

Э
М
З

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
МЫСЛЬ ЗАПАДА

ДЖ. РОБИНСОН

*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ
НЕСОВЕРШЕННОЙ
КОНКУРЕНЦИИ*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

Для научных библиотек

ДЖ. РОБИНСОН

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ
НЕСОВЕРШЕННОЙ
КОНКУРЕНЦИИ**

Перевод с английского

Вступительная статья и
общая редакция
доктора экономических наук И. М. ОСАДЧЕЙ



ИЗДАТЕЛЬСТВО „ПРОГРЕСС“
МОСКВА 1986

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА»:

**В. С. АФАНАСЬЕВ, В. И. БОМКИН, В. В. ГОЛОСОВ, В. А. ЖАМИН,
А. Г. МИЛЕЙКОВСКИЙ, С. М. НИКИТИН, И. М. ОСАДЧАЯ,
М. Н. РЫНДИНА, В. Г. ШЕМЯТЕНКОВ, Р. М. ЭНТОВ**

Перевод А. Г. ФОНОТОВА

Редактор Л. А. КНИНА

Джоан Робинсон — признанный лидер критического течения в буржуазной политэкономии, представительница ее радикального крыла — левого кейнсианства, которое оказало важное влияние на развитие посткейнсианского направления.

Настоящая работа, классическая с точки зрения буржуазной экономической мысли, представляет собой исследование проблемы господства монополистического капитала и связанных с ним новых рыночных образований. Автор предлагает аппарат анализа, пригодный для изучения процессов ценообразования в условиях разных рыночных структур, при разных соотношениях предельных и средних издержек производства, при разных показателях эластичности спроса и эластичности замещения факторов производства. Для подхода Робинсон к исследованию проблем монополии и эксплуатации характерна антимонаполистическая направленность.

Книга рекомендуется специалистам.

Редакция литературы по экономике

© Перевод на русский язык, вступительная статья и примечания издательство «Прогресс» 1986

Р 0602000000—344
006(01)—86 29—86

Вступительная статья

Джоан Вайолет Робинсон (1903—1983) оставила в западной экономической мысли заметный след. Она была признанным лидером левого кейнсианства — течения, сформировавшегося первоначально в английском Кембриджском университете и оказавшего в условиях кризиса ортодоксального кейнсианства огромное влияние на развитие посткейнсианского направления в буржуазной политэкономии не только Англии, но и других стран.

В своем «лагере» Робинсон была «еретиком» — недаром одну из своих последних работ она так и назвала: «Экономические ереси»¹. С. Вайнтрауб, редактор и составитель сборника «Современная экономическая мысль», писал о ней и о другом «еретике» — К. Гэлбрейте: «Я неизменно восхищаюсь их личными усилиями, направленными на то, чтобы освободить экономику от скучной литаниии самодовольной непогрешимости, которую ей слишком часто навязывают представители истеблишмента, подавляющие всякие новаторские идеи, если они противоречат их невразумительным «моделям»².

О себе же Робинсон писала так: «Мои выводы из *Общей теории* — задолго до того, как книга вышла в свет, — были скорее розовые, чем голубые. (Мне повезло — я принадлежала к числу друзей Кейнса, работавших вместе с ним во время ее написания.) Таким образом, я стала первой каплей, упавшей в тот самый сосуд, который был назван «левым кейнсианством». Более того, я составляю значительную часть содержимого этого сосуда и сегодня, хотя за это время из него было выпито довольно много»³.

¹ J. Robinson, *Economic Heresies*. N. Y., 1971.

² Современная экономическая мысль. М., «Прогресс», 1981, с. 45.

³ J. Robinson, *Collected Economic Papers*. Vol. IV, p. 264.— Цит. по: *Journal of Economic Literature*, June 1983, p. 546.

Вот почему настоящую вступительную статью мы считаем возможным и необходимым не только посвятить анализу книги Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции», но и представить экономическое мировоззрение автора, сформировавшееся на фоне некоторых общих процессов, которыми характеризуется развитие буржуазной политэкономии.

«Экономическая теория несовершенной конкуренции» была написана в 1933 г. Эта книга, которая сразу же принесла известность молодому автору, не теряет своей актуальности в буржуазной политэкономии и сегодня. Дело в том, что с начала 70-х годов, и особенно со второй половины этого десятилетия, в ряде капиталистических стран стало быстро усиливаться влияние различных неоконсервативных идеологических течений (как в теории, так и в политике), сопровождаемое возрождением неоклассических предпосылок теоретического анализа, в том числе и предпосылки «совершенной конкуренции». Важное место среди них занял, например, комплекс разнородных социологических и экономических программ, объединяемых термином «теория предложения» (*supply-side economics*). Перевод на русский язык книги Робинсон, в которой она сделала первые шаги к тому, чтобы преодолеть узкие рамки неоклассической школы и устоявшиеся традиции экономического анализа, позволит советским читателям лучше понять особенности развития буржуазной экономической теории, даст новый материал для критического анализа западной экономической мысли, позволит лучше разобраться в механизме буржуазной апологетики.

30-е годы были в буржуазной экономической мысли периодом «бури и натиска», направленных против официальной ортодоксии — основных концепций неоклассической школы, обосновывавших механизм автоматического установления экономического равновесия с помощью совершенной конкуренции, а также действия законов предельной полезности и предельной производительности, — периодом, завершившимся «кейнсианской революцией» в буржуазной экономической теории. Как это ни парадоксально, но очагом возникновения «еретических» воззрений, направленных против господства неоклассической школы, стал тот самый Кембридж, прежде служивший ее оплотом, Кембридж, где работали и преподавали виднейшие представители неоклассической школы, в том

числе А. Маршалл, у которого учились и Робинсон и Кейнс.

Именно в этот период разительное противоречие между экономической теорией, рисовавшей гармоничную картину функционирования экономического механизма, и реальным положением дел в английской экономике не могло оставаться больше без внимания со стороны трезвомыслящих исследователей.

Развитие противоречий, характеризовавших первый этап общего кризиса капитализма, резко ухудшило экономическое положение Англии — этой, по выражению Маркса, истинной вершины буржуазного общества в Европе. Кризис колониальной системы, крушение ее экспортной монополии, паразитическое перерождение всей внутренней общественно-экономической структуры, выросшей на основе колоссального экспорта капитала и товаров, — все это привело к тому, что в течение межвоенного периода английская экономика все больше погружалась в состояние длительного застоя. Резко замедлились темпы роста. Даже в 20-е годы, когда все развитые страны переживали период послевоенного подъема, английская промышленность не перешагнула уровня 1913 г. Доля безработных, которая в период 1900—1913 гг. держалась на уровне 2—5%, в 20-е годы подскочила до 12, а в 30-е годы — до 16%. Возросла и стала хронической недогрузка промышленных предприятий. Особенный упадок переживали старые отрасли промышленности — угольная, хлопчатобумажная, судостроительная — и связанные с ними целые географические районы Англии, ставшие районами «вымирания», хронической экономической депрессии. Паразитическая структура хозяйства при резком замедлении темпов роста и сокращении экспорта привела к образованию хронического дефицита платежного баланса. В условиях обострения экономических и социальных противоречий и усиления национально-освободительной борьбы в колониях монополистическая буржуазия все чаще обращала взор к государству. Идея фритредерства, невмешательства государства в экономику, оказалась безнадежно устаревшей. Одновременно растущее внимание экономистов начала привлекать и практика ценообразования в условиях монополистической организации бизнеса; особенно пристальным это внимание стало после слабого падения цен в условиях глубочайшего экономического кризиса 1929—1933 гг.

Однако старое здание неоклассической теории, выросшее на фундаменте былого экономического процветания Англии и служившее одним из оплотов английского консерватизма, пошатнулось не сразу. Вплоть до кризиса 1929—1933 гг. и появления в 1936 г. книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» развитие английской экономической мысли можно характеризовать как завершение неоклассической традиции, столь детально разработанной Маршаллом. Однако это завершение уже несло в себе зародыш собственного разложения: под влиянием противоречий реальной действительности, роста могущества монополистических корпораций, растущей и крепнущей системы социализма оно сопровождалось выдвиганием на передний план таких проблем, которые в рамках неоклассической школы не могли быть решены, а лишь подчеркивали ограниченный характер неоклассического образа мышления¹.

Устой неоклассической школы начали подтачиваться с разных сторон. Однако важнейшее значение имели дискуссии вокруг основ ценообразования — этой центральной проблемы неоклассической теории, развернувшиеся в середине 20-х гг. под влиянием работы П. Сраффы², в которой он доказывал, что под влиянием расширения масштабов производства крупные фирмы получают дополнительные преимущества, которые они могут реализовать, только нарушая действие механизма свободной конкуренции и оказывая влияние на ценообразование.

«Экономическая теория несовершенной конкуренции» Робинсон и «Теория монополистической конкуренции»;

¹ Сама теория Маршалла, хотя и разрабатывалась в рамках неоклассической традиции, облачалась более реалистическими чертами, чем та абстрактная система общего равновесия, которая получила распространение на континенте (она была представлена работами Л. Вальраса и др.). «В результате, — писал, например, американский экономист А. Эйхнер, — неоклассическая теория, которая получила развитие в Великобритании и других англоязычных странах, оказалась не столь оторванной от реальной действительности, как та неоклассическая теория, которую развивали на континенте Вальрас и его последователи. Этот контраст выразился в различии между теорией частичного равновесия, имеющего временные границы (долгосрочный и краткосрочный аспекты) у Маршалла, и вневременной теорией общего равновесия Вальраса» (A. S. Eichner, *Post-Keynesian Theory: an Introduction. — "Challenge"*, May—June, 1978, p. 6).

