožní dostatočne dôveryhodne preukázať dominantnosť na danom trhu.

Avšak dominancia sama o sebe nie je formálne porušením zákona, aj keď takmer automaticky znamená miesto na čiernej listine príliš úspešných. Takže ak úradníci chcú inkasovať pokutu, musia preukázať jej zneužitie. V podstate, ak máte dominantnú pozíciu, nie je možné niečo proti vám nenájsť – za predpokladu, že sa nájsť chce. Reálnym pútačom tak pre protimonopolné úrady zostáva veľkosť.

Napríklad Microsoft sa nestal veľkou firmou, respektíve najväčšou vo svojom odvetví preto, že násilím nútil a núti ľudí kupovať jeho produkty. Stal sa ňou preto, že slobodní jednotlivci svojim konaním demonštrovali a neustále demonštrujú presvedčenie, že uspokojuje ich potreby kvalitnejšie a lacnejšie než konkurencia. Softvéroví odborníci môžu byť presvedčení o technologickej podradnosti „microsoft’áckych produktov“ voči jeho konkurencii.

V ekonomike však ide o ekonomickú a nie technickú nadradenosť určitého produktu. A tú môže posúdiť len každý spotrebiteľ sám. Nikto nepozná subjektívne potreby niekoho iného a poradie ich dôležitosti lepšie než ten, o koho potreby ide.

Štátne orgány USA či Európskej komisie (EK) reálne trestajú Microsoft pre jeho veľký trhový podiel, t. j. práve preto, že dokázal potreby svojich zákazníkov uspokojovať lepšie než jeho reálni či potenciálni konkurenti. Ak teda výsledkom konania štátnych či nadnárodných orgánov poklesne trhový podiel Microsoftu, bude to znamenať len jedno: opatrenia zo strany týchto regulačných orgánov mu znemožnili a znemožnia uspokojovať subjektívne ciele jednotlivcov (spotrebiteľov) efektívnejšie než dovtedy.

Ak ľudia nadobudnú pocit, že niekto iný dokáže naplniť ich potreby v danej oblasti lepšie než Microsoft, tak k nemu okamžite presedlajú bez „pomoci“ úradníkov a politikov. Práve o tom je slobodný trh. Ak však spotrebiteľia začnú preferovať iných dodávateľov alebo výrobcov až po intervencii štátnych či nadnárodných orgánov, značí to len toľko, že vďaka tomuto zásahu poklesla atraktivita výrobkov Microsoftu na trhu. Inak povedané, ľudia nezačnú uprednostňovať konkurenčné produkty preto, že by sa z ich (subjektívneho) pohľadu skvalitnili a zlacneli, ale preto, že tie z Microsoftu sa kvôli štátnym intervenciám zhoršili či zdraželi.

To, že väčšina konkurentov Microsoftu stojí na strane regulátora, dosvedčuje ich neschopnosť získať si zákazníka vo voľnej konkurencii bez zásahov štátu, alebo vedomie, že vďaka štátu to dosiahnu rýchlejšie a lacnejšie. Budú to totiž práve oni (spolu s vládou), ktorí budú z obmedzenia slobodného podnikania Microsoftu najviac profitovať.

Predstava, že po ukončení celého konania ceny produktov Microsoftu poklesnú, je vrcholne kontradiktórna. Podporoval by snáď nejaký racionálny producent snahy vlády voči svojmu konkurentovi, keby na konci tohto procesu stál ešte silnejší súper s ešte lacnejšími a kvalitnejšími tovarmi alebo službami? Celé to má zmysel len v prípade oslabenia konkurenčnej pozície kontrahenta, takže výsledkom musí byť drahší alebo menej kvalitný produkt, najlepšie oboje. Len tak dokáže konkurent zvýšiť svoj podiel na trhu a zisk na úkor tohto vládou obmedzeného subjektu.⁹ Zákazník však jednoznačne stratí, tak ako vždy v prípade násilného zásahu štátu do slobodnej a racionálnej interakcie jednotlivcov – trhu.¹⁰

