

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Тома Филиппон

Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков



ФИЛИППОН Тома — профессор финансов им. Макса Л. Хайне, Школа бизнеса им. Леонарда Н. Штерна, Университет Нью-Йорка. Адрес: США, штат Нью-Йорк, 10012, г. Нью-Йорк, ул. Вест 4-я Стрит, 44.

Email: p24@stern.nyu.edu

Перев. с англ. Максима Маркова

Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара

Источник: Филиппон Т. 2022. Великий поворот. Как Америка отказалась от свободных рынков. М.: Издательство Института Гайдара. Перев.: Philippon T. (2019) *The Great Reversal. How America Gave up on Free Markets*, London; Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University.

В книге предлагается новый взгляд на развитие конкуренции в США в первые десятилетия XXI века. Основываясь на современных научных исследованиях и проводя международные сопоставления, автор показывает, что конкуренция на внутреннем американском рынке снижается. Её недостаток объясняется политическим выбором, который оказывают влияние лоббирование и финансирование политических кампаний крупными корпорациями, в результате чего возникают барьеры для входа на рынки и разрабатываются такие меры регулирования, которые защищают крупных участников рынков, ослабляют антимонопольную политику и препятствуют росту малых и средних фирм. Недостаток конкуренции также приводит к падению уровня заработной платы, инвестиций и темпов экономического роста, к увеличению неравенства.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу «Почему экономисты любят конкуренцию... и почему вы тоже должны её полюбить» («Why Economists Adore Competition... and Why We Also Have to Love It»), в которой автор рассматривает существующие в экономической теории аргументы в пользу свободной конкуренции, а также возможные положительные и отрицательные следствия её усиления.

Книга предназначена для студентов, преподавателей, экономистов-практиков и для всех, кто интересуется проблемами экономики отраслевых рынков и антимонопольного регулирования.

Ключевые слова: конкуренция; неравенство; экономический рост; антимонопольное регулирование; свободный рынок.

Глава 1

Почему экономисты любят конкуренцию... и почему вы тоже должны её полюбить

Основные дискуссии в экономической науке ведутся по поводу экономического роста и неравенства. Будучи экономистами, мы стремимся понять, как и почему происходит экономический рост и как страны делят доходы от него между своими гражданами. Иными словами, нас волнуют два фундаментальных вопроса. Первый вопрос: как увеличить размер пирога? Вторым вопросом: как разделить этот пирог?

Экономисты изучают эти вопросы, потому что хотят понять факторы, способствующие экономическому росту, и факторы, влияющие на распределе-

ние доходов между людьми. По меньшей мере, со времён Адама Смита мы поняли, что одним из таких факторов является конкуренция.

Экономический рост

Экономика может расти двумя путями — увеличивая количество рабочей силы или выпуск продукции на одного работника. Со времён Античности и до промышленной революции население росло медленно, а рост производительности был нулевым. Промышленная революция получила своё название благодаря беспрецедентному росту производительности. Первая промышленная революция началась в Англии в XVIII веке и в её результате сельское хозяйство уступило роль ведущего сектора экономики промышленному производству. В ходе промышленной революции изобретались новые машины (ткацкий станок с летающим челноком Джона Кея), применялись новые источники энергии (уголь, пар) и новая организация разделения труда на крупных мануфактурах. По мере того как страны становились богаче, а сельское хозяйство производительнее, росло и население. Таким образом, после 1700 г. общему экономическому росту равным образом способствовали рост населения и увеличение производительности.

Какие темпы роста необходимо учитывать — общие или на душу населения? У этого вопроса нет простого ответа, всё зависит от конкретной проблемы. Если мы заинтересованы в измерении глобальной мощи страны (например, её валового внутреннего продукта — ВВП), то значение имеет общий экономический рост. При сравнении относительного мирового влияния США и Китая нам потребуется сопоставить общий китайский ВВП с общим американским ВВП. Но если мы хотим понять положение среднего китайского потребителя, то нам потребуется ВВП на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности (ППС). Вычисление и использование ППС будут объяснены в главе 7. Но иногда ВВП сам по себе не является правильной мерой. В случае России, например, существует большое несоответствие между её полуглобальным влиянием и относительно небольшой экономикой из-за гипертрофии её вооружённых сил.

