

Przegląd Ekonomiczno

Nr 5
styczeń 2020

Studenckie Koło Naukowe Finansów i Makroekonomii
we współpracy z
Instytutem Studiów Ekonomiczno-Społecznych

Społeczny



Przegląd Ekonomiczno-Społeczny

Numer 5

Aby Polska była mądrym i dobrym krajem

Studenckie Koło Naukowe Finansów i Makroekonomii SGH

Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa

www.pes.skn.fm.pl

Warszawa, styczeń 2020r.

Ilustracja na okładce: Paweł Galiński

W ilustracje wykorzystano prace:

- 1) Podobizna Adama Smitha (autor nieznany), domena publiczna
- 2) portret Jeremiasza Benthama (autor: Henry William Pickersgill), domena publiczna
- 3) zdjęcie Alfreda Marshalla (autor nieznany), domena publiczna
- 4) portret Karola Marksa (autor: John Jabez Edwin Mayall), domena publiczna

SKN Finansów i Makroekonomii powstał w 2005 r. i od tego czasu nieprzerwanie działa przy Szkole Głównej Handlowej. W przeciągu 15 lat działalności realizowaliśmy wiele projektów, obejmujących tematyką szeroko pojętą ekonomię.

Na tle tych głównie ilościowych, odwołujących się do teorii ekonomii ortodoksyjnej projektów, zdecydowanie wyróżnia się trzymany przez Państwa Przegląd Ekonomiczno-Społeczny. Periodyk został założony w 2006 r. jako „Studencki Przegląd Ekonomiczno-Społeczny” i od momentu powstania stanowił platformę wymiany myśli pomiędzy aspirującymi naukowcami i naukowczyniami.

PES jest szczególnie ważny dla Koła, ponieważ gromadzi osoby z różnorodnymi zainteresowaniami naukowymi i doświadczeniami. W związku z tym nie posiada wyraźnie zarysowanego ekonomicznego profilu, pozostaje bowiem pod wpływem różnych nauk. Poprzez zachęcanie do merytorycznej i otwartej debaty ekonomicznej periodyk wpisuje się w misję Koła: *„Aby Polska była mądrym i dobrym krajem”*.

Do tego pluralizmu idei i poszukiwania rozwiązań przełamujących obowiązujący konsensus w środowisku akademickim odwołuje się właśnie niniejsze wydanie.

Marta Nowakowicz
Prezes Studenckiego Koła Naukowego Finansów i Makroekonomii

Drodzy Czytelnicy,

z przyjemnością składamy na Wasze ręce kolejny numer „Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego”. Cieszymy się, mogąc świętować razem z Wami, pierwszy jubileusz naszego periodyku.

Wydanie to wyłamuje się z dotychczasowej tradycji Przeglądu, przenosząc akcent z technik ilościowych oraz ekonometrycznych na społeczny, nieco zaniedbany przez ostatnie dekady, wymiar ekonomii.

Aby umieścić to wydanie we właściwym kontekście, cofnijmy się o ponad 10 lat - do wybuchu kryzysu finansowego, najważniejszego dotychczas wydarzenia ekonomicznego XXI wieku. Do dzisiaj czołowym gospodarkom świata nie udało się zaleczyć wszystkich ran, nie wspominając o sytuacji krajów południa Europy, za skrajny przykład niech posłuży Grecja.

Kryzys zainicjował jednak jeszcze jeden, inny proces – stał się zarzewiem nowej debaty ekonomicznej, wykraczającej poza ramy dotychczasowego konsensusu. Dyskusja ta jest nie tylko wielowymiarowa, ale sięga w swej istocie metodologicznych i filozoficznych fundamentów nauki.

Obserwujemy to wokół, obok ekonomistów interpretujących tamte wydarzenia poprzez pryzmat technicznej niedoskonałości zastosowanych modeli oraz rozkładów prawdopodobieństwa, wyrastają heterodoksyjne szkoły ekonomiczne śmiało kwestionujące zastany status quo. Zaś w samym ekonomicznym *mainstreamie* coraz większy nacisk kładzie się problem struktury wzrostu gospodarczego czy narastających nierówności społecznych.

Nowa debata ekonomiczna, coraz silniej kształtowana przez takie prace jak *Capital in the Twenty-First Century* Thomasa Piketty’ego czy *The Triumph of Injustice* Emmanuela Saeza i Gabriela Zucmana, nabiera kształtów, które jeszcze niedawno byłyby zupełnie nie do pomyślenia. W podobnym duchu można interpretować również najnowszą nagrodę Nobla, udzieloną Esther Duflo, Abhijitowi Banerjee oraz Michaelowi Kremerowi za przełomowe prace poświęcone badaniom nad ubóstwem. Ekonomia zmienia się powoli, ale proces ten zachodzi na naszych oczach.

Jako redakcja wierzymy, że pluralizm myśli i otwarta debata są zawsze wartościowe oraz godne wsparcia. Ten ideowy tygiel nie pozwala na lepsze zrozumienie otaczających nas ludzi i zachodzących przemian społecznych, ale również ułatwia na pracę na rzecz postępu i dobrobytu. Sami stoimy na ramionach olbrzymów, razem jednak możemy powoli poruszać się ku górze.

Artykuły umieszczone w tym wydaniu to dwugłos, ale pozbawiony wrogości, wpasowujący się w naturę nowej debaty ekonomicznej.

Praca Rafała Chmury poświęcona została fundamentalnemu zagadnieniu z zakresu teorii wzrostu – sekularnej stagnacji, przedstawionej m. in. przez Lawrence’a Summersa oraz Roberta Gordona hipotezie, interpretującej utrzymujące się w ostatnich czasach niskie stopy wzrostu nie jako krótkotrwałą zadyszkę, ale strukturalne spowolnienie. Gordon stwierdza wprost, że złota era wzrostu gospodarczego już minęła.

Z kolei Filip Lubiński argumentuje w swoim artykule na rzecz pozytywnego wpływu wyłączeń indywidualnych w prawie ochrony konkurencji na dobrobyt społeczny. Ta odważna praca, w której stosuje aparat wypracowany przez ekonomię heterodoksyjną, jest emanacją procesów opisanych w pierwszych akapitach tego wstępu.

Mamy nadzieję, że to wydanie Przeglądu odcisnie skromny, ale pozytywny wpływ na kształtowanie się debaty ekonomicznej oraz formowanie nowych pokoleń naukowców, w zgodzie z mottem Studenckiego Koła Naukowego Finansów i Makroekonomii: *„Aby Polska była mądrym i dobrym krajem”*.

Dziękuję jednocześnie wszystkim, którzy przyczynili się do wydania tego numeru. Szczególnie zaś autorom oraz recenzentom artykułów.

Zespół redakcyjny PES

Marcin Klucznik – redaktor naczelny PES

Julia Radzikowska

Natalia Jeleń

Spis treści

Rafał Chmura

**Hipoteza o nowej sekularnej stagnacji gospodarek rozwiniętych –
geneza, przyczyny, krytyka**

New secular stagnation hypothesis – genesis, causes and critique

.....8

Filip Lubiński

**Ocena ekonomicznych skutków wyłączeń indywidualnych w prawie
ochrony konkurencji**

Economic impact analysis of individual exemptions in competition law

.....26

Hipoteza o nowej sekularnej stagnacji gospodarek rozwiniętych – geneza, przyczyny, krytyka

Rafał Chmura¹

JEL: J11, B22

Streszczenie

Hipoteza o nowej sekularnej stagnacji jest próbą wytłumaczenia anemicznego tempa rozwoju gospodarczego w krajach rozwiniętych po ostatnim kryzysie finansowym, pomimo występowania historycznie niskich krótkookresowych stóp procentowych i stymulacji poprzez niekonwencjonalną politykę pieniężną. Została ona sformułowana w 2013 roku przez Lawrence'a Summersa, który nawiązał do koncepcji Alvina Hansena z 1938 roku, dotyczącej słabego ożywienia gospodarki USA po Wielkim Kryzysie. Główne przyczyny sekularnej stagnacji można podzielić na popytowe, których głównym sprawozdawcą jest Summers, oraz podażowe, ujęte przede wszystkim w pracach Roberta Gordona. W pierwszej kategorii przyczyn możemy wyróżnić m.in. słabnący popyt inwestycyjny oraz spadek popytu na pracę, wynikające ze zmian demograficznych i technologii produkcyjnych, oraz spadek popytu na kredyt wynikający ze zmian regulacyjnych, traumy podmiotów gospodarczych po ostatnim kryzysie oraz rozwoju firm technologicznych. Po stronie podażowej są to przede wszystkim zmiany negatywnie oddziałujące na produktywność takie jak: ponownie zmiany demograficzne, wyczerpywanie się renty związanej z edukacją, wzrost nierówności dochodowych oraz konieczność redukcji długów publicznych państw rozwiniętych. Z drugiej strony, główne głosy krytyki hipotezy są związane głównie z przekonaniem o niedoszacowaniu roli innowacji w przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego w przyszłości.

¹ Autor jest studentem 1. roku studiów doktoranckich z ekonomii w Szkole Doktorskiej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Jest również absolwentem studiów magisterskich w SGH oraz alumnem Studenckiego Koła Naukowego Finansów i Makroekonomii (kontakt: rafalchmura22@gmail.com)

Wstęp

Celem artykułu jest przedstawienie podstaw teoretycznych postawionej w 2013 roku przez Lawrence'a Summersa hipotezy o wpadnięciu współczesnych gospodarek rozwiniętych w „nową sekularną stagnację”, inspirowanej koncepcją Alwina Hansena z 1938 roku. Hipoteza o nowej sekularnej stagnacji zyskuje w ostatnich latach coraz większą popularność w światowej literaturze ekonomicznej, lecz w polskich pracach naukowych pojawiała się do tej pory sporadycznie². Dlatego w artykule podjęto próbę wypełnienia tej luki poprzez: zaprezentowanie danych empirycznych z gospodarek rozwiniętych, stanowiących przesłanki do sformułowania hipotezy, usystematyzowanie teoretycznych przyczyn wpadania gospodarek w stagnację w podziale na przyczyny popytowe i podażowe oraz przedstawienie dyskusji zwolenników hipotezy z jej krytykami.

Artykuł rozpoczęto omówieniem głównych danych gospodarczych oraz demograficznych z wybranych gospodarek krajów wysoko rozwiniętych. W dalszej kolejności przedstawiono tło historyczne hipotezy o sekularnej stagnacji, sięgające lat Wielkiego Kryzysu w USA. Następnie omówiono dwie kategorie przyczyn uzasadniających współczesną hipotezę o nowej sekularnej stagnacji – popytowe, głoszone przede wszystkim przez Lawrence'a Summersa oraz podażowe, których autorem jest głównie Robert Gordon. Omówienie teoretycznych aspektów teorii uzupełniono praktycznymi rekomendacjami postulowanymi przez powyższych ekonomistów. W przedostatniej części artykułu przedstawiono pokrótce argumenty przeciwników hipotezy, utożsamiane przede wszystkim z nurtem „techno- optymizmu” i takimi autorami jak Erik Brynjolfsson i Andrew McAfee oraz Daron Acemoglu i Paul Restrepo, oraz polemikę z ich tezami. Podsumowanie tekstu zawiera syntetyczne zestawienie przyczyn hipotezy o nowej sekularnej stagnacji, konsekwencji z niej wynikających oraz próbę sformułowania wniosków dla polskiej gospodarki.

Przesłanki skłaniające do sformułowania hipotezy o nowej sekularnej stagnacji – dane empiryczne z współczesnych gospodarek rozwiniętych

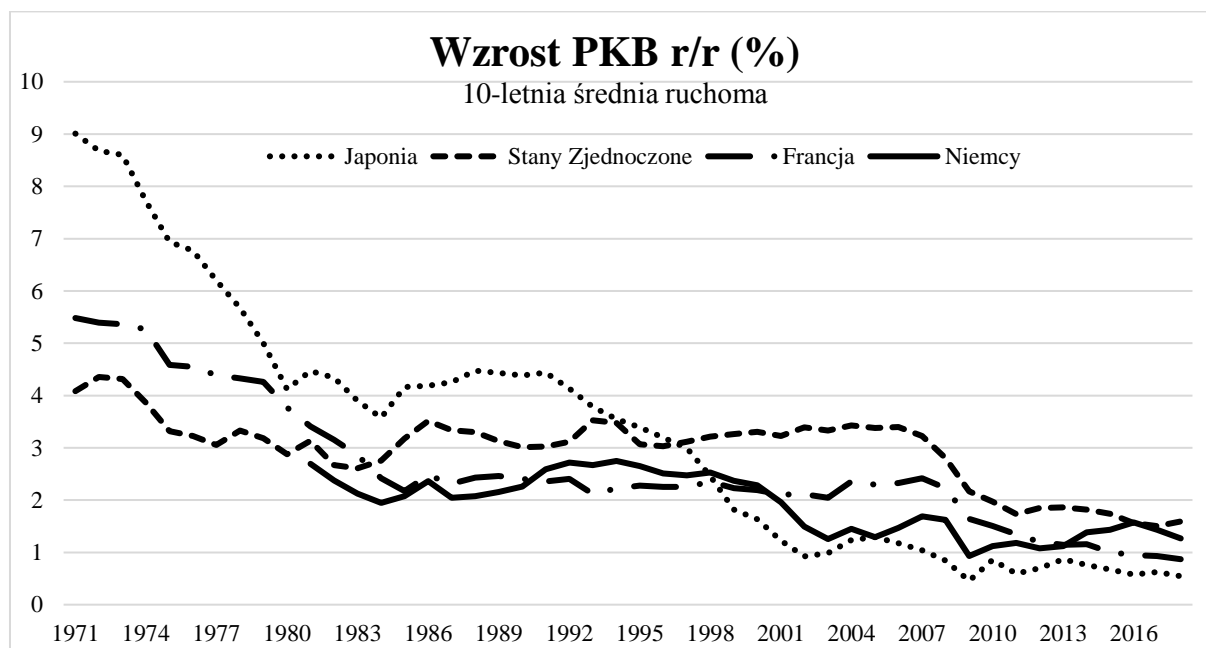
Mimo, że od punktu kulminacyjnego ostatniego kryzysu finansowego minęło już ponad 10 lat, pokryzysowe ożywienie w gospodarkach rozwiniętych przez cały ten okres było słabe lub umiarkowane. Nominalne poziomy PKB przekroczyły co prawda wartości z 2007 roku, jednak niewiele gospodarek powróciło do dynamiki wzrostu z okresu przed kryzysem, pomimo występowania historycznie niskich krótkookresowych stóp procentowych i stymulacji poprzez niekonwencjonalną politykę pieniężną w postaci luzowania ilościowego. Mimo podjętych działań, poziom inflacji w krajach rozwiniętych przez długi czas utrzymywał się znacznie poniżej celu, a w niektórych przypadkach pojawiło się wręcz zjawisko deflacji. Spowodowało to, że ekonomiści zaczęli zastanawiać się czy rozwinięte gospodarki przechodzą obecnie trwałą przemianę i jakie mogą być jej

² W polskiej literaturze ekonomicznej hipoteza o nowej sekularnej stagnacji została omówiona przez Mączyńską (2015) oraz Marczewskiego (2017).

potencjalne przyczyny. Debatę tę szczególnie zintensyfikował Lawrence Summers, który pod koniec 2013 roku na forum ekonomicznym Międzynarodowego Funduszu Walutowego sformułował hipotezę o wejściu gospodarek państw rozwiniętych w okres „nowej sekularnej stagnacji”. Nawiązał on tym samym do koncepcji Alвина Hansena, który postawił tezę o wejściu gospodarki USA po Wielkim Kryzysie w okres stagnacji sekularnej, czyli chronicznej. Wówczas, jako główną przyczynę anemicznego tempa wzrostu gospodarczego, Hansen wskazywał przede wszystkim na pogarszanie się sytuacji demograficznej (zahamowanie wzrostu liczby ludności poprzez ograniczenie imigracji do USA), które miało być powodem nierównowagi spowodowanej niskim poziomem inwestycji i wysoką stopą oszczędności, nie znajdującą ujścia w inwestycjach. Summers „wskrzesał” koncepcję Hansena, dostrzegając wiele analogii w przemianach współczesnych gospodarek.

Przejawy spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego można byłoby dostrzec nawet przed ostatnim kryzysem finansowym, gdyby nie przesłoniła ich bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości. Rysunek 1. pokazuje 10-letnią średnią ruchomą tempa wzrostu gospodarczego: USA, Japonii oraz dwóch głównych przedstawicieli strefy euro: Francji oraz Niemiec.

Rysunek 1. Spadek tempa wzrostu gospodarczego gospodarek rozwiniętych w ujęciu długookresowym.



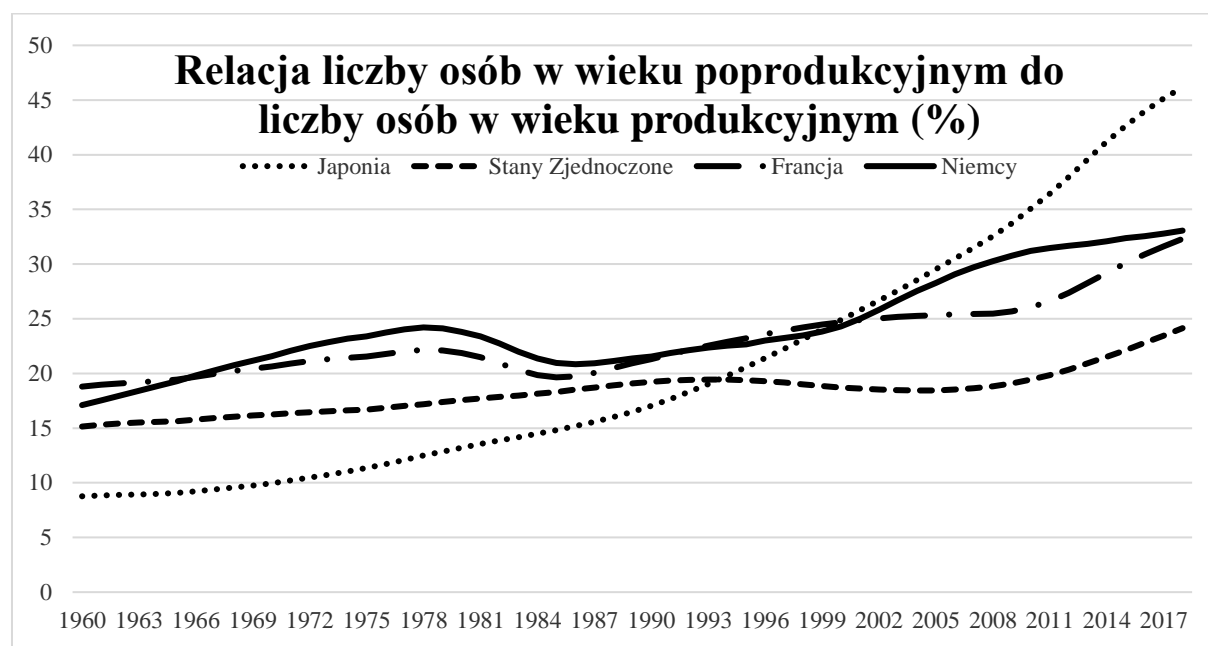
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

Średnia ruchoma pozwala wygładzić jednorazowe zdarzenia i uchwycić długookresowe tendencje. Rysunek 1. pozwala dostrzec stopniowe wchodzenie krajów wysoko rozwiniętych w okres spowolnionego wzrostu – zaczynając od Japonii, której gospodarka zwolniła po 1990 roku, poprzez Niemcy z objawami spowolnienia od początku XXI wieku i Francji oraz Stanów Zjednoczonych w trakcie i po ostatnim kryzysie finansowym. Obniżonemu tempu wzrostu gospodarczego towarzyszy również niski poziom inflacji (poniżej celu inflacyjnego), przechodzący okresowo w deflację, co utrudnia poszczególnym krajom wychodzenie ze stagnacji gospodarczej. Średnia

geometryczna rocznych stóp inflacji od 2009 do 2018 roku wyniosła w Japonii 0,28%, w Stanach Zjednoczonych 1,55%, we Francji 1,01%, a w Niemczech 1,21%. W przypadku Japonii okresy niskiej inflacji, przeplatane latami deflacji, obserwowane są już od połowy lat 90.

Pośród głównych przyczyn obserwowanych zjawisk, stanowiących symptomy sekularnej stagnacji, najczęściej wymieniana jest demografia. Rysunek 2. pokazuje dane dotyczące relacji liczby osób w wieku poprodukcyjnym do liczby osób w wieku produkcyjnym (tzw. *old age dependency ratio*).