Predátorské praktiky

Pod predátorskými praktikami obchodní právnici či ekonómovia rozumejú dočasné zníženie predajných cien jedného (zvyčajne najväčšieho alebo aspoň veľkého) hráča na trhu pod úroveň nákladov, potrebných na produkciu daného statku, s cieľom vytlačiť ostatných konkurentov z trhu. Keď sa mu to podarí, následne zvýši ceny nad úroveň pôvodných (i súčasných) trhových cien, čiže bude predávať svoje tovary a služby za monopolné ceny a stane sa monopolom.¹¹

Považuje sa za samozrejmé, že takto vrcholne škodlivému správaniu, ktoré podľa neoklasickej ekonomickej teórie dlhodobo poškodzuje nielen dotyčných konkurentov, ale aj všetkých spotrebiteľov, treba rázne zabrániť. A tak štát prostredníctvom niektorej na to určenej inštitúcie voči takémuto previnilcovi – predátorovi – často zasahuje.

Pozrime sa však teraz bližšie na argumenty, odôvodňujúce štátne zásahy proti „predátorom“, a hlavne na tvrdenia (predkladané ako nevyvrátiteľný fakt), že toto protimonopolné konanie zo strany vlády vedie z dlhodobého pohľadu k zvýšeniu blahobytu spotrebiteľov.

⁹ Bližšiu analýzu vplyvu skupinových záujmov na vznik a genézu antimonopolných zákonov a ich uplatňovania v praxi pozri v Boudreaux, D. J. – DiLorenzo, T. J.: *The Protectionist Roots of Antitrust. The Review of Austrian Economics* 6, 1993, 2.

¹⁰ Pozri 3. kapitolu tejto práce.

¹¹ Armentano, D. T.: *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn : Mises Institute, 1999.

Na prvý problém narazíme v okamihu, keď si uvedomíme neskrýté priznanie zo strany samotného štátu, že toto jeho konanie nesmeruje na prospech všetkých jeho občanov, ale len niektorých. Štátni úradníci sa jednoducho sami rozhodli, že dobrou politikou je politika maximalizujúca materiálny blahobyť jednej skupiny občanov (spotrebiteľov) na úkor inej skupiny (vlastníci a zamestnanci dotknutého podniku a jeho dodávateľa). Prirodzene, v podmienkach demokracie sa politici a úradníci rozhodnú brániť vždy početnejšiu skupinu, respektíve skupinu, ktorá im prinesie väčší osobný prospech. V podmienkach úplne slobodnej spoločnosti môže prísť k porušeniu vlastníckych práv (slobody) niekoho len po dobrovoľnom súhlase tejto osoby (za predpokladu jej beztretnosti). A každé konanie, násilím obmedzujúce individuálnu slobodu (vlastnícke práva) je protiprávne a antispoločenské vo svojej podstate, bez ohľadu na to, či zvyšuje blahobyť (drvívej) väčšiny, alebo nie.¹²

Druhým problémom je predpoklad, že po vytlačení svojej konkurencie z trhu „predátor“ zdvihne ceny, aby z tejto situácie ťažil. Z toho vyplýva, že konanie štátu, ktorý násilným spôsobom obmedzuje súkromné vlastníctvo niektorých jednotlivcov, sa zakladá iba na špekulácii o tom, či nejaké škodlivé konanie nastane, alebo nie. Je jasné, že Protimonopolný úrad pri trestaní predátorských praktík nečaká, kým dôjde k vytlačeniu konkurencie z trhu a následnému nárastu predajných cien. To by bolo proti samotnej logike jeho existencie. Úrad jednoducho koná a z hľadiska svojej povahy konať musí vždy v predstihu. Inak by jeho existencia nemala zmysel. To znamená, že oprávnenosť jeho konania voči nejakému podnikateľovi závisí od arbitrárneho názoru jeho úradníkov. Ak tí uznajú, že nejaké zníženie predajných cien určitej firmy nesmeruje k „odstaveniu“ konkurencie a neskoršiemu zdvihnutiu týchto cien, ale jednoducho predstavuje „typický“ konkurenčný proces, tak sa proti tejto firme nijaké kroky nepodniknú. Ale ak je ich úsudok opačný, iniciuje vláda voči takejto firme protimonopolné opatrenia. Štátni úradníci, rovnako ako nikto iný, však istotne nedisponujú neomylnými schopnosťami predvídať budúcnosť. Takáto prax tak tvorí živnú pôdu pre svojvoľné a netransparentné správanie sa štátneho aparátu, pretože nikdy nikto presne nevie s určitosťou povedať, či ide o predátorské správanie, alebo nie.¹³