² См.: P. Sraffa. *The Laws of Returns under Competitive Conditions. — The Economic Journal*, December, 1926.

написанная Э. Чемберлином¹ (в том же году на противоположной стороне Атлантики — в США), в известной мере подытожили эти дискуссии о характере ценообразования в условиях монополии и о возникновении неценовых форм конкуренции. По сути дела, это были первые работы в буржуазной политэкономии, которые дали теоретическое обобщение (хотя и в крайне абстрактной форме) проблемы господства монополистического капитала и новых рыночных образований, связанных с этим господством. Названные работы стали для буржуазной экономической мысли, особенно для институционализма и посткейнсианства, классическими.

Эти работы были обусловлены необходимостью переосмыслить действие рыночного механизма с учетом роли таких факторов, как ограниченное количество продавцов, дифференциация продукта, издержки сбыта, с учетом значения взаимодействия продавцов на рынке, неценовых форм конкуренции².

Надо сказать, что в «Экономической теории несовершенной конкуренции» Робинсон далека от того, чтобы анализировать монополию как особую стадию в развитии капиталистического способа производства, качественно отличную от капитализма свободной конкуренции. Такую теорию, как известно, сформулировал В. И. Ленин. Он определил основные признаки монополистической стадии капитализма: создание монополий на основе концентрации и централизации капитала, слияние банковского капитала с промышленным и образование финансовой олигархии, возрастающее значение вывоза капитала, образование международных союзов капиталистов, завершение территориального раздела мира между крупнейшими империалистическими державами.

Подчеркивая решающее значение монополии, возникшей вследствие колоссальной концентрации производства и капитала и пронизывающей всю хозяйственную и политическую жизнь данной стадии капитализма, В. И. Ленин писал, что монополии, «вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом

¹ См.: E. Chamberlin. The Theory of Monopolistic Competition. Cambridge (Mass.), 1933.

² См.: К. Б. Козлова, Р. М. Энтов. Теория цены. М., «Мысль», 1972, с. 136.

с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов»¹.

Монополистическая конкуренция (как и монополистические сговоры и соглашения крупных компаний) составляет неотъемлемый механизм функционирования капиталистического хозяйства. Исследование форм монополистической конкуренции показывает, что она проявляется в самых разнообразных видах: монополистические компании нередко проводят согласованную политику по поддержанию стабильных цен или цен, основанных на «следовании за лидером». Ценовая конкуренция в этих условиях нередко принимает форму тайных скидок и дополнительных услуг покупателю; особенно широкий размах приобретает конкуренция на базе дифференциации продукта, его особенностей и качества, гарантий и услуг, широкой рекламы и т. п.

Неизбежным результатом господства монополий является реализация в цене продукции монопольной сверхприбыли. «Монополия, — писал В. И. Ленин, — дает *сверхприбыль*, т. е. избыток прибыли сверх нормальной...»² Марксистско-ленинская теория объясняет глубинные истоки монопольной сверхприбыли. Подобно прибыли, главным источником которой является прибавочная стоимость, непосредственным источником сверхприбыли, получаемой монополией, является избыточная прибавочная стоимость, извлекаемая ею вследствие лучших условий производства, а также в результате рыночного перераспределения доходов посредством механизмов ценообразования.

Однако и этого аспекта анализа читатель в настоящей книге Робинсон не найдет, так как автор ее концентрирует внимание на функциональных зависимостях и, по существу, отказывается от рассмотрения тех причинно-следственных связей, которые позволяет исследовать марксистская теория стоимости и вытекающая из нее теория прибавочной стоимости. Центральная тема книги Робинсон — рыночные аспекты монополизации, механизм формирования цен и реализации монопольной прибыли в условиях несовершенной (по сути дела, монополистической) конкуренции. При этом читателя ожидает отнюдь не легкое описательное чтение. «Экономическая теория несовершенной конкуренции» — книга, содержа-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 386.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 30, с. 173.

щая формальный анализ (выполненный главным образом в графической, геометрической форме) процессов ценообразования при самых разнообразных предпосылках о количестве продавцов и покупателей, о специфике условий спроса и уровне издержек, определяемых соотношением средних и предельных величин. Таким образом, основная задача «Экономической теории несовершенной конкуренции» — объяснить процесс установления цены товаров. (Почему производитель продает товар по такой-то цене, а не по иной? Почему покупатель соглашается купить товар по данной цене? — так формулирует Робинсон проблему.) С точки зрения буржуазной политэкономии новаторство Робинсон состояло в том, что этот процесс рассматривался ею при условии, что каждый производитель выступает как монопольный обладатель своего собственного продукта. Такова важнейшая формальная предпосылка ее анализа.

Но для того, чтобы «монопольное обладание продуктом» реализовалось в подлинной монополии, т. е. цене, способной обеспечить владельцу продукции монопольную прибыль, должны сформироваться еще некоторые дополнительные условия. Важнейшим из них Робинсон считала дифференциацию продукта, отсутствие товаров-субститутов. «Каждый отдельный производитель, — писала она, — располагает монополией на собственную продукцию (и это совершенно очевидно); если множество таких производителей ведут торговлю на совершенном рынке, то создается ситуация, которую мы обычно характеризуем как совершенная конкуренция... Монополия же означает лишь то, что продукция отдельного производителя должна быть, как правило, заметно обособлена от товаров-субститутов».

Подобное понимание монополии коренным образом отличается от марксистского ее определения, связывающего монополию с концентрацией и централизацией капитала, крупным производством, властью гигантских корпораций. Правда, было бы неверным считать, что Робинсон «выводит» монополию только из дифференциации продукта. Целый ряд ее высказываний говорит о том, что под монополией она подразумевает крупное производство. «Монополия должна быть гораздо больше, чем оптимального размера предприятие», она должна иметь организацию, «контролирующую цены и распределение выпуска продукции между отдельными производственными единицами». Таким образом, монополию Робинсон связывает не

просто с рынком, но и непосредственно с производством. «Везде можно наблюдать действие тенденции к монополизации, проявляющейся в форме программ ограничения, систем квотирования, рационализации, роста гигантских корпораций», — писала она.

Выдвижение на передний план проблемы дифференциации продукта свидетельствует лишь о том, что анализ автора сфокусирован на рыночных аспектах монополизации; исследованию этих проблем подчинен и весь предлагаемый аппарат анализа.

Следует подчеркнуть, что дифференциация продукта — существенно важный феномен монополизации рынка. Чем более однородна продукция, чем в большей мере товары способны замещать один другой, тем сильнее конкуренция, и, наоборот, чем более дифференцированы товары, тем меньше конкуренция, тем легче установить на них монопольную цену. «Высокий уровень концентрации производства и централизации контроля над предложением товаров в той или иной отрасли еще не тождествен монополизации рынка, хотя и является ее важнейшей предпосылкой... В условиях широкой дифференциации продукта различные виды товаров, относящихся к одной и той же отрасли или товарной группе, могут и не конкурировать между собой. Это открывает широкие возможности для монополизации их сбыта и извлечения монопольных прибылей»¹. Дифференциация продукции служит, таким образом, важнейшим орудием монополистической политики крупных фирм.

Робинсон отвергает тот упрощенный вывод, который зачастую делали многие исследователи совершенной конкуренции, рассматривавшие монополию как крайний и, следовательно, как исключительный случай, предполагавшие тем самым, что монополия всегда означает ограничение производства. «Связь между ограничением производства в условиях монополии и эластичностью спроса и предложения не так проста», — подчеркивала она, выявляя те специфические условия в динамике издержек и спроса, которые дают монополии возможность получать монопольную прибыль как в условиях ограничения производства, так и в условиях его расширения. В то же время Робинсон показала нереалистичность сравнения мо-

¹ Политическая экономия современного капитализма. Т. 1. М., «Мысль», 1970, с. 155.

нополими с совершенной конкуренцией, поскольку в реальной действительности конкуренция несовершенна, и именно она-то и порождает предпосылки к монополизации производства и рынка.

С монополией связывала Робинсон и наличие эксплуатации, под которой она понимала присвоение предпринимателями неоплаченного труда рабочих. Однако, с точки зрения Робинсон, эксплуатация труда не есть внутреннее свойство капиталистической системы, обеспечивающей присвоение неоплаченного труда даже в условиях полной оплаты рабочей силы в соответствии с ее стоимостью. В анализе Робинсон эксплуатация — это исключительно рыночное явление, связанное с несовершенной конкуренцией как на рынке товаров, так и на рынке труда. Возражая против вульгарной трактовки эксплуатации как результата неравенства позиций рабочих и предпринимателей в переговорах о заработной плате, она писала: «Обычно считается, что эксплуатация (выплата работникам меньшего вознаграждения, чем они действительно должны были бы получить) обусловлена неравными позициями нанимателей и нанимаемых на переговорах о заработной плате; справиться с ней можно посредством действий профсоюзов или государства, способных укрепить позицию рабочих в переговорах с предпринимателями. Как мы убедимся, позиции работников и предпринимателей — вопрос во многих случаях очень важный; однако выяснится, что основной причиной эксплуатации окажется меньшая, чем абсолютная, эластичность предложения труда или спроса на продукцию». И далее: «В чем эксплуатация обычно действительно проявляется, так это в том, что заработная плата меньше предельного продукта труда, выраженного в его продажной цене. С этой точки зрения как несовершенство рынка данной продукции, так и несовершенство рынка труда могут способствовать эксплуатации».

