

ДОМИНИК АРМЕНТАНО

АНТИТРАСТ
ПРОТИВ
КОНКУРЕНЦИИ



Экономика (Социум)

Доминик Арментано

Антитраст против конкуренции

«Интермедиатор»

1982

УДК 369.542

ББК 65.272

Арментано Д. Т.

Антитраст против конкуренции / Д. Т. Арментано —
«Интермедиатор», 1982 — (Экономика (Социум))

ISBN 978-5-91603-555-1

Автор данной книги профессор Д. Т. Арментано – принципиальный противник антимонопольного регулирования. Автор убедительно показывает несостоятельность основных постулатов неоклассической теории монополии и конкуренции и на основании этого анализа делает вывод об ошибочности базовых предпосылок антитрестовского законодательства в целом. Как свидетельствует американский опыт, этот вид регулирования не только наказывает эффективных производителей, работающих лучше, чем конкуренты, но и ограничивает применение тех методов ведения бизнеса, которые наиболее выгодны для потребителей. Основная мысль, которую отстаивает автор книги, революционна по своей сути, антимонопольное регулирование это проявление интервенционистской власти государства, используемой частными компаниями в собственных интересах и во вред обществу, а монополистические злоупотребления неразрывно связаны с государственным вмешательством в производство и товарный обмен. Именно в этом и заключается глубокий и тонкий смысл хитроумно проводимой антимонопольной политики. Книга будет высоко оценена предпринимателями, экономистами, специалистами в области правоприменения и законотворчества, преподавателями и студентами юридических и экономических вузов, а также всеми, кому небезразличны вопросы политического и экономического развития страны. В формате a4.pdf сохранен издательский макет книги.

УДК 369.542

ББК 65.272

ISBN 978-5-91603-555-1

© Арментано Д. Т., 1982

© Интермедиагор, 1982

Содержание

Предисловие к русскому изданию	7
Предисловие автора ко второму изданию	10
Предисловие	11
Вступительное слово	13
Введение	14
Глава 1. Легитимность антимонопольной политики	18
Возникновение антимонопольного законодательства	19
Законность антимонопольной политики	21
Легитимность антимонопольной политики	23
Экономисты и государственное регулирование	24
Антимонопольная политика и общественные интересы	26
Глава 2. Теория конкуренции и рыночная экономика	27
Неоклассическая теория конкуренции	29
Совершенная конкуренция и распределение ресурсов	29
Совершенная конкуренция и политика регулирования	32
Несовершенная конкуренция и неэффективное использование ресурсов	33
Модель сравнения издержек и выгод	35
Критика неоклассической теории конкуренции	37
Горизонтальная кривая спроса и неэффективное распределение ресурсов	37
Конкуренция как процесс динамического поиска	39
Конец ознакомительного фрагмента.	41
Комментарии	

Доминик Т. Арментано

Антитраст против конкуренции

© The Independent Institute, 1990

© John Willy & Sons, Inc., 1982

© АНО «ИРИСЭН», 2005

Предисловие к русскому изданию

Антимонопольное регулирование в последнее время нередко рассматривается в российском экспертном сообществе как панацея, с помощью которой можно преодолеть структурные проблемы российской экономики, повысить ее эффективность, сделать более конкурентоспособной и не допустить олигархических злоупотреблений.

Логику таких рассуждений можно представить примерно так: поскольку в развитых странах действует антимонопольное законодательство, а их экономика – несомненно, производительнее и эффективнее, чем российская, то для успеха достаточно перенять соответствующие институты. В качестве дополнительного обоснования могут приводиться аргументы из учебников по микроэкономике для первого курса. Немногочисленные специалисты в данной узкой области привели бы еще и аргументы, почерпнутые из довольно экзотических англоязычных книг и журналов, впрочем, не выходящих за пределы экономического «мейнстрима». Как бы то ни было, «западного» происхождения институтов антимонопольного регулирования обычно бывает достаточно, чтобы появилась уверенность в их полезности. Книга американского профессора Доминика Арментано заставляет серьезно усомниться в таком подходе.

Представленный в ней материал свидетельствует, что антимонопольное законодательство, вопреки устоявшимся стереотипам, вовсе не защищает конкуренцию, а наоборот, приводит к ее подавлению. Основанием для подобного вывода служит не только критика теоретических основ этого вида регулирования, но и анализ наиболее известных антимонопольных дел. Как свидетельствует опыт, антимонопольная политика не только наказывает эффективных производителей, работающих лучше, чем конкуренты, но и ограничивает применение как раз тех приемов ведения бизнеса, которые наиболее выгодны для потребителей. Единственными выигравшими от такой политики сторонами остаются неэффективные производители и олигархические бизнес-структуры.

Для нашей страны этот вид регулирования относительно нов. В России рецепция теории и практики антимонопольного регулирования произошла одновременно с теми процессами, которые ныне принято называть «либеральными реформами 90-х годов XX века». Причем в ходе заимствования «с Запада» эти идеи и институты рассматривались как неотъемлемая часть свободной рыночной экономики.

Почему же институт антимонопольного регулирования был перенят столь некритическим образом? По нашему мнению, причиной послужили определенные идеологические представления, господствовавшие в нашей стране в период заимствования и во многом преобладающие до сих пор.

С одной стороны, свою роль сыграло наследие советской идеологии в виде «ленинской теории империализма – монополистического, загнивающего и умирающего капитализма». Школьникам и студентам страны Советов упорно доказывали, что рынок «неизбежно рождает» концентрацию производства и монополию и что этот монополизм становится причиной «загнивания и умирания».

С другой стороны, знакомство советских людей с западной экономической мыслью, как правило, ограничивалось так называемой неоклассической экономической теорией, которая была фактически принята на вооружение некоторыми экономическими «школами», существовавшими в СССР в «эпоху застоя». Именно эта теория, которую критикует в своей книге профессор Арментано, служит общепризнанным научным обоснованием антимонопольного законодательства в его современном виде. В период, когда заимствование перешло в практическую плоскость, «неоклассика» соединилась с распространенным восприятием «западных» институтов как однозначно либеральных, рыночных и прогрессивных только лишь в силу их происхождения.

Оказали влияние и идеологические факторы ситуативного характера. Во-первых, это представление о чрезвычайной монополизированности советского хозяйства, которая, якобы, неизбежно должна была сохраниться в ходе рыночных реформ. При этом совершенно не принималось во внимание, что такого рода эффекты, если они и существовали, во многом вызывались определенными административными структурами, которые были демонтированы в ходе реформ.

Бытовало также представление о «монополизме» как о причине макроэкономических проблем, в частности инфляции. Утверждалось (да и сейчас нередко утверждается), что галопирующий рост цен происходил в результате взвинчивания их монополистами. Абсолютно абсурдная идея, поскольку даже в соответствии с неоклассической теорией, изложенной в элементарных учебниках по экономике, «монополист» устанавливает завышенную цену сразу, а не поднимает ее постепенно на протяжении длительного периода.

Наконец, с некоторых пор стало модным обзывать монополизмом все плохое, не пытаясь даже разобраться в причинах того или иного негативного явления. Например, если поставщик вовремя не расплачивался с потребителем, то утверждалось, что причина – в его «монополизме», хотя на самом деле проблема заключалась в неспособности государства обеспечить выполнение контрактных обязательств средствами законного принуждения.

И вот, идея антимонопольного регулирования была принята в России «на ура», без какой-либо попытки разобраться в вопросе, и взвесить все «за» и «против». Рецепция «западного» института произошла самым «антизападным» способом, какой только можно себе представить.

Было бы неверным, однако, утверждать, что советская практика не знала ничего подобного антимонопольному регулированию. Говоря о запрете самовольного снижения объемов производства производителем, завоевавшим большую долю рынка, российский экономист В. Новиков справедливо отмечает, что этот подход к регулированию хозяйствующих субъектов – аналог социалистической «борьбы с тунеядством». Фактически, эта предпосылка – приложение к сфере капитала того же самого принципа о противодействии «тунеядству», который лежал в основе советского законодательства, – «распоряжаясь своим трудом, гражданин обязан руководствоваться не частным, а общественным интересом».

В момент, когда пишется это предисловие, Государственной Думой России принят в первом чтении проект нового закона «О защите конкуренции». Этот документ направлен как на ужесточение норм антимонопольного законодательства, так и на расширение полномочий Федеральной антимонопольной службы в регулировании экономики. Например, п. 2 ст. 5 разрешает «доминирующему» производителю такие действия, как снижение объемов выпуска продукции, создание дискриминационных условий и т. д., если тот докажет антимонопольному органу или суду, что эти действия способствуют совершенствованию производства или стимулируют научно-технический прогресс (ст. 8). Этот пример служит хорошей иллюстрацией того, что логика антимонопольного регулирования, проведенная последовательно, превращает антимонопольную службу и суды в аналог «Госплана» – экономического органа страны, которой больше не существует.

Анализ, проведенный профессором Арментано, показывает, что даже такой мощной экономике, как в США, антимонопольное законодательство наносит значительный вред. Оно может стать существенным тормозом и для экономического развития нашей страны, которая с большим трудом преодолевает доставшиеся ей в наследство структурные трудности.

Представленная на суд читателя книга – не абстрактное упражнение в экономической теории, это в первую очередь анализ правоприменительной практики. Практический вывод один: антимонопольные законы в нынешней форме наносят ущерб национальной экономике и создают почву для злоупотреблений. В реальности монополистические эффекты – всегда следствие такого государственного вмешательства в деятельность свободного рынка, как предо-

ставление исключительных прав, лицензирование, протекционизм и т. д. С этими причинами монополизма и надо бороться.

Справедливости ради отметим, что действующий российский закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», в отличие от американских аналогов, состоит из двух частей. Первая – это имитация западного антимонопольного законодательства, анализируемого профессором Арментано, а вторая направлена на ограничение тех действий государственных и муниципальных органов, которые направлены на уменьшение конкуренции. Если следовать логике данной книги, то отмене подлежит лишь первая часть, а вторая требует расширения и совершенствования.

Несмотря на последовательную и достаточно радикальную позицию автора, книга «Антистраст против конкуренции» будет полезна и тем читателям, которые не согласятся с его выводами. Здесь важно не только ознакомиться с аргументами эрудированного и высокопрофессионального оппонента. Анализ антимонопольных разбирательств в общеэкономическом контексте и в связи с реальным поведением предприятий сам по себе представляет большую научную ценность.

Книга будет полезна всем российским читателям в качестве средства против столь распространенного в наши дни «интеллектуального иждивенчества», когда те или иные экономико-политические решения, принятые развитыми странами, бездумно имитируются применительно к России. На самом деле даже устоявшиеся на Западе институты вовсе не воспринимаются там как догма, а погружены в «едкую среду» критического рационального исследования, постоянно испытывающую их на прочность. То, что «отсюда» кажется общепринятым и бесспорным, «там» постоянно подвергается сомнению и может быть изменено в любой момент. Это нужно иметь в виду при каждой попытке адаптации западных институтов к российским условиям.

Наконец, использованный автором книги метод анализа правоприменительной практики – а именно, рассмотрение фигурантов антистрастовых процессов в более широком экономическом контексте, может представлять значительный интерес для исследователей антимонопольного регулирования в России. Здесь нашим экономистам предстоит большая работа, и мы надеемся, что книга профессора Арментано станет в ней хорошим подспорьем.

*В. Г. Завадников,
Председатель Наблюдательного Совета АНО «ИРИСЭН»
Декабрь 2005 г.*

Предисловие автора ко второму изданию

Я рад, что книга *Antitrust and Monopoly* снова выходит в свет. Я по-прежнему убежден, что эта книга заполняет собой существенный пробел в специальной литературе для изучающих антимонопольное законодательство. Заинтересованным читателям, желающим продолжить обсуждение экономической теории и анализ конкретных судебных дел, стоит ознакомиться также с моей работой *Antitrust Policy: The Case for Repeal* (Washington, D.C.: Cato Institute, 1985).

*Доминик Т. Арментано,
Уэст Хартфорд, Коннектикут.*

Предисловие

Книга «Антитраст против конкуренции», написанная живо и занимательно, будет хорошим введением в предмет для всех, кто хочет разобраться, что же стоит за сегодняшними газетными заголовками о слияниях и поглощениях. Читателю предлагается систематическое изложение исторических фактов, вскрывающее роль антимонопольного законодательства в американской экономике и позволяющее взглянуть с точки зрения исторической перспективы на аргументы о необходимости контроля над слияниями и поглощениями.

Блестящая эрудицией, профессор Арментано разоблачает мифы, которыми обросло антимонопольное законодательство. Приводимые им яркие примеры свидетельствуют о том, что антимонопольное регулирование затрудняет процесс конкуренции, а вовсе не способствует ему. Действующие антимонопольные законы накладывают ограничения на одни компании, чтобы улучшить положение или защитить прибыли других, что является очередным примером законотворчества в интересах отдельных групп в погоне за административной рентой.

Классические антимонопольные судебные дела проанализированы столь исчерпывающе, что данная книга должна быть включена в круг обязательного чтения любого вводного курса по теории монополии и конкуренции как в экономических, так и в юридических учебных заведениях. Профессор Арментано показывает, как компании, приносящие пользу потребителям в виде более низких цен и улучшения качества товаров, становились объектом судебной расправы. Основываясь на утверждениях, не имеющих отношения к делу либо не соответствующих фактам, суды подвергали компании принудительной ликвидации, штрафам и тройному возмещению ущерба.

