

## ПРИЛОЖЕНИЕ 12А

## Альтернативные взгляды на рынок и его строение

В главах 9–12 мы рассмотрели рынок и типы его строения, оставаясь в рамках основного течения (*англ. mainstream*) современной неоклассической микроэкономики. В этом приложении мы представим две альтернативные версии теории рынка и его строения. Первая, называемая теорией *состязательных рынков*, или просто *состязательности* (*англ. contestability*), хотя и лежит в рамках неоклассической теории, тем не менее не входит в ее основной корпус. Вторая разрабатывается экономистами, принадлежащими к так называемой неоавстрийской школе экономической теории, во многом отличающейся от современной неоклассики.

## 12А.1. Состязательные рынки

Концепция состязательных рынков была предложена в начале 80-х гг. американскими экономистами У. Баумолем, Дж. Панзаром и Р. Виллигом<sup>1</sup> как некоторое обобщение концепции совершенно конкурентного рынка, приемлемое для анализа столь далеких от совершенной конкуренции типов рынка, как монополия и олигополия, и для формулирования правительственной политики в отношении них. В то же время концепцию «совершенно состязательного рынка» (как назвал ее У. Баумоль) можно рассматривать и как определенный этап в развитии теории *потенциальной и действительной*, или *эффективной*, конкуренции (*англ. workable competition*), разрабатывавшиеся в первой половине века Дж. Б. и Дж. М. Кларками.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Baumol W., Panzar J., Willig R. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. New York, 1982; Baumol W. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure // Amer. Econ. Rev. 1982. Vol. 72. March.

<sup>2</sup> Clark J. B. Essentials of Economic Theory: As Applied to Modern Problems of Industrial and Public Policy. New York, 1906; Clark J. M. Toward A Concept of Workable Competition // Amer. Econ. Rev. 1940. Vol. 30, N 2.

Джон Бейтс Кларк (1847–1938) — первый американский экономист, получивший всемирную известность, один из основоположников теории предельной производительности и функционального распределения доходов, в 1895–1923 гг. профессор Колумбийского университета.

Джон Морис Кларк (1884–1963), сын Дж. Б. Кларка, профессор Колумбийского университета (1926–1952), сформулировал концепцию эффективной конкуренции, исследовал значение накладных расходов для конкурентного строения рынка, ценовой политики и стабильности рынка.

С самого начала естественным было предположить, что при свободе входа на рынок (в отрасль) обладание рыночной властью не гарантирует получения монопольной прибыли. Либо монополист должен поддерживать сравнительно невысокий, близкий к конкурентному уровень цен на свою продукцию, используя его как своеобразный барьер на вход, — такую политику ценообразования обычно и называют ценообразованием, ограничивающим вход (*англ. limit pricing*), — либо его потенциальные соперники, привлеченные высоким уровнем прибыли, ворвутся на рынок, собьют монополю высокую цену и лишат монополиста его рыночной власти. Отсюда значение потенциальной конкуренции как важного фактора, ограничивающего монопольную власть. Заметим, что эту роль потенциальной конкуренции, ссылаясь на Дж. Б. Кларка, признавал и П. Б. Струве.<sup>3</sup>

Отличие концепции состязательности от предшествующих ей теорий потенциальной и эффективной конкуренции в том, что ее сторонники сместили акцент со свободы входа на свободу, необременительность выхода из отрасли (ухода с рынка), провозгласив свободу выхода гарантией свободы входа. Действительно, фирмы часто неохотно входят на новые рынки, опасаясь того, что затраты на предварительное изучение рынка, рекламирование, не говоря уже о капитальных вложениях, окажутся в случае вынужденного выхода — скажем, в силу изменения конъюнктуры — невозмещенными. Свобода выхода сводится, таким образом, к нулевой величине поглощенных затрат. Только в этом случае уход с рынка (выход из отрасли) окажется ничего не стоящим фирме (*англ. costless*). С другой стороны, под свободой входа Баумоль и его коллеги понимали прежде всего сопоставимый с укоренившейся фирмой уровень техники производства и значимых (для потребителя) параметров качества продукции.

Сторонники концепции состязательности отнюдь не считали, что совершенно состязательные рынки встречаются в реальном мире чаще, чем совершенно конкурентные, хотя некоторые реальные рынки ближе к состязательным, чем к конкурентным. Концепция совершенно состязательных рынков предназначалась ими для того, чтобы заменить модель рынка совершенной конкуренции в качестве точки отсчета (*англ. benchmark*) для анализа рынков, гибкость и приспособляемость которых значительно выше, чем в стандартных микроэкономических моделях.