Rysunek 2. Wzrost relacji osób w wieku poprodukcyjnym do liczby osób w wieku produkcyjnym w gospodarkach rozwiniętych.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

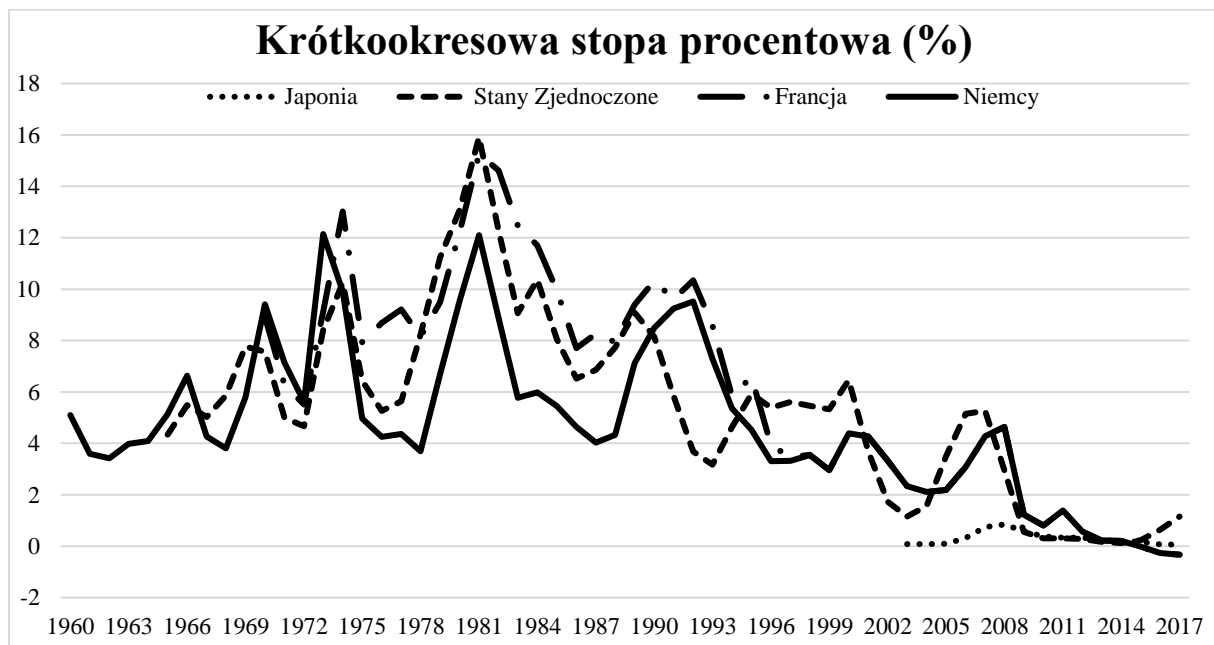
We wszystkich analizowanych krajach współczynnik obrazujący relację liczby osób starszych do liczby osób w wieku produkcyjnym osiąga obecnie najwyższe poziomy w historii. Jest to związane z wydłużaniem się oczekiwanego trwania życia oraz wchodzeniem w wiek produkcyjny coraz mniej licznych kohort młodych pracowników. Najwcześniej współczynnik ten zaczął rosnać w Japonii (od lat 90. XX w.), w której średnia długość życia jest obecnie najwyższa na świecie. Podobne tendencje można dostrzec w rozwiniętych gospodarkach europejskich oraz w Stanach Zjednoczonych. Wraz z przyrastaniem liczby osób w wieku poprodukcyjnym, nie zwiększa się podaż siły roboczej. W Japonii, we Francji oraz w Niemczech jest ona praktycznie stała od początku lat 90. Nieznacznie lepszą sytuację demograficzną notują Stany Zjednoczone, głównie dzięki wielodzietnym rodzinom czarnoskórych i latynoskich obywateli oraz dużej imigracji. Jednak nawet w przypadku USA, zasób siły roboczej przez ostatnie 10 lat wzrósł jedynie nieznacznie.

Paul Krugman (1994), w artykule dotyczącym azjatyckiego cudu gospodarczego, podkreślił, że wzrost każdej gospodarki jest wypadkową zwiększania się siły roboczej w danym kraju oraz jej produktywności. Bez udziału jednego z tych czynników osiągnięcie

dynamicznego tempa wzrostu jest niezwykle trudne. Liczba ludności w krajach wysoko rozwiniętych pozostaje stała, podczas gdy niekorzystnie zmienia się struktura wiekowa, a wraz z nią również zachowania w zakresie konsumpcji, oszczędzania czy inwestycji. To wszystko nie jest kompensowane wzrostem produktywności.

Symptodem sekularnej stagnacji jest również niski poziom stóp procentowych. Od 2009 roku krótkookresowe nominalne stopy procentowe w gospodarkach rozwiniętych utrzymują się na poziomie zbliżonym do zera lub wręcz ujemnym (Rysunek 3.). Z perspektywy powojennej historii polityki pieniężnej obecny poziom nominalnych stóp procentowych jest bezprecedensowy. Z kolei, patrząc na realne stopy procentowe, w historii zdarzały się ich ujemne poziomy (np. w okresie Wielkiej Inflacji lat 70.), jednak okresy te nigdy nie trwały tak długo jak obecnie. Pomimo starań banków centralnych, próbujących wesprzeć proces pokryzysowego ożywiania gospodarek, efekt pozostaje niezadowolający.

Rysunek 3. Spadek krótkookresowych stóp procentowych w gospodarkach rozwiniętych.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Sformułowanie hipotezy sekularnej stagnacji przez Alвина Hansena

Jak zostało wspomniane we wstępie, ekonomistą, który jako sformułował „pierwszą” hipotezę o sekularnej stagnacji był Alvin Hansen w 1938 roku. Analizując wzrost gospodarczy Stanów Zjednoczonych od czasów rewolucji przemysłowej, wyróżnił on jego trzy główne przyczyny:

1. wzrost liczby ludności,
2. wynalazki,
3. dostęp do coraz to nowszych terytoriów i źródeł surowców.

Jego zdaniem, wymienione czynniki stymulowały inwestycje, które przez dziesięciolecia sprzyjały dynamicznemu wzrostowi gospodarczemu, wysokiemu poziomowi zatrudnienia i zamożności obywateli USA. Ponadto wzrost liczby mieszkańców stymulował rozwój masowej produkcji różnych dóbr oraz postęp technologiczny. Czynniki demograficzne oddziaływały w konsekwencji na wzrost gospodarczy poprzez dwa kanały - bezpośrednio poprzez wzrost konsumpcji oraz pośrednio poprzez stymulowanie inwestycji.

Pod koniec lat 30., Hansen zwrócił uwagę na, jego zdaniem, fundamentalne zmiany zachodzące w gospodarce amerykańskiej, spowodowane spowolnieniem wzrostu liczby ludności, zahamowaniem rozszerzania się dostępnych terytoriów oraz zmniejszeniem liczby przełomowych innowacji. Stwierdził on, że *„dostęp do nowych terytoriów i wzrost liczby ludności były odpowiedzialne za bardzo dużą część, prawdopodobnie około połowy, całkowitego wolumenu nowych nakładów inwestycyjnych w XIX wieku. Te rynki zbytu dla nowych inwestycji zostały gwałtownie zamknięte”* oraz *„łączny efekt zahamowania przyrostu liczby ludności, wraz z niedostatkami innowacji, o wadze odpowiedniej do zaabsorbowania dużych nakładów kapitałowych, jawią się bardzo wyraźnie jako wyjaśnienie słabości ostatniego ożywienia (po Wielkim Kryzysie – przyp.), które miało pomóc osiągnąć pełne zatrudnienie.”* (tłum. własne za Hansen 1939)

Hansen zwrócił również uwagę, że zmiany struktury demograficznej odgrywają kluczową rolę w strukturze produkcji. Wcześniej, wzrost liczby ludności i duży udział ludzi młodych wymagały dużych nakładów kapitałowych ze względu np. na inwestycje budowlane, które stymulowały rozwój i zatrudnienie. Stała liczba ludności, z większą proporcją ludzi starszych, zaczęła powodować przeorientowanie się zgłaszanego popytu z budownictwa na usługi, które nie wymagają tak wysokich nakładów inwestycyjnych. Jego zdaniem zgłaszany popyt inwestycyjny był zbyt mały w stosunku do zgromadzonych oszczędności, które „nie znajdowały ujścia”. To miało doprowadzać do wzrostu poziomu bezrobocia oraz dalszego spadku popytu inwestycyjnego. W przypadku braku podjęcia odpowiednich działań, stagnacja mogła stać się chroniczna.

Jako rozwiązanie Hansen proponował, po pierwsze, wzrost nakładów na badania i rozwój nowych gałęzi przemysłu. Miało to poskutkować impulsem inwestycyjnym, analogicznym do rozwoju kolei w XIX wieku czy samochodów w drugiej dekadzie wieku XX. Jego zdaniem dalszy rozwój istniejących już technologii był niewystarczającym bodźcem. Po drugie, Hansen zwracał uwagę na negatywną zmianę struktury instytucjonalnej w ówczesnej gospodarce – wzrost siły związków zawodowych oraz monopolizację części branż. Uważał on, że tylko gospodarka oparta na konkurencji cenowej stwarza niezbędne bodźce do inwestycji w nowe, ograniczające koszty produkcji, technologie. Po trzecie, inspirowany ówczesnymi rozwiązaniami zastosowanymi po Wielkim Kryzysie, postulował doraźne prowadzenie robót publicznych w celu zapewnienia pełnego zatrudnienia. Zastrzegał jednak, że inwestycje publiczne mogą zastąpić inwestycje prywatne wyłącznie w ograniczonym stopniu oraz krótkim horyzoncie czasowym. Podkreślał również, że mimo iż jest to najszybsza ścieżka do ożywienia gospodarki, to ma jednak charakter ekstensywny. Postulował więc początkowy bodziec inwestycyjny wywołany przez państwo, następnie zaś wspieranie wolnorynkowej konkurencji. Przeprowadzenie takiego zestawu działań wymagałoby

niezwykłej precyzji, przez co ich realizacja byłaby co najmniej trudna. Dlatego sam Hansen pisał: *„Wielka przemiana, związana z zahamowaniem wzrostu liczby ludności i jego wpływem na tworzenie kapitału oraz funkcjonalność systemu wolnej przedsiębiorczości, wymaga podjęcia intensywnej debaty naukowej we wszystkich dziedzinach nauk społecznych.”* (tłum. własne za Hansen 1939)

Diagnoza postawiona przez Hansena mogła być trafna. Zanim jednak debata na jej temat zdążyła rozgorzeć, nastąpił wybuch II Wojny Światowej. Spowodowała ona zmiany w gospodarkach i demografii krajów wysoko rozwiniętych, przerywając procesy stagnacyjne. Wzmoczona produkcja wojenna oraz powiązanych z nią branż (motoryzacja, przemysł farmaceutyczny itd.), jak również działania militarne, spowodowały pełne zatrudnienie oraz zwiększyły poziom inwestycji. Z kolei, po zakończeniu wojny niezbędna w wielu krajach była odbudowa (realizowana częściowo dzięki amerykańskim inwestycjom z tzw. „planu Marshalla”) oraz realizacja odłożonego popytu. To zapoczątkowało trwający kilka dekad okres dobrej koniunktury gospodarczej. Również sytuacja demograficzna zmieniła się w wyniku powojennego wyżu kompensacyjnego.

Teoria Hansena, pomimo niesprawdzenia się w końcówce lat 30., może jednak znajdować zastosowanie do wyjaśnienia dzisiejszej sytuacji gospodarek rozwiniętych. Ponownie bowiem pojawiły w nich się negatywne tendencje demograficzne polegające na zahamowaniu wzrostu liczby ludności oraz jeszcze intensywniejszym procesie starzenia się społeczeństw. Również innowacyjność i postęp technologiczny są obecnie słabsze niż we wcześniejszych dekadach, co zostanie omówione w dalszej części niniejszego tekstu na podstawie prac Roberta Gordona. Wreszcie, zahamowanie dostępu do nowych terytoriów w wydaniu XXI wieku może być rozumiane jako osiągnięcie pełnej globalizacji w zakresie rynków zbytu oraz outsourcingu produkcji i braku możliwości dalszego rozwoju w tym aspekcie. Z powodu tych analogii, w 2013 roku, teoria sekularnej stagnacji powróciła do debaty ekonomicznej za sprawą Lawrence’a Summersa.

Nowa sekularna stagnacja – ujęcie popytowe (Lawrence Summers)

Lawrence Summers, na forum ekonomicznym Międzynarodowego Funduszu Walutowego, postawił hipotezę o wystąpieniu współcześnie „nowej” sekularnej stagnacji, analogicznej do tej opisywanej przez Hansena w 1938 roku. *„Hipoteza nowej sekularnej stagnacji wyjaśnia niedawne doświadczenia i nieadekwatność konwencjonalnych formuł, które zwiększają prawdopodobieństwo niemożliwości osiągnięcia przez gospodarki pełnego zatrudnienia, satysfakcjonującego wzrostu i stabilności finansowej za pomocą tradycyjnej polityki pieniężnej.”* (tłum. własne za Summers 2014) Zdaniem Summersa, obecnym wyzwaniem dla polityki gospodarczej powinno być głównie uniknięcie sekularnej stagnacji. Z perspektywy czasu dostrzegł on, że wzrost gospodarczy w Stanach Zjednoczonych przed kryzysem nie był zrównoważony, czego symptomem była bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości. Z kolei przedkryzysowych źródeł wzrostu w gospodarkach europejskich można szukać w spadku stóp procentowych po wprowadzeniu wspólnej waluty w 1999 roku, który spowodował boomy na krajowych rynkach hipotecznych. Również ten proces miał charakter wyłącznie tymczasowy.

Te aspekty, zdaniem Summersa, przesłoniły faktyczny obraz, w którym gospodarki rozwinięte zaczęły przechodzić strukturalną zmianę poziomu naturalnej równowagi pomiędzy oszczędnościami, a inwestycjami oraz wysokości realnych stóp procentowych.

W efekcie obniżenia się naturalnego poziomu stopy procentowej, znacznie trudniejsze, ze względu na ograniczenia jakie powoduje obniżanie nominalnej stopy procentowej poniżej zera (tzw. problem *zero lower bound*), stało się osiągnięcie pełnego zatrudnienia i odpowiedniego poziomu produkcji. Hipotezę Summersa zdaje się również potwierdzać sytuacja gospodarcza Japonii od początku lat. 90. XX wieku.

Przyczynę bieżącej sytuacji Summers widział głównie w słabnącym popycie inwestycyjnym. Po pierwsze, zwrócił uwagę na zmniejszenie finansowania długiem, będące skutkiem obaw wykorzystywania nadmiernej dźwigni finansowej oraz rozwinięcia nadzoru finansowego po ostatnim kryzysie. Ponadto, zmniejszenie popytu na inwestycje wiąże on z nowym charakterem działalności produkcyjnej – firm technologicznych takich jak Google czy Facebook – która nie wymaga dużych inwestycji kapitałowych do rozpoczęcia, a następnie zwiększania skali działalności. Po drugie, zahamowanie wzrostu liczby ludności i zgłaszanego popytu konsumpcyjnego powoduje spadek popytu na pracę i inwestycje, związanych ze zwiększaniem wydajności pracowników. Po trzecie, na obniżenie naturalnej stopy procentowej wpływają zmiany w podziale dochodów. Podział pomiędzy przychodami z pracy i kapitału, na korzyść tych drugich, zwiększa wzrost dochodów zatrzymanych przez przedsiębiorstwa. Również w podziale dochodu pomiędzy biednymi i bogatymi, większe dochody przypadają bogatym, którzy mają znacznie większą skłonność do oszczędzania. W efekcie, podobnie jak zauważył Hansen, oszczędności nie znajdują „ujścia” w inwestycjach, czego efektem jest spadek naturalnej stopy procentowej do poziomów utrudniających walkę ze spadkiem zatrudnienia i produkcji.

Summers proponuje dwie formy przeciwdziałania sekularnej stagnacji. Po pierwsze, dalsze obniżanie nominalnych stóp procentowych, jak również wykorzystanie niekonwencjonalnej polityki pieniężnej w postaci luzowania ilościowego. Zastrzega on jednak, że takie działania, nawet jeśli będą oddziaływać pozytywnie na poprawę koniunktury, to wiązą się ze wzrostem ryzyka zakłócenia stabilności finansowej. Jako alternatywne rozwiązanie proponuje, podobnie sposób jak Hansen w latach 30, zwiększenie inwestycji i ograniczenie oszczędności – poprzez wzrost inwestycji publicznych, redukcję barier dla inwestycji prywatnych poprzez zmiany regulacyjne i reformy systemu podatkowego, wzrost zaufania w biznesie oraz utrzymanie podstawowych zabezpieczeń socjalnych w celu zmniejszenia nierówności i redystrybucji dochodów do osób z wyższą skłonnością do wydawania środków.

Istotnym zjawiskiem, które warto również omówić w kontekście przyczyn sekularnej stagnacji w ujęciu popytowym jest recesja bilansowa (ang. *balance-sheet recession*). Polega ona na tym, że po pęknięciu bańki kredytowej duża część spośród przedsiębiorstw i gospodarstw domowych pozostaje ze znacznymi kredytami do spłacenia, a jednocześnie z aktywami, których wartość drastycznie spadła. W efekcie, ich sytuacja finansowa staje się trudna i nie mają one innego rozwiązania jak spłacanie zadłużenia z bieżących dochodów. Podmioty gospodarcze skupiają się wówczas

na ograniczaniu swojego długu i „naprawie” bilansu, zamiast np. na wprowadzaniu nowych produktów czy innowacji. Skutkiem jest spadek produkcji oraz ograniczenie zgłaszanego przez nie popytu na kredyt. Zarówno firmy, jak i gospodarstwa domowe, nie są zainteresowane zwiększaniem zadłużenia pomimo bardzo niskich stóp procentowych. Ponadto, instytucje kredytowe ze względów ostrożnościowych nie mogą pożyczać środków jednostkom o złej sytuacji bilansowej. Znacznie zmniejszona liczba kredytobiorców w efekcie oznacza nasilenie efektu braku „ujścia” dla zebranych przez banki oszczędności.

Jak pokazują obliczenia Koo (2014), zjawisko recesji bilansowej dotyczy w ostatnich latach praktycznie wszystkich gospodarek rozwiniętych (z wyjątkiem Australii). W większości przypadków rozpoczęło się ono po bańce na rynku nieruchomości w 2008 roku, a wcześniej w Japonii (od lat 90.) oraz Niemczech (od początku XXI wieku). Sektor prywatny w tych krajach zamiast wykorzystywać możliwość kredytowania przy stopach procentowych bliskich 0%, oszczędza środki lub spłaca wcześniej zaciągnięte długi.

Podczas recesji bilansowej skuteczność polityki pieniężnej jest znacznie ograniczona. Nawet najniższe poziomy stóp procentowych nie wywołują wzrostu popytu na kredyt, mogącego ożywić sytuację gospodarczą. Rozwiązaniem w tej sytuacji jest pożyczanie niewykorzystanych oszczędności przez państwo i przeznaczanie ich na inwestycje publiczne. Tego rodzaju impuls fiskalny może zagwarantować dochody sektora prywatnego pozwalające na spłatę zaciągniętych długów. Oznacza to, że rząd powinien utrzymywać impuls tak długo, aż większość przedsiębiorstw i gospodarstw domowych „naprawi” swoje bilanse.

Pozostaje wówczas jeszcze jeden problem – trauma podmiotów gospodarczych, które przez długi okres musiały ponosić liczne wyrzeczenia w celu spłaty zaciągniętego długu. Wiele z nich, nawet pomimo spłaty zadłużenia, unika zapożyczania się w przyszłości, niezależnie od sprzyjających warunków. Zdaniem Koo, przykładem jest tutaj Japonia, która zakończyła okres recesji bilansowej w 2005 roku, a Japończycy nadal nie zaciągają pożyczek pomimo najniższych stóp procentowych w historii. Zjawisko recesji bilansowej znacznie utrudnia ożywienie gospodarcze w krajach wysoko rozwiniętych i może być jednym z istotnym czynników przesądzających o długotrwałości niskiego wzrostu gospodarczego.

Robert Gordon i przyczyny podażowe nowej sekularnej stagnacji

Drugim najważniejszym głosem w kontekście nowej sekularnej stagnacji, obok Lawrence’a Summersa, są analizy Roberta Gordona (2014a, 2014b). Wyróżnił on i zbadał szereg czynników podażowych (tzw. „*headwinds*”), które uległy zmianie w ostatnich 40 latach i mogą mieć istotne znaczenie w kontekście kondycji współczesnych gospodarek rozwiniętych. Analizuje on przede wszystkim wpływ demografii, edukacji, nierówności dochodowych oraz wzrostu długu publicznego na łączną produkcję, produkt potencjalny oraz produktywność w Stanach Zjednoczonych.