Таблица 1

Темпы роста реального ВВП США на душу населения

Десятилетие	1950-е	1960-е	1970-е	1980-е	1990-е	2000-е	2010–2017
Средний рост	2,4	3,1	2,1	2,1	2,0	0,8	0,6

Источник: Federal Reserve Economic Data.

Однако если мы заинтересованы в счастье и уровне жизни, то значение имеет экономический рост на душу населения. Кроме того, рост на душу населения обычно является хорошей основой для анализа последствий экономической политики и регулирования. На этом мы и сосредоточимся в данной книге.

Темпы экономического роста на душу населения в США за последние два десятилетия снизились. В таблице 1 приведены темпы роста валового внутреннего продукта на душу населения для американской экономики. ВВП измеряет стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в пределах страны за год. Если разделить ВВП США на их население, то это подчеркнёт широкие изменения в уровне жизни американских домохозяйств.

Во второй половине XX века экономический рост в США составлял примерно 2% в год. Как период более быстрого, чем в среднем, роста выделяются 1960-е гг. Однако за последние 18 лет темпы роста оказались существенно ниже.

Среди экономистов ведётся оживлённая дискуссия о причинах такого снижения темпов роста. В основном дискуссия сосредоточена на трёх факторах — занятости, образовании и технологических инновациях. Что касается занятости, то Бюро статистики труда США отмечает её снижение в основной группе трудоспособного населения (в возрасте 25–54 лет) [Kueger 2017]. Достигнув пика в конце 1990-х гг., когда уровень занятости в этой группе составлял почти 85%, уже к 2015 г. этот показатель упал до 81%. Такое изменение может показаться незначительным, но оно представляет собой потерю миллионов работников для экономики. В итоге, когда работает меньше людей, рост замедляется.

Данные Министерства образования США демонстрируют, что показатели окончания средних школ и колледжей довольно медленно росли в 1970–1990-х гг., а с 2000 г. остаются практически неизменными [Goldin, Katz 2008]. Каждый десятый американец в возрасте до 30 лет не имеет аттестата о среднем образовании, а почти у половины нет диплома о каком-либо профессиональном образовании. И это говорит о том, что в данной области есть ещё что улучшить. Медленный прогресс в сфере образования — ещё один фактор, способствующий замедлению экономического роста, поскольку образование делает работников более продуктивными.

Но основной вклад в долгосрочный рост вносит технологическое развитие, и его воздействие становится всё меньше. Когда мы говорим, что технологический прогресс замедляется, мы просто подразумеваем, что в среднем предприятия уже не столь эффективно, как раньше, снижают себестоимость единицы продукции или создают более качественные продукты. Чтобы оценить темпы технического прогресса, экономисты используют показатель совокупной факторной производительности (*total factor productivity* — ТФР). Рост этого показателя измеряет степень, в которой можно произвести больше с меньшими ресурсами (или с теми же). Другими словами, рост ТФР показывает, насколько можно увеличить объём производства при заданных уровнях капитальных и трудовых затрат. Экономическая теория доказывает, что технический прогресс такого рода представляет единственный устойчивый источник экономического роста в долгосрочной перспективе. Замедление роста ТФР началось в 2000 г. и в настоящее время распространилось во всех богатых странах. Великая рецессия 2008–2009 гг., вероятно, усилила эту негативную тенденцию, но не создала её [Cette, Fernald, Mojon 2016].

Роберт Гордон, экономист из Северо-Западного университета, утверждает, что поразительный рост производительности труда, происшедший в 1870–1970 гг., вряд ли когда-либо повторится снова. Вторая промышленная революция, основанная на электроэнергетике и двигателе внутреннего сгорания, имела глубокие и широкие последствия. По мнению Гордона, значение компьютерных и коммуникационных технологий гораздо меньше. Разумеется, речь не идёт о том, что люди тратят время попусту вместо того, чтобы усердно работать. Темпы инноваций по-прежнему высоки, но влияние инноваций на экономику в целом ниже. Нужно оговориться, что существуют и оптимисты, которые убеждены, что новые технологии, искусственный интеллект изменят нашу жизнь (к данной дискуссии мы ещё вернёмся в этой книге), но следует отметить, что мы всё ещё находимся в ожидании реальных, осязаемых и широко распространённых достижений.