Анализ, проведенный Арментано, демонстрирует, насколько ошибочным является антимонопольное законодательство, даже с учетом того, что в последнее время его исполнение улучшилось или, по крайней мере, сделалось менее вредоносным. Однако смягчающие поправки не могут устранить наносимый вред. Должны быть отменены сами эти законы.

В настоящее время, когда в средствах массовой информации широко освещаются крупнейшие слияния, раздаются призывы к более жесткому применению антимонопольного законодательства. Исторические примеры, подробно описанные профессором Арментано, показывают, каким является адекватный подход к этой проблеме.

Книга также помогает понять, что монополия, не поддерживаемая государственным регулированием и искусственно создаваемыми правительством барьерами для входа на рынки, не является проблемой. В конце концов, как отмечал профессор Уолтер Адамс по поводу периода до 1950 года, именно «государственная политика предоставила “зеленую улицу” бесконтрольному образованию монополий [путем горизонтальных слияний]». Хотя Адамс – твердый сторонник антимонопольного законодательства, тем не менее и он вынужден признать, что период, предшествовавший принятию в 1950 году блокирующей слияния поправки Селлера – Кифовера к закону Клейтона, являл собой «красноречивое свидетельство динамизма и конкурентного духа американской экономики, ... наглядное проявление в экономике силы конкуренции, которая удерживала свое господство, несмотря на “зеленую улицу” бесконтрольному образованию монополий», предоставленную государственной политикой.

Полагаю, данная книга должна быть прочитана каждым конгрессменом, поскольку в мире, где рынки все более глобализируются, допустимая погрешность при проведении государственной политики слишком мала, чтобы попустительствовать невежеству среди людей, определяющих эту политику, или позволить узкоэгоистическим интересам возобладать над соображениями общего блага.

Йейл Броузен,

*Заслуженный профессор экономики и бизнеса (в отставке) Высшей школы бизнеса
Чикагского университета.*

Вступительное слово

Часть материала, вошедшего в эту книгу, публиковалась в работе *The Myths of Antitrust: Economic Theory and Legal Cases* (Arlington House, 1972), которая впоследствии была дополнена и переработана и вышла под названием *Antitrust and Monopoly: Anatomy of Policy Failure* (John Wiley and Sons, 1982). Настоящее издание содержит новое предисловие, несколько измененное вступительное слово и переработанное введение, но основная часть текста соответствует изданию Wiley & Sons 1982 года.

Мое твердое несогласие с ортодоксальной теорией конкуренции и монополии и с традиционной антимонопольной политикой за прошедшие годы ничуть не смягчилось. Если уж на то пошло, я еще более убедился в том, что теория и практика антимонопольного законодательства глубоко ошибочны и что все антимонопольные законы должны быть незамедлительно отменены. Когда я впервые рекомендовал это, мне было сказано, что отмена антимонопольного законодательства интеллектуально необоснованна и политически немыслима. Сегодня мало кто из тех, кто следит за состоянием дел в этой сфере, может быть столь же уверен в подобных выводах. Я надеюсь, что число приверженцев «антимонопольной» точки зрения еще более уменьшится после прочтения этой книги.

Я хочу выразить особую благодарность каждому из тех, кто помогал мне в работе над книгой «Антитраст против конкуренции».

Я хочу поблагодарить Эдварда Х. Крейна из Института Катона за проявленный интерес к публикации рукописи. Особое удовольствие доставляет мне возможность выразить признательность Роберту Гессену из Гуверовского института Стэнфордского университета и Уолтеру Гриндеру из Института гуманитарных исследований Университета Джорджа Мэйсона за их неизменную поддержку моих изысканий. Моя особая благодарность также – Уильяму Хэммету из Манхэттенского Института в Нью-Йорке за дружескую помощь и заинтересованность в моей работе.

Очень полезными были для меня неформальные беседы с Йейлом Броузенем, Гарольдом Демсецем, Дональдом Дьюи, Арменом Алчяном, М. Брюсом Джонсоном, Израэлем Кирцнером, Мюрреем Н. Ротбардом, Уэсли Дж. Либелером и другими профессорами и экономистами, которые проложили путь к столь необходимой реформе и, надеюсь, в будущем – отмене антимонопольного регулирования. Хотя я многому научился у них (как и у многих других), они ни в коем случае не несут ответственности за любые мои ошибки или упущения.

Наконец, я хочу поблагодарить Дэвида Дж. Торо и Институт независимости за их ободрение и поддержку, сделавшие возможным новое издание книги «Антитраст против конкуренции».

Введение

За последние десять лет в США произошли некоторые изменения в реализации антимонопольной политики. Федеральные антимонопольные регулирующие органы (а также некоторым образом суды) в меньшей степени, чем раньше, озабочены образованием конгломератов и вертикальными слияниями; горизонтальными слияниями в рамках более мягких критериев; связанными сделками, направленными на ограничение транзакционных издержек и «проблемы безбилетника»; концентрацией рынка, происходящей в результате внутреннего роста компаний; «нехищнической» ценовой дискриминацией.

Этот сдвиг в антимонопольном регулировании и в правоприменительной политике вызван целым рядом причин^[1]. Одна из главных причин состоит во все большем разочаровании специалистов в традиционной доктрине «барьеров для входа»^[2], приверженцы которой утверждают, что на высококонцентрированных рынках компании возводят экономические барьеры (например, в виде дифференциации продуктов), необоснованно препятствующие входу на рынок более мелких конкурентов и позволяющие доминирующим компаниям осуществлять «монопольную власть». Критики данной теории доказывают, что на самом деле большая часть этих экономических «барьеров» является результатом эффективного рыночного взаимодействия, ведущего к повышению благосостояния потребителей. Там и тогда, где и когда доминирующие компании не в состоянии добиться подобных результатов, на рынок неизбежно придут новые участники, которые будут конкурировать с ними. Поэтому не следует нападать на более высокие экономические результаты под предлогом борьбы за устранение «барьеров для входа».

Другой причиной ослабления традиционной политики принуждения стала все более широкая критика теории концентрации^[3]. Как утверждает эта теория, концентрация рынков способствует сговорам между компаниями и доказательством служит то, что на высококонцентрированных рынках прибыль (исчисляемая на основе данных финансовой отчетности) превосходит средний (нормальный) уровень.

Эти представления в настоящее время подвергаются серьезной критике. Одни аналитики утверждают, что не удастся эмпирически подтвердить наличие на больших отрезках времени какой-либо связи между высокой нормой прибыли и высоким уровнем концентрации^[4]. Другие специалисты доказывают, что прибыль, определяемая на основе данных бухгалтерского учета, является неподходящим показателем наличия «монополии» или неэффективного распределения ресурсов^[5]. Третьи говорят, что высокая норма прибыли в долгосрочном периоде может представлять собой просто рыночное вознаграждение за систематическое внедрение инноваций и принятие на себя предпринимательского риска^[6]. Вполне ожидаемо, что более эффективные компании будут зарабатывать больше и расти быстрее, чем менее эффективные^[7]. Если рыночная концентрация является просто естественным следствием более высоких экономических результатов, то роль антимонопольного регулирования становится довольно двусмысленной.

Последней причиной изменения подхода к антимонопольному регулированию послужило то, что повторный анализ некоторых классических судебных дел не подтвердил общепринятых обоснований традиционного применения антимонопольных законов^[8]. Во многих из этих дел, касавшихся как государственных, так и частных предприятий, проигравшие судебную тяжбу компании-ответчики на самом деле снижали цены, расширяли объемы выпуска, производили быструю техническую модернизацию и в целом вели себя так, как диктует эффективный и конкурентный рыночный процесс. Однако именно такое конкурентное поведение приводило к инициированию антимонопольного разбирательства. В настоящее время среди специалистов по антимонопольному регулированию широко признано, что конкуренция – это

процесс, а не равновесное состояние и что само антимонопольное регулирование (особенно в случаях, направленных против частных компаний) зачастую применялось и применяется как своего рода юридическая «дубинка», с помощью которой можно не допустить соперничества и защитить сложившуюся рыночную структуру от конкуренции^[9].

Но, несмотря на столь впечатляющие теоретические и эмпирические шаги по пересмотру ортодоксальных представлений, антимонопольное регулирование в начале 1990-х годов по-прежнему живет и здравствует. Ни один из антимонопольных законов не был отменен или переработан. Ограниченные законодательные предложения администрации Р. Рейгана по изменению разделов закона Клейтона (принятого в 1914 году) при попытке провести их через конгресс закончились ничем^[10]. Большинство экономистов и даже некоторые из наиболее серьезных критиков антимонопольного регулирования по-прежнему верят, что какое-то регулирование необходимо для повышения экономической эффективности и ограничения «рыночной власти». В частности, Антимонопольное управление Министерства юстиции и Федеральная торговая комиссия продолжают регулировать крупные горизонтальные слияния и все так же запрещают соглашения об установлении цен и разделе рынков, поддержание цен перепродажи и так называемые «хищнические практики».

Таким образом, несмотря на некоторый ревизионизм последнего времени, базовая парадигма антимонопольного регулирования остается неизменной. По-прежнему жива глубоко укоренившаяся вера в то, что, несмотря на все имевшие место ошибки, антимонопольное регулирование в целом способствовало превращению рыночной экономики в более конкурентную и что при отсутствии должных законодательных запретов восторжествует «монопольная власть» и обладающие ею промышленные монополии.

Представления общественности в отношении монополизма и антимонопольных законов по большей части были созданы экономистами академической школы. Два поколения экономистов, как либеральных, так и консервативных, в целом признавали антимонопольное регулирование общественной силой, играющей важную роль в поддержании конкуренции и преодолении проблем, обычно ассоциируемых с монопольной властью. Несмотря на то, что некоторые экономисты отрицательно оценивают отдельные разделы антимонопольных законов и правоприменительные процедуры и что совсем немногие из них призывают к отмене антимонопольных законодательных актов, исторически основная часть ученых-экономистов поддерживала и продолжает поддерживать это законодательство и решительную политику по его применению^[11]. Более того, некоторые влиятельные экономисты являются сторонниками значительного усиления антимонопольного регулирования, в особенности в сфере установления цен, или же выступают за принятие дополнительного законодательства, направленного на радикальную реструктуризацию высококонцентрированных отраслей американской экономики. Таким образом, несмотря на критику, усилившуюся в последнее время, антимонопольная философия по-прежнему занимает прочное положение в традиционных представлениях о смешанной экономике.

Однако это общественное и профессиональное признание эффективности антимонопольного регулирования основывается на важных предпосылках, которые редко формулируются в явном виде и еще реже подвергаются сомнению. Одна из этих предпосылок представляет собой веру в то, что принятая экономистами стандартная теория конкуренции и монополии дает правильный взгляд на экономическую действительность и может служить теоретической основой для антимонопольного регулирования. Другая значимая предпосылка состоит в том, что история антимонопольного регулирования содержит впечатляющие практические примеры неэффективного использования ресурсов и монополистических злоупотреблений, предсказанных традиционными теоретическими построениями.

В настоящем исследовании будет доказано, что ни одна из этих главных предпосылок не подтверждается. Будут приведены доводы в пользу того, что ортодоксальная теория конкуренции

ции и монополии является внутренне противоречивой и некорректной и не может предоставить разумных оснований для *какой бы то ни было* антимонопольной политики. Далее будет продемонстрировано, что промышленные корпорации, выступавшие ответчиками в классических антимонопольных процессах, расширяли объемы производства, снижали цены, совершенствовали технологии и в целом были вовлечены в процесс напряженной конкуренции. На основании этого будет сделан вывод, что и теория, и история антимонопольного регулирования представляют собой мифологию, не согласующуюся ни с логикой, ни с фактами.

Все это не означает, что само понятие монопольной власти является мифом или что злоупотребления монопольным положением отсутствуют в американской системе предпринимательства, – отнюдь нет. Это означает лишь то, что наша официальная антимонопольная политика есть обман, что общественное внимание к проблеме монополий в США было полностью дезориентировано и направлено по ложному пути. Государство – а вовсе не рынок – является источником монопольной власти. Государственное лицензирование, сертификаты общественной полезности, франшизы, пошлины и другие законодательно вводимые ограничения могут создавать и на деле создают монополии и монопольную власть для отдельных корпораций, защищая их от конкуренции. Монополистические злоупотребления всегда связаны с государственным вмешательством в производство или товарный обмен, и в таких ситуациях действительно наносится ущерб потребителям, имеет место недопущение продавцов на рынок, а конечным результатом всего этого становится неэффективное использование ресурсов. Но, что важно для нашего обсуждения, эти монополистические явления законны: они создаются и санкционируются политической властью в собственных интересах. Законодательные ограничения на совместную деятельность и конкуренцию должны быть отменены. Сознательно или нет, но подавляющее большинство монополистических злоупотреблений в бизнесе всегда оставалось вне поля зрения антимонопольного законодательства и антимонопольной политики.