W jego ujęciu wzrost produkcji jest wypadkową wzrostu wydajności pracy, stosunku zatrudnionych do siły roboczej oraz stosunku siły roboczej do liczby ludności. Pokazuje on (2014), że spowolnienie tempa wzrostu produktywności w gospodarkach rozwiniętych rozpoczęło się około 40 lat temu i jest zjawiskiem trwałym, a nie cyklicznym. Początkowo było ono kompensowane przez wzrost liczby pracujących oraz aktywności zawodowej kobiet. Jednak od początku XXI w. podaż siły roboczej utrzymuje się na stałym poziomie lub maleje (w zależności od kraju), co w połączeniu ze spadkiem produktywności prowadzi do negatywnej zmiany w łącznym poziomie produkcji. Przyczyny tego zjawiska pokazuje np. Hall (2014). Z jego badań wynika, że latach 2007-2014 w Stanach Zjednoczonych, spadek aktywności zawodowej był wywołany w równie silnym stopniu przez dwa czynniki:

1. przechodzenie na emeryturę osób urodzonych w czasie powojennego wyżu demograficznego,
2. spadek uczestnictwa na rynku pracy wszystkich grup wiekowych z powodu niekorzystnych warunków ekonomicznych.

Podobne tendencje można zaobserwować w pozostałych gospodarkach rozwiniętych, a czynniki, dzięki którym ta sytuacja mogłaby się odwrócić, nie zostały zidentyfikowane. We wszystkich krajach przyrost naturalny nie zapewnia prostej zastępowalności pokoleń i jest połączony z wydłużaniem się długości życia. Efektem tego jest stałe zwiększanie się stosunku liczby osób w wieku poprodukcyjnym do osób pracujących. Niekorzystne tendencje demograficzne mogą być jedynie częściowo kompensowane przez imigrację z krajów rozwijających się, lecz wiąże się to z szeregiem problemów związanych z integracją imigrantów oraz ich efektywną partycypacją w rynku pracy.

Drugim czynnikiem wyróżnionym przez Gordona jest edukacja. Jego zdaniem wzrost produktywności związany ze wzrostem liczby studentów na uniwersytetach oraz coraz lepszą jakością studiów, zakończył się w latach 70. Dalsze powiększenie odsetka osób kończących wyższe uczelnie jest trudne do osiągnięcia, zarówno z uwagi na ograniczoną liczbę miejsc na uniwersytetach, jak i ograniczoną chęć studiowania części społeczeństwa (obecnie w Stanach Zjednoczonych 40% absolwentów szkół wyższych ma problemy ze znalezieniem pracy wymagającej wyższego wykształcenia). Kolejnym problemem jest wysoki koszt edukacji, rosnący od lat 70. trzykrotnie szybciej niż inflacja, przy jednoczesnym spadku liczby stypendiów i dofinansowań przez poszczególne stany. Czasy, gdy dobrej jakości edukacja wyższa znajdowała się w zasięgu zdecydowanej większości społeczeństwa należą już do przeszłości.

Ponadto coraz mniejszy odsetek studentów kończy studia w terminie oraz coraz więcej z nich powtarza poszczególne przedmioty. Przyczyną tutaj może być podejmowanie pracy przez studentów w trakcie studiów oraz spadający poziom szkół średnich w USA. Poziom amerykańskich szkół średnich, mierzony wynikami testów PISA (OECD 2018), w porównaniach międzynarodowych wypada przeciętnie i ich pozycja w ostatnich latach stale się pogarsza. Analogiczna sytuacja występuje w krajach zachodnioeuropejskich (z wyłączeniem krajów skandynawskich), gdzie koszty studiowania również rosną, a poziom szkół średnich wyraźnie ustępuje krajom azjatyckim

Podsumowując kilka powyższych akapitów, zauważalne jest zahamowanie wzrostu produktywności pracowników, związane ze stagnacją odsetka uczestnictwa w edukacji wyższej oraz jej jakości, jak również niekorzystne zmiany w proporcji siły roboczej do ogółu ludności. Te dwa czynniki powodują spadek tempa wzrostu produktu potencjalnego w gospodarkach rozwiniętych.

Trzecim wyróżnionym czynnikiem są nieuchronnie rosnące nierówności dochodowe. Oprócz oddziaływania na stronę popytową, Gordon zidentyfikował ich skutki na stronę podażową w sektorze prywatnym oraz zwrócił uwagę na postępującą polaryzację rynku pracy w gospodarkach rozwiniętych. Z jednej strony charakteryzuje się on ponadprzeciętnym wzrostem dochodów osób na stanowiskach dyrektorskich, dodatkowo powiększonym o dochody z opcji menedżerskich, a z drugiej, w niższych grupach dochodowych wzrost zarobków jest powolny oraz istnieje tendencja do zatrudniania części pracowników w niepełnym wymiarze godzin. Konsekwencją tego procesu jest spadek motywacji pracowników oraz częste zmiany miejsca pracy, skutkujące słabszą specjalizacją zawodową i niższą produktywnością.

Pisząc o nierównościach dochodowych, Gordon podkreśla również ich wpływ na warunki społeczno-ekonomiczne oraz pogorszenie sytuacji rodzinnej wielu Amerykanów. Pośród najbiedniejszej jednej trzeciej białej ludności, odsetek gospodarstw domowych w których jeden lub drugi małżonek pracował 40 lub więcej godzin tygodniowo spadł z 84% w 1960 roku do 58% w 2010 roku. Pogorszenie sytuacji rodzinnej jest udokumentowane również za pomocą trzech statystyk, odnoszących się do grupy wiekowej 30-49 lat:

1. spadku odsetka osób zamężnych z 85% do 48%,
2. wzrostu odsetka niezamężnych z 8% do 25%,
3. wzrostu odsetka rozwodów z 5% do 33%.

To nie pozostaje bez efektu na motywację i produktywność pracowników, nie wspominając o wcześniej wspomnianym ograniczeniu popytu konsumpcyjnego. Znacznie rośnie również odsetek dzieci wychowywanych wyłącznie przez jednego z rodziców, co oddziałuje na spadek poziomu edukacji wśród młodych Amerykanów. Podobne tendencje dotyczą również krajów rozwiniętych (a i nie tylko ich), co potwierdzają liczne wskaźniki.

Czwartym spośród „*headwings*” jest wzrost stosunku długu publicznego do PKB oraz przewidywana konieczność zahamowania tego procesu w nieodległej przyszłości. Starzenie się społeczeństw oraz rozrost publicznej ochrony zdrowia i pomocy socjalnej powoduje dynamiczny wzrost zadłużenia państw rozwiniętych, co w połączeniu z anemicznym wzrostem gospodarczym znacznie powiększa stosunek długu publicznego do PKB. Zmniejszenie, czy nawet ustabilizowanie tej relacji, będzie wymagało w najbliższych latach wzrostu przyszłych podatków i/lub spowolnienia wzrostu transferów socjalnych. Zdaniem Gordona, ogólny spadek dochodów (w porównaniu do jego wartości realnej obecnie) jest w tej sytuacji nieunikniony.

Podsumowuje on: *„Zaczynając od 2% rocznego wzrostu realnego PKB per capita pomiędzy 1891 rokiem, a 2007, odejmujemy obecnie 0,3 punktu procentowego z powodu demografii, 0,2 pkt. proc. z powodu edukacji, 0,5 pkt. proc. z powodu*

nierówności oraz 0,2 pkt. proc. z uwagi na przyszłe korekty fiskalne. To przynosi łączny spadek do 0,8% (...). Te cztery czynniki są wystarczające, aby zmniejszyć prawdopodobny wzrost gospodarczy w Stanach Zjednoczonych o ponad połowę, z ostrożnym zastrzeżeniem, że ta projekcja odnosi się do dochodów do dyspozycji społeczeństwa dolnych 99 procent ludności, a nie średniego dochodu na jednego mieszkańca jako całości.” (tłum. własne za Gordon 2014a)

Dodatkowym czynnikiem, o którym wspomina Gordon (choć nie kwantyfikuje go tak jak powyższych) jest globalizacja. Twierdzi on, że zjawisko *offshoringu* w postaci przenoszenia przede wszystkim fabryk do krajów rozwijających się, powoduje utratę pracy przez wielu specjalistów oraz w konsekwencji opuszczanie rynku pracy przez pracowników w średnim i starszym wieku.

Głosy krytyki – „techno- optymści”

Hipoteza o nowej sekularnej stagnacji nie została jednogłośnie uznana przez środowisko ekonomiczne. Główna część jej krytyki opiera się na wierze w niedoszacowanie roli innowacji w przyspieszeniu tempa wzrostu gospodarczego w przyszłości. Łączona jest ona przede wszystkim z Erikiem Brynjolfssonem i Andrew McAfee’em oraz ich książką *„Drugi wiek maszyny. Praca, postęp i dobrobyt w czasach genialnych technologii”* (2015). W podobnym tonie wypowiadają się Joel Mokyr (2014) oraz Daron Acemoglu i Paul Restrepo (2017). Prezentowany przez nich nurt Robert Gordon nazwał „techno- optymizmem”.

Brynjolfsson i McAfee twierdzą, że jesteśmy obecnie w momencie, pomiędzy stopniowymi zmianami technologicznymi w przeszłości, a ich dynamicznymi zmianami w przyszłości. Główne nadzieje wiążą oni z rozwojem: robotyki, sztucznej inteligencji (oraz wpływem tych dwóch czynników na rozwój medycyny), big data, samochodami bezzałogowymi oraz drukiem 3-D. Mokyr dodaje do tej list wykorzystanie nanotechnologii w medycynie oraz podkreśla znaczenie masowej produkcji zindywidualizowanych produktów, dzięki trójwymiarowemu drukowi. Dodatkowo opisuje on rozwój systemów współdzielenia i usług takich jak Uber czy Airbnb, które tworzą rynek wynajmu dóbr, które do tej pory przez większość czasu były nieużywane. Warto jednak podkreślić, że spora część „techno- optymistów” wyraża zaniepokojenie spadkiem zapotrzebowania na średnio wykwalifikowaną siłę roboczą, jaką może wywołać spodziewany postęp w robotyzacji, i pozostawiają oni tę kwestię bez rozstrzygnięcia.

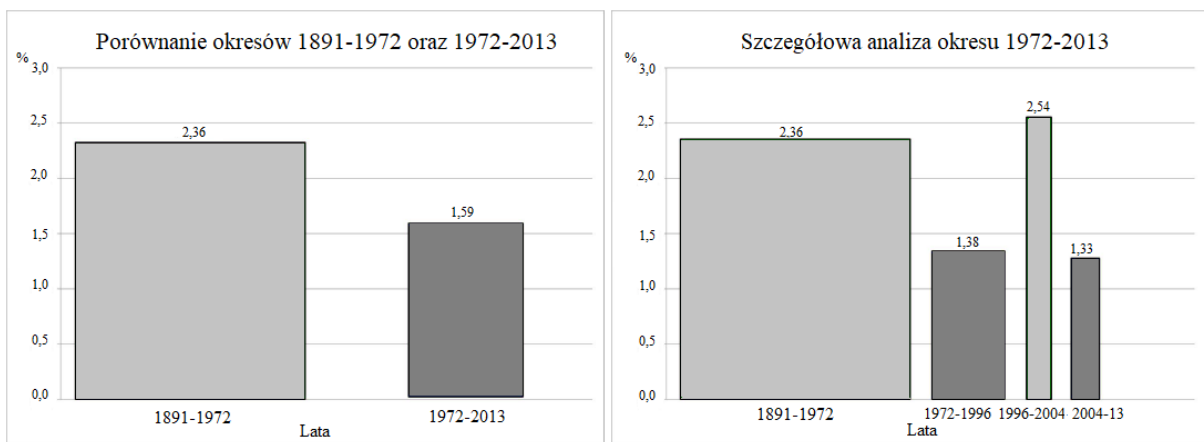
Bardziej zmatematyzowane podejście do tego tematu zaproponowali Acemoglu i Restrepo (2017). Po pierwsze, pokazali oni brak statystycznie istotnej, negatywnej korelacji pomiędzy starzeniem się społeczeństw, a spadkiem wzrostu PKB per capita (wręcz w niektórych modelach jest ona nieznacznie pozytywna). Ich zdaniem kraje, które najsilniej przechodzą proces starzenia się społeczeństwa, szybciej adaptują w swoich gospodarkach roboty i nowe technologie. Gdy kraje posiadają dostateczny dostęp do taniego kapitału (tak jak obecnie przy niskim poziomie stóp procentowych), brak młodszych pracowników powoduje większe wykorzystanie automatyki i negatywne skutki niedoboru siły roboczej będą neutralizowane. Na poparcie swojej teorii Acemoglu

i Restrepo pokazują również dodatnią korelację (choć podkreślają, że nie przesądza ona o przyczynowo - skutkowej relacji) między starzeniem się społeczeństw a zmianą w powszechności wykorzystania robotów w latach 1993-2015. Warto zauważyć jednak, że wykorzystują oni w swoich modelach szeroką próbę krajów, w tym rozwijające się tzw. azjatyckie tygrysy i pozostałe, przechodzące pierwszą rewolucję cyfrową. Nie jest przesądzone, czy analiza wyłącznie w grupie krajów wysoko rozwiniętych pozwoliłaby na utrzymanie powyższych wniosków.

W odpowiedzi na krytykę ze strony „techno-optimistów” Gordon stwierdził, że „nie określają oni horyzontów czasowych ani konkretnych liczb, tylko garść zaklęć na temat sztucznej inteligencji oraz geometrycznego tempa wzrostu przetwarzanych danych.” (tłum. własne za Gordon 2014b) Zaproponował on porównanie produktywności, mierzonej stopą wzrostu produkcji na godzinę, od 1891 roku do czasów obecnych. Jego zdaniem ta miara jest najlepszą liczbową aproksymantą innowacyjności. Wyniki jego badań pokazują Rysunki 4. i 5.

Rysunek 4. Porównanie produktywności w okresach 1891-1972 oraz 1972-2013 (z lewej).

Rysunek 5. Szczegółowa analiza okresu 1972-2013 (z prawej).



Źródło: Gordon, R. (2014), *The demise of US economic growth: restatement, rebuttal, and reflections*, NBER Working Paper, nr 19895.

Gordon wyróżnił przede wszystkim lata 1891-1972 oraz 1972-2013. Pierwszy przedział jest to długi okres po drugiej rewolucji przemysłowej, podczas którego w amerykańskich domach i fabrykach pojawiły się: elektryczność, gaz, telefon, bieżąca woda oraz kanalizacja. To z kolei miało wpływ na znaczną poprawę higieny, przeżywalność dzieci i niemowląt oraz stopniową emancypację kobiet, które zasilały siłę roboczą. Z kolei na ulicach zaczęły pojawiać się wówczas samochody i masowy transport. Zdaniem Gordona pierwsza połowa XX wieku był to okres wyjątkowy i niepowtarzalny w historii ludzkości. Jako punkt zwrotny uznaje on lata 70. – kiedy tempo wzrostu produktywności zaczęło wyraźnie maleć. Wpływ miały na to między innymi czynniki wymienione we wcześniejszej części niniejszego tekstu. Lata 1972-2013 były okresem cyfryzacji i komputeryzacji społeczeństwa oraz pojawienia się telefonów komórkowych czy Internetu. Wpłynęły one znacząco na komfort życia, zdrowie oraz produktywność jednostek, jednak nie tak mocno jak fundamentalne czynniki z wcześniej wyróżnionego okresu. W latach 1972-2013 znacznie wyróżniła się jedynie dekada drugiej połowy lat 90.

i pierwszych lat XXI wieku z uwagi na drastyczny spadek cen komputerów i ich powszechne pojawienie, wraz z Internetem, we wszystkich firmach oraz domach. Następną dekadę pokazuje jednak, że taki skok będzie niezwykle trudny do powtórzenia.

Gordon prognozuje, że wzrost wydajności, czyli poziomu innowacyjności, w ciągu najbliższych czterech dziesięcioleci nie będzie wyższy niż w ciągu ostatnich czterech dekad. Trudno uważać, że robotyzacja, rozwój sztucznej inteligencji i big data będą miały większy wpływ niż ostatnia rewolucja cyfrowa, podczas której zaimplementowane zostały najbardziej efektywne zastosowania elektroniki. Wchodząc w szczegółową polemikę z „techno-optimistami” Gordon podkreśla, że:

- Największy wpływ na długość życia przeciętnego człowieka miał rozwój medycyny i higieny w pierwszej połowie XX wieku (przeżywalność noworodków, szczepionki, antybiotyki, chemioterapia, radioterapia). Obecne odkrycia są w stanie wydłużyć życie o kilka następnych lat, jednak, mimo że bezcenne, to nie będą to lata wysokiej produktywności zawodowej.
- Postęp w automatyce i sztucznej inteligencji nadal umożliwi zastosowanie robotów jedynie do wąskich zadań i nie widać na horyzoncie zmiany tej tendencji.
- Big data jest wykorzystywana do tej pory przede wszystkim w dużych korporacjach w analizach marketingowych, segmentacji klientów oraz profilowaniu ofert. Dzięki nim firmy są w stanie zdobyć przede wszystkim dodatkową część rynku, kosztem innej firmy.
- Samochody bezzałogowe nie wprowadzą rewolucyjnej zmiany – nadal będą służyły do przemieszczania się ludzi z punktu A do punktu B. Pozwolą użytkownikom na wykonywanie dodatkowych, lecz nadal ograniczonych, czynności oraz ograniczą liczbę wypadków drogowych.

Przyszłość jest niewiadomą i bardzo ryzykowne jest zakładanie, że przyszłe innowacje staną się ważniejsze od tych z ostatnich dwóch wieków. Rozsądnym podejściem jest zachowanie tutaj pewnej dozy sceptycyzmu, szczególnie jeżeli posiadamy do niego uzasadnione podstawy.

Podsumowanie

Hipoteza o nowej sekularnej stagnacji zawiera wiele celnych spostrzeżeń dotyczących strukturalnych przemian zachodzących współcześnie w gospodarkach rozwiniętych. Być może część z nich nie będzie zjawiskami tak trwałymi jak postulują ich autorzy albo innowacje lub inne czynniki znacząco wpłyną na wzrost produktywności i, w efekcie, ścieżkę wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych. Jednak, jak pokazują zaprezentowane przesłanki empiryczne oraz teoretyczne przyczyny (szczególnie w zakresie zmian demograficznych), warto brać pod uwagę ten głos w dyskusji dotyczącej opracowywanych współcześnie polityk gospodarczych. Podsumowanie wszystkich przyczyn (popytowych oraz podaźowych) nowej sekularnej stagnacji przytoczonych w niniejszej pracy zawiera Tabela 1.

Analizowane zmiany mogą dotyczyć również Polski, której demografia przede wszystkim wpisuje się w zagrożenia zawarte w niniejszej pracy (jeden z najniższych

współczynników dzietności w Europie 1,48 w 2017 roku, rosnący *old-age dependency ratio*). Aktualnie polska gospodarka wykorzystuje swój potencjał wynikający z „renty zacofania”, procesu konwergencji, dynamicznie rosnącego poziomu wykształcenia społeczeństwa i mnożników inwestycyjnych wywoływanych przez znaczące inwestycje w infrastrukturę i budownictwo (Mączyńska 2015). Jednak przy dalszym utrzymaniu się negatywnych tendencji demograficznych, spadku poziomu inwestycji w relacji do PKB (szczególnie po osłabieniu napływu dotacji z Unii Europejskiej po 2020 roku) oraz narastaniu nierównowagi finansów publicznych, możliwe będzie jej wpadnięcie w stagnacyjną pułapkę. Wówczas tematyka niniejszej pracy stanie się aktualna również dla polskiej gospodarki i konieczne będą dalsze badania dotyczące hipotezy o nowej sekularnej stagnacji w kontekście Polski.

Tabela 1. Przyczyny popytowe i podażowe nowej sekularnej stagnacji.

	Przyczyna sekularnej stagnacji	Charakterystyka
Czynniki popytowe	Zmniejszenie popytu na kredyt	Zmniejszone wykorzystywanie dźwigni finansowej oraz rozwinięcia nadzoru finansowego po ostatnim kryzysie finansowym. Nowy charakter działalności produkcyjnej m.in. firm technologicznych, niewymagający dużych inwestycji kapitałowych.
	Spadek popytu na pracę	Związany z rozwojem nowych technologii produkcyjnych. Zahamowanie wzrostu liczby ludności skutkuje mniejszym popytem konsumpcyjnym, czego efektem jest mniejsza produkcja.
	Spadek popytu inwestycyjnego	Związany ze zmianami demograficznymi – większa skłonność do oszczędzania osób starszych.
	Zmiany w podziale dochodów	Większy udział w dochodach osób majątnych, mających większą skłonność do oszczędzania. Większy udział wynagrodzenia kapitału niż pracy, który ostatecznie powiększa dochody osób majątnych.
	Recesja bilansowa	Preferencja do „naprawy” bilansu zamiast wykorzystywania kredytowania do finansowania konsumpcji (w przypadku gospodarstw domowych) lub inwestycji (w przypadku przedsiębiorstw). Nabyta po spłacie zadłużenia trauma przed zaciąganiem kolejnego kredytu (nawet na preferencyjnych warunkach na skutek niskich stóp procentowych).