Позитивным в анализе Робинсон проблемы эксплуатации представляется его явная антимонополистическая направленность: «Теоретическое исследование приводит нас к заключению, что преобладание в действительном мире условий несовершенной конкуренции способствует возникновению тенденции к эксплуатации факторов производства и усиливается благодаря образованию крупных объединений, поглощающих многие прежде конкурировавшие между собой фирмы... Даже если эластичность

спроса на продукцию равна 2, доход факторов составит только половину того реального дохода, который они получили бы в условиях совершенной конкуренции».

Однако социальную проблему монополизации производства Робинсон сужает до уровня одной дилеммы: эффективность или справедливость. Завершая свой анализ, она приходит к выводу, что повышение эффективности производства в результате его укрупнения достигается ценой все более неравномерного распределения богатства и доходов. Следует подчеркнуть, что, если для большинства коллег Робинсон такой дилеммы не возникало и они приветствовали крупное производство за его способность обеспечивать рост эффективности, с ее точки зрения, монополизация таила в себе серьезную социальную опасность: «Важно помнить, что вопрос поставлен и что он заключается в противопоставлении возможной эффективности производства, обеспечиваемой монополией, и опасности все большей неравномерности в распределении богатства. И чтобы объяснить предпочтительность монополизации, недостаточно показать, что она способствует повышению эффективности производства».

Итак, в трактовке сущности монополии, социально-экономических последствий господства крупных монополистических объединений, а также природы эксплуатации Робинсон не пошла дальше поверхностно наблюдаемых явлений. Более того, она неоднократно подчеркивала в высшей мере абстрактный характер своего анализа, предполагающего целый ряд условных допущений и ограничений. При этом для советского читателя определенный позитивный интерес представляет сам аппарат анализа особенностей ценообразования в условиях разных рыночных структур, при разных соотношениях средних и предельных издержек, при разных показателях эластичности спроса и эластичности предложения. Понятно, что монополия не может устанавливать цены произвольно, вне каких-то ограничивающих объективных факторов, определяющих его издержки производства, и условий, складывающихся на рынках. Анализ этих условий — важная часть исследования монополистического ценообразования (кстати, проблемы, еще слабо разработанной в марксистской литературе).

«Монопольная цена... есть функция предельных издержек производства и эластичности спроса, — подчеркивала Робинсон. — Результат воздействия изменения спроса на

цену будет зависеть от изменения предельных издержек и изменения эластичности спроса».

Конечно, не только эти факторы определяют монопольную цену. Но упомянутые и рассмотренные в книге факторы имеют важное значение и, следовательно, должны привлечь внимание и наших специалистов.

Весь свой анализ Робинсон ведет в терминах «эластичности» — эластичности издержек производства в зависимости от изменения в уровне выпуска продукции и эластичности спроса на продукцию в зависимости от изменения ее цены. В данном случае мы имеем дело с аппаратом предельных величин, применяемым при анализе проблемы оптимизации производства, критерием которого выступает монопольная прибыль.

Конечно, предлагаемая вниманию советского читателя книга Робинсон крайне формальна. Однако она изобилует примерами, с помощью которых автор иллюстрирует свои абстрактные построения для неискушенного читателя, примерами, говорящими о том, что она прекрасно разбирается во всем многообразии рыночных форм господства монополистических предприятий, сложившихся в первой четверти XX в. и не утеревших своей актуальности по сей день.

Итак, «Экономическая теория несовершенной конкуренции» — первое значительное выступление Робинсон против устоявшихся взглядов неоклассиков. В 30-е годы она стала активным членом «кейнсианского кружка», среди которых были и другие экономисты, ставшие впоследствии видными кейнсианцами, — такие, как Н. Калдор, Р. Харрод и др. Робинсон приветствовала книгу Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в обсуждении которой она принимала самое деятельное участие. Однако стремление Робинсон к преодолению неоклассических традиций, начатое в «Экономической теории несовершенной конкуренции», а также растущий интерес к классической буржуазной политэкономии (особенно к трудам Д. Рикардо), а затем и к марксизму продиктовали ее «особые отношения» с теорией Кейнса, предопределив левокейнсианскую ориентацию Робинсон.

Всеобъемлющую критику неоклассической школы Робинсон рассматривала как неотъемлемый аспект развития альтернативной теоретической системы. Этой критике она посвятила значительное число работ, особенно в 50—60-е

годы. Дело в том, что «кейнсианская революция» не поколебала основных принципов неоклассической теории, продолжавших сохранять фундаментальное положение в буржуазной политэкономии и облегчавших процесс «неоклассического синтеза». Неоклассическая теория по-прежнему занимала господствующее положение как теория стоимости, как теория образования цен факторов производства (труда и капитала) и как теория функционального (по сути классового) распределения национального дохода между трудом и капиталом.

Как раз эти сферы господства неоклассической теории, образующие оплот буржуазной апологетики в целом, и стали объектом наиболее острой критики левых кейнсианцев в 60—70-х годах. Инициаторами этой критики вновь выступили Робинсон¹ и Сраффа². Развернувшаяся дискуссия носила крайне абстрактный характер. Но поскольку эта дискуссия касалась исходных принципов теории предельной полезности и предельной производительности, то в историю немарксистской экономической мысли она вошла под названием весьма значительным — «антимаржиналистская революция».

Робинсон и Сраффа подвергли критике две основные догмы неоклассической теории: во-первых, что доход факторов производства и их распределение можно вывести из условий их предложения, из их «производительности»; во-вторых, что между соотношением стоимости факторов производства и их доходами существует однозначная зависимость, так что увеличению капиталовооруженности обязательно соответствует снижение прибыли по отношению к заработной плате, и наоборот.

Сущность этой критики состояла в том, что само предложение факторов производства и их измерение обусловлены отношениями распределения и что именно по этой причине неоклассическая теория находится в порочном кругу. Центральным пунктом противоречий между неоклассиками и левыми кейнсианцами стал вопрос об измерении физической величины капитала. Можно ли измерить эту величину, не привлекая к рассмотрению категории распределения? Неоклассики признавали такую

¹ См.: J. Robinson, *The Production Function and the Theory of Capital*. — *Review of Economic Studies*, Vol. XXI (2), № 55, 1953—1954.

² См.: P. Sraffa, *The Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge, 1969.

абстрактную возможность, а их противники утверждали, что это неправомерно.

Согласно неоклассической теории, объем капитала определяется как капитализированный доход, связанный с величиной процента (отождествляемой для условий равновесия с нормой прибыли на капитал). Следовательно, для определения величины капитала норма процента должна быть известна заранее. В то же время неоклассическая теория претендует на то, чтобы объяснить образование доходов факторов производства, в том числе и процента.

Развернутое критическое выступление против этого порочного круга содержалось в статье Робинсон «Производственная функция и теория капитала» (1954 г.). В 70-х годах появилось еще несколько статей, подкрепляющих и усиливающих ее аргументацию против тех изменений и уточнений, которые неоклассики за это время внесли в теорию капитала и теорию предельной производительности¹.

Робинсон утверждала: мы не можем найти единицы измерения капитала, т. е. такого индекса, значение которого не зависело бы от относительных цен и от отношений распределения. Цены капитальных благ, с помощью которых вся эта разнородная масса сводится в единое целое, включают в себя прибыль и заработную плату. Изменение соотношения между ними сказывается на цене и на величине капитала, не затрагивая, по сути дела, его физических свойств и его «производительности». А раз так, то теория, претендующая на объяснение законов распределения «производительностью» факторов, не вправе оперировать ценностными показателями².

¹ См., например: J. Robinson. The Measure of Capital: The End of Controversy. — *Economic Journal*, September 1971, p. 602.

² Та же идея получила более детальное освещение и строгое математическое обоснование в работе Сраффы «Производство товаров посредством товаров». Рассматривая процесс общественного воспроизводства и ценообразования на основе схем кругооборота товаров, он, во-первых, дал новый подход для исчисления величины капитала на основе цен производства той суммы промежуточных товаров, которые используются для производства конечной продукции. Во-вторых, он наглядно продемонстрировал, что объем последней (если его определять на основе цен производства) определяется отношениями распределения. Изменение соотношения прибыли и заработной платы меняет цены производства, а посред-

Логическое доказательство несостоятельности неоклассической теории производства и распределения имело большое значение для развития критики неоклассической теории в целом¹.

Отдавая должное формально-логической критике левыми кейнсианцами неоклассической теории распределения, следует отметить, что марксизм развивает критическую аргументацию той же теории в ином, фундаментальном плане — критикуется сама идея «производительности» капитала. Фундаментальную причину внутренней противоречивости идеи производительности капитала вскрывает марксистская теория стоимости. Она исходит из того, что новую стоимость способен создать только живой труд. Капитал как «стоимостный фонд» новой стоимости не создает, а является лишь условием ее присвоения. Главный порок теории производительности капитала состоит в том, что она основана на смешении стоимостных и физических аспектов самого его существования. Как писал известный советский экономист И. Г. Блюмин, именно на этом смешении и базируется приписывание капиталу его «собственного» продукта в виде части произведенной стоимости: «Основной аргумент этой теории — положение о способности средств производства (преимущественно орудий производства) увеличивать количество произведенных продуктов, т. е. количество потребительных стоимостей. На этом основании делается апологетический вывод о спо-

ством них — стоимость капитала, измеряемую также на базе этих цен производства.