Ещё одним важным фактором, сдерживающим рост производительности, является низкий уровень инвестиций в корпоративном секторе. Технологические инновации часто нуждаются в новом оборудовании и новом программном обеспечении. Но американские фирмы, несмотря на высокие прибыли и низкие затраты на привлечение финансирования, в последние годы не сильно обновили свой капитал. Эту загадку мы рассмотрим в главе 5.

Неравенство

Наряду с замедлением экономического роста, за последние 40 лет возросло неравенство. В общем случае неравенство доходов может расти как между средним классом и бедными, так и между богаты-

ми и средним классом, но происходит это не всегда одновременно. В 1970-е и 1980-е гг. наблюдался в основном рост неравенства между средним классом и бедными, что шло рука об руку с разрывом в заработной плате между выпускниками колледжей и теми, кто не имел высшего образования. Этот фактор известен как отдача на высшее образование.

Как видно из таблицы 2, отдача на образование быстро росла в 1980–1990-х гг. В 1980 г. работники, закончившие колледжи, получали на 40% больше тех, у кого было только среднее образование. В 2000 г. они стали зарабатывать на 70% больше. Если сравнить два крайних случая (обладателей магистерских и докторских степеней с людьми с начальным образованием), то окажется, что отдача от образования выросла почти в два раза — с 92 до 179%. Однако после 2000 г. рост отдачи практически прекратился.

В 1990-е и 2000-е гг. мы также наблюдаем увеличение разрыва между богатыми (сверхбогатыми) и средним классом. Тома Пикетти и Эммануэль Саез [Piketty, Saez 2006] подсчитали, что доля доходов, получаемых верхним одним процентом, выросла более чем вдвое — с менее чем 10% в конце 1970-х гг. до примерно 20% сегодня. (В США в верхний процент распределения доходов входят хорошо оплачиваемые профессионалы, такие как врачи или юристы, зарабатывающие около 400 тыс. дол. в год. Верхние 0,01%, 1% от 1%, включают чрезвычайно богатых, таких как Леброн Джеймс или Опра Уинфри¹.)

Таблица 2

Заработная плата, образование и неравенство

Динамика реальной почасовой заработной платы в зависимости от образования (в дол. США 2015 г., по годам)						
	1980 г.	1990 г.	1992 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
Начальное образование	14,19	12,84	12,47	13,03	13,22	13,56
Среднее образование	16,33	15,99	15,87	17,2	17,77	17,98
Незаконченный колледж	18,8	19,29	19,16	20,84	21,47	21,59
Четырёхлетний колледж	22,85	25,32	25,18	28,98	30,49	30,93
Учёная степень	27,27	31,43	31,66	36,4	39,7	39,48
Отдача от образования						
Колледж и среднее образование	40%	58%	59%	68%	72%	72%
Учёная степень и начальное образование	92%	145%	154%	179%	200%	191%

Источник: [Valletta 2016].

Существует ряд причин, по которым неравенство и экономический рост лучше обсуждать совместно. Во-первых, и это самое очевидное, мы хотим знать, все ли выигрывают от экономического роста. Когда он замедляется, а неравенство растёт, уровень жизни представителей нижней части среднего класса может стагнировать или даже снижаться в реальном выражении. Именно это происходит в США в последние годы. Из таблицы 2 видно, что реальные доходы работников с низким уровнем образования за последние 40 лет практически не увеличились, а у некоторых уменьшились.

Однако самая важная причина совместного анализа экономического роста и неравенства заключается в том, что эти феномены не являются независимыми и несвязанными. Экономический рост и неравенство взаимодействуют, иногда подпитывая, а иногда подавляя друг друга. Рост может уменьшить неравенство; неравенство же может быть необходимо для роста или препятствовать ему.

Обсуждение взаимосвязи экономического роста и неравенства основывается на идее стимулов. Когда

¹ Леброн Джеймс — знаменитый баскетболист, один из самых высокооплачиваемых игроков NBA, Опра Уинфри — телезвезда и продюсер, приобретшая миллиардное состояние. — *Примеч. перев.*

экономисты говорят о стимулах, они имеют в виду мотивацию к материальным (денежным) выгодам. Люди много работают, ожидая, что их усилия (инвестиции) увеличат их доход. Чтобы экономическая система действовала, должна существовать связь между усилиями (*ex ante*²) и (*ex post*³) доходом. Означает ли это, что некоторая степень неравенства необходима? Означает ли это, что большее неравенство всегда создаёт лучшие стимулы? Скорее всего, на первый вопрос можно ответить утвердительно, а на второй — отрицательно, хотя связь между стимулами и неравенством трудноуловима.