Czynniki podażowe	Zmiany demograficzne	Negatywna zmiana stosunku osób w wieku poprodukcyjnym do osób w wieku produkcyjnym.
	Wyczerpanie renty związanej z edukacją	Zahamowanie dalszego powiększania się liczby studentów w relacji do liczby mieszkańców, związane z ograniczoną liczbą miejsc na uniwersytetach. Wysoki koszt edukacji, niedostępny dla części społeczeństwa. Obniżający się poziom edukacji, niedający odpowiednich korzyści.
	Nierówności dochodowe	Szybki wzrost dochodów osób na stanowiskach dyrektorskich, powolny wzrost w niższych grupach dochodowych. Tendencja do zatrudniania pracowników w niepełnym wymiarze godzin, powodująca spadek motywacji pracowników oraz częste zmiany miejsca pracy, co odbija się na produktywności.
	Znaczny wzrost długu publicznego w relacji do PKB	Konieczność ustabilizowania relacji dług publiczny/PKB, które będzie wymagało w przyszłości wzrostu podatków i/lub spowolnienia wzrostu transferów socjalnych, w efekcie czego dochód do dyspozycji społeczeństwa w dolnych 99 procentach rozkładu dochodów spadnie.
	Globalizacja	Utrata pracy przez wielu specjalistów w wyniku <i>offshoringu</i> oraz, w konsekwencji, opuszczanie rynku pracy przez pracowników w średnim i starszym wieku (nasilenie oddziaływania czynników: demograficznego i nierówności dochodowych)

Źródło: Opracowanie własne.

Bibliografia

- Acemoglu, D., Restrepo, P. (2017), *Secular Stagnation? The Effect of Aging on Economic Growth in the Age of Automation*, NBER Working Paper, nr 23077.
- Brynjolfsson E., McAfee, A. (2015), *Drugi wiek maszyny. Praca, postęp i dobrobyt w czasach genialnych technologii*, tłum. Sałbut, B., MT Biznes, Warszawa.
- Gordon, R. (2014), *The demise of US economic growth: restatement, rebuttal, and reflections*, NBER Working Paper, nr 19895.
- Gordon, R. (2014), *The turtle's progress: Secular stagnation meets the headwinds w: Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, red. Baldwin, R., Teulings C., Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londyn.
- Hall, R. (2014), *Quantifying the lasting harm to the US economy from the financial crisis*, NBER Working Paper, nr 20183.
- Hansen, A. (1938), *Full Recovery or Stagnation?* W.W. Norton.
- Hansen, A. (1939), *Economic progress and declining population growth*, *The American Economic Review*, nr 29.1, s. 1-15.
- International Monetary Fund (2014), *World Economic Outlook*, nr 04/2014.
- Krugman, P. (1994), *The myth of Asia's miracle*, *Foreign affairs*, nr 73(6), s. 62-78.
- Koo, R. (2014), *Balance sheet recession is the reason for secular stagnation*, w: *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, red. Baldwin, R., Teulings C., Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londyn.
- Marczewski, K. (2017), *Hipoteza o stagnacji sekularnej*, *Studia Ekonomiczne*, nr 4, s. 377-398.
- Mączyńska, E. (2015), *Potencjał rozwojowy Polski w kontekście hipotezy o nowej sekularnej stagnacji*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 854, s. 933-946.
- Mokyr, J. *Secular stagnation? Not in your life w: Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, red. Baldwin, R., Teulings C., Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londyn.
- OECD (2018), *PISA 2015 results in focus*.
- Summers, L. (2014), *Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis'*, w: *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, red. Baldwin R., Teulings C., Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londyn.
- <https://data.worldbank.org/> (dostęp 27.10.2019)
- <http://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography-migration-projections/births-fertility-data/main-tables/> (dostęp 27.10.2019)
- <https://data.oecd.org/interest/short-term-interest-rates.htm> (dostęp 15.12.2019)

New secular stagnation hypothesis – genesis, causes and critique

Abstract

The new secular stagnation hypothesis is a possible explanation of the anemic pace of economic growth of developed economies since the recent financial crisis, despite historically low short-term interest rates and stimulation through unconventional monetary policy. The hypothesis was developed in 2013 by Lawrence Summers, inspired by the pre-II World War concept of Alvin Hansen, who was struggling to explain the slow recovery of the US economy after the Great Depression. The main determinants of the new secular stagnation can be categorized as demand and supply side, which were primarily developed by Lawrence Summers and Robert Gordon respectively. The major causes belonging to the demand side are: weakening of an investment and a labour demand as a result of demographic changes and new production technologies, and a decrease in demand for credit resulting from regulatory changes, the trauma of business entities after the recent crisis and an increasing popularity of tech companies. On the supply side, these are changes that negatively affect the productivity, such as: (once more) demographic changes, the saturation of the education-related productivity bonus, an increase in the income inequality and a necessity to reduce the public debt of developed economies. The leading critique of the hypothesis is associated with the belief that the role of innovations in the future acceleration of economic growth is currently underestimated.

Ocena ekonomicznych skutków wyłączeń indywidualnych w prawie ochrony konkurencji

Filip Lubiński³

JEL: B52, K21, L43

Wstęp

Wzmógł się rozwój gospodarczy i technologiczny, którego świadkami byliśmy w dwóch ostatnich stuleciach, przypisać należy pojawieniu się w sferze gospodarki zjawiska konkurencji. Ten znaczny wzrost efektywności produkcji i dystrybucji dóbr wynika z zastąpienia układów hierarchicznych przez rynkowe, oparte na współzawodnictwie (McCloskey, 2017, s. 477-490). Nie ma więc nic dziwnego w tym, że ekonomia, która od początku stawiała sobie za zadanie wyjaśnienie przyczyn długookresowych źródeł ogólnospołecznego dobrobytu, tak wiele uwagi poświęciła właśnie zjawisku konkurencji (Keynes, 1978, t. X s. 97-98). Proces współzawodnictwa jest niejako wpisany już w samą definicję ekonomii jako nauki starającej się rozwiązać podstawowy problem ekonomiczny – problem nieograniczonych potrzeb i ograniczonych środków ich zaspokajania (Robbins, 1932, s. 15). Niemożliwe jest użycie rzadkich zasobów jednocześnie do wszystkich alternatywnych zastosowań. W efekcie konieczny jest proces, w ramach którego podjęta zostanie decyzja o ich alokacji. Procesem tym ma być rynek oparty na działaniu wolnej konkurencji.

Już pierwsi klasyczni ekonomiści zwracali uwagę na znaczenie systemu konkurencyjnego dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki⁴. Podkreślali oni jednak instrumentalny charakter tego procesu – był on jedynie środkiem do osiągnięcia innych celów. Jednym z nich miało być zadbanie o zepchnięte na margines interesy ogólnospołeczne⁵. Traktując konkurencję w ten sposób, mogli bez popadania w sprzeczność wskazywać konieczne dla jej prawidłowego funkcjonowania ograniczenia. Nie tylko te, które miały chronić przed działaniem konkurencji wartości o pozaekonomicznym charakterze. Wskazywano także na ograniczenia mające chronić konkurencję przed nią samą, przed wpisaną w nią skłonność do autodestrukcji.

Wbrew leżącym u podstaw ekonomii neoklasycznej założeniom teoretycznym nagromadzony przez stulecia materiał empiryczny zdaje się potwierdzać, że funkcjonujące w warunkach konkurencji rynki mają skłonność do koncentracji (Machovec, 1995, s. 197). Z kolei przejęcie kontroli nad rynkami przez nieliczne podmioty

³ Autor jest studentem Ekonomii w Szkole Głównej Handlowej oraz Kolegium MISHiS Uniwersytetu Warszawskiego. W ramach swoich badań podejmuje się przede wszystkim zagadnień na styku studiowanych nauk – m. in. z obszaru ekonomicznej analizy prawa, filozofii polityki i historii myśli ekonomicznej (kontakt: lubinski.filip@gmail.com)

⁴ Patrz np. Quesnay (1928, s. 156).

⁵ Lipiński (1958, s. VII).

doprowadzić musi do stopniowego ograniczenia konkurencji między nimi i pogorszenia się sytuacji tych wchodzących z nimi w rynkowe interakcje. Najbardziej uznana w historii metoda radzenia sobie z tymi zależnościami okazuje się mieć już nie wolnorynkowy, a prawno-reglamentacyjny charakter. Jest nią prawo ochrony konkurencji, powstałe w Stanach Zjednoczonych pod koniec XIX wieku jako *Anti-trust law* (Motta, 2004, s. 3-4). Skłonność pozostawionej samej sobie konkurencji do zanikania ukształtowała dwoisty charakter przepisów o ochronie konkurencji, które „z jednej strony ingerują i ograniczają wolność gospodarczą, z drugiej zaś czynią to w celu ochrony istoty tej wolności”⁶.

Najlepszy przykład tego niejednoznacznego charakteru prawa ochrony konkurencji stanowią instytucje wyłączeń indywidualnych. Przepisy, których analiza stanowi przedmiot tego artykułu, przyzwalają w wyjątkowych okolicznościach na szkodzące konkurencji zachowania podmiotów rynkowych (Kozak, Kulesza, Wardyński, 2011, s. 218). W polskim systemie prawnym uzasadnieniem takich antykonkurencyjnych praktyk mogą być jednak jedynie czynniki ekonomiczne – poprawienie bieżącej sytuacji gospodarczej lub przyspieszenie postępu technologicznego. Wydawać by się mogło, że przejawia się tu kolejna sprzeczność dotycząca funkcjonowania systemu rynkowego. Z jednej strony u podstaw funkcjonowania systemu przepisów chroniących konkurencję leży przekonanie, że jest ona optymalnym procesem alokacji zasobów gwarantującym najlepszy rezultat ekonomiczny (Coffey, Thornley, 2003, s. 29). Z drugiej strony ustawodawca przewiduje możliwość ograniczania konkurencji przez porozumienia między podmiotami rynkowymi pod warunkiem, iż osiągnięty dzięki nim rezultat będzie bardziej efektywny ekonomicznie niż ten gwarantowany przez wolną konkurencję. Neoklasyczna teoria ekonomii wydaje się wykluczać taką możliwość. Zawarte w niej modele struktury rynku odmienne od doskonałej konkurencji przedstawiane są jako nierozzerwalnie związane z powstawaniem straty dobrobytu (*deadweight loss*)⁷. W myśl tak skonstruowanych teorii, racjonalnie stosowane regulacje o wyłączeniach indywidualnych powinny stanowić martwe przepisy.

Niezdolność ekonomii głównego nurtu do wytłumaczenia podstaw funkcjonowania instytucji prawa ochrony konkurencji wynika w dużej mierze z odrealnienia kluczowych założeń szkoły neoklasycznej. Innym, równie ważnym powodem może być zarzucany niejednokrotnie przedstawicielom dominującej szkoły ekonomii naukowy imperializm, który nie pozwala im czerpać z doświadczeń innych nurtów by stworzyć teorie najlepiej wyjaśniające funkcjonowanie współczesnych rynków (Godłów-Legiędź, 2012, s. 9).

Głównym celem tego artykułu jest udowodnienie, iż zgoda na wyłączenia indywidualne w prawie ochrony konkurencji jest uzasadniona z punktu widzenia ogólnospołecznych korzyści. Próba dowiedzenia słuszności postawionej tezy zostanie podjęta poprzez zbadanie argumentów, które pojawiają się we współczesnych dyskusjach naukowych dotyczących funkcjonowania rynków.

⁶ PUOKiK (2014).

⁷ Jong, Shephard (2007, s. 227).

Artykuł składa się z trzech części. Pierwsza stanowi wprowadzenie przedstawiające podstawowe osiągnięcia ekonomii w zakresie badania struktury rynku – zachodzącego na nim procesu konkurencji bądź postępującej koncentracji. Próba opisanie najsilniejszych tendencji zachodzących na rynkach w ciągu ostatnich 150 lat podjęta zostanie przy wykorzystaniu materiału empirycznego zebranego w tym okresie w Europie i Stanach Zjednoczonych. W ramach tej części zaprezentowany zostanie także nurt ekonomii ewolucyjnej, której aparat analityczny wykorzystywany będzie w dalszej części artykułu.

W drugiej części uwaga zostanie przeniesiona na jedną z przesłanek zastosowania wyłączeń indywidualnych funkcjonujących w prawie ochrony konkurencji. Jest to polepszanie produkcji i dystrybucji towarów stanowiące efektywność *sensu stricto*. Przedmiotem tej części jest przedstawienie argumentów za istnieniem pozytywnej relacji pomiędzy tak rozumianą efektywnością gospodarczą a zachodzącą w strukturze rynku koncentracją przedsiębiorstw.

W ostatniej, trzeciej części omówione zostaną argumenty przemawiające za pozytywnym wpływem koncentracji na dynamiczną efektywność gospodarki. Zjawisko to przejawia się pod postacią innowacyjności i również stanowi przesłankę zastosowania wyłączeń indywidualnych (Noga, 1993, s. 17). Jak zostało to już powyżej zaznaczone, celem tych rozważań jest zbadanie argumentów uzasadniających funkcjonowanie w prawie ochrony konkurencji wyłączeń indywidualnych. W świetle zaprezentowanego w tym artykule materiału instytucje te przedstawiają się jako przyczyniające się do maksymalizacji dobrobytu ekonomicznego. Uzasadnieniem ustanowienia wyłączeń indywidualnych są: możliwość oszczędzenia rzadkich zasobów oraz podniesienie innowacyjności gospodarki.

1. Proces konkurencji i koncentracji w gospodarce

1.1. Wpływ otoczenia instytucjonalnego na konkurencję

Dla prawidłowego zrozumienia prezentowanych w tej części wywodów korzystne może okazać się przytoczenie treści przepisów, których zasadność funkcjonowania zostanie w następnej kolejności oceniona w świetle ekonomicznych argumentów. Ze względu na podstawowy cel Unii Europejskiej jakim jest utworzenie wspólnego rynku prawo ochrony konkurencji znajduje się w obszarze najważniejszych wspólnotowych kompetencji (McGowan, 2010, s. 3). Dlatego też prawa, które obowiązuje funkcjonujące na polskich rynkach przedsiębiorstwa szukać należy na dwóch poziomach – krajowym i ponadnarodowym. Jak łatwo zauważyć oba te systemy prawne przewidują funkcjonowanie instytucji wyłączenia indywidualnego. Wymagają spełnienia w tego rodzaju przypadkach niemalże tożsamyh przesłanek (Ulrich, Hilty, 2011, s. 730). Są to odpowiednio artykuł 20 Ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów:

Artykuł 20.

2. Prezes Urzędu wydaje, w drodze decyzji, zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku, w przypadku gdy odstąpienie od zakazu koncentracji jest uzasadnione, a w szczególności:

- 1) przyczyni się ona do **rozwoju ekonomicznego lub postępu technicznego;**
- 2) może ona wyrzucić **pozytywny wpływ na gospodarkę narodową**⁸

Oraz, na poziomie unijnym, ustęp 3 artykułu 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej:

Artykuł 101

(dawny artykuł 81 TWE)

3. Jednakże postanowienia ustępu 1 mogą zostać uznane za niemające zastosowania do:

- każdego porozumienia lub kategorii porozumień między przedsiębiorstwami,
- każdej decyzji lub kategorii decyzji związków przedsiębiorstw,
- każdej praktyki uzgodnionej lub kategorii praktyk uzgodnionych,

które przyczyniają się do **polepszenia produkcji lub dystrybucji produktów bądź do popierania postępu technicznego lub gospodarczego**, przy zastrzeżeniu dla użytkowników słusznej części zysku, który z tego wynika⁹

Dwie główne przesłanki zastosowania w prawie ochrony konkurencji wyłączenia indywidualnego są na poziomie unijnym i krajowym bardzo zbliżone. Mogą one zostać ujednoczone w sposób, który zaproponowano na początku tego artykułu. Pierwszą przesłanką jest poprawa efektywności produkcyjnej lub dystrybucyjnej gospodarki, drugą zwiększenie jej innowacyjności. Pozytywnym zależnościami pomiędzy tymi ekonomicznymi właściwościami a zachodzącym na rynkach procesem koncentracji zostaną poświęcone odpowiednio druga i trzecia część tego artykułu.

Pomimo że uzasadniane w artykule za pomocą argumentów ekonomicznych przepisy odnoszą się wyłącznie do funkcjonowania europejskiego systemu instytucjonalnego, jako przykład często przytaczane będą Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Wynika to zarówno z przyczyn historycznych jak i współczesnego stanu nauk ekonomicznych. Zgodnie z tym co zostało już wspomniane, Stany Zjednoczone stanowią kolebkę prawa ochrony konkurencji. Sprawia to, że naukowa refleksja dotycząca wpływu tych instytucji prawnych na osiągnięte przez gospodarkę rezultaty ekonomiczne i dobrobyt ogólnospołeczny została tam najmocniej rozwinięta (Shy, 1996, s. 5). Także dominujące w Stanach Zjednoczonych ekonomiczne paradygmaty badawcze, jak na przykład *industrial organisation*, pozwalają zrozumieć oddziaływanie konkurencji i koncentracji

⁸ Dz.U. (2007, nr 50 poz. 331).

⁹ Puton (2015, s. 61).

lepiej niż funkcjonujące na starym kontynencie metody analizy (Church, Ware, 2000, s. 15).

Należy zaznaczyć, że przytoczone tu przepisy nie stanowią wyłącznie rezultatów powstałych w XX wieku nowych perspektyw na funkcjonowanie rynków (Hunt, Lautzenheiser, 2011, s. 137). Przeciwnie, ostrożność względem porozumień zawieranych pomiędzy podmiotami rynkowymi to efekt długiej tradycji intelektualnej zapoczątkowanej już u naukowych źródeł ekonomii. Argumenty za funkcjonowaniem tego rodzaju regulacji znajdujemy już u Smitha, który stwierdził, że *„rzadko się zdarza, by spotkanie ludzi tego samego zawodu, nawet tylko dla zabawy czy rozrywki, kończyło się inaczej, jak zmową przeciw ogółowi lub jakimś układem co do podniesienia cen”* (2007 [1776], t. 2 s. 152). W dalszej części artykułu podjęta zostanie próba odpowiedzi na pytanie jakim sposobem pomimo nieufności jaką żywili względem niej ekonomiści koncentracja stała się procesem, który zdominował funkcjonowanie następnego stulecia gospodarki.

1.2. Funkcjonowanie przedsiębiorstw w ujęciu ekonomii ewolucyjnej

Nurtem ekonomii, który w okresie powojennym wniósł najwięcej do analizy struktury rynków i polityki konkurencji była gałąź ekonomii instytucjonalnej, znana jako ekonomia ewolucyjna (niekiedy nazywana również ekonomią innowacji). Ekonomiści tworzący w tej tradycji – Schumpeter, Galbraith, Baumol – wskazywali na inne niż oferowane przez przedstawicieli głównego nurtu wytłumaczenia stopniowego wypierania konkurencji przez koncentrację¹⁰. Przewaga ekonomii ewolucyjnej wynika z przyjmowania perspektywy uwzględniającej wskazany poprzednio czynnik zmian technologicznych. Stanowi on w tej metodologii nie jedynie uzupełnienie, a główny obszar badawczy nurtu ewolucyjnego. Zrzeszona w tych sferach grupa naukowców przez lata zwracała uwagę na to, że z obserwacji gospodarki jako stan dla niej normalny wyłania się oligopolistyczna konkurencja wielkich firm, a nie doskonały rynek (Witteloostuijn, 1995, s. 147). Pomimo to główny nurt ekonomii nie był zdolny do zaakceptowania tych spostrzeżeń. Przyczyny tej niezdolności wskazywał Hicks (1939 s. 83-84): *„Jeżeli założymy, że typowa firma ma wpływ na cenę, za którą sprzedaje (jest w jakimś stopniu monopolistą) to trzeba uznać w takim wypadku odejście od założenia o doskonałej konkurencji i przyjęcie założenia o skłonności do koncentracji, to musiałoby mieć destrukcyjne konsekwencje dla teorii ekonomii”*.

Ekonomistom postawionym przed wyborem pomiędzy skomplikowaną rzeczywistością a eleganckimi równaniami Hicks (1939) doradzał, aby zignorowali realia rynków. Galbraith (2007, s. 746), krytykował takie rozwiązanie. Nieprzystawalność podstawowych założeń ekonomii neoklasycznej do rzeczywistości porównał do: *„opisu Stanów Zjednoczonych, który pomijając Nowy York, Chicago, Los Angeles i wszystkie inne miejscowości większe od Cedar Rapids, byłby w stanie opisać kraj jako przeważnie*

¹⁰ Schumpeter (1950 [1942], s. 100-101); Galbraith (1952, s. 90-91); Baumol (2002, s. 176); patrz także Boehm, Gehrke, Kurz, Sturn (2002, s. 36-37).

małomiejski". Galbraith (1952, s. 85) krytykował ekonomię neoklasyczną z jej bezrefleksyjnym stosunkiem do zjawiska konkurencji także przy innych okazjach „*Konkurencja nie jest dla ekonomistów głównego nurtu jedynie techniczną koncepcją. To także symbol wszystkiego co dobre. Tymczasem nie przetrwalibyśmy w systemie konkurencji o klasycznej czystości*”.