Впоследствии Робинсон и Итуэлл в учебном пособии по экономической теории подчеркивали: «Один из основных пунктов аргументации Сраффы состоял в том, чтобы показать, что понятие «стоимость капитала» в целом не имеет никакого смысла вне зависимости от распределения чистого продукта между заработной платой и прибылью, так что идея о том, что норма прибыли определяется «предельным продуктом капитала, бессодержательна» (J. Robinson, J. Eatwell. *An Introduction to Modern Economics*, 1973, p. 184).

¹ Так, американские радикальные экономисты Э. Хант и Г. Шерман писали: «Хотя аргументация (кейнсианцев. — И. О.) была доступна лишь посвященным, установленные ими общие принципы довольно просты и имеют монументальное значение в истории экономических доктрин. Они отражают логическое и теоретическое крушение интеллектуальной традиции, восходящей к Джевонсу и австрийцам, традиция, которая доминировала среди ортодоксальных экономистов в течение последних 100 лет» (E. Hunt, G. Sherman. *Value, Alienation and Distribution. — Science and Society*, 1972, N 1, p. 45).

способности капитала производить новые стоимости и, следовательно, прибавочную стоимость»¹.

Смешение физических и стоимостных элементов как раз и является причиной серьезных неувязок во внутренней логике неоклассической теории. Именно поэтому на основе теории предельной производительности невозможно построить логически непротиворечивую теорию распределения, ибо любое измерение «предельного продукта капитала» предполагает измерение «стоимости» капитала, а последняя, как оказывается, в свою очередь зависит от отношений распределения. Теория, таким образом, вращается в порочном кругу, исходной причиной существования которого является вульгарно-апологетическая трактовка капиталистических производственных отношений, отрицание эксплуатации как феномена присвоения неоплаченного труда рабочего класса.

Однако Робинсон, разоблачая логические противоречия неоклассической теории, оказалась не в состоянии противопоставить ей иную, более последовательную концепцию. Выступив против идеи *производительности капитала*, она противопоставила ей лишь понятие *производительности инвестиций*. Капитал как финансовую категорию, обеспечивающую его владельцу доход в виде процентов, она отличает от капитала как физического запаса средств производства. Последний и является, по ее мнению, источником реального дохода, или прибыли. «Нормальную норму прибыли, — писала она, — следует четко отделять от нормы процента». Источник прибыли, по ее мнению, — это физическая сущность самого капитала (средств производства), а также «предприимчивости и риска, в то время как норма процента — это вознаграждение за ожидания, определяемое условиями неустойчивого денежного рынка»². Таким образом, несмотря на совершенно справедливое разграничение нормы прибыли и процента, Робинсон не отвергала самой идеи производительности средств производства, или производительности инвестиций.

70-е годы стали новым этапом в теоретическом наступлении Робинсон, как и левого кейнсианства в целом (в этот период ряды его представителей умножились и

¹ И. Г. Блюмин. Критика современной буржуазной политической экономии. Т. 1. М., 1962, с. 319—320.

² J. R o b i n s o n, *Economic Heresies*. London, 1971, p. 33.

они влились в более широкое направление — посткейнсианство), против неоклассической школы. На этот раз центром критики стала сама ортодоксальная версия кейнсианской теории, из которой многие исходные положения теории Кейнса оказались выхолощенными, а сама эта теория «вписалась» в общую теорию равновесия в рамках так называемого неоклассического синтеза.

Робинсон одна из первых стала говорить о кризисе «новой ортодоксии». Этот кризис был связан, по ее мнению, с тем, что «кейнсианская революция» на самом деле лишь подновила старую неоклассическую теорию, но не означала отказа от ее основополагающих принципов.

Основополагающим положением «неоклассического синтеза» был принцип об идентичности интересов максимизации прибыли и общественного благосостояния. Но именно этот принцип в свете новых явлений в развитии капитализма, подчеркивала Робинсон, терпит крах. «Новая доктрина приближается к кризису, — писала она еще в 1971 г. — С одной стороны, доктрина, согласно которой объем инвестиций определяется тем, сколько общество хочет сберегать, была дискредитирована во время Великой депрессии (речь идет о кризисе 1929—1933 гг. — И. О.). С другой же стороны, согласно ей, структура инвестиций регулируется принципом максимизации общественного благосостояния; тем самым она дискредитируется пробуждением общественного внимания к проблемам неискоренимой бедности — даже голода — в богатейших странах, к упадку городов, загрязнению окружающей среды, манипуляциям спросом со стороны торговцев, господству военно-промышленных кругов, не говоря о еще более шокирующих проблемах мира за пределами процветающих индустриально развитых стран»¹.

В той же работе, говоря о дискуссиях, начавшихся в 70-х годах, по вопросам оптимального использования ресурсов в целях повышения качества жизни, а также по экологическим проблемам, она подчеркивала: «Экономисты-неоклассики не в состоянии принять никакого участия в этих важных дискуссиях, поскольку им нечего внести в них, за исключением жалких остатков доктрины *laissez-faire*, согласно которой оправдано все, что прибыльно»².

¹ J. Robinson. *Economic Heresies*, p. X.

² *Ibid.*, p. 50—51.

В середине 70-х годов Робинсон выступила с решительным заявлением по поводу того, что «кейнсианская революция» оказалась революцией мнимой. По ее словам, эта «революция» лишь подновила старую неоклассическую концепцию, но не означала отказа от основополагающих принципов *laissez-faire*. «Теперь становится очевидным, — писала Робинсон, — что мнимокейнсианская эра завершается всеобщим разочарованием; у экономистов сейчас не больше идей, чем тогда, когда старая доктрина равновесия погибала в развалинах Великого краха. Кейнсианская революция все еще ждет своего осуществления — как в экономической теории, так и в формировании экономической политики»¹.

Таким образом, критика неоклассической школы, начиная с концепции совершенной конкуренции и кончая формально-логическими противоречиями маржинализма в целом как теории стоимости, распределения и максимизации общественного благосостояния, является главным стержнем, пронизывающим все работы Робинсон.

Теперь мы должны рассмотреть другую важнейшую особенность ее мировоззрения — отношение к учению Маркса. Марксизм всегда привлекал Робинсон. В 30-е годы на нее произвели большое впечатление работы польского экономиста левых взглядов М. Калецкого, работавшего в Кембридже и находившегося под большим влиянием марксизма. (После второй мировой войны Калецкий вернулся в социалистическую Польшу и внес весомый вклад в развитие теории социалистического планирования.) Еще до выхода в свет «Общей теории» Кейнса Калецкий сформулировал основы макроэкономической теории динамики капиталистической экономики (1933—1935 гг.), причем исходным методологическим базисом его теории служила Марксова теория воспроизводства. Он попытался увязать определение уровня национального дохода с условиями его реализации, с его распределением между прибылью и заработной платой. Он первым предложил формулу, показывающую зависимость прироста национального дохода от прироста инвестиций, а также от доли потребления в доходах различных классов общества, т. е. от доли потребления в заработной плате и прибыли.

Аналогично теории национального дохода Калецкий

¹ J. Robinson, What has become of the Keynesian Revolution. — Essays on John Maynard Keynes, Bristol, 1975, p. 131.

сформулировал и теорию прибыли. Проблемы распределения национального дохода между прибылью и заработной платой находились в центре его внимания. Он стремился выявить основные макроэкономические и социально-политические детерминанты, определяющие распределение национального дохода, причем в такой форме, которая поддается статистической верификации. Для его построений важное значение имели органическое строение капитала (выражаемое отношением материальных издержек к фонду заработной платы) и степень монополизации экономики. Причем фактором, противодействующим монополизации, Калецкий считал рост профсоюзного движения рабочего класса¹ (идея, получившая дальнейшую разработку у Робинсон).

Вполне вероятно, что именно через Калецкого и под его влиянием Робинсон открыла для себя марксизм. В период, когда ортодоксальная буржуазная политэкономия в лучшем случае презрительно замалчивала марксизм, Робинсон возвысила свой голос в защиту этого великого учения, раскрывшего не только законы развития капиталистического способа производства, но и его историческую эволюцию. В 1949 г. в «Очерке по марксистской экономической теории» она писала, что даже буржуазная политическая экономия вынуждена разделять некоторые положения марксистской теории: «Опыт истории заставил академическую политическую экономию, хотя она и не уделяла большого внимания Марксу, поставить под во-

¹ См.: M. Kalecki. *Theory of Economic Dynamics*. N. Y., 1968.

О популярности Калецкого среди экономистов-посткейнсианцев свидетельствуют многие факты. Американский экономист А. Эйхнер, один из видных идеологов этого направления, писал: «Трудно сказать, кто в последние сорок лет оказывал большее влияние на развитие посткейнсианской теории — сам Кейнс или Калецкий. Они оба представляют истоки двух самостоятельных ветвей в классическом кейнсианстве, одна из которых берет начало от монетарных аспектов теории Кейнса, а другая — от анализа, основанного на изучении реальных секторов Калецкого (речь идет о распределении национального дохода между прибылью и заработной платой. — *И. О.*). Первый придавал особое значение фактору неопределенности, влияющему на инвестиции в экономике с развитыми денежными отношениями, второй — распределительным и иным эффектам инвестиций и сбережений, причем обе эти ветви считаются существенными для всеохватывающего анализа производства во времени и условиях денежной экономической системы» (см.: A. S. Eichner. *Postkeynesian Theory: an Introduction*. — "Challenge", May—June, 1978, p. 6).