Теория стимулов может быть проиллюстрирована при помощи детской сказки о Златовласке. Деньги должны быть труднодоступны, но не слишком. Если получить деньги слишком просто, то люди становятся ленивыми. Если вы много зарабатываете, не прилагая особых усилий, то вы перестаёте усердно работать. Но слишком трудно достаемые деньги вводят людей в уныние.

Применение этой идеи к работникам фирмы показывает, что она оправдывает вознаграждение, основанное на производительности. Возникновение неравенства связано с тем, что производительность труда отдельных работников различается. Но это необязательно объясняет высокую степень неравенства. Даже если мы примем, что люди работают только ради денег, это ещё не означает, что рост денежных доходов всегда ведёт к росту предпринимаемых усилий. Значение имеет правильный баланс стимулов.

Но как узнать, оправдана ли определённая степень неравенства? Как узнать, что она не чрезмерна? Разумеется, этого никогда нельзя знать наверняка. Понимание стимулов в современной экономической системе довольно сложно. Есть, однако, один приметный фактор, который может дать нам некоторую уверенность, и им является конкуренция.

Конкуренция и экономический рост

Экономисты любят конкуренцию по нескольким причинам. Первая из них заключается в том, что конкуренция ведёт к снижению цен, поскольку самый простой для компании способ увеличить свою долю рынка — предложить более низкую цену, чем конкуренты. Снижение фирмой цен на продаваемые товары ведёт к двум благотворным последствиям. Первое, и самое очевидное из них, состоит в том, что потребители сберегают свои деньги и могут их использовать для покупки большего количества того же товара или покупки других благ. На практике они склонны делать и то и другое. Если медицинская страховка станет дешевле, вы сможете приобрести план с лучшим покрытием, а также купить дополнительную игрушку для своих детей. Второе, косвенное, последствие заключается в том, что повышенный спрос стимулирует бизнес производить, инвестировать и нанимать. В целом при сравнении двух экономик оказывается, что та, в которой больше конкуренции, будет иметь более низкие цены, более высокий уровень производства, более высокую занятость и более высокие инвестиции. Таким образом, конкуренция повышает наш уровень жизни.

Вместе с тем не только цены интересуют людей. Большое значение для них также имеет качество. Обзор удовлетворённости американских потребителей показывает некоторые поразительные закономерности. Похоже, что среди американских компаний наибольшую антипатию вызывают интернет-провайдеры. А, как мы уже отмечали, именно в этой отрасли наблюдаются наибольшая концентрация и наиболее завышенные цены. Очевидно, что это не совпадение.

На конкурентном рынке фирмы для привлечения потребителей используют не только снижение цен, но и предложение более широкого ассортимента качественных товаров и услуг. Конкуренция приводит к

² До события (*лат.*). — *Примеч. ред.*

³ После события (*лат.*). — *Примеч. ред.*

расширению выбора для потребителя, поскольку фирмы стремятся обслуживать разные слои населения и дифференцировать свою продукцию, чтобы она отличалась от конкурентов⁴.

Один из моих любимых примеров положительного воздействия конкуренции связан с рынком такси в Париже. Во-первых, расскажу о ценах. Я вырос в пригороде, и мы с друзьями в пятницу или субботу вечером всегда ездили в город на поезде или метро. Однако возвращались домой мы поздно, обычно в час или два часа ночи, и не успевали на метро, но всё же никогда не брали такси и многие мили шли домой пешком: такси было трудно найти, а стоили они дорого. Иными словами, цены вынуждали нас уйти с этого рынка в качестве потребителей.

Во-вторых, об инновациях и услугах. Когда действующие таксомоторные компании стали вынужденно конкурировать с новыми платформами, они внезапно обнаружили, что клиенты ценят наличие бутылок с питьевой водой и возможности заряжать мобильный телефон и такая элементарная вежливость не стоит слишком дорого. Это не были высокотехнологичные инновации, но они, безусловно, увеличили удовлетворённость клиентов. У Uber и других подобных платформ может быть много недостатков (несоблюдение трудового законодательства, увеличение пробок на дорогах), но они также иллюстрируют основные достоинства конкуренции — ничто так не улучшает обслуживание клиентов, как угроза со стороны нового конкурента.