Данная работа имеет две существенные особенности, отличающие ее от многих других, в которых обсуждается конкуренция, монополия и проблемы антимонопольного регулирования. Во-первых, многие предшествующие исследования исходили из того, что неоклассические теории конкуренции и монополии в сущности правильны; глубокая критика этих взглядов в лучшем случае рассматривалась как маргинальная и зачастую упоминалась лишь в сносках. Эти исследования, по сути, не затрагивали ничего существенного в логике и политических выводах неоклассической теории. Во-вторых, многие работы на эту тему описывали беспорядочную массу антимонопольных дел, не снабжая их соответствующей информацией о поведении и экономических результатах деятельности предприятий. Вследствие этого действительное поведение компаний, которым предъявлялись обвинения, удивительным образом осталось без сколько-нибудь внимательного рассмотрения. По-видимому, эти работы исходили из того, что читатели заранее предполагают: компании, обвиненные в нарушении антимонопольных законов, действительно повышали цены, сокращали объемы выпуска, производили низкокачественные товары, успешно договаривались с конкурентами, вытесняли конкурентов с рынка с помощью хищнических методов и вообще наносили вред потребителям.

Эта книга с очевидностью опровергает два вышеупомянутых взгляда. В ней показано, что неоклассические теории предлагают модели статического равновесия, существенно не совпадающие с реальными явлениями эффективности и конкуренции. Кроме того, обсуждаемые в книге антимонопольные судебные дела – а это только классические дела – представлены в контексте, который, по мнению автора, дает возможность понять поведение соответствующих компаний. Там, где это возможно, читателям предоставлена информация, которая позволит им сделать самостоятельные выводы об экономической виновности или невиновности ответчика.

В заключение следует сказать, что основная цель этой книги – снабдить преподавателей, юристов, студентов, бизнесменов и других заинтересованных лиц удобным путеводителем по обширному массиву неортодоксальных взглядов в сфере теории конкуренции и антимоно-

польной политики. В свете этого намерения данная работа не предъявляет читателю сбалансированный набор противоположных мнений. Напротив, она выдвигает крайнюю позицию, подкрепленную конкретными аргументами и фактами, которые, хотелось бы надеяться, вызовут у вдумчивого читателя потребность критического переосмысления антимонопольной политики Соединенных Штатов.

Глава 1. Легитимность антимонопольной политики

Процесс конкуренции играет важнейшую роль в рыночной экономике. На рынке, где существует конкуренция, коммерческие организации стремятся к оптимальному распределению ресурсов, осуществляют инновации, совершенствуют технологии и в целом эффективно реагируют на потребительский спрос. В условиях слабой конкуренции или полного ее отсутствия вовсе не обязательно взаимодействие свободных рыночных сил автоматически приведет к позитивному экономическому поведению субъектов рынка и соответствующим экономическим результатам. Действительно, часто утверждается, что если бы предпринимательские структуры смогли искусственно прекратить рыночные процессы посредством образования монополий или заключения тайных соглашений, то это могло бы привести к неэффективному использованию ресурсов и стало бы утилитаристским оправданием для широкого государственного регулирования.

Возникновение антимонопольного законодательства

Несмотря на то, что американская экономика до сих пор опирается преимущественно на институты частной собственности и добровольного обмена, ей никогда не было свойственно строгое соблюдение принципов *laissez-faire*^[12]. Упадок системы свободного рынка усилился с ростом крупного бизнеса в период после Гражданской войны. В то время представители бизнеса, профсоюзного движения, правительства и даже отдельные экономисты утверждали, что необходим некоторый регулирующий контроль над экономикой для защиты потребителя от трестов и свойственных им бесчестных методов ведения бизнеса^[13]. Считается, что антитрестовский закон Шермана (1890) и другие антитрестовские акты² были приняты, чтобы остановить распространение монополизма в экономике страны и восстановить эффективную рыночную конкуренцию.

Традиционно считается, что антимонопольное законодательство разрабатывалось для ограничения «монопольной власти»^[14]. Однако ревизионистский анализ закона Клейтона, закона о Федеральной торговой комиссии, закона Робинсона – Патмана серьезно поколебал устоявшиеся взгляды. Целый ряд исследователей доказали, что эти антитрестовские законодательные акты находили поддержку со стороны сложившихся деловых интересов и использовались представителями бизнеса в попытках ограничить процесс конкуренции. Будучи не в состоянии эффективно конкурировать с более успешными компаниями, определенные круги бизнес-сообщества стремились создать политические и юридические барьеры, с тем чтобы защитить и укрепить свои позиции на рынке. Таким образом, в соответствии с данной точкой зрения, было бы правильнее считать антимонопольное движение скорее консервативным, нежели прогрессивным, и рассматривать его как важную составляющую «триумфа консерватизма» в американской политической жизни^[15].

Любопытно – и в этом, возможно, есть доля иронии, – что Антитрестовскому закону Шермана почти полностью удалось избежать ревизионистских нападок. Он до сих пор считается законодательным актом, единственной целью которого была защита потребителей от власти монополий и предотвращение «искусственного завышения цен» на рынке^[16]. И хотя некоторые экономисты признают, что закон Шермана не всегда использовался с этой целью, они, тем не менее, не сомневаются в том, что намерением законодателя являлось повышение общего благосостояния потребителей.

Однако всегда существовали основания сомневаться в традиционном толковании причин принятия закона Шермана. Публично сенатором Шерманом было объявлено о его намерении сделать противозаконными те коммерческие соглашения, которые приводили к «перекладыванию издержек на плечи потребителей». Именно эта фраза фигурировала в первоначальном варианте законопроекта^[17]. Тем не менее эта формулировка отсутствовала в законе, принятом сенатом США: в нем не упоминалось предполагаемое «единственное» намерение законодателя сделать незаконным «повышение цен в результате сговора». К тому же как минимум до 1911 года судебная практика применения закона Шермана не имела никакого отношения к реальной деятельности обвиняемых корпораций, или, другими словами, к выяснению того, действительно ли *имело место* «завышение цен». Суды были абсолютно глухи к аргументам защиты, свидетельствовавшим о том, что обвиняемые тресты не повышали цен, не ограничивали выпуск продукции (на деле они понижали цены и увеличивали выпуск) и не нарушали закон путем создания препятствий для торговли. Также нет ни малейших доказательств того, что конгресс США, обратив внимание на неверное толкование судами своего «намере-

¹ Принцип государственного невмешательства в экономику, экономика свободной конкуренции (*фр.*).

² Соответствующие выдержки из антимонопольного законодательства см. в Приложении.

ния», предпринял какие-либо попытки пересмотреть формулировку закона (или правоприменительную практику), с тем чтобы привести ее в соответствие с первоначальным замыслом сенатора Шермана. Иначе говоря, существуют обоснованные сомнения в чистоте намерений представителей правительства и бизнеса на момент зарождения антимонопольного движения.

Более того, как будет показано в настоящей работе, закон Шермана, подобно родственным ему законам, постоянно использовался для ограничения конкуренции и свободных рыночных процессов независимо от истинных намерений законодателя. Далее мы покажем, что антимонопольное законодательство по сути защищало существующую экономическую структуру. Неясно, насколько целенаправленным был этот протекционизм, но на практике законы действовали именно так.

Законность антимонопольной политики

Хотя истинные намерения законодателя в случае антимонопольных законов навсегда останутся для нас несколько туманными, легитимность законодательства, регулирующего торговлю между штатами, никогда не ставилась под сомнение. Прежде всего, в разделе 8 статьи 1 конституции США установлено, что конгресс имеет полномочия и законодательную власть «регулировать торговлю между разными штатами...». Более того, на практике суды неоднократно принимали совершенно четкие решения о том, что правительство должно законодательно регулировать использование частной собственности там, где пользование ею «затрагивает общественные интересы». Например, в известном деле *Munn v. Illinois* (Манн против штата Иллинойс), рассматривавшемся в 1877 году, Манн и его партнер Скотт доказывали, что законодательная власть штата Иллинойс не имеет касательства к их частному предприятию – зернохранилищу, что правительство не имеет права требовать от них обнародования расценок, получения от штата лицензии на деятельность или соблюдения ограничений на максимальный уровень цен. Верховный суд США большинством голосов выразил свое несогласие с аргументами ответчиков и, сославшись на обилие прецедентов английского общего права, заявил, что использование частной собственности, затрагивающее интересы общества, «должно контролироваться обществом во имя общего блага». Используя сугубо утилитаристскую риторику, председатель Верховного суда Уэйт утверждал, что общественные интересы оправдывают всестороннее регулирование со стороны общества.

Частная собственность облагается общественным интересом, если ее использование становится общественно значимым и оказывает воздействие на общество в целом. Следовательно, если кто-либо использует принадлежащую ему собственность таким образом, что подобное использование затрагивает общественный интерес, то он тем самым делает общество заинтересованной стороной в таком использовании и должен контролироваться обществом во имя общего блага... Прекращая такое использование, данное лицо лишает общество заинтересованности; но, пока использование продолжается, продолжается и контроль^[18].

Так как в экономике, основанной на обмене, использование любой частной собственности затрагивает общество, то данное судебное решение и многие последовавшие за ним создали юридический прецедент, означающий, что законодательная власть правомочна осуществлять регулирование практически любой частной коммерческой деятельности. Как ясно выразился судья Робертс в своей речи по делу *Nebbia v. New York* (Неббия против штата Нью-Йорк) в 1934 году, «...штат имеет право принять такую экономическую политику, которая, по его обоснованному мнению, будет способствовать росту общественного благосостояния, а также проводить такую политику в жизнь посредством законодательства, соответствующего данной цели»^[19].

В действительности отказ от строгого подхода с позиций права частной собственности и его замена утилитаристским анализом с точки зрения общественного благосостояния произошли задолго до дела *Munn v. Illinois*. Мортон Дж. Горвиц убедительно доказал, что в начале XIX века на уровне штатов принимались десятки важных судебных решений, которые явным образом воплощали в себе триумф утилитаристски понимаемых общественных интересов над правом собственности^[20]. Например, во имя технического прогресса при рассмотрении некоторых дел о загрязнении водоемов суды были более чем склонны жертвовать традиционным принципом общего права о строгой деликтной ответственности в пользу прагматичной заботы о росте общего экономического благосостояния. Во многих случаях собственникам участков

на берегу реки, расположенных выше по течению, позволялось наносить ущерб собственникам участков, расположенных ниже по течению, в том случае, если общественная выгода, связанная с техническим прогрессом, превышала, по мнению судов, общественные издержки. Таким образом, дела *Munn v. Illinois* и *Nebbia v. New York* являются кульминацией изменений в философии права, ставших оправданием масштабному государственному регулированию пользования частной собственностью в так называемых общественных интересах.

Легитимность антимонопольной политики

Несмотря на то что государственное регулирование экономической деятельности в виде антимонопольного законодательства, по общему мнению, признано законным, возникает вопрос: является ли оно допустимым в свободном обществе? Если строго следовать теории естественных прав, подобное регулирование – и законодательство – недопустимо^[21]. Согласно этой теории, индивид обладает неотъемлемыми правами: правом на жизнь, правом на свободу и правом на собственность. Эти права предполагают свободу любого лица или лиц вступать в любые непринудительные коммерческие отношения на любых взаимоприемлемых условиях, производить или обменивать любые принадлежащие им блага или средства производства, сохранять за собой любую собственность, полученную в результате такого обмена. Данная теория утверждает, что можно владеть и распоряжаться собственностью, можно использовать ее любым образом, если это не нарушает чьих-либо прав, можно полностью или частично обмениваться собственностью с кем-либо на любых взаимоприемлемых условиях, можно сохранять и использовать плоды перечисленных усилий. Вся эта деятельность является правомерной, так как логически вытекает из естественного права человека на жизнь и совершение действий по ее поддержанию. Отсюда же следует, что нельзя применять силу против чьей-либо частной собственности, нельзя насильственно вмешиваться в добровольные сделки с чьей-либо собственностью, нельзя вводить регулирование или налагать запрет на определенные виды деловых соглашений, организационных структур или делового сотрудничества. Такого рода деятельность является неправомерной, так как нарушает естественные права индивида распоряжаться собственностью по своему усмотрению.

В приведенной интерпретации функция государства в подобной социальной системе состоит в определении и защите прав на жизнь и собственность, а также в разрешении споров по возможным нарушениям прав. Правительство не должно регулировать производство и цену сельскохозяйственной продукции, вводить ограничения на производство бензина, запрещать предложение труда по цене ниже некоторого фиксированного уровня или ограничивать добровольное слияние частной собственности. Такие действия государства являются нарушением права собственности и противоречат принципу свободного и добровольного обмена. Поэтому антимонопольное законодательство в той степени, в которой оно ограничивает добровольные соглашения или обмен частной собственностью, не будет соответствовать социальной системе, основанной на естественных правах. Таким образом, аргументация против антимонопольной политики может быть частично сформулирована в строго нормативных терминах.

Экономисты и государственное регулирование

Изложенная выше философия прав собственности, несомненно, остается позицией меньшинства. Многие интеллектуалы (и уж точно большинство экономистов) полагают, что право частной собственности не является неотъемлемым или естественным. Они считают, что отношения собственности являются полезными социальными условностями, которые при определенных обстоятельствах способствуют росту общественного благосостояния и поэтому санкционированы государством. Например, при наличии достаточной конкуренции свободная торговля желательна, поскольку, как утверждается, она максимизирует производство общественного продукта и минимизирует общественные издержки. Однако при наличии на рынке монополии или сговора экономическая деятельность может в интересах общества регулироваться посредством законодательства. Эта позиция ставит отношения добровольного обмена в зависимость от их предполагаемого воздействия на общественную эффективность и благосостояние, и поэтому ее можно определить как утилитарно-прагматическую^[22].