прос многое из того, что было присуще ортодоксальной апологетике, а современное развитие академической политической экономики привело к тому, что во многих отношениях она больше разделяет позиции Маркса, чем позиции своих собственных интеллектуальных предшественников»¹. В другой работе Робинсон утверждала: «Глупо отвергать какой-либо анализ только потому, что мы не согласны с политическими взглядами экономиста, который его выдвигает. К несчастью, этот подход к экономическим исследованиям господствует. Ортодоксальная школа многое потеряла оттого, что отказывалась изучать Маркса»².

Робинсон очень внимательно изучала теорию накопления капитала Р. Люксембург. Ее критические замечания по поводу этой теории, особенно по вопросу о противоречиях реализаций капиталистического воспроизводства (как известно, Люксембург считала, что капитализм может развиваться лишь благодаря завоеванию внешних рынков), носили вполне справедливый характер. Люксембург, писала она, «оставляет без внимания рост реальной заработной платы, наблюдающийся по мере развития капитализма, и отрицает внутреннее побуждение к инвестированию в результате научно-технического прогресса, а это — два фактора, помогающие вывести капитализм из тех затруднений, которые он сам для себя создает»³.

Робинсон не раз высказывала еретическую, с точки зрения своего окружения (и утопическую по существу), идею «соединения» Марксова анализа с инструментарием, разработанным ортодоксальной буржуазной политэкономией. Эти идеи во многом обусловили особенности развития Кембриджской школы в целом и левого кейнсианства в частности. И не только особенности. Подъем радикальных настроений, рост интереса к марксизму с конца 60-х и особенно в 70-х годах не случайно сделал эту школу особенно популярной среди молодых экономистов, выдвинув ее на передний край в условиях, когда потребовалось обновление буржуазной политической экономики.

Конечно, это признание марксизма со стороны экономиста, воспитанного в маршаллианских традициях;

¹ J. Robinson. An Essay on Marxian Economics, London, 1949, p. 4.

² J. Robinson. Collected Economic Papers. Vol. II, Oxford, 1960, p. 6.

³ Ibid., p. 73.

Не могло не быть, мягко говоря, своеобразным. Робинсон, при всем своем уважении к марксизму, не понимала главного в теории Маркса — его трудовой теории стоимости, считая ее ничем не обоснованным «отклонением» от классической традиции. Именно такой урезанный, выхолощенный марксизм Робинсон и пыталась соединить с кейнсианским макроэкономическим учением при исследовании проблемы накопления капитала, которой она посвятила свою главную работу «Накопление капитала»¹. Замышляя исследование этой проблемы, которое (подобно марксистской теории накопления капитала) должно было теоретически обобщить законы развития капиталистической системы хозяйства, Робинсон писала: «Схема расширенного воспроизводства (Маркса. — *И. О.*) дает очень простой и совершенно неизбежный подход к проблеме равенства сбережений и инвестиций и равновесия между производством средств производства и производством потребительских товаров. Он был заново открыт и сделан основой исследования кейнсианской проблемы Калецким и вновь изобретен Харродом и Домаром в качестве базиса для теории длительного развития. Если бы Маркса изучали как серьезного экономиста... это сберегло бы для нас много времени»².

Как же построила это свое исследование Робинсон?

В любой законченной теоретической системе производство и распределение взаимоувязаны. В марксистской теории эта взаимоувязанность обеспечивается использованием категорий трудовой теории стоимости: объем вновь созданной стоимости определяется величиной необходимой и прибавочной стоимости, создаваемой рабочими, что и лежит в свою очередь в основе ее последующего распределения. Рабочий класс получает (если абстрагироваться от всех последующих усложняющих факторов, в том числе факторов политической борьбы) необходимый продукт. Все остальное достается классу капиталистов.

В вульгарной неоклассической теории подобная взаимоувязанность осуществляется на основе категорий предельного продукта: объем факторов производства (их темпы роста) и их предельная производительность определя-

¹ См.: J. Robinson, *The Accumulation of Capital*. London, 1956.

² J. Robinson, *Collected Economic Papers*, Vol. II, Oxford, 1960, p. 7.

ют как объем продукции, так и относительные доли факторов, т. е. их распределение.

Робинсон попыталась создать теорию, в которой взаимозависимость экономического роста, накопления капитала и распределения осуществляется не на основе действия внутренних категорий и закономерностей, а на базе реально существующих институтов, определяющих жажду капиталистов к накоплению и борьбу рабочих за свою долю продукта в национальном доходе. «Экономическая история представляет собой, как известно, арену противоборствующих интересов, которые неоклассики как раз и не желают обсуждать», — писала она¹. Иными словами, она предприняла попытку обойтись не только без трудовой теории стоимости, но и без вульгарных категорий предельного продукта.

Робинсон рассматривала проблему накопления капитала в условиях капиталистического способа производства с точки зрения соотношения заработной платы и прибыли. Как писал английский буржуазный экономист К. Курихара, Робинсон «заинтересована в объяснении коренной природы экономического развития в соответствии с капиталистическими «правилами игры»².

Робинсон пошла дальше других буржуазных экономистов и в критике капиталистического способа производства. Последний, как писала она, основан на противоречии, ибо «разрыв между трудом и собственностью означает конфликт». Противоречия капитализма она стремилась выявить и в ходе всего исследования проблемы накопления капитала. Однако признание противоречивости капиталистического способа производства не означает еще, что эти противоречия правильно сформулированы. Груз буржуазной методологии, от которой Робинсон так и не смогла оторваться, помешал ей сделать верные выводы.

Метод исследования, применяемый Робинсон для анализа процессов роста и накопления капитала, по внешним признакам напоминает абстрактный метод Маркса. Накопление капитала — эта основа расширенного воспроизводства — рассматривалось автором вначале абстрактно, в условиях, предполагающих накопление всей прибыли и отсутствие кризисов; затем постепенно вводился ряд

¹ J. Robinson, *Economic Heresies*, p. 63.

² K. Kurihara, *The Keynesian Theory of Economic Development*, London, 1959, p. 73.

усложняющих обстоятельств, характерных для реальной действительности (циклические колебания, потребление из прибыли, влияние на накопление финансов, торговли, движения цен и т. п.).

Робинсон делила все общественное производство на два сектора: сектор инвестиционных товаров и сектор предметов потребления. В этом делении общественного продукта по натуральной форме она также шла по пути, проложенному Марксом. Однако, отказавшись с самого начала от марксистской теории стоимости, позволяющей определить стоимостную структуру общественного продукта и на этой базе установить взаимосвязи между натуральной и стоимостной формами в процессе накопления капитала, Робинсон смогла построить лишь схему, не отражающую глубинных закономерностей капиталистического воспроизводства.

Как и в «Экономической теории несовершенной конкуренции», в «Накоплении капитала» отсутствуют такие важнейшие понятия, как стоимость и прибавочная стоимость. Вместо прибавочной стоимости она вводит понятие «дохода от собственности», определяемого как «избыток продукта над расходами на заработную плату». Капиталист как олицетворение капитала и эксплуатации рабочего класса в определениях Робинсон раздвоился и превратился в предпринимателя и/или рантье. Причем первый — это вполне достойная фигура, организующая и вдохновляющая производство, фигура, источником доходов которой является жалованье за выполняемую работу. Нетрудовыми доходами пользуется только второе лицо — рантье, «доходы которого проистекают от дачи денег в долг (т. е. от процентов на облигации)».

Робинсон не занималась выяснением экономической сущности заработной платы, процента, ренты и прибыли. В ее работах отсутствует понятие стоимости рабочей силы, имеющее принципиальное значение для анализа капиталистического воспроизводства. Правда, в «Накоплении капитала» она отказалась от такой категории, как предельный продукт труда, якобы определяющий зарплату. Заработная плата, по ее мнению, — это плата за труд, а величина ее представляет собой результат длительного исторического развития. Правда, заработная плата имеет свой нижний предел — физиологический минимум, который обеспечивает возможность существования и содержания семьи работника. «Но с тех пор. процесс историче-

ского развития, — писала Робинсон, — привел заработную плату и занятость к тому уровню, который мы наблюдаем в настоящее время»¹. Таким образом, заработная плата определяется тем, что она есть в настоящее время.

Такая же тавтология получилась у Робинсон и с определением прибыли: «Различие между расходами на заработную плату, установленное таким способом, и общим продуктом, скажем, за год... представляет собой увеличение капитала, накопленного за год (при предположении, что величина капитала в предыдущий период осталась нетронутой), а поскольку мы предполагаем отсутствие потребления из прибыли, это то же самое, что общая прибыль, полученная в результате годовой деятельности»². Благодаря такому подходу к анализу капиталистического воспроизводства *сущностный* анализ оказался замененным изучением чисто количественных соотношений. Особенно наглядно это проявилось в трактовке Робинсон факторов, определяющих величину нормы прибыли. Если Марковские схемы воспроизводства позволяют вскрыть взаимосвязь прибыли с прибавочной стоимостью, то схемы Робинсон устанавливают взаимосвязь прибыли с накоплением (приростом) капитала: чем выше темп накопления $\left(\frac{\Delta K}{K}\right)$, тем больше норма прибыли $\left(\frac{P}{K}\right)$. При отсутствии потребления из прибыли и сбережений из заработной платы величина прибыли равна величине чистых инвестиций.