Tá istá výhrada sa vzťahuje aj na schopnosť štátnych úradníkov zistiť skutočnú veľkosť nákladov danej produkcie, respektíve z toho vyplývajúcu primeranú výšku predajnej ceny. Každý, kto absolvoval aspoň jeden základný kurz ekonómie, vie, že akékoľvek štandardné

¹² K tomu pozri Rothbard, M. N.: *Power and Market*, ref. 102.

¹³ Pozri Armentano, D. T.: *Antitrust and Monopoly*. Oakland, Independent Institute, 1990 a Armentano, D. T.: *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn : Mises Institute, 1999.

účetníctvo môže poskytnúť nanajvýš len približné údaje o nákladoch.¹⁴ Okrem toho, ak parlament (či iný príslušný orgán) schváli povedzme reformu odpisových sadzieb, tak významným spôsobom ovplyvní minimálne nepriamo cez výšku dane z príjmov nákladovosť firiem. Náklady sú vo svojej podstate subjektívnou kategóriou. Predstavujú stratenú hodnotu (peňažnú či nepeňažnú) druhého najlepšieho alternatívneho využitia vzácných zdrojov. Ak nejaký obchodník kúpil pred týždňom banány po 30 Sk za kilogram, ale dnes ich vie prediť už len za 15, tak sa ich radšej zbaví za túto cenu, akoby ich mal nechať zhníť a tak prísť o všetko. Náklady tohto obchodníka tak netvorí 30 Sk, ale veľkosť subjektívnej hodnoty druhého najlepšieho použitia banánov. Z ekonomického (nie účtovného) hľadiska strata nastala v okamihu kúpy banánov po 30 Sk/kg, a nie v okamihu ich predaja za 15 Sk/kg. Teda nikto okrem samého podnikateľa, disponujúceho danými obmedzenými vzácnymi zdrojmi, nemôže objektívne posúdiť reálnu výšku nákladov. A teda nikto, okrem neho samého, nie je schopný určiť „správnu“ predajnú cenu – posúdiť, či leží nad úrovňou, alebo pod úrovňou nákladov.¹⁵

A keby aj štátni úradníci vedeli správne určiť veľkosť nákladov, kto rozhodne, či sú pre potreby stanovenia primeranej predajnej ceny rozhodujúce priemerné celkové náklady, alebo priemerné variabilné či marginálne, či nejaký iný druh nákladov?

Ak aj pozabudneme na všetky tieto opodstatnené námietky a uznáme existenciu i preukázateľnosť predátorských praktík, ešte vždy z toho automaticky neplynie škodlivosť tohto fenoménu a vina „predátora“, a teda ani nevyhnutnosť štátnych zásahov voči nim. Treba si uvedomiť, že len samotným znížením predajnej ceny poskytovateľ daného tovaru či služby nezískava ani len jeden nový kúsok na trhu. K vytlačaniu jeho konkurentov príde až vtedy, keď sa zákazníci dobrovoľne rozhodnú pozitívne reagovať na pokles týchto cien – začnú kupovať viac statkov od tohto podnikateľa a menej od druhých. Potom nám však musí byť okamžite jasné, že tým, kto vytláča konkurenciu, nie je „predátor“, ale zákazník. V trhovej ekonomike sú „predátormi“ práve zákazníci. Oni sú tými, kto determinuje osudy výrobcov. Oni sú tými, ktorí rozhodujú, kto z nich prežije a kto nie.¹⁶ Tento proces „pracuje“

¹⁴ Keďže neobsahuje implicitné náklady, ako napr. stratu výnosov z alternatívneho využitia vlastného kapitálu firmy.