Исторически почти все экономисты рационализировали свою веру в капиталистическую рыночную систему и оправдывали единичные случаи регулирования этой системы государством, используя аргументацию утилитарно-прагматического характера. Например, в «Богатстве народов», первом систематическом труде по экономике, Адам Смит раскритиковал за неэффективность все прежние экономические системы, опиравшиеся на государственное регулирование, в особенности меркантилизм^[23]. Смит выступал против государственных ограничений на производство и торговлю, поскольку они, по его мнению, сдерживают накопление капитала и замедляют процесс создания национального богатства. Отмена регулирования позволила бы частным предпринимателям в условиях конкуренции произвести наибольшее количество экономических благ для наибольшего числа людей.

Смит не распространял свои доводы в защиту свободной торговли на все сферы экономики. В «Богатстве народов» есть многочисленные примеры, подтверждающие неверие Адама Смита в то, что объединение частных волей и интересов всегда преобразуется в общественное благо. В тех случаях, когда такого преобразования не происходит, явно необходимо участие или даже регулирование со стороны государства. Ярким примером подобной ситуации служит национальная оборона, но еще более показательными являются другие исключения из общего правила невмешательства: образование, строительство мостов, каналов и дорог, почтовая служба^[24]. Смит, по-видимому, часто смягчал принципы *laissez-faire*, если чувствовал, что частные материальные интересы не будут или не смогут действовать в интересах всего общества, как он их понимал^[25].

Иеремия Бентам и философские радикалы добавили ясности полуутилитаристской экономической философии Адама Смита^[26]. Бентам верил в гармонию интересов, выраженных в частной экономической деятельности индивидов, и считал, что они создают устойчивую экономическую систему, т. е. что универсальный порядок «надежно и неосознанно устанавливается посредством самопроизвольного разделения задач и автоматического механизма обмена». Философские радикалы одобряли свободный рыночный капитализм, поскольку эта политико-экономическая система позволяла произвести «наибольшее количество благ для наибольшего числа людей». Вмешательство государства, *a priori* не осуждаемое, отвергалось прежде всего потому, что выгоды от него редко превышали издержки, как показал опыт и «гедонистическое исчисление». Таким образом, вопрос легитимности вмешательства государства в экономическую жизнь радикалы, как и Смит, рассматривали в утилитаристском ключе: они поддерживали такое экономическое устройство, которое соответствовало интересам всего общества, как они их понимали.

Этот подход лежал в основе методологии и идеологии большинства классических экономистов и, несомненно, был базовым почти во всех учениях представителей неоклассической школы. Смит, Рикардо, Милль, Маккаллох, Сениор, Маршалл и, конечно, Кейнс^[27] не только никогда не признавали, что верят в *laissez-faire* в чистом виде, но и никогда не считали *laissez-faire* частью какой бы то ни было четкой и последовательной теории государственной политики^[28]. Единственный принцип, которым они руководствовались в отношении вопроса легитимности государственного регулирования, был по сути утилитаристским: хотя свободный рынок является в целом допустимым, государство может и должно осуществлять свое вмешательство, если его представители, должным образом избранные и действующие из лучших побуждений, считают, что такое вмешательство служит интересам общества.

Антимонопольная политика и общественные интересы

Однако, данный подход к государственной политике ведет к серьезным трудностям. Помимо проанализированных выше нормативных соображений проблематичным является также и то, что прагматическая точка зрения может оказаться не столь прагматичной и научной, как ее хотели бы представить. Утилитаристы и прагматики предполагают, что существует некий универсальный метод точного определения экономических издержек и выгод от общественных мероприятий, позволяющий целенаправленно действовать в соответствии с интересами общества^[29]. Однако издержки и выгоды отдельного индивида субъективны по своей природе; невозможно обобщить субъективные оценки издержек и выгод для разных индивидов и привести их к общему знаменателю^[30]. Иначе говоря, однозначного способа точного вычисления максимального «блага» для наибольшего числа людей или определения совокупного объема общественных издержек, связанных с достижением какой-либо коллективной цели, может и не быть. Соответственно, может не существовать строгого метода доказательства того, что антимонопольная политика способствует эффективности экономики (и общества в целом) в некотором собирательном утилитаристском смысле.

Большинство исследователей категорически не согласны с этим выводом. По их мнению, имеется убедительная экономическая теория и исторические данные в поддержку того, что антимонопольная политика в конечном итоге действительно способствует росту общественного благосостояния. И даже признавая, что эмпирические свидетельства не поддаются точному измерению, они утверждают, что эта теория и факты являются серьезным оправданием антимонопольной политики в конкурентной рыночной системе.

Содержание настоящей работы оспаривает данную точку зрения, широко распространенную среди экономистов и в обществе в целом. Далее мы будем доказывать, что, напротив, факты свидетельствуют об отсутствии злоупотреблений по отношению к потребителям со стороны компаний, обвинявшихся в нарушении антимонопольного законодательства, и о том, что это законодательство защищало их конкурентов и снижало эффективность рынка. Более того, в настоящей работе утверждается, что неверное направление экономической политики было не только выбрано не случайно, но логически вытекало из неприменимой на практике и глубоко ошибочной теории конкуренции. Наконец, антимонопольное законодательство предлагается рассматривать как часть целого спектра правовых механизмов (куда входят тарифы, лицензирование, ограничения на ценообразование), которые, по общему признанию, ограничивают конкуренцию и способствуют монополизму в экономике. Парадокс, связанный с антимонопольной политикой, заключается прежде всего в том, что она делает экономику менее конкурентной и менее производительной. Доказательству и разъяснению этой точки зрения и посвящена данная работа.

Глава 2. Теория конкуренции и рыночная экономика

Обсуждение теоретических основ антимонопольного законодательства уместно начать с общеизвестного исторического факта, заключающегося в том, что после окончания Гражданской войны уровень конкуренции снижался. Джозеф У. Макгуайр в своей фундаментальной работе «Бизнес и общество» выдвигает типичное объяснение этой ситуации с точки зрения расхожих представлений.

Всегда существовали многочисленные силы, стремившиеся снизить конкуренцию. В течение тридцати лет после Гражданской войны эти силы в США стали преобладать... Конкуренция, эффективно регулировавшая деловую активность в предвоенные десятилетия, начала устойчиво снижаться вследствие доминирования нескольких компаний в основных отраслях промышленности и все большего распространения практики тайных соглашений среди этих и других компаний^[31].

Кажется, все просто и ясно. Конкуренция эффективно действовала в период до начала Гражданской войны, но после войны начала устойчиво снижаться. В основных отраслях доминировали группы крупных корпораций, которые либо монополизировали рынок, либо вступали в сговор, для того чтобы ограничить свободу торговли и конкуренцию. Создается впечатление, что действия этих групп были эффективными, а закон Шермана стал логичным ответом на ухудшение экономической ситуации. Для ее исправления в систему свободного рынка были внесены коррективы.

И все же эта точка зрения выглядит странно, особенно в изложении Макгуайра. Всего за абзац до приведенного выше он сообщает читателю следующее.

С 1865 по 1897 год снижение цен с каждым годом усложняло предпринимателям планирование. Во многих областях прокладка новых железнодорожных линий привело к включению в общенациональный рынок территорий к востоку от Миссисипи, и даже небольшие компании в маленьких городках были вынуждены конкурировать с другими, зачастую более крупными фирмами, расположенными вдали от них. В то же время происходили значительные прорывы в технологии и производительности. Короче говоря, это была прекрасная пора для потребителей и ужасающая – для производителей, особенно если учесть, что интенсивность конкуренции росла^[32].

Здесь что-то не сходится. Не очень понятно, как конкуренция могла устойчиво снижаться, с одной стороны, и становиться более интенсивной – с другой. Кроме того, если она снижалась вследствие того, что крупные фирмы стали доминировать в определенных отраслях, то как данный период мог быть «прекрасной порой для потребителей»? Если рост крупного бизнеса привел к снижению конкуренции на рынке, почему тогда имело место перепроизводство и откуда возникли «значительные прорывы в технологии и производительности»? Далее, как согласуются возрастающая степень монополизации и распространение сговоров с общим снижением цен, произошедшим в данный период, и с выводом Макгуайра о том, что эта пора была «ужасающей» для производителей? И наконец, если допустить, что верна вторая из приведенных выше цитат, то что останется от традиционного оправдания регулирования с помощью антимонопольной политики?

Чтобы двигаться далее в наших рассуждениях, нужно обратиться к теории конкуренции и монополии, которая позволит нам делать выводы о возрастании или снижении уровня кон-

куренции в экономике. Также, прежде чем мы сможем утверждать – или согласимся либо не согласимся с утверждением, – что на свободном рынке возможно появление монопольной власти, которая ведет к неэффективному использованию экономических ресурсов и снижению благосостояния отдельных потребителей и общества в целом, нам следует вооружиться теорией распределения ресурсов. Как показали цитаты из Макгуайра, в любой исторической ситуации факты создают неоднозначную картину происходящего, поэтому необходима теория, способная объединить факты и объяснить историю бизнеса.

Неоклассическая теория конкуренции

Конкуренцию можно определить как «усилия двух или более сторон, действующих независимо, по установлению деловых отношений с третьей стороной путем предложения ей наиболее выгодных условий»^[33]. Это определение полностью соответствует обычному употреблению данного термина. В бизнесе, например, конкуренция понимается как непрерывный процесс соперничества между продавцами за превращение потенциальных клиентов в постоянных. Основной акцент делается на стратегиях, определяющих ценовую политику, дифференциацию продукта, рекламу, обслуживание, научные исследования и разработки, технологические новации, а также множество действий, направленных на обеспечение продаж с последующим получением прибыли. Конкуренция – это не просто механическая оптимизация при известных ограничениях, а непрерывный поиск и использование возможностей получения прибыли в условиях неопределенности. Распределение ресурсов происходит эффективно, если соперничающие производители (предприниматели) находятся в процессе поиска и адекватно реагируют на постоянно меняющиеся рыночные условия.

Экономисты, в общем и целом, придерживаются совершенно иных взглядов на конкуренцию и распределение ресурсов, и именно эти взгляды используются для оправдания антимонопольного регулирования. Это не означает, что они верны и что антимонопольная политика допустима в рыночной экономике. Напротив, далее мы будем доказывать, что подобные взгляды в своей основе являются заблуждением. При этом чрезвычайно важно понимать традиционные теории конкуренции и монополии и знать их уязвимые места, поскольку эти теории до сих пор составляют интеллектуальную основу антимонопольной политики. Не зная их, трудно воспринимать классические примеры антимонопольных разбирательств, рассматриваемые далее в данной книге, и вынесенные по ним решения.

Совершенная конкуренция и распределение ресурсов

На протяжении более 100 лет экономисты строят экономические модели, описывающие ситуацию идеальной или оптимальной конкуренции, которая приносит наибольшую выгоду потребителям и обществу при минимально возможных экономических издержках. При этих оптимальных условиях ограниченные ресурсы используются таким образом, что любое другое распределение ресурсов не может улучшить положение одного экономического агента, не ухудшив при этом положение другого. Такое распределение ресурсов называется *оптимальным по Парето* и имеет место в совершенно конкурентном равновесии^[34].

В соответствии с наиболее простым определением, чистой, или атомистической, конкуренцией называется такая ситуация, когда все поставщики товаров малы по сравнению с объемом совокупного предложения; товары, производимые и продаваемые различными поставщиками, воспринимаются потребителями как однородные; ресурсы являются мобильными, искусственные ограничения для входа на рынок, спроса, предложения или ценообразования отсутствуют. Кроме того, условия для совершенной конкуренции считаются выполненными, если вся существенная информация о рынке верна и в полной мере известна всем участникам рынка^[35].

Для того чтобы понять, почему многие экономисты считают эту концепцию конкуренции оптимальной, необходимо кратко обрисовать механизм ее функционирования. В рассматриваемой модели предполагается, что изначально на рынке уже существует значительное количество мелких фирм и что они уже производят однородную продукцию, т. е. продукцию, которая не различается с точки зрения потребителей. Если эти фирмы настолько малы, что объем производства каждой из них в отдельности не оказывает заметного влияния на общий объем

производства, то вся произведенная ими продукция реализуется по рыночной цене, определяемой рыночным спросом и предложением (см. рис. 1).