Конкуренция стимулирует инвестиции и подталкивает бизнес к инновациям либо для повышения качества продаваемых товаров и услуг, либо для поиска путей снижения стоимости предоставления этих товаров и услуг. С экономической точки зрения более высокое качество и более низкая стоимость представляют две стороны одной медали, и обе считаются техническим прогрессом. Вместе с тем в странах с развитой экономикой связь между конкуренцией и инновациями сложна и зависит от прав собственности, патентов и структуры рынка. Вот почему необходимо создавать хорошие теории и тщательно изучать данные, что мы и сделаем в следующих главах.

Конкуренция и неравенство

Конкуренция способствует не только экономическому росту, но, возможно, также и большему равенству. Экономическому росту она способствует, потому что увеличивает выпуск и занятость⁵. Также конкуренция сокращает неравенство, потому что она увеличивает заработную плату и уменьшает показатели рентабельности. В результате в конкурентной экономике доходы собственников компаний (дивиденды, обратный выкуп акций) невелики по отношению к трудовому доходу. Поскольку финан-

⁴ Связанные продажи товарных наборов в конкурентных условиях могут иметь удивительные последствия. Грегори С. Кроуфорд, Олександр Щербаков и Мэтью Шум обнаружили чрезмерное предложение качества на рынке кабельного телевидения [Crawford, Shcherbakov, Shum 2018]. Они утверждают, что это происходит из-за наличия конкуренции со стороны новых технологий — поставщиков спутникового телевидения. Без конкурентного давления со стороны спутниковых компаний монополии на рынке кабельного телевидения снизили бы качество своих услуг. Чрезмерное качество в данном случае означает, что клиенты кабельного телевидения предпочли бы меньшие, то есть более низкие по качеству пакеты каналов по более низкой цене.

⁵ Понятие «экономический рост» я использую потому, что именно с ним большинство людей связывают свои представления о росте богатства страны. Однако необходимо сделать некоторое уточнение. В стандартной экономической модели конкуренция оказывает влияние на уровень ВВП, но не на его долгосрочные темпы роста. Представим, что изменение политики привело к усилению конкуренции на внутренних рынках. Следствием станет временное увеличение темпов экономического роста в стране. В дальнейшем более высокий уровень ВВП по сравнению с ситуацией, когда политика не менялась, сохранится, но в итоге ВВП будет расти в обеих ситуациях одинаковыми темпами, потому что долгосрочные темпы роста доходов на душу населения зависят только от технического прогресса. Постоянное воздействие конкуренции на экономический рост осуществляется в том случае, если она стимулирует технологические инновации. Этот вопрос горячо обсуждается. Данные свидетельствуют о том, что конкуренция стимулирует больше инноваций, но нет единого мнения о величине этого эффекта. Связь между конкуренцией, инвестициями и производительностью мы обсудим в главе 4.

совый капитал (владение ценными бумагами, в основном акциями и облигациями), как правило, распределяется более неравномерно, чем человеческий капитал (ваш труд и ваше образование), и из этого следует, что в более конкурентной экономике также вероятно меньшее неравенство.

Прежде чем обсуждать более сложные связи между конкуренцией и неравенством, имеет смысл сделать паузу и определиться с термином «рента». Рента — это тот доход, который согласно экономической теории получен владельцем актива (человеческого или физического, материального или нематериального) сверх стоимости воспроизводства или воссоздания этого актива. Например, если товар, который может быть произведён за 10 дол., продаётся за 15 дол., потому что он защищён патентом, то рента правообладателя составляет 5 дол.

Некоторые ренты защищены искусственными ограничениями. Например, драконовские законы о лицензировании профессий, ограничивающие доступ к определённым занятиям, защищают тех, кто уже имеет лицензии, от конкуренции, позволяя им взимать более высокие цены. Когда экономисты говорят о «рентоориентированном поведении», они имеют в виду попытки отдельных лиц или групп повлиять на государственную политику таким образом, чтобы установить или увеличить эти искусственные преимущества в свою пользу. Данный термин необязательно имеет моральную коннотацию. Для людей рационально защищать свою ренту. Это не делает их плохими людьми. Но рентоориентированное поведение часто порождает плохую политику.

