

Thomas Philippon,
The Great Reversal – How America gave up on free markets,
The Belknap Press of Harvard University Press,
Cambridge, London 2019

Czy Ameryka jeszcze dba o wolny rynek i konkurencję? Niekoniecznie, pisze Profesor Thomas Philippon w jednej z najciekawszych nowych pozycji dotyczących współczesnej ekonomii.

Dyskusja na temat roli konkurencji i jej ochrony we współczesnej gospodarce w latach po wielkim kryzysie nabrała rumieńców. Podobnie jak wiele neoliberalnych paradygmatów gospodarczych opartych na konsensusie waszyngtońskim, przedmiotem dyskusji stało się również czy ochrona konkurencji w ostatnich 30. latach nie stała się zbyt „mięka” w stosunku do wielkich korporacji i nie doprowadziła do znacznego poziomu koncentracji w wielu sektorach gospodarki. Temat jest zwłaszcza gorący w USA, ojczyźnie antytrystu i kraju uważanego za paragon wolno-rynkowej konkurencji. Od lat 80. XX wieku w USA dominuje podejście, iż interwencja antymonopolowa, co do zasady, powinna być wyjątkiem i wymaga bardzo silnie udokumentowanej szkody dla konsumentów, wyrażającej się przede wszystkim poprzez potencjalny lub rzeczywisty wzrost cen. Praktyka orzecznicza sądów amerykańskich od lat trzyma się tej filozofii, zwłaszcza w obszarze kontroli koncentracji. Podejście to stoi obecnie w ogniu krytyki ekonomistów i prawników myślących „progresywnie”, a kwestia utemperowania wielkich koncernów technologicznych, takich jak Google, Apple, Facebook czy Amazon jest regularnie podnoszona przez wywodzących się z Partii Demokratycznej kandydatów na prezydenta w zbliżających się wyborach. Po trzech dekadach bycia domeną technokratów, antytrust stał się zatem ponownie tematem wielkiej polityki, ze wszystkimi tego pozytywnymi i negatywnymi skutkami.

Nic zatem dziwnego, iż dyskusja na temat potrzeby zmiany podejścia i bardziej energicznego egzekwowania reguł konkurencji jest bardzo ożywiona w środowiskach akademickich i praktyków prawa konkurencji tak w USA, jak i w Europie. Jednym z ciekawszych głosów jest nowo wydana książka francuskiego ekonomisty Thomasa Philippona, Profesora w katedrze finansów Stern School of Business na Uniwersytecie Nowego Jorku, pod tytułem „Wielki Odwrót – jak Ameryka odrzuciła wolny rynek”¹.

Każdemu kto w tym momencie pomyśli, że już sam tytuł wskazuje na typową francuską niechęć do amerykańskiego modelu gospodarczego, muszę wyjaśnić, że Profesor Philippon przyjechał do USA robić doktorat na MIT w 1999 roku, ponieważ, jak sam mówi, był i jest entuzjastą konkurencyjnego wolnego rynku. Dodaje też, że wyniki badań przedstawione w książce jego samego zaskoczyły i zmusiły do rewizji poglądów, z jakimi zaczynał pracę.

A zaczęło się od prostego pytania: dlaczego abonamenty telefonii komórkowej są w USA tak drogie w porównaniu z Europą i Azją? Pytanie to doprowadziło do pogłębionych badań nad twardymi danymi nie tylko w branży telekomunikacyjnej, lecz także w innych sektorach. Szczegółowo

¹ Philippon, T. (2019). *The Great Reversal – How America gave up on free markets*. Cambridge, London: The Belknap Press of Harvard University Press.

w książce pokazane dane doprowadziły autora do konkluzji, że wbrew rozpowszechnionej opinii, Ameryka jest w znacznie mniejszym stopniu niż dawniej otwarta na wolnorynkową konkurencję. Philippon widzi w tym błędne koło – wysoki poziom koncentracji ograniczył konkurencję w wielu sektorach amerykańskiej gospodarki, co z kolei doprowadziło do wzrostu nadwyżki producentów kosztem nadwyżki konsumentów, spowolnienia inwestycji i produktywności, co zaś uderzyło w płace realne i standard życia klasy średniej. Istotną rolę w tym cyklu odegrały czynniki polityczne – kolejne administracje wznosiły bariery wejścia na amerykański rynek dla zagranicznych podmiotów, a równocześnie słabł entuzjazm instytucji odpowiedzialnych za ochronę konkurencji – Departamentu Sprawiedliwości (DoJ) i Federalnej Komisji Handlu (FTC) oraz sądów do energicznego działania.