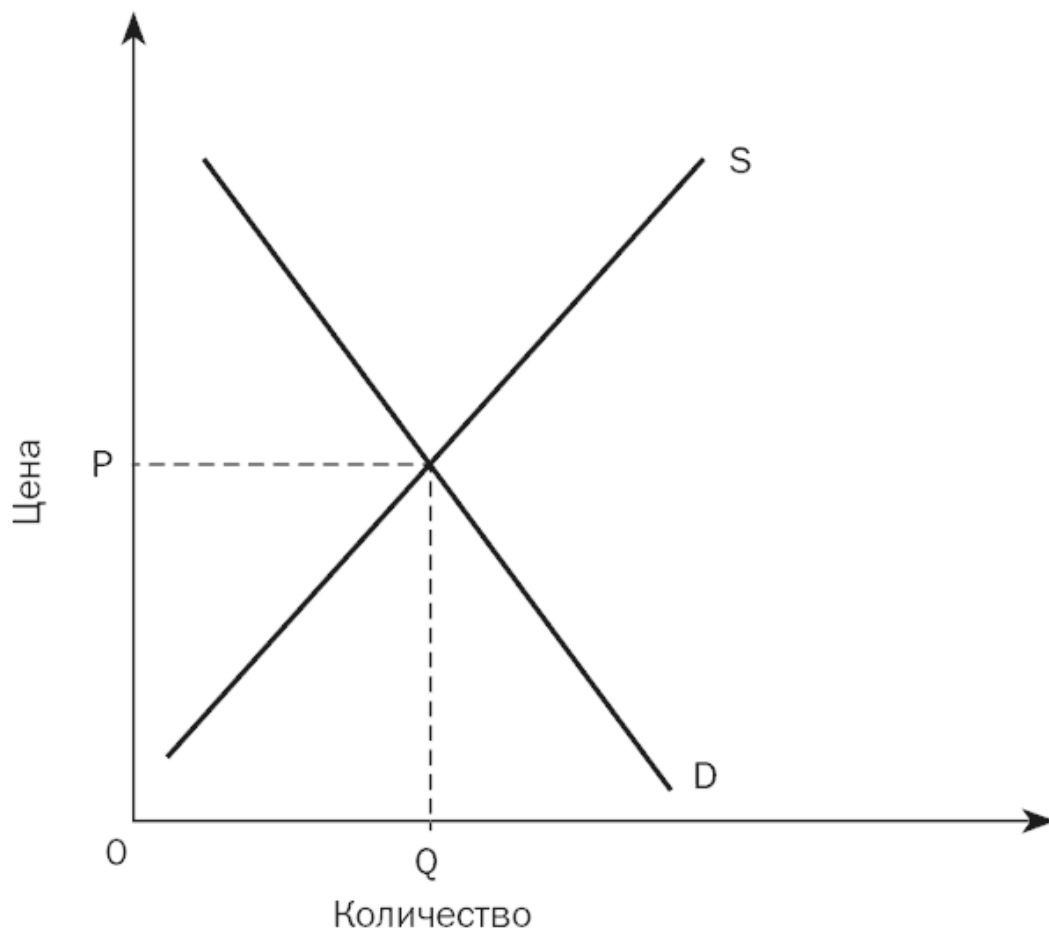


Рисунок 1. Рыночная цена и объем выпуска определяются спросом и предложением

Считается, что на чисто конкурентном рынке отдельные компании не могут устанавливать цены самостоятельно. Ни один производитель не сможет продать свою продукцию по цене выше рыночной, т. к. точно такая же продукция может быть реализована любым другим производителем по рыночной (более низкой) цене. И ни одна фирма не установит цену на уровне ниже рыночной, поскольку вся ее продукция может быть продана по рыночной цене. Таким образом, в условиях совершенной конкуренции каждая отдельная фирма на рынке сталкивается с горизонтальной кривой спроса на свою продукцию, которая определяет рыночную цену и показывает, сколько единиц товара потребители готовы приобрести по данной цене.

Предполагается, что в условиях конкуренции в краткосрочном периоде компании не способны регулировать цену или любую другую переменную характеристику своего товара (например, качество). Следовательно, они вынуждены максимизировать прибыль, устанавливая объем выпуска на таком уровне, что предельные издержки производства и продаж равны рыночной цене товара. При таком уровне выпуска дополнительные издержки производства и продаж единицы товара (предельные издержки) будут равны дополнительному доходу (предельному доходу) от продажи этой единицы товара. Если же при таком уровне производства средние издержки, включающие «нормальную» прибыль, будут меньше среднего дохода, то совокупный чистый доход (экономическая прибыль) будет максимальным для некоторой типичной компании (см. рис. 2).

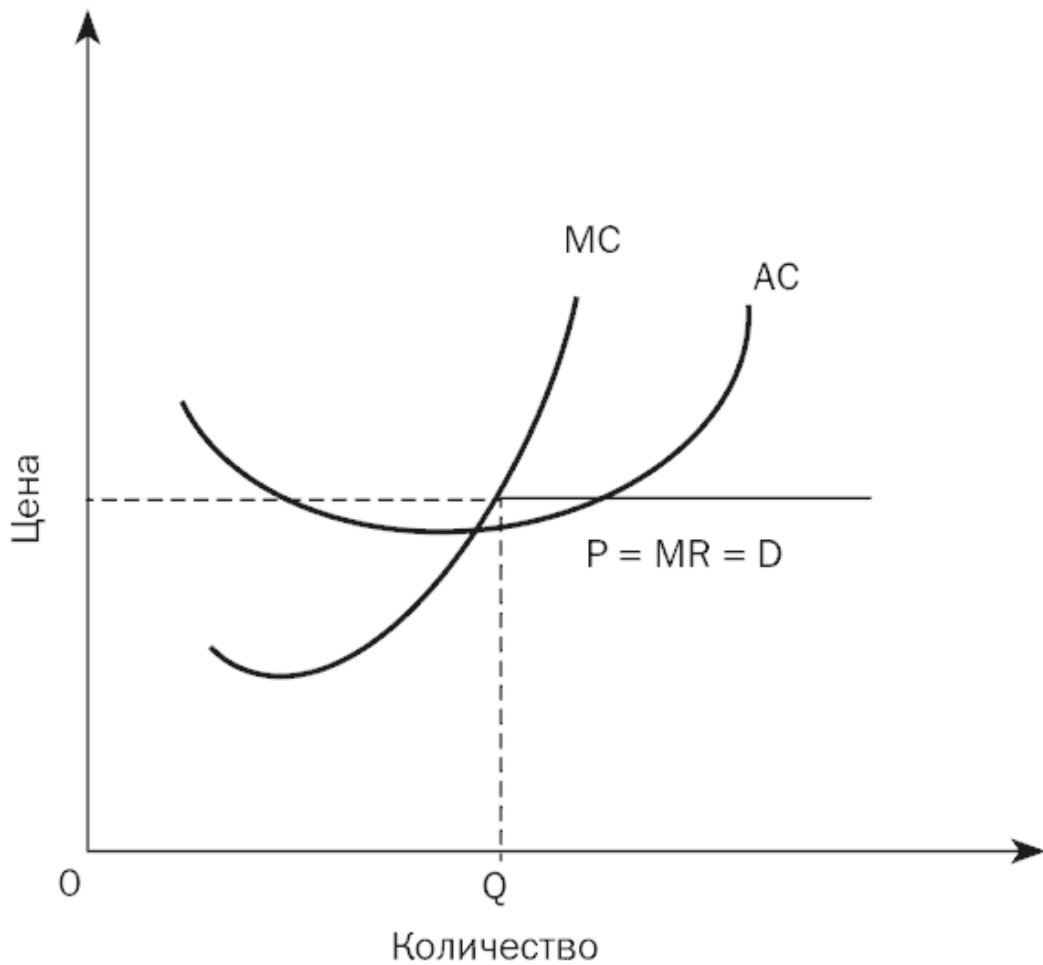


Рисунок 2. Объем выпуска определяется равенством предельных издержек и рыночной цены (предельного дохода)

В условиях чистой конкуренции положительная экономическая прибыль будет временной. В конце концов предприниматели мобилизуют дополнительные ресурсы и произведут дополнительную однородную продукцию (вход на рынок свободен) с целью получить экономическую прибыль, потенциально возможную в рассматриваемой отрасли. Но изменение объема выпуска вскоре приведет к снижению рыночной цены товара и сократит экономическую прибыль каждого отдельного производителя. Продолжая эту логику, можно показать, что выпуск будет увеличиваться до тех пор, пока рыночная цена не упадет до такой степени, что уничтожит всю экономическую прибыль (остается нормальная прибыль, заложенная в «издержки»). Графически это означает, что цена установится в точке минимума функции средних издержек (AC), в которой имеет место равенство цены, предельных издержек и минимальных средних издержек (см. рис. 3). Поскольку экономическая прибыль и убытки полностью отсутствуют, а спрос и предложение считаются известными и неизменными, рассматриваемая отрасль приходит в состояние *равновесия*. Распределение ресурсов становится настолько эффективным, насколько это возможно, а благосостояние общества при данном распределении дохода достигает максимума.

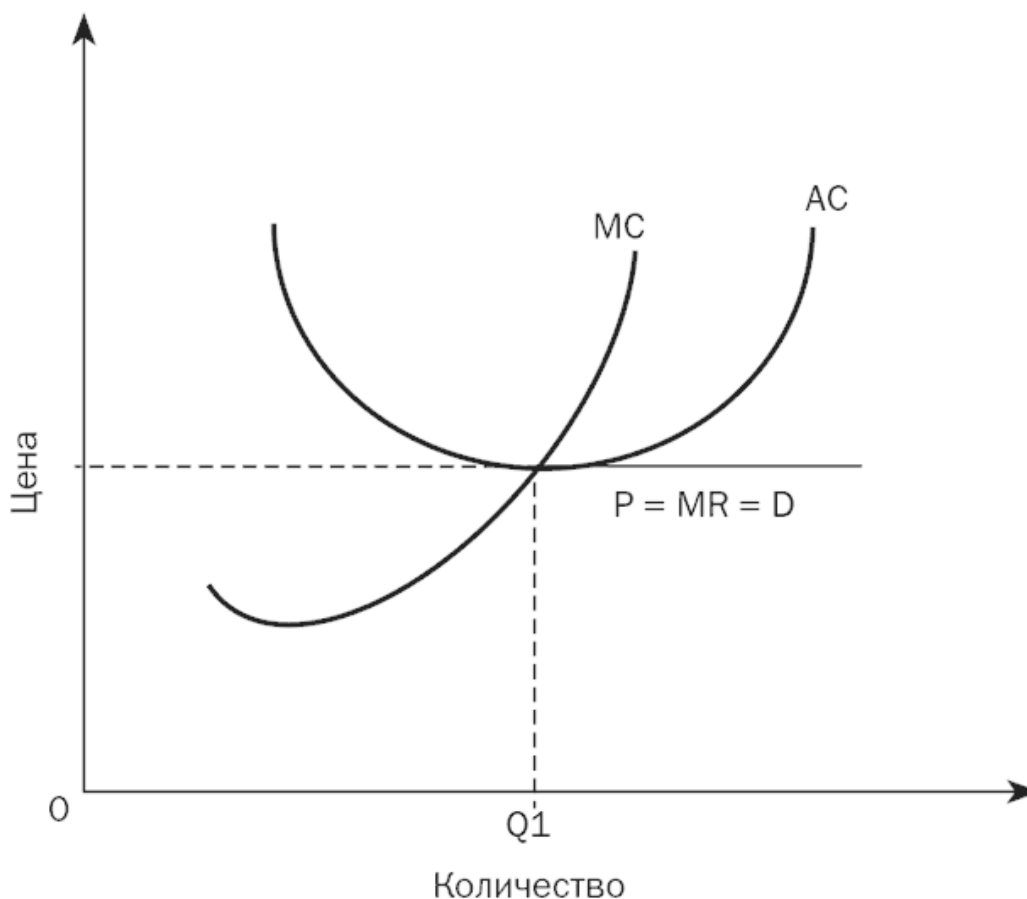


Рисунок 3. Равновесие для отдельной фирмы в условиях чистой конкуренции

Совершенная конкуренция и политика регулирования

Из условия равновесия и теории конкуренции очевидным образом следуют важные практические выводы. Например, если данная теория конкуренции верна и если описанная форма конкуренции действительно существует на рынке, то антимонопольная политика становится ненужной, поскольку в этом случае совершенно конкурентный рынок автоматически обеспечит общественно оптимальное поведение экономических агентов, в то время как вмешательство регулирующих органов, по всей вероятности, не позволит создать никаких дополнительных выгод для общества.

С другой стороны, если рынки не являются совершенно конкурентными, то нет никаких гарантий эффективного распределения ресурсов. Согласно концепции совершенной конкуренции, в этих условиях будут возникать потери и неэффективность^[36]. Совершенно конкурентными не являются рынки, для которых характерны присутствие крупных компаний, действие территориальных преимуществ, ценовая дискриминация, дифференциация продукции, связанные продажи, реклама, сговоры и взаимозависимое соперничество. Считается, что компании на таких рынках обладают определенной *монопольной властью*. В соответствии с традиционной теорией, для рынков, обладающих описанными свойствами, может потребоваться антимонопольное регулирование со стороны государства, с тем чтобы сделать их более конкурентоспособными и повысить их общественную эффективность^[37].

Это не означает, что энтузиасты государственного регулирования верят в возможность (или даже необходимость) законодательного преобразования реального бизнеса в чисто конкурентный. Это ложная позиция создания «мальчика для битья», которая ни в коей мере не

поддерживается в данной книге. Тем не менее следует подчеркнуть, что модель конкуренции, описанная выше, остается стандартным эталоном оптимальности, идеальной точкой отсчета, которой пользуется большинство сторонников регулирования, доказывая, что концентрация отдельных отраслей и прочие признаки несовершенной конкуренции ведут к потерям и неэффективному распределению ресурсов^[38]. Именно неявное принятие совершенной конкуренции как некоего стандарта экономической эффективности делает возможной критику крупных слияний, дифференциации продукции и рекламы. Считается, что потребители, предпочитающие разнообразную продукцию, ради нее жертвуют «эффективностью»^[39].