¹⁵ K tematike subjektívnosti nákladov pozri napr. Buchanan, J.: *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*. Chicago : University of Chicago Press, 1969.

¹⁶ Pozri Mises, L. von: *Two Essays*, ref. 55, s. 21.

v slobodnej ekonomike neustále a podľa rakúskej školy nejestvuje nijaký rozumný dôvod, prečo by doň mal štát zasahovať. Lepšie povedané, niekedy zasahovať a niekedy nie.¹⁷ Štátni úradníci či neoklasickí teoretici však argumentujú, že toto konanie môže byť síce pre spotrebiteľov výhodné z krátkodobého hľadiska, ale je určite nevýhodné z dlhodobého. Títo ľudia si takto uzurpujú právo vedieť o preferenciách, v tomto prípade o časových preferenciách spotrebiteľov viac ako spotrebiteľia sami. Aj keby sme s istotou vedeli, že následkom takéhoto konania spotrebiteľov (vytlačenia konkurencie) budú vyššie predajné ceny daného tovaru či služby v budúcnosti, ešte z toho logicky nevyplýva nerozumnosť takéhoto správania. Čo ak si títo spotrebiteľia cenia výhodu nižších cien dnes viac ako nevýhodu vyšších predajných cien zajtra? To sa nedá vylúčiť. Práve naopak, pre človeka je typické preferovať súčasnosť pred budúcnosťou. Keby to tak nebolo, nejestvovali by v ekonomike úroky.¹⁸

Do hodnotení spotrebiteľov však vchádza aj iný významný faktor: ten predbežne nevyhnutný neskorší nárast predajných cien, o ktorom tak vytrvalo presviedčajú vládni úradníci, totiž vôbec nemusí nastať. Vo svetle tohto faktu sa stávajú tendencie spotrebiteľov využiť súčasný pokles cien veľmi rozumné.

Ak spotrebiteľia, naopak, majú dojem, že toto zníženie cien a jeho pozitívne reflektovanie by v dlhodobom horizonte viedlo k zhoršeniu ich situácie, tak ho jednoducho môžu ignorovať a ďalej, alebo dokonca ešte intenzívnejšie, nakupovať u doterajších predajcov. Ale to, že to tak zvyčajne nerobia, dokazuje, že zníženie cien predátorom nepovažujú za niečo škodlivé. V dôsledku tohto sa akékoľvek kroky štátu voči „predátorovi“, ktoré obmedzujú jeho neodňateľné právo predat' svoj tovar za akúkoľvek (nízku) cenu, nevyhnutné obracajú aj proti záujmom spotrebiteľov.¹⁹

Pokiaľ ide o samých dodávateľov, história a výskumy ukazujú, že takzvané predátorské správanie je ako prostriedok v konkurenčnom boji veľmi zriedkavé. Z jednoduchého dôvodu: je priveľmi nákladné, extrémne rizikové a v slobodnej trhovej ekonomike bez štátnych bariér vstupu do odvetvia dlhodobo absolútne neúčinné. V skutočnosti jediný prípad, kedy sa predátorské praktiky oplatia, a teda sa vyskytujú, predstavuje existencia prekážok vstupov do odvetvia, zavedených a presadzovaných štátom. Lebo len keď podnikateľ vie, že po úspešnom

¹⁷ Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74.

¹⁸ Pozri Mises, L. von: *Human Action, The Scholar's Edition*, ref. 59.

¹⁹ Pozri Armentano, D. T.: *Antitrust and Monopoly*. Oakland, Independent Institute, 1990 a Armentano, D. T.: *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn : Mises Institute, 1999.

vytlačení konkurencie z odvetvia bude mať zaistené, že nik iný tam nebude môcť vstúpiť, respektíve jeho vstup sa bude významne či úplne pre administratívne prekážky obmedzovať alebo sťažovať, bude môcť v plnom rozsahu využiť možnosť zvyšovania cien. Iba v tomto prípade sa mu oplatí riskovať dočasné zníženie ceny. No ak jeho taktika nebude úspešná, zažije v tom lepšom prípade pokles ziskov a tým aj trhovej hodnoty svojej spoločnosti, v horšom prípade bankrot.