Концепция состязательности не отличается от основного течения неоклассической микроэкономики в определении эффективного коли-

<sup>3</sup> Записки по курсу экономики промышленности, читанному доп. П. Б. Струве. Курс 1909/10 уч. г. Крупная промышленность в историческом освещении / Сост. С. В. Бернштейн-Коган. СПб., 1910. С. 98–99.

чества предприятий-продавцов на том или ином рынке (см. Введение к IV части, рисунок). Ее отличие в отрицании однозначного соответствия между числом действительных конкурентов на данном рынке, с одной стороны, и той степенью, в которой цена и выпуск на этом рынке близки к тем (далеки от тех), что наблюдались бы в случае совершенной конкуренции — с другой. На совершенно состязательном рынке может быть и очень много, и очень мало продавцов, и даже один единственный. Как заметил Баумоль, «совершенно конкурентный рынок неизбежно является и совершенно состязательным, но не наоборот».<sup>4</sup>

Существенной особенностью состязательного рынка является его уязвимость для стратегии входа, получившей название «ударить и убежать» (*англ.* hit-and-run entry). Эта стратегия, как ясно из ее названия, заключается в том, чтобы быстро войти на рынок (в отрасль), заработать хорошие деньги и столь же стремительно и без потерь покинуть его. При этом важно покинуть рынок до того, как ранее укоренившиеся на нем фирмы предпримут против такого новичка какие-либо ответные меры. После либерализации внутренней и внешней торговли в России стратегия «ударить и убежать» получила на российском рынке исключительно широкое распространение. Обсуждение ее конкретных форм выходит за пределы нашего курса.

Концепция состязательности послужила базой для обоснования необходимости дерегулирования рынка в США в середине 80-х гг. Дело в том, что обычная практика правительственного регулирования начинается, как правило, с *установления* легальных барьеров на вход в отрасль или на рынок, т. е. с фактического ослабления угрозы вторжения на рынок новых фирм. Напротив, дерегулирование начинается с *устранения* таких легальных барьеров на вход, а потому способствует превращению ранее закрытых рынков в конкурентные.

Критики теории состязательных рынков утверждают, что поглощенные затраты субъектов любого рынка существенно выше нуля, а в этом случае и вся теория состязательности оказывается несостоятельной.<sup>5</sup> Во многих отраслях решающее значение имеют затраты на исследования и разработки, которые в большинстве случаев оказываются поглощенными. Даже недостроенное здание имеет определенную рыночную ценность, и, продав его, можно возместить некоторую часть понесенных расходов, тогда как незавершенное исследование или разработка представляет скорее поглощенные затраты, которые фирма не сможет возместить, покидая отрасль. Эти затраты создают жесткие барьеры на вход в так называемых «патентных гонках», практически гарантирующие, что фирма, имеющая небольшое опережение на стар-

<sup>4</sup> Baumol W. Contestable Markets. P. 4.

<sup>5</sup> Подробнее о взаимосвязи поглощенных затрат и строения рынка см.: Sutton J. Sunk Cost and Market Structure. MIT Press, 1991.

те, не встретится впоследствии со сколь-либо существенной угрозой оказаться обойденной соперником.

Если конкуренция после входа новичка приобретает особенно острый характер (т. е. приобретает черты конкуренции Бертрана, когда появление второго продавца *сразу же* снижает цену до уровня предельных затрат), то это означает, что даже достаточно малый уровень поглощенных затрат может служить жестким барьером на вход. Хотя в отношении совершенно состязательных рынков между экономистами нет полного согласия, несомненно, что представление о потенциальной конкуренции как эффективном, а главное, *имманентном* самому рынку ограничителе монопольной власти будет так или иначе и впредь оставаться в поле их внимания.

## 12А.2. Рынок и роль предпринимателя

Один из парадоксов истории экономической мысли заключается в соединении имен трех выдающихся экономистов последней трети XIX в. — С. Джевонса, К. Менгера и Л. Вальраса, чьи ставшие впоследствии знаменитыми работы появились практически одновременно (1871–1874) в разных частях Европы, в некий духовный триумvirат вождей маржиналистской революции и отцов-основателей современной экономической теории. Но хотя в их работах и было немало общего, что действительно послужило фундаментом современной экономической теории, все же каждая из них имела явно выраженную печать индивидуальности.

В особенности это относится к «*Основам политической экономии*» К. Менгера,<sup>6</sup> не содержащим в отличие от работ Джевонса и Вальраса ни математических формул, ни их графических суррогатов или интерпретаций. Менгер и был основателем так называемой *австрийской школы в политической экономии*, во многом представляющей альтернативу неоклассике. К числу австрийцев (часто не только по убеждениям, но и по происхождению) принадлежали такие известные экономисты, как Ф. фон Визер, Е. фон Бём-Баверк, Л. фон Мизес, Ф. Махлуп, Г. Хаберлер, Дж. Бьюкенен. Среди их современных последователей, называемых обычно неавстрийцами, Л. Лахман, И. Кирзнер, М. Росбард, С. Литтлчайлд, Дж. О’Дрисколл, М. Риццо и многие другие.