Philippon wykazuje poprzez dane, że proces remonopolizacji, lub raczej oligopolizacji, amerykańskiej gospodarki rozpoczął się na początku wieku, po dwudziestoletnim okresie deregulacji i zwiększonej konkurencji. Na przykładzie giganta handlowego Walmart Autor pokazuje, jak firma ta działała prokonkurencyjnie poprzez innowacyjność i rosnącą produktywność w latach 90., do czasu gdy jej siła rynkowa rozrosła się do poziomu, na którym mogła, by użyć zwrotu rodem prosto z prawa konkurencji, działać niezależnie od konkurentów i dostawców, bez szkody dla swoich zysków.

Jedną z bardziej intrygujących konkluzji badań opisanych w książce jest to, iż osłabienie konkurencji przyczynia się do rosnących nierówności i pauperyzacji klasy średniej w USA. Autor przyznaje, że częściowo odpowiada za to globalizacja i przeniesienie potencjału produkcyjnego do Chin, ale wskazuje też na brak konkurencji na rynku krajowym. Jednym z dowodów na zaistniałą sytuację ma być porównanie wzrostu cen w USA i Europie w zestawieniu z jednostkowymi kosztami pracy. Podczas gdy w Europie ceny i koszty pracy rosły w podobnym tempie, w USA ceny rosły szybciej niż koszty pracy od początku wieku. W latach 2010–2015 ceny rosły już o ok. 8 procent rocznie szybciej niż koszty pracy. W tym samym okresie, rosła również nadwyżka producentów w USA, przewyższając poziomy znane z Europy.

Philippon demonstruje w książce przede wszystkim ekonomiczne i ilościowe podejście do kwestii konkurencji. Podstawowe szeregi danych, które wykorzystuje to ceny, zyskowność firm i udziały rynkowe. Ale analizie poddane zostały również wydatki firm na lobbowanie i finansowe wspieranie partii politycznych przez znaczną liczbę korporacji w ciągu ostatnich 20 lat. Philippon (2019, s. 9) oznajmia na wstępie, że „pokażemy (w publikacji), jak działania te zakłócają wolny rynek: przez lata, w różnych stanach i sektorach, korporacyjny lobbowanie i wpłaty na rzecz kampanii politycznych prowadzą do wznoszenia barier wejścia, uchwalania regulacji chroniących wielkie zasiedziałe firmy, słabego egzekwowania prawa konkurencji i osłabienia wzrostu małych i średnich firm”.

Z układu rozdziałów książki wynika jasno, iż adresowana jest ona do szerokiego grona odbiorców, niekoniecznie specjalizujących się w ekonomii i prawie konkurencji. Rozdział pierwszy opisuje wzrost siły rynkowej firm amerykańskich, co kontrastuje z teorią konkurencji jako mechanizmu napędzającego wzrost gospodarczy i innowacyjność. Rozdział drugi poświęcony jest analizie porównawczej USA i Europy, rozdział trzeci zaś odnosi się do wspomnianego wyżej politycznego wymiaru konkurencji w USA. Rozdział czwarty opisuje poszczególne sektory gospodarki, w tym sektor finansowy, zdrowia i wielkie firmy technologiczne. W rozdziale tym omówiona jest również kwestia nieadekwatnej regulacji i struktur monopsonicznych w amerykańskiej gospodarce.

Dla niektórych czytelników pewnym zaskoczeniem może być rozdział poświęcony Europie. Philippon argumentuje w nim, że kraje europejskie, a zwłaszcza Komisja Europejska, wyprzedziły USA pod względem jakości i zaangażowania instytucji ochrony konkurencji. Zwraca przy tym uwagę, że niezależność europejskich organów ochrony konkurencji jest silniejsza, co broni je przed lobbieniem i politycznym sterowaniem. Philippon pokazuje, że wbrew utartym poglądom, postępy w deregulacji w Europie są dużo większe niż w USA. Używa do tego porównania danych OECD dotyczących regulacji rynków produktowych (Product Market Regulation, PMR), coraz częściej używanych jako standardowa miara stanu konkurencji na poszczególnych rynkach narodowych. Rola wspólnego rynku europejskiego jest w tym zakresie ogromna, ponieważ europejskie instytucje dążą do utworzenia maksymalnie otwartego „równego pola gry”.