Odstępstwa od modelu doskonałej konkurencji, które pozwoliły ekonomii ewolucyjnej na wytłumaczenie procesów kształtujących strukturę rynków zostaną przedstawione w częściach drugiej i trzeciej. W ten sposób spostrzeżenia dokonane przez dwudziestowiecznych ekonomistów powiązane zostaną z argumentami za stosowaniem przepisów o wyłączeniach indywidualnych w prawie ochrony konkurencji. Przedtem, aby wyjaśnić zachodzące na rynkach zmiany rozmiarów podmiotów gospodarczych i znaczenie przypisywane przez ekonomię ewolucyjną technologii, należy przedstawić zjawisko twórczej destrukcji.

1.3. Wpływ twórczej destrukcji na strukturę rynków

Jak zostało to już parokrotnie podkreślone teorie przypisujące otoczeniu instytucjonalnemu kluczowy wpływ na rozmiar osiągnięty przez podmioty rynkowe nie wytrzymują konfrontacji z historycznym materiałem empirycznym. Inne wytłumaczenie ekonomicznych transformacji przedstawił Schumpeter (1942, s. 83):

Otwieranie nowych rynków, zarówno zagranicznych jak i wewnętrznych, oraz organizacyjny rozwój od małych sklepów aż po przedsiębiorstw takie jak U.S. Steel obrazuje tę samą przemysłową mutację – jeśli tylko wolno mi użyć biologicznego terminu – która nieustannie rewolucjonizuje strukturę ekonomiczną od wewnątrz, nieustannie niszcząc to co stare, nieustannie tworząc to co nowe. Ten proces twórczej destrukcji stanowi zasadniczą cechę kapitalizmu.

To właśnie w tej zmieniającej ekonomiczno-techniczne paradygmaty twórczej destrukcji Schumpeter (1950, s. 67) doszukiwał się źródła długookresowego bogactwa narodów. W swoich pracach wskazuje on na przejawiający się w kształcie fal charakter tego formującego strukturę rynków procesu. W ramach każdej z fal „aktywność ekonomiczna pojawia się pod postacią «rewolucji przemysłowej» oraz absorpcji jej efektów (...) Rewolucje te okresowo przekształcają istniejącą strukturę rynków poprzez wprowadzanie nowych metod produkcji”.

Głównym wkładem Schumpetera (1950, s. 86) do nurtu ekonomii ewolucyjnej było przedstawienie postępu technologicznego nie jako regularnego procesu powodującego stopniowe usprawnienia, ale jako nieregularnych fal innowacji. Zaznaczał on, że rewolucje te nie przebiegają w sposób ciągły; pojawiają się w osobnych falach, które oddzielone są

od siebie przerwami stosunkowej ciszy. Proces ten wprawdzie działa nieustannie, aczkolwiek tylko w tym sensie, że zawsze następuje rewolucja i absorpcja efektów tej rewolucji, obie razem formujące to co znane jest jako cykl ekonomiczny. Pierwsza taka rewolucja, jak zgodnie stwierdzają historycy gospodarczy, miała nastąpić około 1770 roku w związku z wynalezieniem przez Jamesa Watta silnika parowego (Diamond, 1997, s. 234). Położono wówczas fundamenty pod produkcję masową. Nie jest przypadkiem, że w tym samym czasie doszło do znacznego rozwoju refleksji naukowej nad funkcjonowaniem gospodarki. Przedmiot i metoda badań ekonomicznych pojawiły się równocześnie – oba za sprawą rodzącej się wówczas konkurencji.

Kontynuatorzy myśli Schumpetera wskazują, że od czasów wynalazku Watta zaobserwowano jeszcze cztery takie rewolucje technologiczne: (1) pierwsza rewolucja przemysłowa w latach 1780-1790; (2) druga rewolucja wieku żelaza między 1840 a 1850; (3) trzecia rewolucja bazująca na stali i elektryczności w latach 1890-1900; (4) czwarta rewolucja osiągnięta dzięki elektromechanicznym i chemicznym technologiom lat 1950-1960; oraz (5) piąta, bazująca na technologiach IT i komunikacyjnych rewolucja, która rozpoczęła się około roku 1990 i u której szczytu znajdujemy się współcześnie¹¹. Uwzględniając zmiany technologiczne ekonomia ewolucyjna przygotowuje podstawy do przeanalizowania w częściach drugiej i trzeciej tego artykułu argumentów za efektywnością przedsiębiorstw, które swoimi rozmiarami zaburzają funkcjonowanie konkurencji. Na podstawie tej metodologii można wyraźnie wskazać nieoczywiste w neoklasycznym paradygmacie powiązania pomiędzy zachodzącą na rynku koncentracją a efektami prowadzonej na nim gospodarczej działalności. Ekonomia ewolucyjna posługując się pojęciem twórczej destrukcji pozwala także na coś więcej. Dzięki niej zrozumieć można w jaki sposób obserwowany współcześnie wzrost największych przedsiębiorstw jest efektem absorbowanych zmian technologicznych ostatnich kilkunastu lat.

Używając schumpeterowskiego modelu fal, w którym zmiany technologiczne występują cyklicznie, Louca i Mendonca (2002, s. 825) wykazali, że najwyższa liczba wejść firm do grupy zrzeszającej dwieście największych przedsiębiorstw miała miejsce w okresach przejść transformacji technologicznych z jednej fali do następnej. Po przedstawieniu podstaw teoretycznych ekonomii ewolucyjnej i wykazaniu, że następująca współcześnie na wielu rynkach koncentracja jest efektem zmian technologicznych można przystąpić do właściwej części artykułu. Należy wskazać w jaki sposób ekonomia ewolucyjna argumentuje za stosowaniem przesłanek wyłączeń indywidualnych przewidzianych w obowiązującym prawodawstwie – wzrostu efektywności dystrybucji i produkcji oraz zwiększenia innowacyjności.

¹¹ Patrz np. Haltiwanger, Hathaway, Miranda (2014).

2. Efekty skali jako rezultat koncentracji

2.1. Założenia leżące u podstaw doskonałej konkurencji

Konkurencja doskonała jest podstawowym zjawiskiem, przy pomocy którego tłumaczy się efektywność funkcjonowania rynków (Jacquemin, Jong, 1976, s. 316). Osiągana w ramach konkurencji alokacja zasobów ma stanowić w myśl neoklasycznego nurtu ekonomii optymalne ich zastosowanie. Inne modele funkcjonowania rynków przedstawiane w ramach tej teorii ekonomii opisywane są jako obniżające całkowitą efektywność gospodarki (Mussati, 1995, s. 33).

Model doskonałego rynku legł u podstaw wielu mających wpływ na funkcjonowanie gospodarki polityk państwowych – w tym polityki konkurencji (Pelkmans, 1984, s. 143). Jednak stosowanie tego modelu jako drogowskazu dla działań organów regulacyjnych państwa od początku spotykało się z krytyką. Jak zaznaczał Kalecki (1971, s. 158): *„Doskonała konkurencja jest najbardziej nierealistycznym założeniem nie tylko dla obecnej fazy kapitalizmu, ale nawet dla tzw. konkurencyjnej gospodarki kapitalizmu ubiegłych stuleci; Z całą pewnością konkurencja była zawsze bardzo niedoskonała. Konkurencja doskonała kiedy zapomni się o jej roli wygodnego modelu staje się niebezpiecznym mitem”*. Kalecki (1939, s. 41) świadomy był również wynikającej z nie spełnialności założeń modelu konkurencji doskonałej jej skłonności do ulegania koncentracji: *„Monopol wydaje się głęboko zakorzeniony w samej strukturze systemu kapitalistycznego; Wolna konkurencja jako założenie może być użyteczna w pierwszym stadium niektórych badań, ale jako opis normalnego stanu gospodarki kapitalistycznej jest tylko mitem”*.

Jak zostało to już parokrotnie tu podkreślone zarówno skłonność systemu konkurencyjnego do przekształcania się w skoncentrowany jak i nieosiąganie w procesie konkurencji maksymalnej ekonomicznej efektywności wynikają z tej samej przyczyny. Powodem tym są leżące u podstaw oferowanego przez ekonomię neoklasyczną modelu konkurencji doskonałej założenia w skrajny sposób odbiegające od rynkowych realiów. Z kilkunastu umożliwiających to uproszczenie założeń, żadne w tak wielkim stopniu nie wskazuje na możliwą przewagę innych form funkcjonowania rynków jak to o malejących przychodach krańcowych (Keen, 2001, s. 116). W rzeczywistości istnieją liczne dowody teoretyczne i badania empiryczne dowodzące występowania (a wręcz dominowania) we współczesnej gospodarce rosnących przychodów krańcowych. Osiąganie tego rodzaju przychodów, nazywanych także efektami skali, stanowi główny przedmiot tej części.

Z rosnącymi przychodami krańcowymi mamy do czynienia wtedy, gdy koszt produkcji przypadający na jednostkę rośnie wolniej niż wydajność powodowana przez zwiększenie skali produkcji. Zależność ta, jak zostanie wykazane powyżej występuje powszechnie w gospodarce i wraz z kolejnymi innowacjami technologicznymi wkracza w obszar kolejnych sektorów. Jej teoretycznych źródeł można doszukiwać się już w podstawach planimetrii – na przykładzie zależności pomiędzy polem figury foremnej a jej obwodem. Stosunek ten jest dwa razy mniejszy w przypadku kwadratu o polu cztery

niż kwadratu o polu jeden. Takie podstawowe matematyczne zależności mają swoje odbicie w gospodarczej rzeczywistości – najprostszym przykładem może tu być ilość zużywanego surowca koniecznego do groduzenia pól.

2.2. Podział pracy wewnątrz przedsiębiorstwa

Pomimo że wzrost znaczenia zjawiska efektów skali jest ściśle związany z postępowaniem technologicznym zapoczątkowanym dopiero przez pierwszą rewolucję przemysłową, rosnące korzyści skali dostrzegano już przededniu tych wydarzeń. Zaznaczone wyraźnie przywiązanie ekonomii głównego nurtu do efektywności alokacji gwarantowanej przez doskonałą konkurencję, zdaje się stać niejako w sprzeczności z leżącymi u jej podstaw pracami ekonomicznymi. Ekonomia neoklasyczna często wskazuje wydane w 1776 roku *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Smitha jako fundament swojej dziedziny określający przedmiot i metody stosowanej przez nią analizy. Przekonanie ekonomii głównego nurtu o optymalnej alokacji dóbr w ramach procesu konkurencji ma mieć swoje źródło w zastosowanym przez Smitha idiomie filozoficznym „niewidzialnej ręki rynku”. Problem polega tu na interpretacji tej jednorazowo użytej przez Smitha metafory w oderwaniu od skonstruowanego przez niego systemu ekonomicznego. W przeciwieństwie do akcydentalnie użytego określenia „niewidzialnej ręki” kluczowej dla zrozumienia funkcjonowania w gospodarce rosnących korzyści krańcowych metaforze Smith poświęcił cały rozdział znajdujący się na początku jego *opus magnum* (2007 [1776], t. 1 s. 9-23). Metaforą tą jest wyjaśniająca korzyści płynące z rozwijającego się podziału pracy „fabryka szpilek”. Problem polega na tym, iż te dwa idiomy filozoficzne w swoim współczesnym rozumieniu prowadzą do sprzecznych wniosków: „*Fabryka szpilek służy do opisu malejących kosztów i rosnących przychodów. Niewidzialna ręka dotyczy rosnących kosztów i malejących przychodów*” (Warsh, 2012, s. 47).

W gospodarce działające w myśl zasady „niewidzialnej ręki” możliwe jest funkcjonowanie doskonałej konkurencji i osiągnięcie maksimum ekonomicznej efektywności dzięki wolnemu rynkowi. Procesy gospodarcze zachodzące zgodnie z opisem „fabryki szpilek” muszą w efekcie doprowadzić do postępowania na rynku zjawiska koncentracji. Problem do którego to prowadzi został dostrzeżony przez Stiglera (1951): „*Albo podział pracy jest ograniczony przez rozmiary rynku i, jak zwykle, gałęzie przemysłu są zmonopolizowane, albo gałęzie przemysłu są konkurencyjne, a twierdzenie [o fabryce szpilek] jest nieprawdziwe*”. To co Smith (1776) dostrzegł na początku transformacji światowego systemu gospodarczego miało dzięki postępowi technologicznemu stać się w następnych dziesięcioleciach normą funkcjonowania rozwiniętych gospodarek. Pora, aby przejść do najważniejszej części tej pracy, w której przedstawię materiały udowadniające całkowite zdominowanie w XX i XXI wieku gospodarki przez przedsiębiorstwa osiągające rosnące korzyści skali.

2.3. Efekty skali we współczesnej ekonomii

Wśród współczesnych badaczy wpływu struktury rynku na jego efektywność panuje zgoda co do tego, że konkurencja może występować w nadmiarze. Najlepiej spostrzeżenie to oddaje Heller (2008, s. 185). Stwierdza on, że w celu osiągnięcia maksymalnej możliwej efektywności ekonomicznej państwo powinno realizować jednocześnie politykę antymonopolową – w celu unikania nadużyć pozycji rynkowej oraz politykę *pro-trust* – aby ułatwiać gospodarce osiąganie korzyści skali. Połączenie tych dwóch obszarów aktywności konstytuować powinno krajową „politykę konkurencji”, będącą odpowiednikiem pojęcia funkcjonującego na poziomie Unii Europejskiej (Decker, 2009, s. 159).

Uzasadnienie rozumianej jako wspieranie strategicznych koncentracji polityki konkurencji nie wymaga odchodzenia od jej dotychczasowych celów, bowiem już dziesięciolecia temu ustalono, że *„fragmentaryzacja produkcji pośród zbyt wielu konkurentów przenosi ekstremalnie wysokie koszty na konsumentów”*¹². W tej części artykułu dojdzie do podparcia współczesnym materiałem empirycznym sformułowanych przedtem twierdzeń ekonomii ewolucyjnej, zgodnie z którymi podstawową lekcją, którą wyciągnąć należy z perspektywy neo-schumpeterowskiej jest fakt, że potencjalny efekt wzrostu potęgi rynkowej przedsiębiorstwa nie powinien być z góry osądzany jako niosący negatywne skutki dla dobrobytu i w konsekwencji zablokowany (Possas, Fagundes, 1998, s. 111–144). Opisane tu badania stanowią w efekcie kolejny ekonomiczny argument za istnieniem przepisów o wyłączeniach indywidualnych.

Już prekursor badaczy struktury rynków (Clark, 1889, s. 74), zwracał uwagę, że tworzące się w ramach procesu rynkowego monopole należy uważać za szczęśliwy rezultat procesu konkurencji. W XXI wieku do tych samych wniosków doszło troje ekonomistów z Federalnej Komisji Handlu, którzy stwierdzili, że pozycja monopolistyczna z reguły osiągana jest dzięki największej efektywności, a zwycięzcy wskazani przez proces konkurencji, nie powinni być następnie karani za to, że udało im się wygrać walkę o rynek (Adkinson, Grimm, Bryan, 2008). Powodem są tu przedstawione wcześniej korzyści skali dostępne dopiero podmiotom, które w ramach funkcjonowania konkurencji zdążyły powiększyć swój rozmiar. Nie ma też nic dziwnego w tym, że na rynkach charakteryzujących się wyjątkowo mocno wzrastającymi korzyściami skali nastąpi silna koncentracja – nie należy postrzegać tego jako gospodarczego drapieźnictwa, a jedynie jako osiągnięcie przez firmy przestrzeni koniecznej do efektywnego prowadzenia przez nie działalności (Audretsch, 1999, s. 13). Jak wykazują badania, wielkie firmy nie tylko nie blokują wzrostu mniejszych przedsiębiorstw, a wręcz umożliwiają ich funkcjonowanie. W zaawansowanej gospodarce uprzemysłowanej, wiele małych i wielkich firm jest wzajemnie współzależnymi partnerami we wspólnych przedsięwzięciach rynkowych (Tracy, 2011,

¹² The Boston Consulting Group (1970, s. 49).

s. 28). Przykładowo, przedmiotem działalności dla 56 procent małych firm w Danii jest współpraca z większymi przedsiębiorstwami. W Norwegii na takiej działalności opiera się 55 procent małych firm¹³.

Wbrew temu co zdają się sądzić niektórzy z neoklasycznych ekonomistów firmy nie są jedynie aberracjami powodowanymi przez konieczność neutralizowania w ich ramach kosztów transakcji (Coase, 1990). Rozwinięte struktury zarządzania największymi przedsiębiorstwami pozwalają im często osiągać efektywność niedostępna dla podmiotów funkcjonujących w ramach modelu doskonałej konkurencji. Penrose (1995), przedstawiła całą listę korzyści skali powiązanych z zarządzaniem: Zgodnie z zaprezentowanym tam wyliczeniem większe firmy mogą uzyskać przewagę dzięki: rozwiniętemu podziałowi pracy menadżerskiej i powiązanej z nim mechanizacji poszczególnych procesów administracyjnych; mogą także bardziej intensywnie wykorzystywać istniejące zasoby menadżerskie poprzez wewnętrzne uczenie się; mogą uzyskać korzyści skali z kupowania i sprzedawania wielkich ilości na raz; mogą bardziej oszczędnie używać rezerw; mogą pozyskiwać kapitał na preferencyjnych warunkach i wspierać badania naukowe odpowiedniej skali.

Nic dziwnego, że przedstawione w poprzednich częściach artykułu teoretyczne rozważania zostały w następnych latach wsparte przez liczne badania statystyczne stanowiące argument za występowaniem pozytywnej korelacji pomiędzy rozmiarem firmy, a najważniejszymi wskaźnikami świadczącymi o sukcesie przedsiębiorstwa (Baldwin, 1991). W jednym z badań, w którym co ważne udało się zneutralizować efekty powodowane przez umocnienie się pozycji rynkowej, oszacowano, że wzrost udziału w rynku o 1 procent wiąże się średnio z 0,14 procenta wzrostu zysków mierzonych zwrotnością sprzedaży (Szymanski, Bharadwaj, Varadarajan, 1993, s. 1–18). W tym samym przekonaniu utwierdzają dane zgromadzone przez US Bureau of Labor Statistics (2016). Z informacji zebranych przez tę agencję podczas dziesięcioleci sprawowania kontroli nad fuzjami wynika, że operacje te mają pozytywny wpływ na wzrost ogólnej produktywności (*total factor productivity*). Ze zgromadzonych danych wynika, że podnoszą one średnie tempo wzrostu firm o 0,36 punktu procentowego. Te wysokie korelacje są efektem opisywanych w poprzedniej części artykułu rosnących korzyści skali. Z jednego z najwcześniejszych przeprowadzonych badań na ten temat wynika, że koszty produkcji spadają średnio aż o 30 procent z każdym jej ilościowym podwojeniem¹⁴.

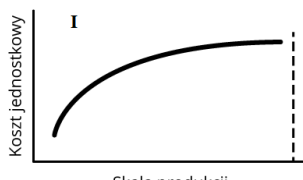
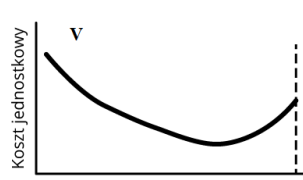
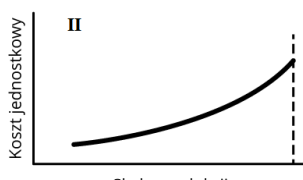
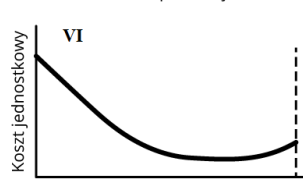
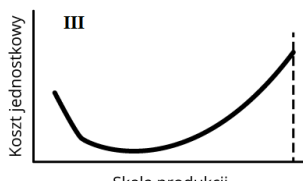
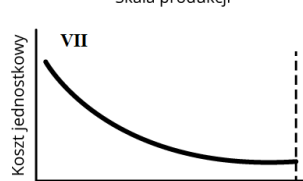
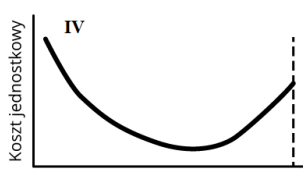

Dziesiątki przeprowadzonych w tym temacie studiów wskazuje na to, że przeważająca część amerykańskich przedsiębiorstw czerpie rosnące korzyści skali. Jedno z najbardziej interesujących badań przeprowadzone zostało już w połowie XX wieku przez Eitemana i Guthriego (1952, s. 832). Autorzy prezentowali menadżerom zakładów produkcyjnych osiem wykresów przedstawiających krzywe kosztów, z których jedynie trzy przypominały te umieszczane w neoklasycznych podręcznikach ekonomicznych. Z 334 menadżerów poproszonych o wskazanie wykresu najlepiej

¹³ Eurostat (2015).