У нас нет возможности подробно останавливаться здесь на основных идеях и методологических принципах австрийской школы,<sup>7</sup> мы коснемся лишь небольшой группы вопросов, относящихся к теории

<sup>6</sup> Менгер К. Основы политической экономии // Австрийская школа в политической экономии : К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.

<sup>7</sup> Обзор основных положений «старой» и «новой» австрийских школ см. в работе: Автономов В. С. Австрийская школа и ее представители // Австрий-

рынка и предпринимательской деятельности, как они представляются сторонникам этого направления в экономической теории.

По их мнению, понятие конкуренции утратило в неоклассической теории тот первоначальный смысл соперничества, который оно имело в трудах экономистов-классиков. Под влиянием Курно и Вальраса, считают неавстрийцы, конкуренцию (особенно совершенную) стали представлять как *ситуацию*, а не как *процесс*. В центре внимания неоклассической теории оценка переменных цены и количества, совместимых с *состоянием* равновесия, а эффективность рыночной системы как инструмента распределения ограниченных ресурсов сводится ею к изучению их распределения в равновесном состоянии.

Напротив, по мнению неавстрийцев, экономическая теория должна помочь понять нам, *как* решения независимых субъектов рынка порождают рыночные силы, *заставляющие* изменяться цены, выпуски, методы производства и распределение ресурсов между отдельными нуждами. «Объект нашего научного интереса — эти изменения сами по себе, — пишет американский экономист-неоавстриец И. Кирзнер, — эффективность системы цен не зависит от оптимальности (или неоптимальности) распределения ресурсов в состоянии равновесия, она скорее зависит от успешности, с которой рыночные силы могут порождать самопроизвольные исправления в этом распределении в условиях неравновесия».<sup>8</sup>

Австрийская версия теории рынков и их строения отличается от неоклассической по ряду ключевых положений. Во-первых, австрийцы не разделяют предположения о том, что экономические агенты обладают совершенным знанием относительно всех аспектов принимаемых ими решений. Знание, утверждают они, может быть лишь *частичным*. Потребители вполне осведомлены о своих личных вкусах и предпочтениях, однако они, скорее всего, не представляют себе всего множества потребительских возможностей. Производителям известны затраты, связанные с использованием определенной технологии или производственного процесса, хотя могут быть неизвестны затраты, связанные с использованием альтернативных технологий, производственных процессов. Точно также у них могут быть лишь туманные представления о спросе на их продукцию.

Во-вторых, австрийцы критикуют неоклассиков за характерный для последних акцент на *состоянии равновесия*. Хотя эконо-

---

ская школа в политической экономии : К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992; *Shand A. The Capitalist Alternative. On Introduction to Neo-Austrian Economics.* Wheatsheaf Books LTD, 1984; *O'Driscoll G., Rizzo M. The Economics of Time and Ignorance.* 2nd ed. Routledge, 1996.

<sup>8</sup> *Kirzner I. Competition and Entrepreneurship.* Univ. of Chicago Press, 1979. P. 6-7.

мику и можно рассматривать как систему, стремящуюся к равновесию, утверждают австрийцы, параметры равновесия постоянно изменяются, так что состояние равновесия остается *недостижимым*. Экономическая ситуация непрерывно меняется, поэтому инструментарий сравнительной статики оказывается непродуктивным для анализа экономики.

В-третьих, австрийцы отвергают представления неоклассиков о конкуренции как одном из типов строения рынков. При совершенном знании конкуренция *как процесс*, развертывающийся во времени, невозможна, а в таком случае нельзя объяснить механизм экономического прогресса. «Внедрение новых способов производства и новых товаров с самого начала несовместимо с совершенной (и мгновенной) конкуренцией. Но это означает, что с ними несовместимо то, что мы, собственно говоря, называем экономическим прогрессом».<sup>9</sup> Для австрийцев главная проблема — *конкурентный процесс, а не статичная модель* совершенной конкуренции. «...Вопреки учебникам, — писал Й. Шумпетер, — в капиталистической действительности преобладающее значение имеет другая конкуренция, основанная на открытии нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа организации (например, крупнейших фирм). Эта конкуренция обеспечивает решительное сокращение затрат или повышение качества, она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством. По своим последствиям такая конкуренция относится к традиционной, как бомбардировка к взламыванию двери».<sup>10</sup>

Ключевую роль в этом конкурентном процессе австрийцы отводят *предпринимателю*, фигура которого совершенно исчезла в неоклассических равновесных моделях. В их арсенале две модели предпринимателя. Это *предприниматель-новатор* Й. Шумпетера<sup>11</sup> и *предприниматель-спекулянт (арбитражер)* Л. Мизеса—И. Кирзнера.<sup>12</sup> В обоих случаях ведущим стимулом предпринимательства является *предпринимательская прибыль*. Но если новатор Шум-

<sup>9</sup> Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995. С. 151.