Fascynujące są również spostrzeżenia Philippona dotyczące „Big Tech”. Wykazuje on, że choć amerykańskie giganty technologiczne swoją skalą przypominają monopole i trusty z początku XIX wieku, ich rzeczywiste powiązania z szeroko pojętą gospodarką są nieproporcjonalnie mniejsze. Tłumaczy to zaskakujący wielu ekonomistów brak znaczącego przełożenia niewątpliwego postępu technologicznego dokonanego przez te firmy na wzrost produktywności całej gospodarki.

Konkluzje swojej rozprawy rozpoczyna Philippon od przytoczenia znanego cytatu z powieści „Leopard” włoskiego pisarza Lampedusy: „Ażeby zostało po staremu, wszystko musi się zmienić”. Według Philippona, dotyczy to także wolnego rynku. „Żeby rynek pozostał wolnym, musi się adaptować” – pisze Philippon (2019, s. 287). Choć zastrzega, że nie chce pouczać, to w podsumowaniu swoich obserwacji wskazuje, że zwiększenie roli konkurencji w gospodarce USA jest koniecznością, bez której wolny rynek może ustąpić oligopolizacji i oligarchizacji: „Byłem zaskoczony siłą dowodów na rzecz konkurencji. Od dawna wiemy, że konkurencja obniża ceny, a podnosi realne płace i standard życia. Ale dane wskazują, że sprzyja także inwestycjom, innowacyjności i wzrostowi produktywności. Jednakże w teorii, mógłby być nadmiar konkurencji. W takim wypadku, można by się spodziewać, że można znaleźć jakiś sektor w jakimś kraju, gdzie nadmiar konkurencji ograniczyłby innowacyjność. Trudno jednak znaleźć na to dowody” (2019, s. 288).

Zdaniem Philippona, konieczna zmiana w USA powinna polegać na bardziej energicznym egzekwowaniu reguł konkurencji, zwłaszcza w koncentracjach, oraz zapewnieniu dostępu do rynku konkurentom, także zewnętrznym. Philippon argumentuje też, że regulatorzy, w tym urzędy antymonopolowe, powinny mieć „przyzwolenie” na bardziej aktywne działania, nawet jeżeli oznaczałoby to eksperymentowanie i popełnianie błędów.

„Żyjemy w świecie, gdzie tolerujemy wycieki naszych danych z banków, instytucji kredytowych, platform społecznościowych, serwerów mailowych czy firm badających naszą wiarygodność kredytową. Równocześnie, w świecie tym myśl, że regulator by się pomylił, jest nieakceptowalna. Kiedy decyzje regulatorów nie są perfekcyjne, dostaje im się od mediów. Nic dziwnego, że są onieśmieleni. Ale nie powinni być. Stoimy przed nowymi wyzwaniem, które wymagają nowych rozwiązań. Nowe rozwiązania czasem szwankują, opierają się na próbach i błędach i wymagają poprawek. [...] Sądy powinny wymagać wysokich standardów od regulatorów, ale nadmierne wymagania co do ciężaru dowodu nie są korzystne” (2019, s. 295).

Powyższa teza spotka się zapewne z uzasadnioną krytyką części czytelników, którzy z własnego zawodowego doświadczenia wiedzą, że błędy regulatora mogą oznaczać wymierne straty

dla firm i konsumentów. Philippon nie jest jednak odosobniony w opinii, że amerykańskie organy ochrony konkurencji od kilku dekad wydają się nieco ospałe i podatne na lobbystyczne argumenty ze świata biznesu i polityki. To może się jednak zmienić już w przyszłym roku, jeżeli wybory prezydenckie w listopadzie wygra któryś z kandydatów Partii Demokratycznej. Ich poglądy na potrzebę bardziej aktywnej polityki ochrony konkurencji wydają się być zgodne z tezami przedstawionymi w książce Philippona. I chociażby dlatego warto tę dobrze napisaną i bogatą w przykłady pozycję przeczytać.

Adam Jasser

wicedyrektor CARS

e-mail: ajasser@wz.uw.edu.pl