Отсылка к модели совершенной конкуренции позволяет сторонникам государственного регулирования бизнеса характеризовать состояние отрасли, которая по своей структуре приближается к атомистической конкуренции, как «более конкурентное»; и наоборот, неэффективным распределением ресурсов объявляется любое распределение, которое не соответствует условиям совершенной конкуренции. Согласно неоклассической теории, снижение уровня конкуренции и экономические потери возникают по мере удаления от этих условий; по мере приближения к ним уровень конкуренции повышается, а рынки становятся более эффективными. Это окончательно проясняет связь между данной концепцией и государственной политикой антимонопольного регулирования. По словам одного из ведущих микроэкономистов:

...в теории рыночной экономики чистая конкуренция приводит к ряду условий, которые при заданном распределении дохода являются условиями достижения максимального благосостояния. Тогда реальные экономические показатели могут оцениваться в сравнении с потенциальными «наилучшими» показателями. Несовершенная конкуренция или монополия являются факторами, которые препятствуют достижению «наилучшего» распределения и использования экономических ресурсов. Вследствие этого модель чистой конкуренции часто используется как основа государственного регулирования в ситуациях несовершенной конкуренции. Вероятно, она лежит в основе философии и правоприменения Антитрестовского закона Шермана 1890 года^[40].

Несовершенная конкуренция и неэффективное использование ресурсов

Важно понимать, почему считается, что в условиях монополии или несовершенной конкуренции компании используют ресурсы неэффективно. Объяснение стоит начать с наблюдения о том, что в условиях несовершенной конкуренции фирмы обладают некоторым контролем над ценами на свою продукцию. Этот контроль может возникать вследствие дифференциации продукции поставщиками, неполной информации о рынке или же вследствие сговора фирм с целью ограничения производства. Указанные факторы являются основными компонентами несовершенной конкуренции.

Например, при дифференциации продукции отдельные продавцы обнаруживают, что кривая спроса на их товар не горизонтальна, а имеет отрицательный наклон и что они не потеряют всех своих клиентов, если немного повысят цену по сравнению с ценой конкурентов. О таких продавцах говорят, что они контролируют цены или имеют *монопольную власть* по сравнению с продавцами однородной продукции в условиях конкуренции. Именно контроль над ценами и объемом предложения, а также последующее деловое соперничество столь характерны для монополистической или несовершенной конкуренции на рынке.

Аналогично, если фирмы вступают в сговор и ограничивают производство, то цены могут быть выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Потребители будут покупать меньше,

а платить больше, т. е. пострадают от ограничения производства. Более того, считается, что благосостояние общества снижается вследствие неэффективного распределения ресурсов, связанного с ограничением производства в результате сговора.

В условиях монополистической или несовершенной конкуренции компании по-прежнему максимизируют прибыль, устанавливая объем выпуска на уровне, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Но если продукты не являются полностью взаимозаменяемыми, то график функции спроса для каждой фирмы будет иметь отрицательный наклон, а назначаемая ею цена будет превышать как предельный доход, так и предельные издержки (см. рис. 4).

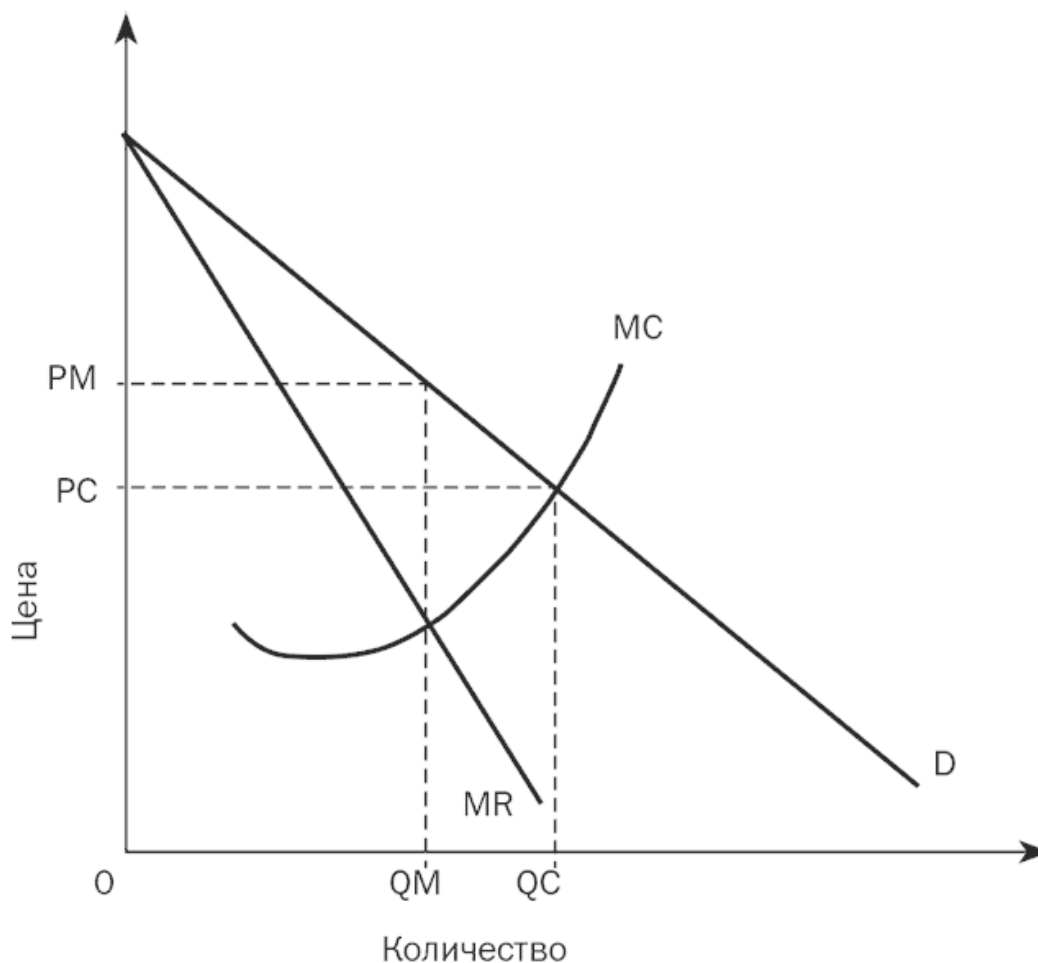


Рисунок 4. Фирма с «монопольной властью» производит меньший объем продукции (Q_M) и устанавливает более высокую цену (P_M), чем «конкурентная» фирма

Таким образом, в равновесии цена, по которой потребители приобретают продукцию компании, превышает издержки фирмы по производству и поставке дополнительной единицы продукции. Даже если экономическая прибыль равна нулю, цена все равно будет превышать предельные издержки, средние издержки производства не будут минимальными, а ресурсы тем самым будут считаться распределенными неэффективно вследствие монопольного поведения фирмы.

Большинство экономистов согласится с тем, что данная конкретная экономическая ситуация не в лучшую сторону отличается от совершенной конкуренции по уровню цены, объему выпуска и уровню издержек. В условиях конкуренции цена всегда определяется предель-

ными издержками и минимальным значением функции средних издержек, т. е. производство осуществляется в самой эффективной точке. Таким образом, неоклассическая теория вроде бы обеспечивает научное подтверждение традиционных предположений относительно монополии: равновесная цена оказывается выше, объем выпуска ниже, а издержки выше, чем при конкуренции в сопоставимых условиях^[41].

Модель сравнения издержек и выгод

С момента публикации классической статьи Арнольда Харбергера в 1954 году принято описывать экономическое различие между монополией и конкуренцией, а также соответствующие потери благосостояния и неэффективность распределения ресурсов с помощью так называемого треугольника чистых потерь (треугольника Харбергера)^[42] (см. рис. 5). На этой базовой схеме OX обозначает конкурентную цену и равняется долгосрочным средним и предельным издержкам. OPM – это монополярная цена, которая больше конкурентной по вышеописанным причинам. В рамках данного подхода очевидно, что, если бы государственное антимонопольное регулирование могло сократить монополярную власть или исключить ее возникновение, результатом этого стало бы повышение экономической эффективности вследствие снижения цен и увеличения объема выпуска. Считается, что именно этот фундаментальный экономический принцип лежит в основе любой рациональной антимонопольной политики в США^[43].

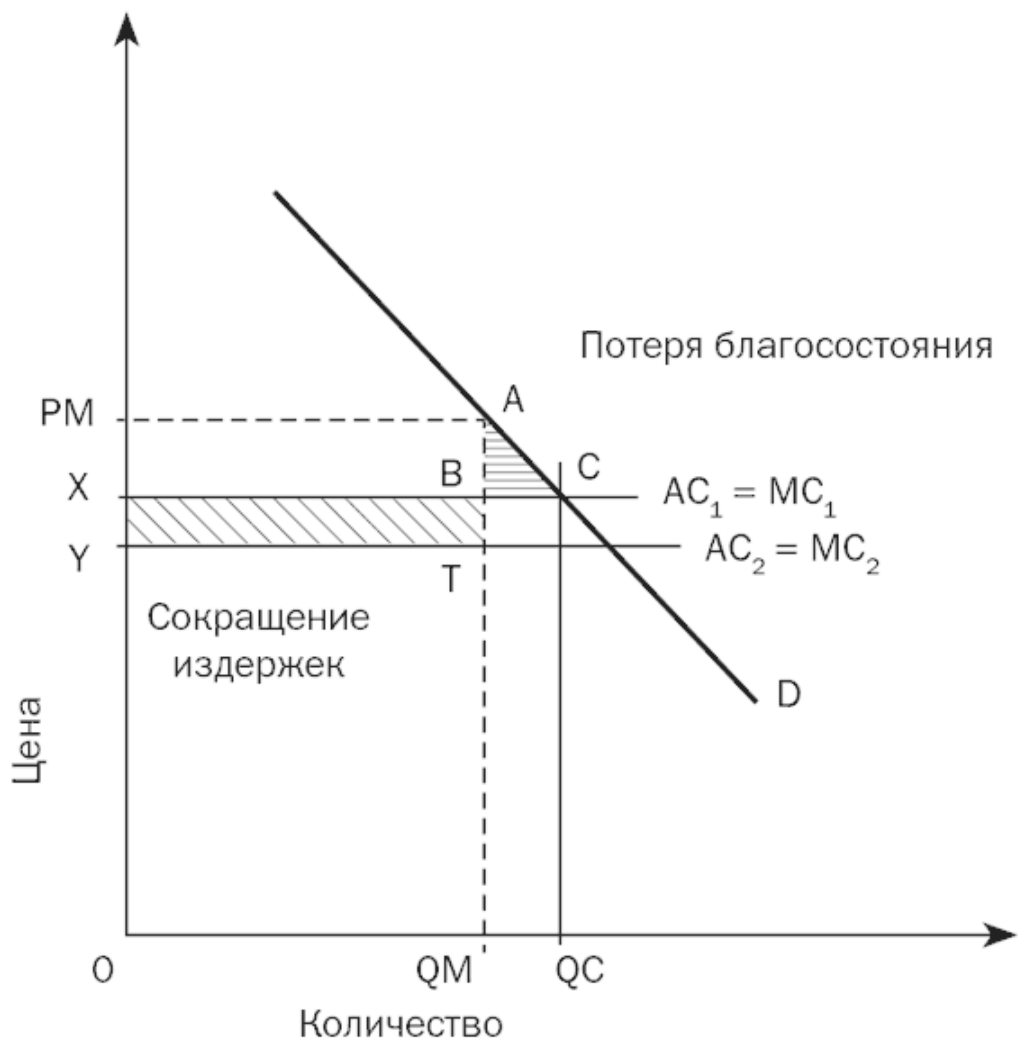


Рисунок 5. Модель сравнения издержек и выгод

Базовую экономическую модель, описанную выше, можно расширить, включив в нее экономические последствия и влияние на политику регулирования со стороны таких факторов, как сговор в бизнесе, слияния, разукрупнения и повышение эффективности предпринимательской деятельности. Например, если монополярная власть, установившаяся в результате тайного сговора или горизонтального слияния, угрожает сокращением производства и повышением цен, то в этом случае ресурсы будут использоваться неэффективно, а благосостояние общества снизится (как объяснялось выше). Площадь треугольника ABC на рис. 5 представляет чистые потери благосостояния, соответствующие снижению производства с QС до QМ. И наоборот, если бы антимонополярная политика могла предотвратить или прекратить подобное сокращение выпуска продукции, то благосостояние общества повысилось бы вследствие более эффективного распределения дефицитных экономических ресурсов. Эта теория также применима к предложениям, направленным на разукрупнение силами государства отраслей с высокой степенью концентрации. Предполагается, что в подобной ситуации снижение концентрации уменьшит монополярную власть и приведет к увеличению объема производства при более низких ценах.