¹⁴ The Boston Consulting Group (1970, s. 12).

oddającego istniejącą w ich fabrykach relację pomiędzy kosztami i wydajnością tylko jeden przedstawiciel wskazał na krzywą III, wyglądającą dokładnie tak jak te, które zobaczymy w podręcznikach mikroekonomii. Menadżerowie w 95% przypadków wskazywali wykresy stojące w sprzeczności z prezentowanymi przez ekonomię neoklasyczną modelami.

Wykres 1. Krzywe kosztów deklarowane w amerykańskich firmach (n=334)

Wykres	Wybrano przez	Wykres	Wybrano przez
 <p>I</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	0	 <p>V</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	14
 <p>II</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	0	 <p>VI</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	113
 <p>III</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	1	 <p>VII</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	203
 <p>IV</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	3	 <p>VIII</p> <p>Koszt jednostkowy</p> <p>Skala produkcji</p>	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie – W. J. Eiteman, G. E. Guthrie (1952).

Podobne badania pod koniec XX wieku przeprowadził wice-prezydent Amerykańskiego Stowarzyszenia ekonomistów Blinder (1988, s. 102). Skonstruował on ankietę obejmującą dwieście przedsiębiorstw wszelakich rozmiarów – od średnich po największe. W sumie obrót tych firm stanowił na moment, w którym przeprowadzano badanie prawie 8 procent amerykańskiego PKB. Samokrytyczny względem wcześniej

przyjmowanych założeń ton Blindera sprawia, że jego wnioski warto przytoczyć w obszerniejszym fragmencie:

Przygnębiająco złymi wieściami (dla teorii ekonomii) jest to to, że jedynie 11 procent PKB wytwarzane jest w warunkach rosnących kosztów krańcowych [...] Firmy raportują o posiadaniu bardzo wysokich kosztów stałych – nawet do 40 procent kosztów całkowitych przeciętnie. O wiele więcej firm twierdzi, że mają one raczej spadające niż wznoszące się krzywe kosztów. Nawet jeżeli istniałyby jakieś powody by zastanawiać się czy respondenci poprawnie zinterpretowali te pytania o koszty, nie zmienia to faktu, że odpowiedzi zarysowują obraz struktury kosztów typowej firmy, który jest zupełnie inny od tego utrwalonego w podręcznikach.

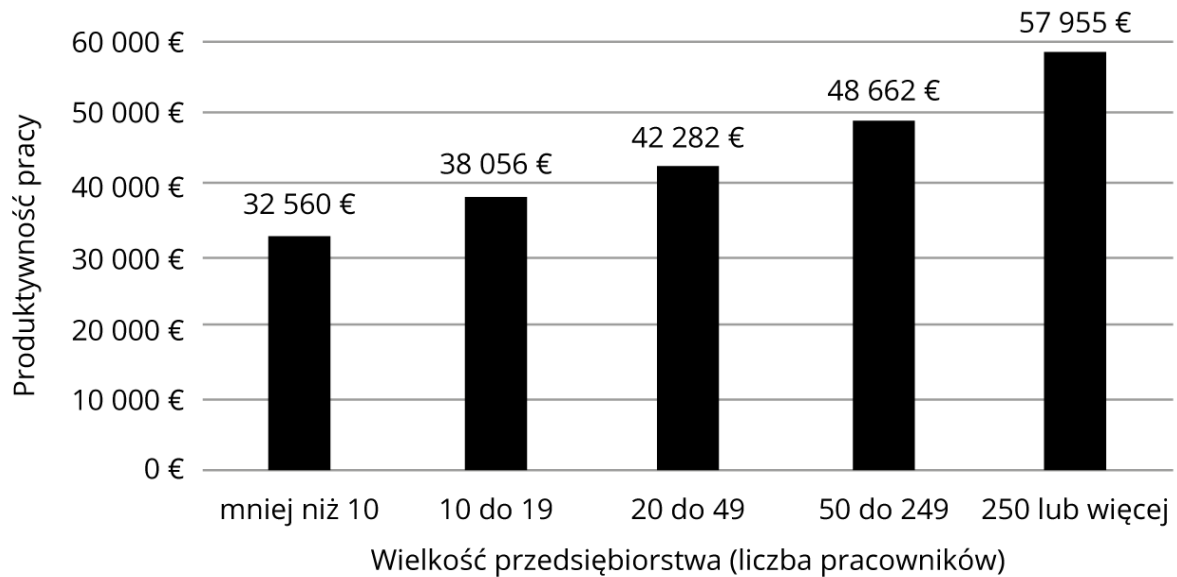
Przeprowadzane na najwyższym poziomie ogólności badania wskazują na niespełnienie w historii rozwoju gospodarek założeń leżących u podstaw dominującego nurtu ekonomii.

W 2016 raport Rady Doradców Ekonomicznych Prezydenta USA wyraził opinię, iż postępującej na wielu rynkach koncentracji jako wytluczenie posłużyć musi przede wszystkim zaobserwowana na nich podwyższona efektywność podmiotów rynkowych o największych rozmiarach¹⁵. Jak zostało to już zaznaczone, badania te wykluczają jednocześnie jakoby poprawione rezultaty były efektem uzyskania przez wzrastające przedsiębiorstwa pozycji dominującej. Przykładowo Loecker i Eeckhout (2017) w swoim niedawnym studium wykazali, że rosnącą w gospodarce różnicę pomiędzy kosztami krańcowymi a cenami są powodowane przede wszystkim przez decyzje małych przedsiębiorstw, mających z definicji mniej siły rynkowej.

2.4. Wpływ koncentracji na produktywność i sytuację pracowników

Wynikające z koncentracji przedsiębiorstw rosnące korzyści skali i powodowany przez nie wzrost produktywności łatwo dostrzec na przykładzie podstawowego czynnika produkcji – pracy. Przedstawione tu badania Eurostatu (2018) wskazują na jednoznaczność i wyraźną zależność pomiędzy rozmiarami przedsiębiorstw a ich efektywnością *sensu stricto*.

¹⁵ Counsel of Economic Advisers (2016).

Wykres 2. Produktywność pracy w europejskich firmach

Źródło: opracowanie własne na podstawie – Eurostat (2018).

Zależność tę należy z pewnością wytłumaczyć po części występującym w wielkich przedsiębiorstwach odpowiednim dokapitalizowaniem. W swoich wyczerpujących badaniach Atack, Margo i Rhode (2015, s. 215-244) wskazali, że na przestrzeni historii amerykańskiego przemysłu ilość koni mechanicznych przypadających na pracownika w firmach z ponad tysiącem zatrudnionych była prawie dziesięć razy większa niż liczba koni mechanicznych na pracownika w firmach z zatrudnieniem do pięciu osób. Przeprowadzona w 1988 roku narodowa ankieta, która objęła swoim zastosowaniem dziesięć tysięcy amerykańskich przedsiębiorstw potwierdziła, że wykorzystanie technologii i kapitału jest pozytywnie skorelowane z rozmiarami podmiotu¹⁶. Dokonywane współcześnie badania potwierdzają, że wysokie dokapitalizowanie, najczęściej spotykane w dużych firmach, znacznie poprawia efektywność ich gospodarczej działalności (Leung, Meh, Terajima, 2008, s. 11).

Należy wziąć pod uwagę również wysuwane względem polityki konkurencji postulaty, w ramach których wymaga się, aby decydenci stosujący ją pamiętali o obywatelach nie tylko jako o konsumentach, ale także jako pracownikach (Jong, 1981, s. 163). Kwestia dobrobytu pracownika pozostaje w ścisłym związku z przedstawianymi tutaj argumentami. Z danych nagromadzonych przez Bank Światowy wynika, że wielkie firmy oferują bardziej stabilne zatrudnienie, wyższe płace i więcej pozapłacowych dodatków. Zarówno w krajach rozwiniętych jak i rozwijających się, także przy kontrolowaniu w badaniach czynników takich jak różnice w edukacji, doświadczeniu i branży (Beck, Demirgüç-Kunt, Levine, 2003, s. 8). Idson i Oi (1999, s. 104-108) w swoim opracowaniu na temat relacji pomiędzy rozmiarem przedsiębiorstwa a efektami ekonomicznymi jego funkcjonowania stwierdzają, że: „Pracownik utrzymujący się na stanowisku w wielkiej firmie jest wyżej opłacany,

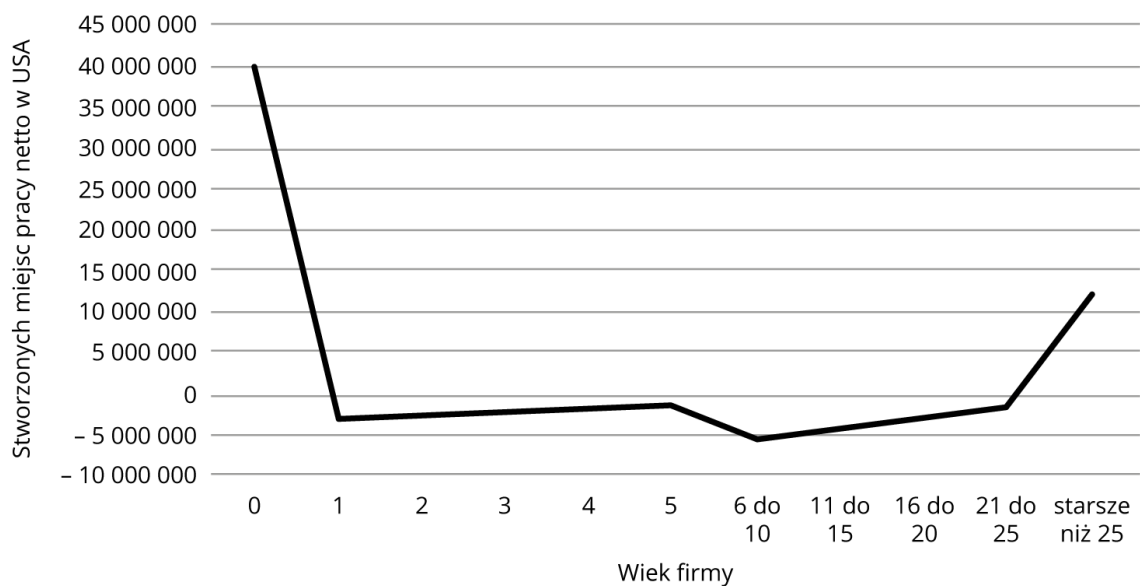
¹⁶ Harrison (1994, s. 62); Dunne (1991).

otrzymuje większe dodatki do pensji, ma dodatkowe szkolenia, dostarcza się mu czystsze, bezpieczniejsze i ogólnie bardziej przyjazne środowisko pracy.” Dostrzegane przez tych badaczy zależności nie są wcale nowe. Już od 1890, czyli od początku gromadzenia przez US Census Bureau tego rodzaju danych, wielkie przedsiębiorstwa statystycznie płaciły swoim pracownikom więcej niż te o mniejszych rozmiarach¹⁷.

Wagner (1997, s. 411-425), który przeprowadził odpowiednie badania dla Republiki Federalnej Niemiec dochodzi do podobnych wniosków. Zwraca on ponadto uwagę na dużo niższy współczynnik uzwiązkowienia w mniejszych firmach oraz brak występowania tam zinstytucjonalizowanych możliwości dla pracowników do brania udziału w oddolnym zarządzaniu firmą. Wraz ze zdobywaniem przez większe, bardziej ekonomicznie efektywne firmy udziałów rynkowych pojawiają się lepsze możliwości dla pracowników. Widać to najlepiej po niskim udziale małych firm w strukturze rynkowej państw bogatych i oferujących pracownikom najwyższy standard życia (Congregado, Golpe, Stel, 2014, s. 431-455). Zależność, zgodnie z którą wysoko rozwinięte kraje w ramach swojej struktury zatrudnienia oparte są przede wszystkim na dużych firmach jest powszechnie uznana (Snodgrass, Biggs, 1996). Warto jednak podkreślić, że ponadto istnieją pewne dostrzegalne zależności pomiędzy udziałem zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach a poziomem panującym w kraju ekonomicznych nierówności. Korelacja ta jest negatywna i oceniana przez Davisa i Cobba (2017, s. 304-340) na współczynnik $-0,47$ pomiędzy obserwowaną w kraju ekonomiczną nierównością a udziałem pracowników zatrudnionych w wielkich firmach. Najbardziej egalitarny z pięćdziesięciu trzech zbadanych w tym stadium krajów – Dania, może pochwalić się niemalże 25 procentami swoich pracowników zatrudnionymi w największych firmach.

Małe firmy często przedstawia się jako generujące miejsca pracy. Badania znajdują jednak potwierdzenie dla tej tezy jedynie w okresach najwyższego bezrobocia (Moscarini, Postel-Vinay, 2012, s. 2509-2539). W rzeczywistości to nie rozmiar przedsiębiorstw odpowiada na pytanie, które firmy zdolne są tworzyć miejsca pracy – to ich wiek (Haltiwanger, Jarmin, Miranda, 2013, s. 30).

¹⁷ Goldin (1986, s. 1-27), cytata za: Brown, Hamilton, Medoff (1990, s. 5).

Wykres 3. Ilość miejsc pracy tworzonych przez działające w USA firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie – US Census Bureau. (2014).

Z przedstawionych na wykresie 3. danych wynika, że na przestrzeni lat 2000-2013 jedynie najmłodsze i najstarsze firmy kreowały miejsca pracy¹⁸. Przy analizowaniu kształtu tej krzywej należy pamiętać, iż kreowanie miejsc pracy przez najmłodsze przedsiębiorstwa jest niejako pleonazmem – miejsca pracy te powstają wraz z młodymi firmami i są tak jak i one w pierwszych miesiącach często usuwane z gospodarki. Jak zostało to już zaznaczone generowane przez mniejsze firmy miejsca pracy charakteryzują się niestałością – ich liczba wzrasta w okresach wysokiego bezrobocia, a spada w okresach charakteryzujących się pełnym zatrudnieniem (Pugsley, Hurst, 2011). Po przeanalizowaniu tych informacji ciężko się dziwić, że ostatecznie w gospodarce amerykańskiej jedynie 1 procent ludności pracuje w firmach młodszych niż dwa lata, podczas gdy 60 procent populacji jest zatrudnionych w przedsiębiorstwach o wieku przekraczającym dekadę (Shane, 2010, s. 25).

3. Wpływ koncentracji na innowacyjność gospodarki

3.1. Postęp technologiczny

Tematem trzeciego, ostatniej z zawartej w tym artykule części jest druga przesłanka zawarta w treści wyłączeń indywidualnych – przyspieszenie postępu technologicznego. Na samym początku warto wspomnieć, że innowacje są przedmiotem rozważań ekonomistów od tak samo dawna jak poruszane w poprzedniej części artykułu rosnące korzyści skali. Smith omawiając oba te zagadnienia w tej samej części swojego

¹⁸ US Census Bureau, Business (2012).

największego dzieła stwierdza: „Jest daleko bardziej prawdopodobne, że ludzie wynajdują łatwiejsze i prędsze metody osiągnięcia jakiegoś celu, gdy cała ich uwaga skierowana jest na jeden szczególny przedmiot, niż gdy jest rozproszona na wielką różnorodność rzeczy” (2007 [1776], t. 1 s. 14). I w tym przypadku dostrzegamy pewną niezdolność ekonomii neoklasycznej do rozważania zachodzących w realnej gospodarce zjawisk. Zanim przedstawiona zostanie utrzymana w paradygmacie ekonomii ewolucyjnej argumentacja za tym w jaki sposób koncentracja przedsiębiorstw wspiera postęp technologiczny należy zwrócić uwagę na pomijaną zwykle cechę modelu doskonałej konkurencji. Mianowicie, ekonomia neoklasyczna przewiduje, że na prawdziwie konkurencyjnym rynku byłoby bardzo niewiele nakładów na badania i rozwój (Atkinson, Lind, 2018, s. 272). Żadna z firm inwestujących w innowacyjność nie byłaby bowiem pewna czy osiągnie pokrycie początkowych nakładów nim pozostali rynkowi gracze skopiują jej produkt. Nie mogąc wytłumaczyć postępu technologicznego efektem działań podmiotów rynkowych ekonomia neoklasyczna uznaje go za zwykłą wypadkową podejmowanych przez nie działań. Jest to tak zwana egzogeniczna teoria wzrostu (Crafts, 1995, s. 745-772). W części tej przedstawione zostaną argumenty za endogeniczną teorią wzrostu, która nie tylko tłumaczy powiązania między działaniem rynkowych podmiotów a innowacjami, ale i wyjaśnia w jaki sposób wzrost rozmiaru firm powodować może wzmożony postęp technologiczny.

Na początku należy zwrócić uwagę na sprzężenie zwrotne istniejące pomiędzy tymi dwoma podstawowymi dla rozwoju gospodarki zagadnieniami – efektami skali i postępowaniem technologicznym. Wraz z wzmocnieniem koncentracji na rynkach wewnętrznych praca i środki przemieszczają się z mniejszych i bardziej tradycyjnych firm do innowacyjnych firm o większych rozmiarach. Kraje stają się bogatsze z powodu, a nie pomimo, wzrostu największych przedsiębiorstw. Z kolei postęp technologiczny umożliwia wciąż kolejnym sektorom gospodarki na przekształcanie się w dziedziny o rosnących korzyściach skali (Rajan, Kumar, Zingales, 1999). Zanim dojdzie do przedstawienia argumentów za pozytywną relacją między rozmiarem przedsiębiorstwa, a jego innowacyjnością należy jeszcze raz zwrócić uwagę na będącą tematem tego akapitu zależność. Badanie, które swoim obszarem objęło ponad tysiąc europejskich firm wskazuje na występowanie rosnących korzyści skali przede wszystkim w przedsiębiorstwach z sektora wysoko rozwiniętych technologii. Jak wykazane zostanie w następnych częściach artykułu stanowią one z zasady największe przedsiębiorstwa w gospodarce (Vezzani, Montresor (2013)).

Koncentracja w sektorach wysokiej technologii jest przede wszystkim źródłem ogólnospołecznego dobrobytu. Większość innowacyjnych firm musi reinwestować zyski z udanych inwestycji w kolejne zmierzające do osiągnięcia postępu technologicznego projekty w celu utrzymania się w grze o rynki wschodzących technologii (Shapiro, 2012). W ten sposób dochodzimy powoli do najciekawszego teoretycznego uzasadnienia występowania w systemie rynkowym postępu technologicznego jakim jest koncepcja różnych rodzajów konkurencji, tudzież gospodarki bimodalnej. Aby dobrze zrozumieć te zjawiska należy pamiętać, że liczne ekspertyzy wskazują na wzrost wydatków na badania

i rozwój towarzyszący podnoszącej się skali sprzedaży¹⁹. Jedno ze studiów koncentrujące się wyłącznie na europejskich firmach zostało zwięźczone wnioskiem, że *„zdolność firmy z obszaru wysokich technologii do zwiększania swoich zasobów wiedzy jest zależna od ich wzrastającego rozmiaru; im większy jest inwestujący w badania i rozwój, tym wyższa jest stopa postępu technologicznego”* (Vezzani, Montresor (2015, s. 44). Zależność tę widać dobrze między innymi w szybko rozwijającym się sektorze środków farmaceutycznych. Biuro Technologii Kongresu (1993, s. 2) w jednym ze swoich raportów doszło do wniosku, że z racji na ryzykowność inwestycji w badania nad farmacją, stabilna pozycja rynkowa i osiągnięte wysokie zyski są konieczne, aby nowe firmy mogły zaangażować się w działania innowacyjne. Na szerszą skalę do tych samych wniosków doszli eksperci OECD (2008, s. 190): *„istnieje wysoki stopień korelacji pomiędzy poziomem zysków firm farmaceutycznych a ich wydatkami na badania i rozwój”*. Argumenty za występowaniem tego rodzaju zależności, tak jak i w przypadku rosnących korzyści skali, odnajdziemy w dorobku intelektualnym szkoły ekonomii innowacji.