Потребление из прибыли и сбережения из заработной платы должны, по мнению Робинсон, менять это соотношение. Потребление из прибыли вызывает увеличение спроса, повышение цен и приводит к тому, что норма прибыли начинает превышать темп накопления. Напротив, сбережения из заработной платы будут уменьшать спрос, цены соответственно снизятся, норма прибыли упадет и станет ниже темпа накопления $\left(\frac{P}{K} < \frac{\Delta K}{K}\right)$. В обоих случаях возникают стимулы для соответствующего повышения или понижения темпов накопления капитала.

В книге «Накопление капитала» Робинсон формулирует идеальные условия экономического развития — условия «золотого века». Важнейшие из них следующие³:

¹ J. Robinson. The Accumulation of Capital, p. 74.

² Ibid., p. 74.

³ Ibid., p. 160.

1. Нейтральный технический прогресс, в условиях которого количество продукции, заработная плата и стоимость капитала на одного работника повышаются в одинаковой пропорции, а норма прибыли остается постоянной.

2. Гибкость и подвижность реальной заработной платы рабочего класса, повышающейся вместе с ростом производства на душу населения.

3. Свободная конкуренция, являющаяся неперенным и обязательным условием именно такого качества заработной платы.

4. Накопление капитала в условиях «золотого века» зависит только от темпов технического прогресса и прироста численности занятого населения. «Потенциальный темп роста, — писала Робинсон, — приблизительно равен сумме темпа роста занятости и темпа роста продукции на душу населения».

Робинсон считала, что нарушение именно этих условий является причиной нестабильного развития капитализма: «Стоит только перечислить условия, необходимые для стабильного развития, чтобы убедиться, насколько ненадежным является сохранение стабильности при капиталистических правилах игры... Условия нарушаются вследствие 1) неожиданного изменения темпов технического прогресса; 2) возникновения препятствий к действию механизма конкуренции; 3) изменения темпов накопления по отношению к росту производительности труда; 4) невозможности равномерного технического прогресса всей системы»¹. Выводы получаются не в пользу капитализма. Но тем не менее и они страдают существенными пороками. Фактически Робинсон писала лишь о двух причинах, которые порождают отклонения от стабильного развития в условиях капитализма: анархии производства и монополии. Ее анализ обходит коренные противоречия капитализма, обуславливая тем самым поверхностный характер критики этого строя.

По мнению Робинсон, существует оптимальный темп накопления, соответствующий такому распределению национального дохода, при котором рост эффективного спроса идет в ногу с ростом производства. Слишком высокий темп накопления, по мнению Робинсон, обуславливает чрезмерно высокую долю прибыли в доходе и уменьшает

¹ Ibid., p. 89.

долю в нем рабочего класса. В этом случае вследствие того, что снижение уровня жизни побуждает рабочих бороться за повышение денежной заработной платы в целях сохранения привычного уровня существования, развиваются инфляционные процессы. Слишком низкий темп накопления приводит к снижению нормы прибыли и доли ее в доходе и тем самым уменьшает стимулы экономического роста. В экономике возникает таким образом тенденция к стагнации.

Однако такая тенденция может возникнуть и в условиях, когда норма прибыли слишком высока и эта прибыль является результатом существования монополии, а не чрезмерно высокой нормы накопления. «Предел увеличения богатства с точки зрения длительного периода времени, — писала Робинсон, — устанавливается не техническими границами, а той летаргией, которая развивается вследствие притупления конкуренции и отсутствия роста заработной платы»¹. Робинсон считала, что этой тенденции можно воспрепятствовать с помощью профсоюзной борьбы рабочего класса: «Главное препятствие к стагнации возникает благодаря борьбе профсоюзов за повышение денежной заработной платы. В результате этого реальную заработную плату удается повышать в той же степени, в какой растет производство на душу населения, корень зла уничтожается, в экономике будет наблюдаться накопление капитала, а общее производство станет увеличиваться темпами, соответствующими темпам технического прогресса, точно также, как если бы все еще действовала конкуренция»².

Повышение заработной платы — в меру роста производительности труда, — по мнению Робинсон, не только разрешает противоречия капиталистического роста в условиях технического прогресса, но и является важнейшим его стимулом. У общества всегда существует определенный спектр технологических решений той или иной технической проблемы, определяемый уровнем производительности труда и капиталовооруженности: как правило, техника, обеспечивающая более высокий уровень производительности труда, требует больших затрат капитала на единицу труда. Уровень и динамика заработной платы и определяют границы прибыльности техники. Чем выше

¹ Ibid., p. 160.

² Ibid., p. 94.

заработная плата, тем выгоднее применять менее трудоемкую, а следовательно, более капиталоемкую технику. Робинсон подчеркивала, что в условиях конкуренции именно повышение заработной платы определяет рост производительности, а не наоборот: «Возможна более высокая заработная плата без увеличения производительности труда (при условии, что темпы накопления замедлились), но (в условиях конкуренции) была бы невозможной более высокая производительность труда без повышения заработной платы»¹. По ее мнению, «низкая степень механизации — симптом того, что какие-то причины определяют низкий уровень реальной заработной платы, но не являются причиной этого ее низкого уровня»².

Вывод о том, что повышение заработной платы является условием реализации продукта и стимулом технического прогресса, имеет прогрессивное значение, поскольку он соответствует экономическим интересам рабочего класса, ведущего упорную борьбу за улучшение своих жизненных условий.

Однако в основе теоретического обоснования этого вывода лежат два ошибочных тезиса. Во-первых, Робинсон полагала, что рост заработной платы способен парализовать противоречия капиталистического воспроизводства, порождаемые тенденцией к монополизации экономики. Однако противоречие между производством и потреблением органически присуще капиталистическому способу производства. Монополистическая практика повышения цен, конечно, обостряет данное противоречие. Но оно существует при капитализме всегда — и в условиях свободной конкуренции, и в условиях монополии. Оно является выражением основного противоречия капитализма — между общественным характером производства и частной формой присвоения. Потребление рабочего класса при капитализме определяется не просто игрой рыночных цен, а стоимостью рабочей силы, и это создает весьма ограниченные возможности для роста народного потребления. Заработная плата, как и всякие цены, может отклоняться от стоимости, быть выше или ниже последней, но она не может оторваться от своей стоимостной основы, не угрожая прибыли — основному стимулу капиталистического производства.

¹ Ibid., p. 130.

² Ibid., p. 131.

Экономическая борьба рабочих, несомненно, играет важную роль в защите жизненного уровня трудящихся от посягательств капитала. Однако нельзя и переоценивать значения этой борьбы. С ее помощью рабочие могут сохранить достигнутый уровень жизни или несколько улучшить его. Но их борьба не в состоянии устранить законы капиталистического производства, условия эксплуатации рабочего класса. На определенных исторических этапах в некоторых странах с ее помощью можно смягчить противоречие между производством и потреблением, но ликвидировать это противоречие без уничтожения самого капитализма невозможно. Опыт современной Англии с ее консервативным сдвигом в экономике и политике, особенно наглядно отразившийся в ужесточении позиций монополистического капитала в отношении к рабочему классу, к его профсоюзным и социальным завоеваниям, является достаточно убедительным подтверждением этого тезиса.

Поверхностное представление о противоречиях капитализма является источником утопических иллюзий, согласно которым повышение заработной платы может быть или уже стало сознательной политикой просвещенных монополистов, понимающих необходимость «жить и жить давать другим». Робинсон, например, считала, что может быть создано общество, в котором будут сотрудничать прогрессивные монополисты и профсоюзы, ибо и те и другие одинаково заинтересованы в повышении заработной платы: первые — потому, что оно создает спрос и стимулирует технический прогресс, вторые — потому, что улучшаются жизненные условия трудящихся. Однако программа добровольного сотрудничества рабочих и прогрессивных предпринимателей безнадежно далека от реальности капиталистического общества, его классовых противоречий, борьбы рабочего класса за коренные преобразования капитализма.

Класс капиталистов, монополии никогда не шли и не пойдут добровольно и сознательно на ограничение своих прибылей, ибо это противоречит самой природе капитализма; движущей силой которого является прибавочная стоимость и ее превращенная форма — прибыль. Об этом свидетельствует и исторический опыт, показывающий, что рост заработной платы — результат непрерывной, упорной борьбы рабочего класса, его сплоченности и решимости отстаивать свои жизненные интересы.

Таким образом, анализ процессов воспроизводства, как и процессов ценообразования в условиях господства монополий, Робинсон строила в иной плоскости, нежели Маркс, который шел от внешней формы явлений к их сущности, от цен — к стоимости, от заработной платы — к стоимости рабочей силы, от прибыли — к прибавочной стоимости и к тайне капиталистической эксплуатации.

Однако наш очерк, характеризующий эволюцию теоретических взглядов Робинсон, был бы неполным, если бы мы не закончили его характеристикой общественно-политического облика автора «Экономической теории несовершенной конкуренции».