Выиграет ли в конечном счете общество от такого государственного регулирования, будет зависеть от влияния последнего на издержки^[44]. В отношении соглашений о фиксации цен и соглашений о разделе рынков традиционная экономическая литература практически единодушна: законодательное устранение таких соглашений не поднимет уровень издержек для бизнеса и будет действовать в интересах общества в смысле повышения общественной эффективности^[45]. Более того, издержки могут даже снизиться, так как, по мнению некоторых исследователей, компании расходуют ресурсы на завоевание монополярной власти, а затем тратят монополярную прибыль в невыгодной для общества неценовой конкуренции. Таким образом, считается, что общественные издержки от монополии превышают чистые потери, определяемые треугольником Харбергера^[46].

Дело усложняется в свете политики, направленной против слияния корпораций. Как показано на рис. 5, даже небольшое увеличение экономической эффективности, связанное со слиянием или повышением концентрации в отрасли (сокращение издержек с AC_1 до AC_2), могло бы с легкостью перекрыть потери в благосостоянии, связанные с чистой монополярной властью (сокращением производства), которые носят строго перераспределительный характер. В целом можно сказать, что если площадь прямоугольника ХУВТ превышает площадь треугольника ABC, то меры, направленные на предотвращение слияний или снижение концентрации отраслей, нанесут вред благосостоянию общества и не могут быть оправданы даже с утилитаристской точки зрения. Если сокращение производства продукции осуществить затруднительно или невозможно и если крупные бизнес-организации демонстрируют ощутимую экономию от масштаба и увеличение эффективности, то антимонополярная политика – даже если рассматривать ее в рамках традиционной теории – не сможет улучшить благосостояние общества.

Критика неоклассической теории конкуренции

За последние три десятилетия представленные выше традиционные теории конкуренции и монополии не были обойдены критикой со стороны экономистов. У. Дж. Баумоль, например, признал, что в условиях монополизации всех отраслей экономики было бы трудно говорить о неэффективном распределении ресурсов^[47]. Р. Липси и К. Ланкастер согласились с тем, что государственная политика, направленная на устранение лишь части монопольных эффектов, не обязательно приводит к более эффективному распределению ресурсов^[48]. Кроме того, давно признано, что вся функция издержек в долгосрочном периоде может быть ниже в условиях монополии, чем в условиях конкуренции. И наконец, в традиционном анализе и выводах о благосостоянии общества не принимаются в расчет экстерналии, неделимость факторов производства и неэкономические составляющие общественного благосостояния.

Горизонтальная кривая спроса и неэффективное распределение ресурсов

Хотя подобные критические заключения представляют интерес, традиционный подход к теории конкуренции и монополии содержит более серьезные, фундаментальные противоречия. Первое противоречие связано с внутренней логикой самой модели конкуренции и, в частности, с возникновением идеи о горизонтальной кривой спроса, являющейся точкой отсчета для конкуренции и соответствующего анализа общественного благосостояния. Теория чистой конкуренции предполагает, что кривая спроса на продукцию каждой отдельной фирмы является горизонтальной и бесконечно эластичной. Но возможно ли такое с точки зрения логики?

Есть несколько возражений, которые можно выдвинуть против идеи абсолютно горизонтальной функции спроса. Первое заключается в том, что рыночная цена определяется совокупным спросом и совокупным предложением на рынке. При равновесной цене покупатели приобретают (или желают приобрести) некоторое *определенное* количество товара – и не более того. Отсюда следует логичный вывод, что любое увеличение предложения – если предполагается, что дополнительный объем товара будет распродан, – должно оказывать ощутимое влияние на рыночное предложение и рыночную цену. Эффект может быть и небольшим, но он должен иметь место, для того чтобы возможно было продать дополнительную продукцию.

Недостаточно заявить, что единичная фирма настолько мала, что выпускаемая ею продукция не оказывает «ощутимого» воздействия на рынок. Что понимать под ощутимым воздействием? Если дополнительную продукцию предполагается распродать, то воздействие будет ощутимым в той мере, в какой это затрагивает *потребителя*. Экономический мир, в отличие от чистой математической модели с «параметрическими» ценами, не имеет «бесконечно малых изменений», как в математическом анализе. Изменения в объеме выпуска, даже небольшие, являются *дискретными* и должны иметь заметное воздействие на цены. Хотя индивидуальные функции спроса могут быть *почти* горизонтальными и крайне эластичными при определенных условиях, существование совершенно эластичной функции спроса на продукцию каждого из продавцов представляется логически невозможным^[49].

Цены на конкурентном рынке могут оставаться неизменными даже при небольшом увеличении предложения. Тем не менее данное наблюдение не доказывает, что отдельно взятая функция спроса является горизонтальной или что продавцы не могут влиять на рыночную цену. Оно лишь демонстрирует, что рыночный спрос (несколько) сместился так, чтобы было приобретено (несколько) большее количество продукции, чем имеется на рынке. Однако если кривая спроса не изменилась, возросший объем продукции должен продаваться по более низкой рыночной цене.

Еще одно возражение против горизонтальной кривой спроса заключается в том, что с математической точки зрения такая кривая не является функцией. Функциональная зависимость между двумя переменными означает, что для каждого значения *независимой* переменной существует одно и только одно значение *зависимой* переменной. В экономических моделях, хотя привычные оси и поменялись местами, «цена», конечно, является независимой переменной, тогда как «объем спроса» представляет собой зависимую переменную. А совершенно эластичная кривая спроса подразумевает существование бесконечного количества значений для зависимой переменной («объема спроса»), соотносимых с любым значением независимой переменной («ценой»). Очевидно, что тогда совершенно эластичная кривая в условиях конкуренции (предположим на мгновение, что она может существовать) не является *функцией* спроса.

Следовательно, мы должны заключить, что концепция совершенно эластичной функции спроса безосновательна и должна быть отвергнута сама по себе, безотносительно критики реалистичности или оптимальности атомистической конкурентной модели.

Данная критика имеет большое значение для государственной политики и анализа общественного благосостояния. Если реальные кривые спроса даже теоретически не могут быть горизонтальными, то традиционная теория неэффективного распределения ресурсов в условиях несовершенной конкуренции рушится. Неоспоримо одно: если все кривые спроса имеют отрицательный наклон, то цена отличается от предельного дохода при *любых* состояниях рынка. Всем продавцам в подобных обстоятельствах придется сократить объем выпуска до точки, в которой предельные издержки равны предельному доходу, а не цене. При этом очевидно, что подобное поведение не может объясняться только наличием монопольной власти, но, напротив, является естественным для всех бизнес-организаций.

Традиционная теория способна дать заключение о неэффективности распределения ресурсов в этих условиях лишь на основании их сравнения с совершенно конкурентным равновесием. Поскольку цена превышает предельные издержки, а выпуск ограничен, то результат считается общественно неэффективным. Но если подобное состояние равновесия с горизонтальной функцией спроса логически невозможно, то данная интерпретация неэффективности распределения ресурсов неверна. С каким стандартом сравнивается «неэффективное распределение ресурсов»? По сравнению с каким стандартом выпуск продукции является «ограниченным»? На основании какого реального стандарта эффективности определяется «общественная неэффективность»? Без использования совершенной конкуренции в качестве точки отсчета монопольная власть и монополистическая конкуренция неотличимы от любых других рыночных ситуаций, где фирмы сталкиваются с наклонной кривой спроса и максимизируют свою прибыль, приравнивая предельный доход к предельным издержкам.

И действительно, зачем продолжать называть такие ситуации «монополистическими»? Все фирмы на свободном рынке стремятся произвести такой объем продукции, при котором предельный доход и предельные издержки равны. Подобное распределение ресурсов является естественным в условиях конкуренции на свободном рынке при отсутствии законодательных барьеров для входа на него; монопольная власть не имеет к этому никакого отношения. Такие конкурентные рынки *стремятся* к состоянию равновесия, в котором предельный доход равен предельным издержкам, а компании получают прибыль, сопоставимую с прибылью в других секторах рынка (см. рис. 6).

Эту общую теорию входа на рынок, определения цен и объема производства можно легко распространить на процесс конкуренции между несколькими крупными компаниями, реализующими большую часть продукции на рынке. Главная характеристика поведения компаний в условиях олигополии, да и конкуренции в целом, состоит в существовании высокой степени взаимозависимости (соперничества) между продавцами на рынке. Компании понимают, что остальные участники рынка будут реагировать на их действия, поэтому функция спроса, с

которой сталкивается каждый продавец, должна учитывать наиболее вероятные ответы конкурентов на изменения цен и прочих факторов. Состояние равновесия, к которому теоретически стремятся подобные рынки, будет таким, как показано на рис. 6.

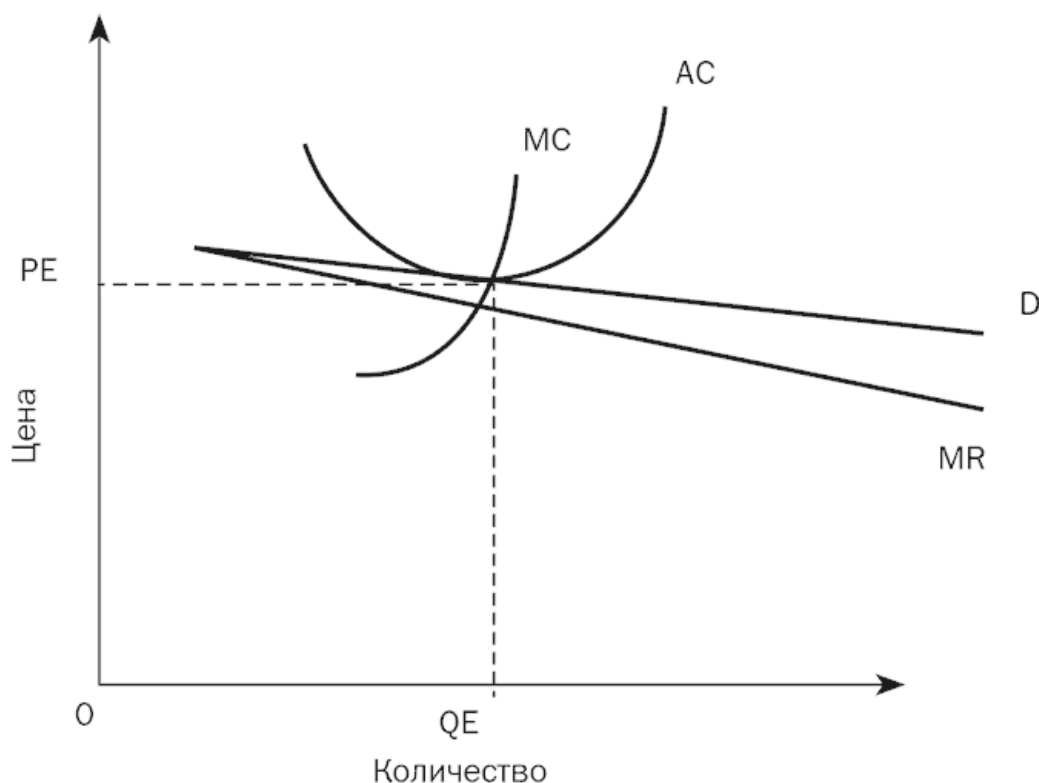


Рисунок 6. Равновесие для компании на конкурентном рынке

Конкуренция как процесс динамического поиска

В концепции совершенной конкуренции есть и другие несоответствия. Безусловно, одно из наиболее важных состоит в том, что теория конкуренции никак не связана с процессом конкуренции. Теория совершенной конкуренции в своей основе статична и не является теорией рыночных процессов^[50]. Стандартная теория предполагает наличие таких условий, которые автоматически приводят к равновесию. Однако эти предположения не объясняют сложных вопросов, связанных с природой процесса конкуренции, и могут с легкостью привести к неверным выводам относительно государственной политики.

Неоклассическая теория конкуренции начинается с заданных условий – с информации, которая уже известна и корректно донесена до всех участников рынка. Экономическая деятельность, осуществляемая в таких условиях, представляет собой механическую максимизацию прибыли, которая не оставляет места для проб и ошибок. В правильном понимании модель совершенной конкуренции не движется к состоянию равновесия, а сама является условием равновесия.

Поскольку теория совершенной конкуренции начинается с предположений о равновесии, она исключает из рассмотрения существенные аспекты реального процесса конкуренции. Например, вопрос о том, как предприниматель узнает потребительский спрос, в стандартной теории превращается в предположение о том, что данная информация уже известна всем предпринимателям полностью и без искажений. Вопрос о том, как предприниматель находит наиболее эффективное сочетание факторов производства, в традиционной модели становится

допущением, что такие сочетания уже известны и применяются всеми поставщиками. Вместо вопроса о том, как предприниматель определяет виды и степень дифференциации производимой продукции, возникает предположение об однородности всей продукции. Короче говоря, модель исходит из наличия информации, выявление которой составляет цель процесса конкуренции.

Более того, оптимальность конкурентного равновесия тривиальна. Совершенная конкуренция оптимальна, если вся необходимая информация известна, и только в том случае, если она неизменна. Оптимальность совершенно конкурентного решения зависит от статичности мира с неизменными параметрами и предпочтениями. При этом очевидно, что с течением времени на любом реальном рынке обстоятельства и предпочтения меняются, и это серьезно ослабляет применимость неоклассической модели. Совершенно конкурентное равновесие в меняющемся мире не может быть эффективным, поскольку перемены означают возникновение новых продуктов, новых комбинаций факторов, нового понимания предпочтений потребителей и их реакции на цены. Меняющийся мир допускает возможность соперничества, проб и ошибок, непрерывной предпринимательской деятельности. Но такой процесс постоянного неравновесия несовместим с допущениями модели совершенной конкуренции и ее статическим подходом.