3.2. Przedsiębiorstwa konkurujące innowacyjnością

Zagadnienie postępu technologicznego od samego początku pozostawało w centrum zainteresowania jednego z najważniejszych przedstawicieli ekonomii innowacji – Schumpetera (1934 [1914], s. 91). W jednym ze swoich pierwszych dzieł utożsamiał on nawet dokonywanie na rynku działań o charakterze innowacyjnym z posiadaniem statusu przedsiębiorcy. Trzydzieści lat później w swoim *opus vitae* Schumpeter (1950 [1942]) stwierdził ostatecznie, że *„postęp technologiczny staje się coraz bardziej zadaniem drużyn wykwalifikowanych specjalistów, którzy zauważają na co występuje w danym momencie zapotrzebowanie i sprawiają, że pojawia się to na rynku”*. Podkreśla on jednocześnie, że nie można mieć wątpliwości co do tego, że zespoły takie funkcjonować mogą jedynie w podmiotach rynkowych działających na wielką skalę (1950 [1942], s. 100-101). Do podobnych wniosków doszedł także inny z prekursorów ekonomii innowacji, który miał okazję studiować wraz z Schumpeterem na uniwersytecie Harvarda. Galbraith w swoim, *The American Capitalism* (1952, s. 91) stwierdza, że: *„Współczesny przemysł składający się z kilku wielkich firm jest doskonałym narzędziem wprowadzania technologicznej zmiany. Jest odpowiednio wyposażony w finansowanie rozwoju technologicznego i do wprowadzania go do użytku. Z kolei konkurencja występująca w świecie konkurencyjnym, niemal zupełnie uniemożliwia mu rozwój technologiczny.”*

Mamy tu do czynienia ze sformułowaniem przedstawionego na początku tej części stwierdzenia, że rozumiana w sposób neoklasyczny konkurencja wyklucza wzmożony postęp technologiczny. Dorobek naukowy szkoły ekonomii innowacji miał ostatecznie przyznać funkcjonowaniu konkurencji kluczowy wpływ na innowacyjność gospodarki, jednak to nie modelowa doskonała konkurencja miała zostać uznana za motor postępu, a konkurencja funkcjonująca pomiędzy największymi oligopolistycznymi firmami

¹⁹ Hall (1992); Switzer (1984, s. 163–168); Symeonidis (1996).

(Baumol (2002, s. 287). Zgodnie z wyciągniętymi na początku XXI wieku przez Baumola (2002, s. 176) wnioskami, konkurencja monopolistyczna czyni głównym orężem współzawodnictwa innowację, podczas gdy modelowa konkurencja doskonała sprowadza się do rywalizowania przez firmy wyłącznie ceną.

Podstawy dla ostatecznych konkluzji szkoły ekonomii innowacji stworzył już Schumpeter stwierdzając w 1942, że „w kapitalistycznej rzeczywistości, w odróżnieniu od tego na co wskazuje się w podręcznikach, to nie ten rodzaj konkurencji [cenowa] się liczy, a konkurencja o nowy towar, nową technologię”. Posuwa się on nawet do porównania, że z perspektyw gospodarki konkurencja doskonała ma w porównaniu z konkurencją oligopolistyczną taki wpływ jak „próba wyważenia drzwi w porównaniu z bombardowaniem” (Schumpeter, 1950 [1942], s. 82). Drugi z twórców podwalin ekonomii innowacji w pełni zgadzał się z tymi stwierdzeniami dotyczącymi wpływu oligopolizacji na postęp technologiczny. Galbraith (2010, s. 78-81) podkreślał, że w złożonej gospodarce to element monopolistyczny odpowiada za rezultaty innowacyjne. To ekonomistom innowacji należy przyznać spostrzeżenie, że współczesna konkurencja rozgrywa się na więcej niż jednej płaszczyźnie. Jednym z rodzajów takich rynków są właśnie te oparte na postępie technologicznym, w ramach którego następuje sukcesja „tymczasowych monopolistów”. Współcześni badacze wyrazili uznanie dla prekursora tego rodzaju analiz nazywając ten wdrażający innowacje proces konkurencją schumpeterowską (Farrell, Katz, 2005, s. 203–231).

3.3. Źródła innowacji w gospodarce

Do jednego z największych osiągnięć Galbraitha (2007) w teorii ekonomii należy koncepcja gospodarki bimodalnej. W ten sposób określa się współcześnie strukturę rynkową podzieloną na peryferia oraz centrum, oparte na korzyściach skali i będące źródłem technologicznych innowacji (Foster, McChesney, Jonna, 2011). Sam Galbraith (1968, s. 13-14) posuwał się nawet do nazywania oligopolistycznego centrum „sektorem planującym”, w celu wskazania strategicznej roli jaką odgrywał on w funkcjonowaniu gospodarki jako całości. To przywoływanym już wcześniej prekursorskim badaniom statystycznym Chandlera (1997) należy przyznać zasługę wykazania, że podczas gdy w centrum gospodarki znajdują się duże firmy, charakteryzowane przez rosnące korzyści skali i długookresowe działania to peryferia składają się głównie z niewielkich firm, w których nie występują oferowane przez rozmiar przewagi (McCraw, 1981). To właśnie w centrum gospodarki należy dopatrywać się ścieżek, którymi podąży ona w przyszłości.

Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi wspólnie przez Nolana, Zhang, and Liu (2007, s. 146) zwiększony nacisk najważniejszych ekonomicznie państw świata na znajdujące się w centrum gospodarek przedsiębiorstwa umożliwił podniesienie efektywności inwestycji w badania i rozwój w skali globalnej, dzięki osiągnięciu w tym zakresie efektów skali. Podsumowując przegląd opinii współczesnych ekonomistów na temat wielości płaszczyzn konkurencji i bimodalności gospodarki należy posłużyć się spostrzeżeniem Bowringa (1986, s. 11). Wskazał on na to, że wbrew powszechnie

panującym przekonaniem największe firmy nie są czynnikiem petryfikującym współczesny postęp gospodarczy, a przeciwnie – dzięki swojej efektywności dynamicznej i przewagom konkurencyjnym nadają one tempo rozwoju całej gospodarce.

3.4. Inwestycje w badania i rozwój

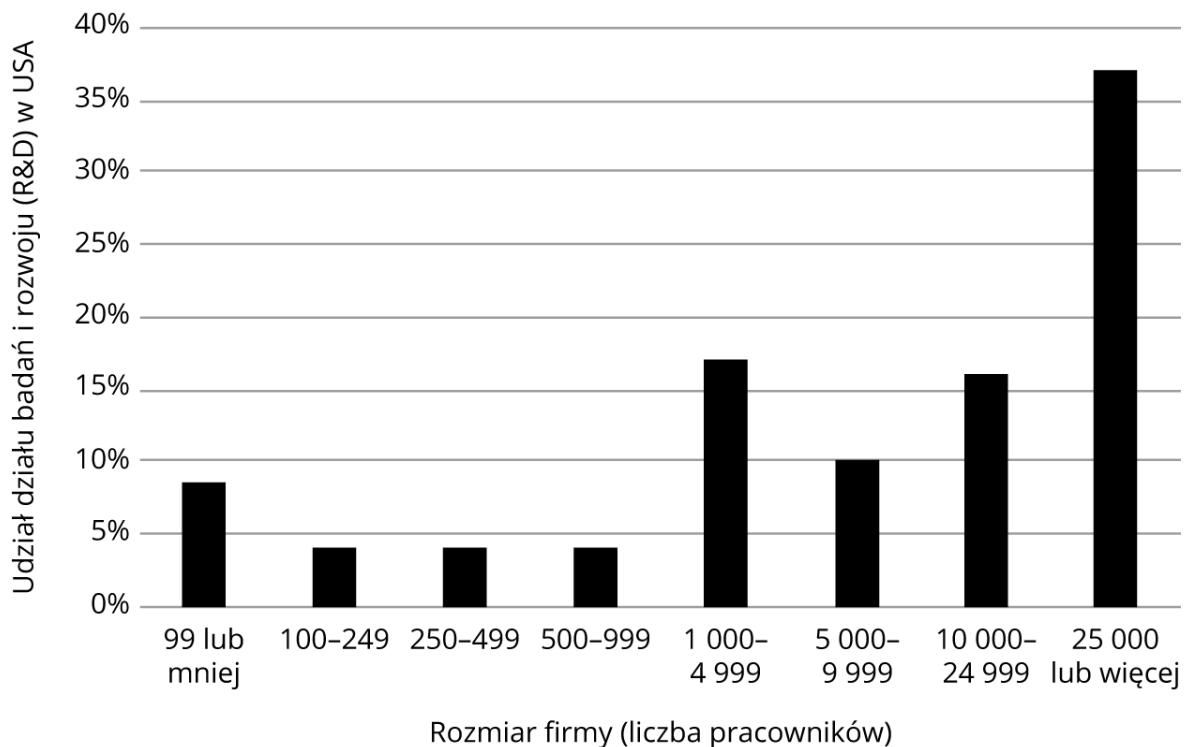
W poprzednich częściach artykułu przedstawiona została długa intelektualna tradycja przedstawiająca przekonujące argumenty za towarzyszącą największym podmiotom rynkowym wzmoczonej aktywności w zakresie innowacji. Celem tej części jest sprawdzenie, w jaki sposób do tych teorii skonstruowanych przez przedstawicieli szkoły ekonomii ewolucyjnej, mają się wyniki empirycznych badań rynkowych. Za pozytywną zależnością pomiędzy rozmiarem przedsiębiorstwa a jego wpływem na postęp technologiczny zdaje się przemawiać szereg badań. W 1996 roku Cohen i Klepper opublikowali artykuł, w którym wskazują na ścisły związek pomiędzy częścią przychodów inwestowaną w badania i rozwój oraz rozmiarem przedsiębiorstwa. Co ciekawe, autorzy tego badania zwracają uwagę nie tylko na większe nakłady na rozwój w przypadku wielkich firm, ale i ich zwiększoną efektywność (Cohen, Klepper, 1996, s. 948). Także opublikowane w ostatnich latach przez Kotta i Viereggera (2016, s. 16-20) artykuły naukowe potwierdzają, że efektywność jednego dolara zainwestowanego w badania i rozwój pozostaje w ścisłym związku ze wzrostem rozmiaru będącego inwestorem przedsiębiorstwa. Siłę tej zależności należy zapewne tłumaczyć po części większym dokapitalizowaniem firm o ponadprzeciętnych rozmiarach. Acs i Audretsch (1991, s. 50) analitycznie wyprowadzili pozytywną korelację pomiędzy wynikającym z rozmiaru firmy nasyceniem w kapitał, a będącą jego efektem wzmoczoną innowacyjnością.

W przewadze wielkich firm w obszarze innowacyjnych badań trudno znaleźć cokolwiek dziwnego, jeśli pod uwagę weźmie się najnowszą historię postępu technologicznego. Już od XIX wieku badania podstawowe podejmowane były przede wszystkim przez trzy rodzaje instytucji – uniwersytety, laboratoria rządowe i laboratoria największych korporacji. Środki na te badania docierały z dwóch źródeł – wydatków rządowych oraz zysków korporacji (Kressel, Lento, 2012, s. 44). W szerszym ujęciu przewaga patentów zdobywanych indywidualnie nad tymi otrzymywanymi przez firmy szybko spadała od początku XX wieku. Równowaga została osiągnięta już w latach trzydziestych i niedługo potem, w 1953 roku zorganizowane firmy odpowiadały już za dwa na trzy przyznawane patenty (Griliches, 1989, s. 291–330). Z czasem różnica ta zaczęła zarysowywać się tylko wyraźniej, na początku lat osiemdziesiątych firmom przyznawano już około pięć razy więcej patentów niż podmiotom indywidualnym²⁰. Warto zaznaczyć, że w międzyczasie suma rocznych wydatków na badania i rozwój zmieniła się o rząd wielkości – z 25 do 175 milionów dolarów rocznie (Fano, 1987, s. 262–263). Za przesunięciem się ciężaru innowacyjności w kierunku podmiotów zorganizowanych poszła koncentracja wpływu na postęp technologiczny w ich obrębie. Wielkie

²⁰ National Science Foundation (1976, s. 38–39).

przedsiębiorstwa stanowiące 1,5 procenta posiadających największą liczbę patentów firm są odpowiedzialne za 48 procent wszystkich patentów wydanych w Stanach Zjednoczonych między 1999 a 2008 (Hicks, 2012).

Wykres 4. Udziały amerykańskich firm w inwestycjach innowacyjnych



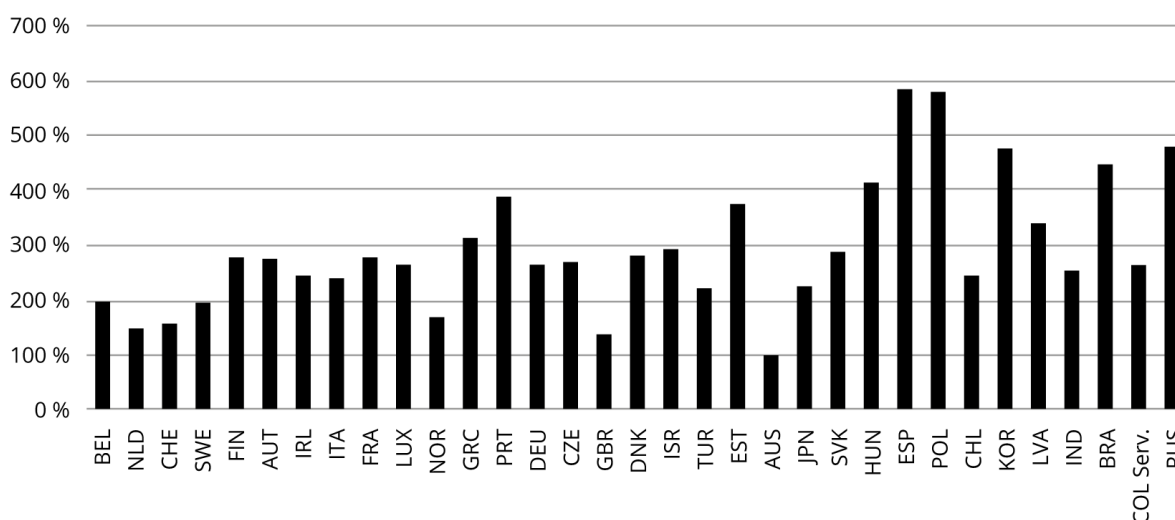
Źródło: opracowanie własne na podstawie – National Science Foundation. (2015).

Zamieszczony tu wykres 4. pokazuje jak ogromny fragment krajowej innowacyjności, pomimo ich niewielkiej liczby, stanowią największe firmy. Nager (2016), który ze swoimi współpracownikami przeprowadził ankietę wśród ponad tysiąca pracowników naukowych zaangażowanych we wdrażanie patentów w Stanach Zjednoczonych, Europie i Japonii odkrył, że około 75 procent patentów przyznawanych jest firmom zatrudniającym ponad pięćset osób. Podsumowując, nawet jeśli istnieją małe podmioty rynkowe skoncentrowane na wprowadzaniu innowacji to z perspektywy gospodarki jako całości robią one w tym zakresie o wiele mniej niż największe firmy. W innym badaniu mającym na celu odkrycie dystrybucji źródeł postępu technologicznego w gospodarce ustalono, że pojedyncza firma IBM otrzymała więcej patentów niż wszystkie pięćset cztery małe przedsiębiorstwa będące przedmiotem tej analizy (Breitzman, Hicks, 2008, s. III).

Zależność między rozmiarem przedsiębiorstwa a jego skłonnością do promowania w gospodarce innowacyjnych rozwiązań jest dobrze widoczna także na terenie samej Unii Europejskiej. Z przeprowadzonych na jej obszarze badań wynika, że kraje o mniejszym

średnim rozmiarze przedsiębiorstw, jak Włochy czy Hiszpania, mają wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój w okolicy połowy średniej UE (Pagano, Schivardi, 2003, s. 272). Z przeprowadzonych w trzydziestu trzech państwach badań OECD wynika, że pytaniem nie powinno być już to o istnienie pozytywnej zależności pomiędzy rozmiarem przedsiębiorstwa i liczbą wdrażanych przez nie innowacji, a to o siłę tej zależności. Współczynnik korelacji waha się w tym przypadku pomiędzy państwami, od dwóch w Australii aż po sześć w państwach takich jak Hiszpania czy Polska²¹.

Wykres 5. Korelacja pomiędzy rozmiarem a innowacyjnością firm



Źródło: opracowanie własne na podstawie – OECD (2015).

W podsumowaniu niniejszej części należy stwierdzić, że za rosnącą wraz z rozmiarem innowacyjnością firm przemawia zarówno nagromadzony materiał empiryczny jak i konsensus zaistniały wśród badaczy tematu. Dziś już niemalże powszechnie przyznaje się, że dzięki możliwości aplikacji osiągnięć technologicznych na większą skalę, wielkie firmy mają nie tylko większą inicjatywę w zakresie wdrażania innowacji, ale i wykazują w tym zakresie większą efektywność (Cohen, Klepper, 1996, s. 948). Zależność ta najlepiej widoczna jest w strukturze rynków krajowych będącymi najbardziej zaangażowanymi w postęp technologiczny na świecie. Przykładowo Japonia pozostaje jedną z najbardziej innowacyjnych i inwestujących najwięcej w rozwój gospodarek, pomimo tego jak niewielki udział takich wydatków znajdujemy w jej sektorze małych i średnich przedsiębiorstw²². We współczesnym sektorze prywatnym jedynie posiadające pewną pozycję na rynku i stabilne zyski przedsiębiorstwa przekonane o możliwości komercjalizacji osiągnięć gotowe będą inwestować w badania nad innowacjami. Z ostatnim przypadkiem, gdy indywidualny innowator otrzymał Nagrodę im. Nobla mieliśmy do czynienia w 1909 roku, od tamtego czasu parokrotnie przyznawano ją

²¹ Organisation for Economic Co-operation and Development (2015).

²² Economist Intelligence Unit (2010).

kolosalnym firmom – między innymi AT&T oraz IBM (Mandel, 2011, s. 3). Wszystko to potwierdza uznaną formułę historyka Hobsbawma, zgodnie z którą po przedsiębiorcach nie należy spodziewać się dążenia do innowacji a jedynie do zysku. Celem rządzących powinno być ukształtowanie warunków, w których działające na rynkach firmy dążąc za drugim osiągać będą jednocześnie to pierwsze (1969, s. 40).

Wnioski

Przedstawione w tym artykule wywody teoretyczne oraz nagromadzony materiał empiryczny miały na celu uargumentowanie, że funkcjonowanie w prawie ochrony konkurencji wyłączeń indywidualnych jest w stanie zwiększyć ogólny dobrobyt gospodarczy. Lektura przedstawionych powyżej argumentów pozwala na zrozumienie naukowego konsensusu dotyczącego stwierdzenia, że nowoczesne przedsiębiorstwa wielkiej skali są odpowiedzialne za optymalne wykorzystanie od zawsze ograniczonych zasobów społeczeństw. Z racji licznych kontrowersji dotyczących optymalnych rozmiarów przedsiębiorstw w niniejszym artykule rozważono zależności pomiędzy rozmiarami przedsiębiorstwa a jego ekonomiczną efektywnością. Polem, na którym zwykle rozgrywają się te spory, jest proces stosowania prawa ochrony konkurencji. Z tego powodu przedmiotem analizy uczyniono tu przewidziane w tych przepisach instytucje pozwalające przedsiębiorstwom na niezakłócone funkcjonowanie pomimo naruszania konkurencji – wyłączenia indywidualne. Przedstawiany w kolejnych częściach artykułu punkt widzenia najlepiej podsumować można stwierdzeniem, że rolą konkurencji jest podnoszenie istniejącego w państwie poziomu życia i długookresowa poprawa dobrobytu konsumenta. Sposobem na to jest zwiększanie osiąganego przez gospodarke produkcji, dlatego też nowym standardem polityki konkurencji powinien być właśnie priorytet wzrostu produktywności.

W artykule tym poddano krytyce nurty myśli ekonomicznej, które za cel polityki konkurencji uznają osiągnięcie jakiegoś rodzaju doskonałej struktury rynku. Zamiast tego przedstawiono te szkoły, które organom regulującym rynki za cel wyznaczają stanowienie i stosowanie prawa umożliwiającego przedsiębiorstwom osiągnięcie „maksymalnej możliwej wydajności” (Hart, 1999). Opis licznych współczesnych form funkcjonowania rynków od struktury bimodalnej aż po zjawisko *co-opetition* miał na celu wykazanie, że nieprawdziwe jest twierdzenie ekonomii neoklasycznej, jakoby jedynie sektory o konkurencyjnych strukturach mogły się zachowywać w sposób konkurencyjny (Stigler, 1952). Zgodnie z przedstawioną perspektywą oferowaną przez ekonomię innowacji głównym testem przeprowadzanym w ramach stosowania polityki konkurencji powinno być pytanie, „czy dane zachowanie zwiększa efektywność produkcji lub dystrybucji i przenosi część korzyści na ogół społeczeństwa?” (Arnold, 1940, s. 125). Zasada ta jest szczególnie ważna w sektorach z niskimi kosztami krańcowymi, w których większy udział w rynku oznacza zmniejszenia całkowitych kosztów produkcji.