Робинсон занимала прогрессивные позиции по важнейшим политическим проблемам современности. Она приезжала в Советский Союз, не раз посещала другие социалистические страны, в которых ее интересовали важнейшие аспекты планирования экономики и механизм ценообразования. Ее волновали проблемы бедности и отсталости в развивающихся странах. Она полагала, что именно социализм является той общественной системой, которая может обеспечить выход этих стран на дорогу роста и развития. Она писала: «По сравнению с феодальной системой капитализм был великим изобретением, стимулировавшим накопление. Он произвел сдвиг в соотношении сил от собственности к предпринимательству и дал толчок процессу накопления капитала. По сравнению с капитализмом социализм совершает этот переход еще более радикальным образом. Собственность перестает иметь значение, и «естественная душа» предпринимательства заставляет всю экономику совершать беспрецедентные подвиги. Вот почему — в той мере, в какой это касается слаборазвитых стран, — социализм, по-видимому, победит капитализм, и причиной этому будет то, что он является более мощным инструментом в извлечении инвестиционного избытка для экономики»¹.

Робинсон активно выступала против гонки вооружений, угрозы ядерной войны, за мирное сосуществование двух социально-экономических систем, за конструктивный диалог не только политических деятелей, но и экономистов-теоретиков, стоящих на разных идеологических позициях.

И. Осадчая

¹ J. Robinson. Collected Economic Papers, vol. I. Oxford, 1960, p. 98.

Предисловие

Предлагаемая книга наряду с признанием общепринятых в экономической теории идей содержит, как мне хочется верить, и ряд новых положений. Разумеется, я не могу сказать, что все новое содержание «изобретено» мной. Ведь я находила постоянную поддержку со стороны г-на Р. Ф. Кана: с его помощью был создан весь формальный аппарат, а заслугу в разработке многих главных проблем (особенно таких, как ценовая дискриминация и эксплуатация) мы разделили с ним поровну. Он помог также найти многие математические доказательства, что самостоятельно было бы мне не под силу. В отношении же общей характеристики моего подхода к исследованию можно сказать, что я старалась созидать на фундаменте, заложенном А. Маршаллом и А. Пигу. Все экономисты в долгу перед этими двумя учеными, и я здесь не исключение. Однако их имена я упоминала, главным образом когда, по моему мнению, обнаруживала у них незначительные ошибки.

Что же касается авторов более поздних работ, то я признательна прежде всего г-ну Пьеро Сраффе за статью в *Economic Journal* (декабрь 1926 г.), г-ну Е. А. Дж. Робинсону за работу «Structure of Competitive Industry» и г-ну Дж. Ф. Шоуву — автору статей в *Economic Journal* (июнь 1928 г. и март 1930 г.). Можно считать, что статья г-на Сраффы обусловила появление и моей работы, поскольку основная цель предлагаемой вниманию читателя книги состоит в попытке реализовать его плодотворное утверждение о необходимости дать трактовку теории стоимости в терминах теории монополии. Работа г-на Робинсона об оптимальных размерах фирмы сформировала в основном мое понимание конкурентного равновесия; она играет важную роль в *Приложении* к данной книге, посвященном возрастающей и убывающей доходности.

На статьях г-на Шоува основана моя интерпретация ренты и четырех кривых стоимости. Однако читатель, знакомый только с этими статьями, не смог бы оценить всей меры моей благодарности г-ну Шоуву — у него я училась в Кембридже многие годы; он оказал как прямое, так и опосредованное влияние на существо моего подхода ко многим проблемам экономического анализа. Конкретные вопросы исследования, «родословную» которых я возвожу к работам г-на Шоува, будут изложены в соответствующих разделах книги. Однако я обязана ему не только унаследованным идеям, а гораздо большим.

Экономическая теория в своем развитии достигла такого этапа, когда определенные проблемы настоятельно требуют решения, а многочисленные авторы независимо друг от друга приступают к их изучению. Поэтому довольно часто исследователи бывают поражены и до некоторой степени уязвлены, встречаясь на Вершине истины. К такого рода случаям относится и история разработки понятия «кривая предельного дохода» — это пример, достойный удивления. Соответствующий формальный аппарат играет в моей работе важную роль, сама же настоящая книга представляет собой развитие подхода, основанного на стремлении использовать этот аппарат для решения разнообразных проблем. Однако я не отношу себя к числу многочисленных исследователей, которые быстро добились успеха в восхождении на эту Вершину. Впервые о проблеме, связанной с кривой предельного дохода, я узнала на лекциях г-на Дж. Г. Р. Джиффорда, готовившего нас в Кембридже к экзамену на соискание докторской степени. Вскоре после этого г-н П. А. Слоун ознакомил меня с неопубликованной рукописью, в которой содержалось решение данной проблемы. Немного позднее оно было предложено и г-ном Р. Ф. Харродом в *Economic Journal* (июнь 1930 г.); судя по всему, статья его написана одновременно с рукописью г-на Слоуна. В своей последующей статье (*Economic Journal*, декабрь 1931 г.) г-н Харрод выявил аналитическую зависимость между предельными и средними издержками, которую я представила в графической форме. Могу утверждать, что этой Вершины я достигла своим путем, но после появления его работы существование зависимости между предельными и средними издержками, исследованное г-ном Харродом, позволило мне сделать важные выводы. Со временем число исследователей, постигших тайны кон-

цепции предельного дохода, быстро выросло. Проф. Т. О. Интема (он предвосхитил формулы г-на Харрода о взаимосвязи средних и предельных издержек) сделал это (о чем мне, впрочем, не было в свое время известно) гораздо раньше (см. *Journal of Political Economy*, декабрь 1928 г.). Д-р Э. Шнайдер, д-р Штакельберг и проф. Мехта, как и многие другие, открыли связь между предельными и средними издержками, видимо, независимо друг от друга. Даже сама формулировка данной концепции представляется мне не случайной. Предпочитая не использовать понятия, предложенные г-ном Джифффордом и г-ном Харродом, я вслед за г-ном Робинсоном стала характеризовать взаимосвязь средних и предельных издержек с помощью понятия «предельный доход», немного опередив в этом смысле проф. Винера, который в своей статье (она была помещена в *Zeitschrift für Nationalökonomie*, сентябрь 1931 г.) обозначает данную проблему таким же образом.

Понятие «эластичность замещения» факторов производства представляет собой еще один пример подобного рода результатов, полученных одновременно, — г-н Дж. Р. Хикс сформулировал соответствующую концепцию в своей работе «*Theory of Wages*» спустя некоторое время после того, как я впервые употребила понятие «эластичность замещения». Когда появилась книга г-на Хикса, мое исследование, посвященное анализу заработной платы, было почти завершено, но работа над одним из сделанных в ней выводов позволила мне устранить ошибку в доказательстве. Своими достижениями в этой области исследований я обязана прежде всего на многое проливающей свет статье г-на Д. Х. Робертсона «*Wage Grumbles*» в журнале *Economic Fragments*.

В последнее время многие авторы разрабатывали методы анализа проблем, связанных с монополией; кое в чем эти методы схожи с моими собственными. Д-р Шнайдер и д-р фон Штакельберг опубликовали статьи, результаты которых я включила в свой инструментарий. Однако, по моему мнению, их работа отягощена использованием необязательного и переусложненного математического аппарата там, где можно было бы использовать простые геометрические методы. Я чувствую себя обязанной упомянуть книгу г-на Зейтена «*Problems of Monopoly*», где он использовал характерный для Маршалла формальный аппарат, тогда как я сформулировала по крайней мере

одно важное положение, стремясь по-иному интерпретировать некоторые из его выводов в терминах «предельности». Книга проф. Чемберлина «The Theory of Monopolistic Competition» содержит целый «букет» открытий, сделанных одновременно с другими авторами, однако она увидела свет настолько недавно, что мне трудно детально разбирать эту работу. По всей вероятности, в данной области исследования трудятся и другие ученые, с достижениями которых я просто незнакома. Если мои выводы и выводы некоторых других авторов будут где-то признаны идентичными, то при отсутствии ссылок в моей работе это должно означать, что труды моего коллеги были мне неизвестны или же что они появились в печати после того, как мое исследование было завершено. Однако, если это было возможно, я упоминала имена исследователей, встретившихся мне на Вершине истины, когда я достигла ее.

Г-н С. У. Гилбо был настолько любезен, что прочитал мою рукопись и сделал много полезных замечаний. Наконец, на всех стадиях моей работы, с самого ее начала, большую пользу приносила мне критика г-на Кана, а также его конструктивные предложения. Читатель, как, впрочем, и я, должен быть благодарен именно ему за то, что книга освободилась от многих ошибок.

Материал гл. 7 частично взят (с небольшими изменениями) из моей статьи в *Economic Journal*, опубликованной в декабре 1932 г., и использован здесь с разрешения Издателя.

Джоан Робинсон

Кембридж,
октябрь 1932 г.

Введение

«Всех исследователей, посвятивших себя экономическому анализу, можно разделить на тех, кто использует инструментарий этого анализа, и тех, кто его создает»¹. Настоящая книга, адресованная экономистам-аналитикам, представляет собой своего рода ящик с инструментами. Она отражает попытку разработать метод экономического исследования и поэтому может способствовать нашему познанию реальной действительности лишь косвенным образом. Только применяя свой инструментарий при исследовании наблюдаемых фактов, экономисты могут построить такую модель реальной действительности, для разработки которой и должен служить создаваемый инструментарий.хлопоты с инструментарием — просто подготовительная стадия работы перед главной «атакой», и тем, кто жаждет быстрого результата, может показаться, что это пустячное занятие, имеющее мало общего с плодотворной работой экономистов, которые такой инструментарий используют. Различие между теми, кто применяет исследовательский инструментарий, и теми, кто его создает, к сожалению, весьма велико, и экономист-аналитик никогда не может вызвать симпатий у нетерпеливых политиков, деловых людей и ученых-статистиков, выражающих недовольство чрезвычайно бедной, скучной и вводящей в заблуждение информацией, которую он им предоставляет. Если в каком-то конкретном случае правительство стремится выяснить, стоит ли железной дороге дать право на установление дифференцированных тарифов, то вряд ли сильно поможет делу соображение, что ответ на этот вопрос зависит от относительной вогнутости кривых спроса на перевозку различных грузов или же что железная дорога перевезет больше грузов, если такое

¹ A. Pigou. The Function of Economic Analysis. Sidney Ball Lecture, 1929. — *Economic Essays and Addresses*, p. 3.