Взаимодействие рент и неравенства не ведёт к однозначному снижению неравенства в результате конкуренции. Она способна затруднить поддержание некоторых соглашений о разделе доходов, например, в случае соглашения о разделе ренты между собственниками и наёмными работниками. Конкуренция может снизить эту ренту, тем самым косвенно навредив некоторым работникам. Подобным образом конкуренция за таланты может привести к весьма значительному росту доходов некоторых групп работников.

В целом, однако, трудно найти убедительные примеры такой конкуренции на национальном рынке, которая наносит ущерб бедным и среднему классу. При этом легко найти множество примеров (среди прочего — дискаунтеры в розничной торговле и авиаперевозках, а также конкуренция в телекоммуникациях), когда конкуренция им явно выгодна. В общих чертах это объясняется тем, что конкуренция на национальном рынке способствует эффективности, плоды которой перераспределяются между всеми гражданами страны. Действительно, конкуренция национальных производителей приводит к перераспределению ренты с выгодой для одних и с потерями для других. Одновременно она уничтожает и создаёт рабочие места, но в разных локациях или в разных сообществах. Вместе с тем мой ключевой аргумент заключается в том, что внутри страны существуют механизмы перераспределения как выгод, так и издержек. Гарантии того, что в результате конкуренции внутри страны повысится благосостояние каждого её жителя, не существует, но рост благосостояния станет более вероятным, по крайней мере, через некоторое время.

Совсем иную проблему представляет иностранная конкуренция. Иностранная конкуренция выгодна местным потребителям, но может нанести ущерб местным производителям и их работникам. Стандартная экономическая теория демонстрирует, что выгоды от торговли перевешивают потери, поэтому, в принципе, должен существовать способ улучшить положение всех. Но на практике это не всегда получается. Иностранная конкуренция может принести больше выгод отечественным потребителям, чем местному бизнесу и наёмным работникам, но естественного способа перераспределить эти выгоды и потери не существует. Разные страны экспериментировали со всеми видами программ регулирования международной торговли, но большинство из них оказались довольно неэффективными. Более того, конкуренция между странами за привлечение талантов и капиталов может привести к снижению сте-

пени прогрессивности налоговых систем, а это прямо противоположно тому, что нам необходимо для того, чтобы приспособиться к воздействию торговых шоков.

Двое моих коллег из Нью-Йоркского университета, Спенсер Лайон и Майкл Во, в статье 2018 г. представили некоторые интересные новые идеи по этому вопросу [Lyon, Waugh 2018]. Мы знаем, что воздействие международной торговли создаёт победителей и проигравших. Лайон и Во изучили, как общество может смягчить потери, сохранив при этом выгоды от торговли. Они считают, что прогрессивная налоговая система очень полезна и оптимальный уровень её прогрессивности под воздействием международной торговли увеличивается. Какой механизм здесь действует? Как мы уже объясняли, торговля приносит выгоду потребителям за счёт снижения цен и увеличения разнообразия доступных товаров. Для наёмных работников картина сложнее. Большинство из них международная торговля не затрагивает, но её воздействие на тех, кто непосредственно конкурирует с иностранными работниками, очень велико. Именно это неравномерное воздействие лежит в основе общественных дискуссий о международной торговле. Лайон и Во показывают, что эффективным способом компенсации работникам снижения заработка и утраты возможностей трудоустройства является политика прогрессивного налогообложения.

Почему свободные рынки хрупки

Мы начали эту главу с объяснения того, что экономическая теория занимается изучением распределения ограниченных ресурсов. На некотором абстрактном, но интуитивно понятном уровне можно увидеть глубокую связь между тем фактом, что экономические ресурсы ограничены, и ценностью конкуренции. Поскольку ресурсы ограничены, было бы вредно тратить их впустую. Но как удостовериться, что ресурсы используются эффективно? Один из вариантов заключается в том, чтобы позволить людям и организациям конкурировать за эти ресурсы, в результате чего они окажутся в руках тех, кто ценит их больше всего. Ценовая система, лежащая в основе современной экономики, является одним из способов организации такой конкуренции. И наоборот, когда конкуренция ослабевает, капитализм теряет большую часть своей привлекательности.