Предпринимательская конкуренция. Конкуренция – это не заданное состояние, а всегда динамический процесс, где продавцы непрерывно стремятся предложить участникам рынка более привлекательные альтернативы. В отличие от модели совершенной конкуренции, это процесс поиска возможностей для получения прибыли, а затем оперирование условиями рынка таким образом, чтобы эти возможности можно было использовать. Если и существует движение в сторону равновесия, то оно состоит именно в процессе поиска и приспособления к рыночным условиям. Конкуренция – это не состояние, а процесс установления равновесия, при котором предприниматели стремятся координировать свои производственные планы с предполагаемыми планами других участников рынка при отсутствии однородной продукции и несовершенстве информации.

В качестве иллюстрации данного процесса представим, что занимаемся покупкой и продажей шариковых ручек. Сделав допущение об обладании полной информацией о рынке, мы тем самым совершенно исключим из рассмотрения весь процесс конкуренции. Если же, наоборот, исходить из того, что знания, связанные с предпочтениями покупателей, технологиями, ценами на факторы производства, рекламой, территориальными факторами и десятками других переменных, носят приблизительный характер, то процесс конкуренции становится социальным локомотивом, помогающим обеспечить более тесную экономическую координацию. При этом некоторые фирмы дифференцируют свою продукцию, а некоторые нет. Одни фирмы могут делать акцент на долговечности своей продукции и продавать свои ручки в розничных магазинах, другие – только на цене и распространять продукцию по почте. Некоторые ручки могут быть изготовлены крупными производителями, которые ранее предлагали своим покупателям только перьевые ручки. Другие могут быть произведены новыми предприятиями, применяющими принципиально иные технологии. Поскольку знание рынка неидеально, отдельные фирмы могут осуществлять значительные вложения в рекламу, оповещение и привлечение потенциальных покупателей, другие – ограничиваются минимальными рекламными расходами или вообще не рекламируют свою продукцию. Необходимо подчеркнуть, что вся эта предпринимательская деятельность является конкурентной и только в процессе поиска компании могут понять, как распределить ресурсы эффективно. Такая деятельность не только не вредит конкуренции или эффективности, как это предполагает стандартная модель, но является сущностью конкуренции.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

Комментарии

1.

James Langefeld, David Scheffman, “Evolution or Revolution: What is the Future of Antitrust?” *Antitrust Bulletin*, Vol. 31 (Summer 1986), pp. 287–299.

2.

Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself* (New York, Basic Books, 1978), Chapter 16. См. также: Harold Demsetz, “Barriers to Entry,” *American Economic Review*, Vol. 72 (March 1982), pp. 47–57.

3.

Harold Demsetz, *The Market Concentration Doctrine* (Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1973).

4.

Yale Brozen, “Concentration and Profits: Does Concentration Matter?” *Antitrust Bulletin*, Vol. 19 (1974), pp. 381–399.

5.

Franklin M. Fisher and John L. McGowan, “On the Misuse of Accounting Rates of Return to Infer Monopoly Profits”, *American Economic Review*, Vol. 73 (March 1983), pp. 82–97.

6.

S.C. Littlechild, “Misleading Calculations of the Social Costs of Monopoly Power”, *Economic Journal*, Vol. 91 (June 1981), pp. 348–363.

7.

Harold Demsetz, “Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 16, (April 1973), pp. 1–10. См. также: John R. Carter, “Collusion, Efficiency, and Antitrust”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 21 (October 1978), pp. 434–444.

8.

Dominick T. Armentano, *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure* (New York: John Wiley and Sons, 1982).

9.

William Baumol and Janusz Ordover, “Use of Antitrust to Subvert Competition”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 28 (May 1985), pp. 247–265.

10.

Обсуждение рейгановских предложений по антимонопольному законодательству см. в *Washington Post*, January 19, 1986, pp. H1, 4, и January 20, 1986, p. E1. Также см. *The Economist*, August 23, 1986, p. 25.

11.

Согласно одному исследованию позиций по общественно-политическим вопросам, 85 % экономистов, попавших в выборку, выразили свое согласие с высказыванием: «Антимонопольные законы должны применяться решительно, чтобы снизить монопольную власть по сравнению с ее нынешним уровнем». См.: J. R. Kearl, Clayne L. Pope, Gordon C.

Whiting, and Larry T. Wimmer, “A Confusion of Economists?” *American Economic Review, Paper and Proceedings*, Vol. 69, No. 2 (May 1979), p. 30.

12.

Jonathan Hughes, *The Governmental Habit: Economic Controls from Colonial Times to the Present* (New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1977).

13.

Jerrold G. Van Cise, “Religion and Antitrust,” *The Antitrust Bulletin*, Vol. 23, № 3 (Autumn 1978), p. 462. Американская экономическая ассоциация, основанная в 1885 году, в качестве своей платформы выдвинула заявление о том, что «доктрина *laissez-faire* опасна для политики и вредна для морали». Среди тех, кто подписался под этим мнением, были такие приобретавшие в тот момент вес молодые экономисты, как Джон Р. Коммонс, Ричард Т. Эли и Саймон Н. Паттен, обладавшие значительным авторитетом в следующем веке. См. “Report of the Organizations of the American Economic Association,” Merle Curti et al., eds., *American Issues: The Social Record*, 4th ed. rev., Vol. 2 (Philadelphia: J. B. Lippincott Company, 1971), p. 158–162. См. также Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization: 1865–1918* (New York: Viking Press, 1949), p. 206–208.

14.

Robert H. Bork, “The Legislative Intent and the Policy of the Sherman Act,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 9 (October 1966), p. 7–48. См. также Hans Thorelli, *The Federal Antitrust Policy* (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1955), особенно главу 4, и William Letwin, *Law and Economic Policy in America* (New York: Random House, 1965), особенно p. 88–99.

15.

Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History 1900–1916* (New York: Free Press of Glencoe, 1963).

16.

Alan Stone, *Economic Regulation and the Public Interest: The Federal Trade Commission in Theory and Practice* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1977), p. 24.

17.

Thorelli, *op. cit.*, p. 169. Соображения, по которым Шерман поддерживал принятие такого законодательства, неоднозначны. См. Thorelli, *op. cit.*, p. 168.

18.

Munn v. Illinois, 94 U.S. 113 (1877).

19.

Nebbia v. New York, 291 U.S. 502 (1934).

20.

Morton J. Horwitz, *The Transformation of American Law: 1780–1860* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977).

21.

Roger Pilon, "Corporations and Rights: On Treating Corporate People Justly," *Georgia Law Review*, Vol. 13, № 4. (Summer 1979), p. 1245– 1370. См. также Robert Hessen, *In Defense of the Corporation* (Stanford, Cal.: Hoover Institution Press, 1979).

22.

Gordon P. Bjork, *Private Enterprise and Public Interest: The Development of American Capitalism* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1969), особенно главы 1, 3 и 5 с обсуждением данной точки зрения.

23.

Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937).

24.

Ibid., pp. 682–690 и 737. Также см. Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, исправленное издание (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968), p. 63.

25.

В то же время Смит не поддерживал принятие законов, запрещающих тайные деловые соглашения, поскольку такие законы не могут исполняться «в соответствии с принципами свободы и справедливости». Смит, *op. cit.*, с. 128.

26.

Elie Halevy, *The Growth of Philosophic Radicalism* (Boston: The Beacon Press, 1955). См. главы 3 (часть 1) и 4 (часть 3).

27.

John Maynard Keynes, *Essays in Persuasion* (New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1963), особенно pp. 312–322.

28.

William D. Gramp, *Economic Liberalism: The Classical View*, Vol. 11 (New York: Random House, 1965), p. 75. Также см. Edmund Whittaker, *Schools and Streams of Economic Thought* (Chicago: Rand McNally Co., 1960), pp. 168–175.

29.

H. H. Liebhafsky, *American Government and Business* (New York: John Wiley & Sons, 1971), pp. 23–26.

30.

Murray N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics* (New York: The Center For Libertarian Studies, 1978). См. также S. P. Littlechild, "The Problem of Social Cost," in Louis M. Spadaro, ed., *New Directions in Austrian Economics* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, Inc., 1978), pp. 77–93.

31.

Joseph W. McGuire, *Business and Society* (New York: McGraw-Hill Book Co., 1963), pp. 39–40.

32.

Joseph W. McGuire, *Business and Society* (New York: McGraw-Hill Book Co., 1963), pp. 38–39.

33.

Из словаря Webster's New Collegiate Dictionary © 1981 под ред. G. & C. Merriam Co., Publishers Merriam-Webster Dictionaries. Печатается с разрешения.

34.

Относительно разработки данной модели конкуренции между 1880 и 1933 годами см. Donald Dewey, *The Theory of Imperfect Competition: A Radical Reconstruction* (New York: Columbia University Press, 1969), pp. 5–10.

35.

Обзор исходных предположений и функционирования модели совершенной конкуренции см. в любом современном пособии по микроэкономике, или Richard H. Leftwich, *The Price System and Resource Allocation*, 7th ed. (Hinsdale, Ill.: Dryden Press, 1979).

36.

F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2nd ed. (Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1980), p. 18. Противоположный взгляд см. у Harold Demsetz, "The Nature of Equilibrium in Monopolistic Competition," *Journal of Political Economy*, Vol. 67 (февраль 1959), pp. 21–30, и "The Welfare and Empirical Implications of Monopolistic Competition," *Economic Journal*, Vol. 74 (September 1967), p. 623.

37.

Это широко распространенный взгляд среди экономистов-теоретиков. См. Robert L. Bishop, "Monopolistic Competition and Welfare Economics," см. в Robert E. Keunne, *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact* (New York: John Wiley & Sons, 1967), pp. 251–263; Edwin Mansfield, *Microeconomics* (New York: W. W. Norton and Company, 1975), pp. 282, 315; Willard Mueller, *A Primer on Monopoly and Competition* (New York: Random House, 1970), p. 8; Richard E. Low, "Introduction," см. в R. E. Low, ed., *The Economics of Antitrust: Competition and Monopoly* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1968), pp. 1–42. См. также Lee Preston и Benjamin King, "Proving Competition," *The Antitrust Bulletin*, Vol. 24, № 4 (Winter 1979), p. 787.

38.

См. обсуждение Roger Sherman в *Antitrust Bulletin* (January 1976), p. 947. См. также Milton H. Spencer, *Contemporary Microeconomics* (New York: Worth Publishers, Inc., 1975), pp. 240–243, и Peter Asch, "Industrial Concentration, Efficiency and Antitrust Reform," *The Antitrust Bulletin*, Vol. 22, № 1 (Spring 1977), pp. 129–143, esp. p. 130.

39.

Douglas F. Greer, *Industrial Organization and Public Policy* (New York: Macmillan Publishing Co., 1980), p. 44.

40.

Leftwich, p. 32 [Copyright 1979, Dryden Press, Inc., напечатано с разрешения Dryden Press, Inc.].

41.

Антуан Курно (Antoine Cournot) сформулировал это в 1838 году. См. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954), pp. 972–977. И несмотря на некоторые ограничения, эта формулировка применяется до сих пор. См. Roger A. McCain,

Markets, Decisions, and Organizations (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc., 1981), pp. 257–259.

42.

“Monopoly and Resource Allocation”, American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 44 (May 1954), p. 77.

43.

William Long, Richard Schramm и Robert Tollison, “The Economic Determinants of Antitrust Activity,” Journal of Law and Economics, Vol. 16, № 2 (October 1973), pp. 351–364. См. также Philip Areeda, Antitrust Analysis: Problems, Text, Cases, 2nd ed. (Little, Brown & Company, 1974), pp. 12–23, особенно p. 195.

44.

Oliver Williamson, “Economics as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs,” American Economic Review, Vol. 68, № 18 (March 1968), и исправление в American Economic Review, Vol. 69 (December 1969), pp. 954–959. Превосходное обсуждение модели издержек и выгод см. в Wesley J. Liebeler, “Market Power and Competitive Superiority in Concentrated Industries,” UCLA Law Review, Vol. 25 (1979), pp. 1232–1297.

45.

Данная позиция наиболее ярко выражена Робертом Борком (Robert Bork) в The Antitrust Paradox (New York: Basic Books, 1978).

46.

Richard A. Posner, Antitrust Law: An Economic Perspective (Chicago: University of Chicago Press, 1976), pp. 10–15.

47.

William Baumol, Economic Theory and Operations Analysis (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1961), p. 257.

48.

R. G. Lipsey и K. Lancaster, “The General Theory of Second Best,” Review of Economic Studies, Vol. 24 (1956–57), p. 11.

49.

Это признается в некоторых более ранних и более аккуратных работах по микроэкономике. См. Albert Levenson и Babette Solon, Outline of Price Theory (New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1964), p. 111.

50.

Дальнейшее обсуждение в большой степени опирается на следующие работы: Murray N. Rothbard, Man, Economy and State, Vol. 2 (Princeton: D. VanNostrand & Co., 1962); Israel M. Kirzner, Competition and Entrepreneurship (Chicago: University of Chicago Press, 1973); Friedrich Hayek, “The Meaning of Competition,”