Dotychczas regulatorom funkcjonowania rynków zdarzało się podejmować decyzje stojące w sprzeczności z przedstawionymi w tym artykule wynikami badań ekonomicznych. W historii polityk konkurencji można spotkać się z przypadkami, w których proces stosowania surowego prawa w obawie przed dominacją pojedynczej firmy doprowadził do zablokowania rozwoju całego sektora (Gordon, 1998). Różne sektory gospodarki mają swoje odmienne i specyficzne struktury rynków, w ramach których osiągnięta wielkość może być nie tylko źródłem nadużyć, ale i powszechnego ekonomicznego dobrobytu. Kluczowe jest tu zawarcie w prawie ochrony konkurencji klauzul pozwalających organom je stosującym na rozróżnianie pomiędzy siłą rynkową mogącą zaszkodzić konsumentom, a tą mającą proefektywnościowy i proinnowacyjny charakter. W zestawieniu z przedstawionymi tu argumentami zawarte w polskim i europejskim prawie wyłączenia indywidualne jawią się już nie tylko jako uzasadnione wyjątki od ogólnych reguł prawa ochrony konkurencji, ale także jako przepisy, które powinny stanowić inspirację dla interpretacji całego systemu tego prawa. Sprawia to stojąca za wprowadzeniem tych przepisów wiedza ekonomiczna o występującej niekiedy rozbieżności pomiędzy działaniem niezakłóconych sił konkurencji a maksymalną możliwą do osiągnięcia w ramach gospodarki efektywnością *sensu stricto* oraz efektywnością dynamiczną.

Przedstawione tu argumenty i płynące z nich prawne postulaty powinny mieć szczególną wagę dla tworzących prawo gospodarcze w Europie i Stanach Zjednoczonych w okresie narastającej konkurencji ze strony podmiotów gospodarczych działających w Chinach. Będące największymi konkurentami firm z państw zachodnich chińskie przedsiębiorstwa przedstawiane jako uczestnicy gry rynkowej są w rzeczywistości często wspierane publicznymi środkami (Huang, 2017). Podczas gdy liczne funkcjonujące w Europie i Stanach Zjednoczonych przedsiębiorstwa są spętane przez nieelastyczne prawo niepozwalające im na rozwinięcie odpowiednich rozmiarów i wykorzystanie korzyści skali, firmy z Chin korzystają z przyjaznych im polityk przemysłowych rządu centralnego, który za cel ustanowił sobie zdobycie odpowiedniej pozycji w globalnych łańcuchach dystrybucji. Zjawisko takie stanowi powrót do strategii z przeszłości, gdy struktury rynków kształtowane były za sprawą interakcji między politycznymi i czysto rynkowymi decyzjami. Tym co sprawia, że współczesne firmy zachodniego świata nie są w stanie wyjść zwycięsko z globalnej konkurencji są stosowane przez niektóre ze wschodzących gospodarek neomerkantylistyczne polityki, takie jak manipulacja walutowa, kradzież własności intelektualnej i subsydia rządowe (Atkinson, 2012). Teoria ekonomii przemawia za tym, że poprawnie wykorzystywane instytucje pokroju wyłączeń indywidualnych pozwoliłyby krajom europejskim na efektywne współzawodnictwo z przedsiębiorstwami gospodarek wschodzących przy jednoczesnym zachowaniu zgodności z własnym prawem ochrony konkurencji. Pora na to, aby gospodarki Europy powróciły do doskonalonych przez kilka stuleci strategii, które dziś stały się domeną Chin – „łączenia widzialnej ręki państwa z niewidzialną ręką rynku”²³.

²³ Asia Today (2014).

Podsumowując przedstawiony w tym artykule materiał należy stwierdzić, iż funkcjonujące w prawie ochrony konkurencji wyłączenia indywidualne nie tylko odnajdują uzasadnienie w argumentacji nauk ekonomicznych, ale i stanowią praktyczną jej realizację. Zgodnie z ustaleniami ekonomii instytucje w rodzaju wyłączeń indywidualnych powinny stać się wytycznymi dla systemów prawa ochrony konkurencji mających stanowić odpowiednie otoczenie prawne dla XXI-wiecznych gospodarek. W celu umożliwienia przedsiębiorstwom działania prowadzącego do osiągnięcia w gospodarce optymalnej produkcji i dystrybucji organy stosując prawo ochrony konkurencji powinny kierować się wnioskami wyciągniętymi już w wydanym w 2004 roku wyroku w sprawie *Verzion v. Trinko*: „*Posiadanie pozycji monopolistycznej samo w sobie, nawet wraz z towarzyszącym mu pobieraniem ustalanych dzięki roli monopolu cen, jest nie tylko pozostające w zgodności z prawem; jest ono ważnym elementem systemu wolnorynkowego*”. Możliwość pobierania cen monopolistycznych – przynajmniej przez krótki okres – jest właśnie tym co w największym stopniu pobudza przedsiębiorczość. Skłania ona do podejmowania ryzyka, którego rezultatem są innowacje i wzrost ekonomiczny. Aby zabezpieczyć inicjatywę do innowacji, posiadanie siły monopolistycznej nie powinno być określane jako niezgodne z prawem, dopóki nie towarzyszą mu elementy zachowania antykonkurencyjnego (Oyez, 2017).

Bibliografia

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (1991). *Innovation and Small Firms*. MIT Press, Cambridge.
- Arnold, T. W. (1940). *The Bottlenecks of Business*. Reynal & Hitchcock, New York.
- Atack, J., Margo, R. A., Rhode, P. W. (2015). *The Division of Labor and Economies of Scale in Late Nineteenth Century American Manufacturing: New Evidence*. University of Chicago Press, Chicago.
- Atkinson, R. D. (2012). *Enough Is Enough: Confronting Chinese Innovation Mercantilism*. Information Technology and Innovation Foundation, Washington.
- Atkinson, R. D., Lind, M. (2018). *Big is Beautiful. Debunking the Myth of Small Business*. MIT Press, Cambridge.
- Atkinson, W. F., Grimm, K. L., Bryan, C. N. (2008). *Enforcement of Section 2 of the Sherman Act: Theory and Practice*. Federal Trade Commission, Washington.
- Baldwin, J. (1991). *The Dynamics of the Competitive Process*. Queen's University Press, Kingston.
- Baumol, W. J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine*. Princeton University Press, Princeton.
- Beck, S. T., Demirgüç-Kunt, A., Levine, R. (2003). *Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence*. World Bank Policy Research, Washington.
- Blinder, A. (1998). *Asking about Prices: A new approach to understanding price stickiness*. Russell Sage Foundation, New York.
- Boehm, S., Gehrke, C., Kurz, H. D., Sturn, R. (2002). *Is There Progress in Economics? Knowledge, Truth and the History of Economic Thought*. Edward Elgar Publishing, Northampton.
- Breitzman, A., Hicks, D. (2008). *An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size*. Rowan University Press, Glassboro.
- Brown, C., Hamilton, J. T., Medoff, J. (1990). *Employers Large and Small*. Harvard University Press, Cambridge.
- Chang, M.-H., Harrington, J. E. (2007). Innovators, Imitators, and the Evolving Architecture of Problem-Solving Networks. *Organization Science*, Vol. 18, No. 4, s. 648-666.
- Church, J. R., Ware, J. (2000). *Industrial Organization. Strategic Approach*. McGraw-Hill Education, New York.
- Clark, J. B., Giddings, F. J. (1889). *The Modern Distributive Process*. D. Appleton, New York.
- Coase, R. H. (1990). *The Firm, The Market and The Law*. The University Press of Chicago, Chicago.
- Coffey, D., Thornley, C. (2003). *Industrial and Labour Market. Policy and Performance*. Routledge, Abingdon.
- Cohen, W. M., Klepper, S. (1996) A Reprise of Size and R&D. *Economic Journal*, vol.136, no. 437, s. 925-951.
- Congregado, E., Golpe, A. A., Stel, A. (2014). The Role of Scale Economies in Determining Firm Size in Modern Economies. *Annals of Regional Science*, vol. 52, no. 2, s. 431-455.
- Davis, G. F., Cobb, J. A. (2017). Corporations and Economic Inequality around the World: The Paradox of Hierarchy. *Administrative Science Quarterly*, vol. 62, no. 2, s. 588-606.

- Decker, C. (2009). *Economics and the Enforcement of European Competition Law*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Diamond, J. (1997). *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. W. W. Norton, New York.
- Drucker, P. F. (1952). Development of Theory of Democratic Administration: Replies and Comments. *The American Political Science Review*, vol. XLVI, no. 2, s. 494-503.
- Dunne, T. (1991). *Technology Usage in U.S. Manufacturing Industries: New Evidence from the Survey of Manufacturing Technology*. Center for Economic Studies, Washington.
- Economist Intelligence Unit. (2010). *SMEs in Japan: A New Growth Driver?* EIU Press, Washington.
- Eiteman, W. J., Guthrie, G. E. (1952). The shape of the average cost curve. *American Economic Review*, vol. 42(5), s. 832-838.
- Fano, E. (1987). Technical Progress as a Destabilizing Factor and As an Agent of Recovery in the United States between the Two World Wars. *History and Technology* vol. 3, s. 249-274.
- Farrell, J., Katz, M. L. (2005). Competition or Predation? Schumpeterian Rivalry in Network Markets. *Journal of Industrial Economics*, vol. 53, no. 2, s. 203-231.
- Foster, J. B., McChesney, R. W., Jonna, R. J. (2011). Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism. *Monthly Review*, vol. 62(11), s. 1-39.
- Galbraith, J. K. (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Houghton Mifflin, New York.
- Galbraith, J. K. (2007). *The New Industrial State*. Princeton University Press, Princeton.
- Galbraith, J. K. (2010). *The Affluent Society and Other Writings, 1952–1967*. Library of America, New York.
- Giandrea, M. D. (2006). *Industry Competition and Total Factor Productivity Growth*. US Bureau of Labor Statistics, Washington.
- Godłów-Legiędź, J. (2012). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa.
- Goldin, C. (1986). Monitoring Costs and Occupational Segregation by Sex: A Historical Analysis. *Journal of Labor Economics*, vol. 4, no. 1, s. 1-27.
- Gordon, J. S. (1998). *The Antitrust Monster*. American Heritage, Rockville.
- Griliches, Z. (1989). *Recent Patent Trends and Puzzles*. Brookings Institution, Washington.
- Hall, B. H. (1992). *Investment and Research and Development at the Firm Level: Does the Source of Financing Matter?* National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Haltiwanger, J., Hathaway, I., Miranda, J. (2014). *Declining Business Dynamism in the U.S. High-Technology Sector*. Kauffman Foundation, Kansas City.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Miranda, J. (2013). Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young. *Review of Economics and Statistics*, vol. 95(2), s. 347-361.
- Harrison, B. (1994). *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. Basic Books, New York.
- Hart, D. M. (1999). Antitrust and Technological Innovation in the U.S. *Issues in Science and Technology*, vol. 15, no. 2, s. 923-936.
- Heller, M. (2008). *The Gridlock Economy: How Too Much Ownership Wrecks Markets, Stops Innovation, and Costs Lives*. Basic Books, New York.

- Hicks, J. R. (1946). *Value and Capital*. Oxford University Press, Oxford.
- Hicks, J. R. (2012). *Knowledge Spillovers and International R&D Networks*. Information Technology and Innovation Foundation, Washington.
- Hobsbawm, E. (1969). *Industry and Empire: From 1750 to the Present Day*. Penguin Books, Harmondsworth.
- Huang, X. (2017). *Business and Government Relations in China*. Springer, Berlin.
- Hunt, E. K., Lautzenheiser, M. (2011). *History of Economic Thought. A Critical Perspective*. M. E. Sharpe, New York.
- Idson T. L., Oi W. Y. (1999). Workers Are More Productive in Large Firms. *American Economic Review*, vol. 89, no. 2, s. 104-108.
- Jacquemin, A. P., Jong, H. W. (1976). *Markets, Corporate Behaviour and The State. International aspects of industrial organization*. Martinus Nijhoff, Hague.
- Jong, H. W. (1981). *The Structure of European Industry*. Martinus Nijhoff, Hague.
- Jong, H. W., Shephard, W. G. (2007). *Pioneers of Industrial Organization. How the Economics of Competition and Monopoly Took Shape*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Kalecki, M. (1939). *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*. Routledge, London.
- Kalecki, M. (1971). *Selected Essays on the Dynamic of the Capitalist Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Karbowski, A., Prokop, J. (2018). Kartele i patenty a nakłady badawczo-rozwojowe przedsiębiorstw. *Studia i Prace WNEiZ US*, nr 51, T. 3, s. 163-174.
- Keen, S. (2001). *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned?* Zed Books, London.
- Keynes, J. M. (1978). *Collected Works*. Royal Economic Society, London.
- Knott, A. M., Vieregger, C. (2016). *Reconciling the Firm Size and Innovation Puzzle*. Center for Economic Studies, Washington.
- Kozak, M., Kulesza, M., Wardyński, T. (2011). *Prawo konkurencji*. LexisNexis, Warszawa.
- Kressel, H., Lento, T. V. (2012). *Entrepreneurship in the Global Economy: Engine for Economic Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Letwin, W. L. (1956). Congress and the Sherman Antitrust Law: 1887–1890. *University of Chicago Law Review*, vol. 23, no. 2, s. 221-258.
- Leung, D., Meh, C., Terajima, Y. (2008). *Firm Size and Productivity*. Bank of Canada, Ottawa.
- Lipiński, E. (1958). *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Kraków.
- Loecker, J., Eeckhout, J. (2017). *The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Louçã, F., Mendonça, S. (2002). Steady Change: The 200 Largest U.S. Manufacturing Firms throughout the 20th Century. *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, no. 4, s. 817-845.
- Machovec, F. (1995). *Perfect Competition and The Transformation of Economics*. Routledge, Abingdon.
- McCloskey, D. (2017). *Burżuazyjna godność. Dlaczego ekonomia nie potrafi wyjaśnić współczesnego świata?* Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.
- McCraw, T. K. (1981). *Regulation in Perspective: Historical Essays*. Harvard University Press, Cambridge.

- McGowan, L. (2010). *The Antitrust Revolution in Europe. Exploring the European Commission's Cartel Policy*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Moscarini, G., Postel-Vinay, F. (2012). The Contribution of Large and Small Employers to Job Creation in Times of High and Low Unemployment. *American Economic Review*, vol. 102, no. 6, s. 2509-2539.
- Motta, M. (2004). *Competition Policy. Theory and Practice*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Mussati, G. (1995). *Mergers, Markets and Public Policy*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Nager, A., Hart, D., Ezell, S., Atkinson, R. D. (2016). *The Demographics of Innovation in the United States*. Information Technology and Innovation Foundation, Washington.
- National Science Foundation. (1976). *Research and Development in Industry - 1974*, NSF Press, Washington.
- National Science Foundation. (2015). *Business Research and Development and Innovation: 2012*. NSF Press., Arlington.
- Noga, A. (1993). *Dominacja a efektywna konkurencja*. Fundacja Naukowa Taylora, Warszawa.
- Nolan, P. (2002). China and the Global Business Revolution. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 26, no. 1, s. 119-137.
- Nolan, P., Zhang, J., Liu, J. (2007). *The Global Business Revolution and the Cascade Effect: Systems Integration in the Global Aerospace, Beverage and Retail Industries*. Palgrave Macmillan, New York.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2008). *Pharmaceutical Pricing Policies in a Global Market*. OECD Press, Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2015). *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for Growth and Society*. OECD Press, Paris.
- Oyez A. (2017). *Verizon Communications, Inc. v. Law Offices of Curtis V. Tringo*. LLP, Washington.
- Pagano, P., Schivardi, F. (2003). Firm Size Distribution and Growth. *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, no. 2, s. 255-274.
- Pelkmans, J. (1984). *Market Integration in the European Community*. Martinus Nijhoff, Hague.
- Penrose, E. (1995). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press, Oxford.
- Porter, M. E. (2001). Competition and Antitrust: Toward a Productivity-Based Approach to Evaluating Mergers and Joint Ventures. *Antitrust Bulletin*, vol. 46, s. 919-958.
- Possas, M. L., Fagundes, J. (1998). Competition, Strategic Behaviour and Antitrust Policy: An Evolutionary Approach. *Revista Brasileira de Economia*, vol. 52, no. 1, s. 111-143.
- Puton, K. (2015). *Prawo Europejskie. Zbiór przepisów*. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Quesnay, F. (1928). *Pisma wybrane*. Biblioteka Wyższej Szkoły Handlowej, Kraków.
- Rajan, R. G., Kumar, K. B., Zingales, L. (1999). *What Determines Firm Size?*. National Bureau of Economic Research, Washington.
- Robbins, L. (1932). *An Essay on the nature and significance of Economic Science*. Macmillan, London.

- Schumpeter, J. A. (1950). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper & Brothers, New York.
- Shapiro, C. (2012). *Competition and Innovation: Did Arrow Hit the Bull's Eye?*. National Bureau of Economic Research, Chicago.
- Shy, O. (1996). *Industrial Organization. Theory and Applications*. MIT Press, Cambridge.
- Smith, A. (2007) *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Snodgrass, D. R., Biggs, T. (1996). *Industrialization and Small Firm: Patterns and Policies*. Harvard Institute for International Development, Cambridge.
- Stigler, G. J. (1951). The division of Labor is limited by the extent of the market. *The Journal of Political Economy*, vol. LIX, no. 3, s. 185-193.
- Stigler, G. J. (1952). The Case against Big Business. *Fortune*, vol 45(5), s. 123-141.
- Swift, J. (2005). *Gulliver's travels*. Oxford University Press, Oxford.
- Switzer, L. (1984). The Determinants of Industrial R&D: A Funds Flow Simultaneous Equation Approach. *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, no. 1, s. 163-168.
- Symeonidis, G. (1996). *Innovation, Firm Size and Market Structure: Schumpeterian Hypotheses and Some New Themes*. OECD Economic Department, Paris.
- Szymanski, D. M., Bharadwaj, S. G., Varadarajan, P. R. (1993). An Analysis of the Market Share-Profitability Relationship. *Journal of Marketing*, vol. 57, no. 3, s. 1-18.
- The Boston Consulting Group. (1970). *Perspectives on Experience*. Boston Consulting Group, Boston.
- Tracy, S. (2011). *Accelerating Job Creation in America: The Promise of High-Impact Companies*. U.S. Small Business Administration, Washington.
- Ulrich, R., Hilty, M. (2011). *From Trade Rules to Market Principles*. Max Planck Institute for Innovation and Competition, Heidelberg.
- US Congress Office of Technology Assessment. (1993). *Pharmaceutical R&D: Costs, Costs, Risks and Rewards*. US Government Printing Office, Washington.
- Varian, H. R. (1992). *Microeconomic Analysis*. W. W. Norton, New York.
- Vezzani, A., Montresor, S. (2015). The Production Function of Top R&D Investors: Accounting for Size and Sector Heterogeneity with Quantile Estimations. *Research Policy*, vol. 44, no. 2, s. 381-393.
- Wagner, J. (1997). Firm Size and Job Quality: A Survey of the Evidence from Germany. *Small Business Economics*, vol. 9, no. 5, s. 411-425.
- Warsh, D. (2012). *Wiedza i bogactwo narodów. Historia odkrycia ekonomicznego*. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.
- Witteloostuijn, A. (1995). *Market Evolution. Competition and Cooperation*. Springer, Berlin.

Archiwa internetowe

Asia Today. *China's Semiconductor Grab*,
<http://www.asiatoday.com/pressrelease/chinas-semiconductor-grab>
[dostęp: 21.05.2019].

Council of Economic Advisers Issue Brief. (2016). *Benefits of Competition and Indicators of Market Power*,
https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414_c_ea_competition_issue_brief.pdf [dostęp: 21.05.2019].

Eurostat, *Statistics on Small- and Medium-Sized Enterprises: Dependent and Independent SMEs and Large Enterprises*, Eurostat Statistics Explained,
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises
[dostęp: 21.05.2019].

Eurostat, *Structural Business Statistics Overview, Labor Productivity by Size of Enterprise*, Eurostat Statistics Explained, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Structural_business_statistics_overview [dostęp: 21.05.2019].
PUOKiK. 102/9/A/2014 Wyrok z dnia 16 października 2014 r. Sygn. akt SK 20/12,
<http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20140001458/T/D20141458TK.pdf> [dostęp: 21.05.2019].

Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów Dz.U. 2007 nr 50 poz. 331,
<http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20070500331/U/D20070331Lj.pdf> [dostęp: 21.05.2019].

Economic impact analysis of individual exemptions in competition law

Abstract

The purpose of this work is to prove, through economic arguments, the positive impact of individual exemptions in competition law on social welfare. The chapters that make up the paper are an attempt to answer the question of how restricting competition can improve society's long-term well-being. The first chapter presents the process of creation and the specificity of the perspective of competition functioning adopted at work. In the following chapters, using the tools of evolutionary economics, an analysis of the legal premises for the application of individual exclusions was carried out. The second chapter presents the relationships between the size of enterprises and the production efficiency achieved within them. The third chapter indicates the possibility of pro-innovative results of restricting competition in some markets. The analysis of economic arguments carried out as part of the study allows the functioning of individual exemptions under competition protection law to be justified by the general interest of society.