Можно утверждать, что конкуренция увеличивает степень экономической свободы. На конкурентном рынке труда у наёмных работников есть свобода уволиться и найти лучшую работу. Когда работодатели конкурируют, они предлагают своим работникам больше возможностей — разные рабочие места, разные часы работы и разные льготы. Конкуренция на рынке труда является лучшей защитой от злоупотреблений и издевательств со стороны работодателей.

Стоит ли беспокоиться об исчезновении конкуренции? В конце концов, если конкуренция так прекрасна, то находится ли она под угрозой? Разве мы все не должны согласиться с тем, что конкуренция полезна, и объединиться для её защиты?

Уже 50 лет назад Мансур Олсон объяснил, почему спонтанная защита конкуренции маловероятна [Olson 1971]. До Олсона общепринятым было мнение, что если у всех нас есть общие интересы, то мы сможем действовать сообща для их реализации. К сожалению, в подобной аргументации есть изъян. Чтобы понять логику коллективных действий, нужно сначала выяснить, кто от них выиграет, а кто проиграет. В случае конкуренции это довольно ясно: конкуренция является врагом искателей ренты, уничтожая её.

Ключевой фактор проблемы ренты заключается в том, что обычно она концентрируется. Когда доминирующая фирма лоббирует предотвращение проникновения конкурентов на её рынок, она защищает свою ренту и, возможно, ещё пары других доминирующих фирм. Заинтересованных сторон мало, и им есть что оберегать. В то же время круг экономических субъектов, которые могут пострадать от успеш-

но пролоббированного ограничения конкуренции, очень широк. Потребителей отрасли ограничение конкуренции затронет напрямую. Более того, поскольку высокие цены снижают реальные располагаемые доходы потребителей, у них сократится способность тратить деньги на другие товары и услуги. В результате косвенно окажутся затронуты большинство других отраслей. Однако эти издержки скрыты и рассеяны. Потребители могут никогда не узнать, что проникновение на рынок было ограничено, а косвенные издержки этого невелики, поэтому ни у кого нет стимула, чтобы затевать борьбу. В результате домохозяйства и пострадавшие от искателей ренты предприятия вряд ли создадут собственное лобби, чтобы дать отпор. Они, конечно, были бы счастливы, если бы кто-то другой попытался пролоббировать свободный вход на рынок. Но в качестве отдельных единиц у них мало стимулов сделать это самостоятельно. В этом заключается главный аргумент Олсона: концентрированные особые интересы, скорее всего, будут организовываться и бороться, чтобы защитить свою ренту, что противоречит широко размытым интересам большинства. Суть вопроса заключается в проблеме безбилетника и в том факте, что стимулы к безбилетничеству растут вместе с размером группы.

Проницательный читатель поймёт, что та же аргументация применима и к свободной торговле между странами. Международная торговля также создаёт множество победителей и нескольких проигравших. Потеря рабочих мест и закрытие заводов — это заметные факты, которые, скорее всего, будут подхвачены средствами массовой информации. Снижение уровня цен выявить гораздо труднее, а созданные в результате международной торговли рабочие места распределяются по разным частям страны и отраслям. Вот почему свобода международной торговли нуждается в защите.

Но, как я уже говорил, доводы в пользу конкуренции на национальном рынке сильнее доводов в пользу свободы международной торговли, потому что выгоды этой последней труднее разделить между гражданами. Когда под воздействием международной торговли производство переносится за границу, рабочие места в этом производстве исчезают в буквальном смысле, чего нельзя сказать о конкуренции национальных производителей.

В заключение хочу отметить, что аргументы в пользу свободной конкуренции внутри страны столь же сильны, как и любые другие аргументы в экономической теории. К сожалению, добродетель конкуренции — то, что положительные эффекты от неё широко распространены, — также может привести к её падению, поскольку победители рассеяны, а проигравшие сконцентрированы. Вот почему мы видим так много лоббизма, направленного на ограничение конкуренции, и так мало активных действий по её защите. Подробнее эту проблему мы рассмотрим во второй половине книги, а в следующей главе — «Плохая и хорошая концентрация» («Bad Concentration, Good Concentration») — разберёмся, как измерить конкуренцию.