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883–1950) — австро-американский экономист и социолог, уроженец Богемии (ныне Чехия). Образование получил на юридическом факультете Венского университета, где его учителями были Ф. Визер и Е. фон Бём-Баверк. Преподавал экономику и социологию в университетах Черновца и Граца, в 1919 г. занимал пост министра финансов Австрии. В 1925–1932 гг. профессор в университете Бонна, с 1932 г. работал в Гарвардском университете.

<sup>10</sup> Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. С. 128.

<sup>11</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 169–204.

<sup>12</sup> Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Univ. of Chicago Press,

петера извлекает прибыль из продуктовых или производственных нововведений, то предприниматель-спекулянт Мизеса—Кирзнера извлекает ее из разницы цен покупки и продажи, или *перепродажи товаров «во времени»* (см. раздел 5.3). «Предприимчивый человек обнаруживает расхождение между ценами дополняющих факторов производства и будущими ценами продуктов, какими они представляются ему, и старается использовать это расхождение для своей прибыли».<sup>13</sup>

Эти два типа предпринимателей различаются и еще в одном отношении. Шумпетер видел в предпринимателе *разрушителя* существующих (уже действующих) предприятий посредством продуктовых нововведений и *творца неравновесия*.<sup>14</sup> Напротив, предприниматель Кирзнера не разрушитель, а скорее по природе своей катализатор, в отсутствие которого конкурентная рыночная экономика прекратила бы свое функционирование. Деятельность предпринимателя Кирзнера скорее способствует движению к равновесию, чем нарушает его, как полагал Шумпетер.

В разделе 10.6 мы исследовали ущерб, приносимый монополией, так, как он представляется при сравнении монополизированного рынка с совершенно конкурентным. Однако, с точки зрения австрийцев, реальной альтернативой *монополисту-новатору*, обретшему временную монопольную власть благодаря выпуску нового товара, является не производство этого товара множеством совершенно конкурентных предприятий, а *отсутствие этого товара на рынке вообще*.

Данные соображения позволили британскому неоавстрийцу С. Литтлчайлду переинтерпретировать ситуацию, представленную на рис. 10.11, и показать, что поведение монополиста-новатора не только не сопряжено с ущербом для общества, но, напротив, порождает общественный выигрыш, равный сумме его предпринимательской прибыли и излишка потребителя.<sup>15</sup>

На рис. 10.11  $P_m^*$  и  $Q_m^*$  — прибыльмаксимизирующие цена и выпуск монополиста-новатора, поставляющего на рынок новый товар. В отличие от неоклассической интерпретации ситуации, представленной на рис. 10.11, с точки зрения неоавстрийцев, область 3 не характеризует теперь безвозвратные потери общества, поскольку совершенная конкуренция уже не является реальной альтернативой монополисту-новатору. В то же время область 1 (излишек потребителя) и 2 (монопольная прибыль) представляют общественный выигрыш как результат продуктового нововведения, обеспечившего новатору времен-

<sup>13</sup> Mises L. von. Human Action : A Treatise on Economics. Chicago, 1993. P. 711.

<sup>14</sup> Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Гл. VII.

<sup>15</sup> Littlechild S. Misleading Calculations of the Social Cost of Monopoly Power // Econ. Journ. 1981. Vol. 91. June.

ную монопольную власть. По мере того как другие предприятия будут осваивать выпуск нового продукта, прибыль монополиста-новатора будет сокращаться, а излишек потребителя увеличиваться. Когда выпуск и цена приблизятся к конкурентному уровню ( $Q_c^*$ ,  $P_c^*$ ), общественный выигрыш увеличится на величину, соответствующую области 3.

Этот анализ приводит неоавстрийцев к выводам, противоположным тем, которые делают неоклассики. Последние видят в избыточной прибыли, обусловленной наличием рыночной власти, свидетельство неэффективности монополии и на этом основании рекомендуют правительствам проведение антимонопольной политики. С точки зрения неоавстрийцев, подобные рекомендации несостоятельны. Избыточная прибыль, если она не связана с наличием *установленных самим правительством барьеров* на вход, по мнению сторонников австрийской школы, свидетельствует о высокой степени предприимчивости и эффективности. В таком случае проведение жесткой антимонопольной политики равнозначно тому, чтобы зарезать курицу, несущую золотые яйца.