Je len prirodzené, že v podmienkach neexistencie štátnych bariér vstupu do odvetví nemá nik veľkú chuť púšťať sa do podobných dobrodružstiev. Lebo ak by aj „vít'azil“ a konkurenti by sa z odvetvia stiahli, nemal by nijakú garanciu a ochranu pred potenciálnymi novými konkurentmi, ktorí by vstúpili na trh vždy vo chvíli, keď „vít'az“ opäť zvýši ceny na pôvodnú, či dokonca vyššiu úroveň ako pred „predátorským bojom“. Podnikateľovi sa oplatí praktizovať „predátorstvo“ len vtedy, keď jeho neskoršie výnosy po „vít'azstve“ prekonajú svojim rozsahom straty dosahované počas „boja o odvetvie“ plus „normálne“ zisky dosahované pred „bojom“. Z toho logicky vyplýva, že hladina predajných cien potrebná na dosiahnutie týchto „nadmerných“ ziskov sa nachádza dosť vysoko na to, aby nevyhnutne pritiahla nové firmy do tohto trhového priestoru. Navyiac, na rozdiel od „vít'aza“ by nové konkurenčné subjekty neboli zaťažované červenými číslami z minulosti. Z „predátora“ by sa tak postupne stala „korist“.²⁰

Pre spotrebiteľov z toho všetkého vyplýva, že po dočasne nižších cenách by čelili v najhoršom prípade opäť „normálnym“ trhovým cenám. Tak ako pred „predátorským bojom“.

Prirodzený monopol

Prirodzený monopol definuje ekonomická odborná literatúra ako podnik alebo odvetvie, ktorého priemerné náklady na jednotku výroby prudko klesajú v celom rozsahu jeho produkcie (napr. pri lokálnej distribúcii elektriny). V takomto prípade môže jediný podnik – monopol – dodávať celú produkciu daného odvetvia efektívnejšie ako viaceré subjekty.²¹ Pre typického „prirodzeného“ monopolistu platí, že čím viac vyrobí, tým nižšie sú jeho náklady na jednu jednotku produkcie. Pričom tento trend pretrváva aj po plnom uspokojení celkového trhového dopytu.

²⁰ Ref. 220.

²¹ Pozri napr. Samuelson, P. A. – Nordhaus, W. D.: *Ekonomía*. Bratislava : ELITA, 2000 a Prager, J.: *Applied Microeconomics*. New York : Irwin, 1993.

Za takýchto okolností môže jedna jediná firma, obsluhujúca celý dopyt odvetvia sama, plne využiť klesajúci priebeh tak marginálnych, ako aj priemerných nákladov, a produkovať tak daný statok efektívnejšie než by to dokázali viaceré firmy. V prípade, že by to isté množstvo daného statku mali vyrobiť napr. dva podniky, vzrástli by tak hraničné, ako aj priemerné náklady na vyššiu úroveň. Čím strmšie smerujú krivky hraničných nákladov a priemerných nákladov nadol, tým väčší by bol tento nárast.

Takáto analýza a vymedzenie prirodzených monopolov je však podľa názoru predstaviteľov rakúskej školy²² zavádzajúca z niekoľkých dôvodov:

1. To, že poskytovanie určitého tovaru alebo služby jednou firmou je (vzhľadom na neustále sa znižujúce priemerné a hraničné náklady s rastúcim produkovaným množstvom) z čisto ekonomicko-matematického pohľadu vonkajšieho pozorovateľa najlacnejšie, ešte neznamená, že je najvýhodnejšie pre daný trhový subjekt s ohľadom na jeho špecifické subjektívne hodnotenie. Napríklad odberateľ nejakej pre neho významnej suroviny či paliva môže považovať za príliš riskantné spoliehať sa len na jedného a v danom momente monopolného zabezpečovateľa jeho dodávok. Preto sa racionálne môže rozhodnúť pre vybudovanie nového produktovodu (napr. plynovodu, ropovodu) iným podnikom, i keď za cenu vyšších priemerných a marginálnych nákladov. Je to ochotný realizovať za predpokladu, že dodatočné náklady sa maximálne rovnajú dodatočnému subjektívnemu úžitku prameniacemu zo zníženia rizika. (V skutočnosti však možno nebude vôbec nútený niesť akékoľvek dodatočné náklady, prípadne len ich časť. To závisí od trhovej situácie.)
2. Fragmentácia dopytu (napr. miestnym obmedzením) daného odvetvia môže spôsobiť pokles dopytu, prípadne posun krivky dopytu ďaleko doľava tak, že sa v podstate aj v inak veľmi konkurenčných odvetviach (maloobchod) stretávame so špecifickým typom prirodzeného – miestneho – monopolu. Tento fenomén možno pozorovať predovšetkým v menších a odľahlejších obciach s malou kúpnu silou, kde maloobchodné ceny prevyšujú tie vo väčších mestách, keďže pre obyvateľov je nákladné (neefektívne) cestovať za nákupmi. Z dôvodu obmedzenej miestnej kúpnej sily sotva dokáže existovať jedna trhová jednotka.
3. Prirodzený monopolista je vlastne absolútnym víťazom voľnej (a keďže vstupu a výstupu do/z daného odvetvia sa nekladú žiadne prekážky) i neustále prebiehajúcej súťaže medzi bývalými i budúcimi potenciálnymi konkurentmi. Otázka teda nestojí, či pre daný trhový segment sú typické klesajúce krivky priemerných nákladov a marginálnych nákladov alebo

²² DiLorenzo, T. J.: *The Myth of Natural Monopoly. The Review of Austrian Economics* 9, 1996, 2.

nie. Určitý subjekt sa stal prirodzeným monopolom, lebo v danom okamihu dokáže uspokojovať celý dopyt odvetvia lepšie než ktokoľvek iný. A to hoci i pri produkcii takého množstva, keď jeho priemerné i marginálne náklady rastú. To znamená, že zo zákona prirodzené monopoly sú mnohokrát „prirodzenými“ len vďaka štátom obmedzenému vstupu do odvetvia. Inak povedané, v podstate nejde o žiadne prirodzené monopoly, ale o štátne monopoly.²³

Regulácia monopolov

Za hlavný ekonomický argument a príčinu regulovania prirodzených monopolov sa všeobecne považuje snaha o zmarenie ich schopnosti či možnosti určovať monopolné ceny. Regulovanie zvyčajne ukladá regulovaným firmám, aby ceny tvorili na základe kalkulácie priemerných ekonomických nákladov. To znamená, že podniky musia svoje celkové náklady rozdeliť na každú jednotku predpokladaného predaného produktu. Ako sme už však uviedli vyššie, celkové ekonomické náklady firmy sú len veľmi ťažko vyčísliteľné, keďže z výraznej časti majú subjektívny charakter. Preto sa natíska otázka, kto a na akom princípe stanoví čo sú opodstatnené náklady výroby. A následne platí tá istá otázka aj pre kategóriu primeraného zisku. Na slobodnom trhu v podmienkach voľnej konkurencie výšku primeraného zisku určujú výlučne trhové faktory a opodstatnenosť nákladov schopnosti a úsudok podnikateľov. V prípade monopolných producentov sa však obe otázky dostávajú do roviny nekonečného diskutovania bez nádeje na objektívne správny záver.

Neoklasická ekonomická teória tvrdí, že monopolista maximalizuje svoj zisk (rozdiel medzi celkovými príjmami a nákladmi alebo cenou a priemernými nákladmi) pri takej úrovni produkcii a jej prislúchajúcej cene, ktorá z hľadiska spoločnosti ako celku je paretooptimálna. Inak povedané, výška outputu, ktorá maximalizuje zisk monopolistu je z celospoločenského pohľadu príliš nízka a cena za jednotku tohto outputu je zasa príliš vysoká. Paretooptimálne množstvo výroby zodpovedá trhovej cene na úrovni hraničných nákladov. V prípade firmy s klesajúcimi nákladmi by to však znamenalo chronickú stratu, lebo ak priemerné náklady s rastom produkcie klesajú, potom hraničné náklady musia byť vždy menšie ako priemerné, takže pri cene rovnej hraničným nákladom, bude cena nižšia ako priemerné náklady.