Литература

- Cette G., Fernald J., Mojon B. 2016. The Pre-Great Recession Slowdown in Productivity. *European Economic Review*. 88: 3–20.
- Crawford G. S., Shcherbakov O., Shum M. 2018. Quality Overprovision in Cable Television Markets. *American Economic Review*. 109 (3): 956–995.
- Goldin C., Katz L. F. 2008. Transitions: Career and Family Lifecycles of the Educational Elite. *American Economic Review*. 98 (2): 363–369.
- Krueger A. B. 2017. Where Have All the Workers Gone? An Inquiry into the Decline of the U.S. Labor Force Participation Rate. *Brookings Papers on Economic Activity*. 2 (Fall): 1–87. doi: [10.1353/eca.2017.0012](https://doi.org/10.1353/eca.2017.0012)

- Lyon S. G., Waugh M. E. 2018. Redistributing the Gains from Trade through Progressive Taxation. *Journal of International Economics*. 115: 185–202.
- Olson M. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press. См. также рус. перев.: Олсон М. 1995. Логика коллективных действий: общественные товары и теория групп. М.: ФЭИ.
- Piketty T., Saez E. 2006. The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *American Economic Review*. 96 (2): 200–205.
- Valletta R. G. 2016. Recent Flattening in the Higher Education Wage Premium: Polarization, Skill Downgrading, or Both? *NBER Working Paper*. No. 22935 (December). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

NEW TRANSLATIONS

Thomas Philippon

The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets (excerpt)

PHILIPPON, Thomas —

the Max L. Heine
Professor of Finance,
Stern School of Business,
New York University.
Address: 44 West Fourth
Street, 9-95, New York, NY
10012.

Email: p24@stern.nyu.edu

Abstract

The book “The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets” offers a fresh perspective on competition in the USA in the first decades of the 21st century. Based on the latest research findings and international comparisons, the author demonstrates that competition has been declining in the US domestic markets. The lack of competition is attributed to political choices resulting from the lobbying and financing of political campaigns by large corporations. These choices have led to the growth of market entry barriers and regulations that protect major market players, weaken antimonopoly regulation, and hinder the growth of small and medium-sized firms. The absence of competition also results in reduced wages, investments, and economic growth rates, along with increased inequality.

The Journal of Economic Sociology publishes the first chapter titled “Why Economists Adore Competition... and Why We Must Also Embrace It,” in which the author discusses the arguments in favor of competition that exist in economic theory. Additionally, the author reviews the potential positive and negative consequences of increasing competition. This book is intended for students, lecturers, economists, and anyone interested in economic issues encountered by certain markets and antimonopoly regulation.

Keywords: competition; inequality; economic growth; antimonopoly regulation; free market.

References

- Cette G., Fernald J., Mojon B. (2016) The Pre-Great Recession Slowdown in Productivity. *European Economic Review*, vol. 88, pp. 3–20.
- Crawford G. S., Shcherbakov O., Shum M. (2018) Quality Overprovision in Cable Television Markets. *American Economic Review*, vol. 109, no 3, pp. 956–995.
- Goldin C., Katz L. F. (2008) Transitions: Career and Family Lifecycles of the Educational Elite. *American Economic Review*, vol. 98, no 2, pp. 363–369.
- Krueger A. B. (2017) Where Have All the Workers Gone? An Inquiry into the Decline of the U.S. Labor Force Participation Rate. *Brookings Papers on Economic Activity*, no 2 (Fall), pp. 1–87. doi: [10.1353/eca.2017.0012](https://doi.org/10.1353/eca.2017.0012)
- Lyon S. G., Waugh M. E. (2018) Redistributing the Gains from Trade through Progressive Taxation. *Journal of International Economics*, vol. 115, pp. 185–202.

Olson M. (1971) *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Piketty T., Saez E. (2006) The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *American Economic Review*, vol. 96, no 2, pp. 200–205.

Valletta R. G. (2016) Recent Flattening in the Higher Education Wage Premium: Polarization, Skill Downgrading, or Both? *NBER Working Paper*, no 22935, December, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Received: March 4, 2022

Citation: Philippon T. (2023) Velikiy povorot: Kak Amerika otkazalas' ot svobodnykh rynkov [The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 3, pp. 62–73. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-62-73](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-62-73) (in Russian).