²³ Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74; DiLorenzo, T. J.: *The Myth of Natural Monopoly*. *The Review of Austrian Economics* 9, 1996, 2.

Z toho vyplýva nutnosť regulácie ceny na úrovni priemerných ekonomických nákladov, zabezpečujúca nulový ekonomický zisk monopolistu, čo zodpovedá ziskovosti firmy v podmienkach dokonalej konkurencie z dlhodobého hľadiska. Dosiahne sa tým väčší output, menšia cena, odstráni „nadmerný“ monopolný zisk monopolu – čo väčšina ľudí považuje za spravodlivejšie rozdelenie (spoločenského) dôchodku. Ďalej sa zmenší rozdiel medzi cenou a hraničnými nákladmi, čo z ekonomického hľadiska znamená spoločensky efektívnejšiu situáciu. Tieto argumenty sú v podstate správne (okrem hospodárskeho nástroja – regulovanej ceny), pokiaľ ide o monopol vzniknutý a udržiavaný vďaka štátnej moci, to znamená preferovaním jedného a znevýhodnením iných subjektov (obmedzenia dovozu, vstupu do odvetvia).

Regulovaná cena, pôsobiaca demotivačne vzhľadom na ochotu znižovať náklady, respektíve zefektívňovať produkciu (takúto činnosť nevyhnutne spojenú s rizikom chcú podniky samozrejme realizovať, len ak môžu za to očakávať adekvátny prírastok zisku, to však pri poklese regulovanej ceny na novú úroveň priemerných nákladov nie je možné) musí byť však nahradená iným ekonomickým regulačným nástrojom. Za najvýhodnejšie riešenie možno považovať „vydraženie“ práva pôsobiť ako monopolista v danom odvetví. To sa týka aj sektorov, ktoré sa nejavia ako monopolné, ale vyznačujú sa výrazne obmedzenou možnosťou vstupu (televízne a rozhlasové vysielanie, mobilní operátori). Cena tohto práva, a to v akejkol'vek výške, v žiadnom prípade neovplyvňuje output i cenu produktu firmy maximalizujúcej zisk, len znižuje jej nadmerný – monopolný – zisk, vyplývajúci z jej výnimočného (štátom garantovaného) postavenia.²⁴ Takisto toto opatrenie na rozdiel od cenovej regulácie nepôsobí demotivačne vzhľadom na snahu zvyšovať efektívnosť výroby, keďže akékoľvek plody zníženia nákladov zostávajú firme resp. jej vlastníkom. Tým by sa celý proces regulácie len sprehl'adnil a uľahčil, čo by so sebou prinieslo pokles korupcie a nákladov štátneho aparátu.

Podľa predstaviteľov²⁵ rakúskej školy tento spôsob predstavuje najlepšie riešenie, ako umožniť bezproblémovú možnosť vstupu a výstupu z odvetvia a všeobecne zaručiť rovnaké práva a povinnosti všetkých trhových subjektov. Takýto postup by viedol k vyššej životnej úrovni všetkých občanov oveľa skôr, ako všemožná snaha štátnych úradníkov kontrolovať „prirodzené“ monopoly formou rôznych (cenovo) regulačných úradov.

²⁴ Ref. 224.

²⁵ Ref. 224.

V prípade prirodzeného (nie štátom generovaného) monopolu je však situácia diametrálne odlišná. Ako sme už uviedli, výnimočná situácia prirodzeného monopolistu bola „vybojovaná“ a neustále musí byť potvrdzovaná vo voľnej súťaži. Ak teda niekto bude schopný uspokojiť aspoň časť dopytu odvetvia (zánik prirodzeného monopolu), alebo dokonca celý dopyt odvetvia lepšie ako súčasný prirodzený monopolista, stáva sa novým prirodzeným monopolistom on. A prípadný „nadmerný“ zisk (limitovaný prípadnými konkurentmi) predstavuje len odmenu za spomínanú schopnosť.