право ей будет предоставлено, и меньше — в противном случае.

Если разрабатывается план рационализации производства и общественность желает знать, не вызовет ли рост цен концентрация производства на нескольких фирмах, то в ответе, суть которого состоит в том, что цена останется неизменной при условии параллельности кривой предельных издержек и кривой спроса, будет мало пользы. Вполне естественно, что «практический» человек, просящий хлеба, выражает недовольство, когда экономист предлагает ему взамен камень. Но ответ экономиста-аналитика на подобные выражения недовольства должен заключаться не в отказе от своего инструментария, а в погружении в исследование проблем реальной действительности; надеяться же он должен только на свои «голые руки». Ему следует настолько усовершенствовать анализ, чтобы тот начал наконец приносить пользу. Простое исследование может быть выполнено только на основе элементарных предпосылок; однако чем оно сложнее, тем более сложные и приближенные к реальным обстоятельствам предпосылки должны его сопровождать. «Практического» человека надо попросить запастись терпением, а тем временем экономист должен усовершенствовать свой инструментарий в надежде на то, что рано или поздно он сможет удовлетворить требования этого «практического» человека.

До такого идеала все еще далеко, и пока лучшее, что может сделать экономист, — это использовать свои методы с величайшей точностью и осторожностью, а когда ему все-таки приходится давать ответы на жгучие, наболевшие вопросы, то он должен ясно сознавать, какими исходными предположениями о природе той или иной проблемы он руководствуется. Если принятые предпосылки достаточно близки к реальным условиям, чтобы ответ оказался удовлетворительным, «практический» человек может его принять. Но если введенные предпосылки слишком абстрактны, экономист может сбить «практического» человека с толку и подорвать свою репутацию, предлагая этому человеку считать, что вопрос, на который тот получил ответ, идентичен вопросу, который и был поставлен.

Однако тот факт, что экономистам часто не удается установить с необходимой строгостью те исходные предпосылки, которыми они руководствуются, следует объяс-

нять не их «непорядочностью», а ложной скромностью. Экономист-аналитик (хотя методы его исследования обычно заслоняют собой конкретные факты) ощущает в присутствии «практического» человека мучительное чувство стыда. И когда он пытается решить какую-нибудь новую проблему и начинает составлять перечень исходных предпосылок, которые требуются для ее уяснения, он даже не может вообразить себе, каким бы насмешливым комментарием сопроводил их человек «практический», если хотя бы одним глазом увидел этот перечень. При этом экономист-аналитик подвергается сильному искушению либо включить в свой перечень такие предпосылки, благодаря которым проблема «приблизится» к реальности, но которые в то же время сделают эту проблему совершенно неразрешимой, либо ограничить проблему рамками, которые хотя и сделают ее разрешимой, но вынудят отбросить связанные с ней предпосылки (если даже честность нашего экономиста не позволит полностью пренебречь ими) в пыльный подвал подстрочных примечаний, где, как надеется экономист, их никто и не заметит.

Подобное поведение, хотя и представляет собой достойный образец самоограничения, является злостной изменой «практическому» человеку. Было бы гораздо лучше, если бы экономист получал сардоническое наслаждение, шокируя «практического» человека той вызывающей откровенностью, с которой бы оглашал свои исходные посылки, утешаясь (несмотря на возмущение, которое такое поведение неизбежно породит) убеждением (заведомо не разделяемым «практическим» человеком), что он движется к поставленной проблеме по тому единственному пути, на котором есть шансы найти верное решение.

Настоящая книга являет собой попытку воплотить в жизнь этот идеал, и, если где-то обязательные предпосылки и ускользнут иногда из моего «перечня», следует понимать дело так, что я попала в ловушку совсем иного рода, которая стоит на пути всякого экономиста и означает следующее: даже он сам не сознает, в чем смысл принятых им же предпосылок.

В опубликованных прежде монографиях к анализу стоимости обычно подходили с позиций совершенной конкуренции. Общая схема исследования выглядела при этом вполне логичной и отличалась определенным эстетическим очарованием. И только иногда попадалась отдельная глава, где содержался анализ монополии. Он представлял

собой грубый, неудобоваримый «кусок», который анализу конкуренции не под силу было «проглотить». Вспомним следующее замечание г-на Сраффы¹: «Конечно, когда мы располагаем теорией для каждого из двух крайних случаев — совершенной конкуренции и монополии, составляющей только часть «снаряжения», необходимого для исследования реальных условий деятельности в различных отраслях, мы не можем не сознавать, что эти условия обычно не соответствуют в точности ни одной из наших категорий, а находятся где-то «в промежуточной зоне» и что природа некоторой отрасли может приблизительно соотноситься с производством в условиях монополии или в условиях конкуренции на основании лишь ее конкретных характеристик». Упомянутые монографии, однако, никогда не содержали действительно четких указаний относительно того, как обходиться с этими «промежуточными» случаями; поэтому получалось, что как картина реального мира теория выглядела неубедительно, а как чисто аналитическое построение она страдала отсутствием завершенности.

Более того, связи между реальным миром и анализом стоимости в условиях конкуренции искажались из-за частых теоретических недоразумений. Экономисты, руководствующиеся в своих логических построениях принципами совершенной конкуренции, приходили к ошибочному выводу, будто последняя имеет такое же значение и в реальном мире. Когда же эти экономисты встречали в действительности такие явления, как, например, «экономия фирмы за счет внутренних источников» (которая несовместима с предпосылкой о совершенной конкуренции), они начинали искать какие-то запутанные объяснения, не понимая самого простого: в реальном мире не действует предпосылка о совершенной конкуренции. Или же они поддавались соблазну включить в свои теоретические схемы такие элементы, которые на первый взгляд учитывали явления реального мира, но на самом деле полностью уничтожали логическую непротиворечивость теоретической схемы.

Как раз в момент подобного всеобщего замешательства г-н Сраффа заявил, что «в связи с этим необходимо отказаться от подхода, основанного на предположении о

¹ P. Sraffa. The Laws of Returns under Competitive Conditions. — *Economic Journal*, December 1926, p. 542.

свободной конкуренции, и повернуть в противоположном направлении, а именно к монополии»¹.

Но не успел г-н Сраффа освободить анализ монополии от стесняющих его рамок, как в одной из глав, находящихся в середине книги, этот анализ немедленно и без малейших усилий «поглотил» анализ, основанный на предпосылке конкуренции. Отныне общая схема исследования, построенного в точности на тех же самых элементах, которыми пользовались и раньше, могла быть реализована строго последовательно и без всяких неуклюжих противоречий в содержании предлагаемой книги. Два простых примера позволяют показать возможности такого подхода в действии.

Сначала рассматривается проблема определения монополии. Под влиянием бытовавших прежде представлений возникает соблазн последовательно упорядочить все реальные случаи таким образом, чтобы чистая монополия «расположилась» на одном конце образованного ряда, а чистая конкуренция — на другом; однако при этом было бы чрезвычайно трудно отыскать такое определение чистой монополии, которое играло бы в исследовании ту же роль, что и определение чистой конкуренции. На первый взгляд легко можно утверждать, что на некотором рынке существует конкуренция в том случае, когда спрос на тот или иной товар удовлетворяется множеством производителей, а монополия наблюдается тогда, когда спрос удовлетворяется только одним производителем. Но что представляет собой такой товар? Следует ли нам понимать под единичным товаром (*single commodity*) некоторый агрегированный продукт, включающий в себя все те изделия, которые конкурируют между собой за право удовлетворять единую потребность? Тогда, поскольку любое изделие на рынке должно иметь каких-то конкурентов, а в конечном итоге поскольку любое изделие воплощает в себе способ использования денег, конкурирующего с другими способами их расходования, мы вынуждены были признать, что ничего похожего на абсолютную монополию вообще не существует. Или, быть может, в качестве единичного товара нам следует принимать лишь такой набор изделий, который абсолютно однороден? Тогда малейшее различие (с точки зрения покупателей) между конкурирующими производителями в свойствах даже

¹ Ibidem.

в значительной степени однородного товара необходимо рассматривать как признак того, что мы имеем дело не с одним, а с несколькими товарами. Ведь коль скоро отдельный покупатель имеет основания предпочесть одного производителя другому, приобретаемое им изделие не является абсолютно эквивалентным, с точки зрения этого покупателя, другим одноименным товарам, и мы снова приходим к необходимости рассматривать продукцию каждого производителя как единичный товар. Следовательно, любая наша попытка дать непротиворечивое определение монополисту приводит к тому, что или монополия, или конкуренция «выпадают» из исследуемой области. Гораздо легче найти пример чистой конкуренции, встречающейся тогда, когда спрос на продукцию отдельного производителя абсолютно эластичен. Но какой пример характеризует чистую монополию? Когда спрос на данную продукцию отдельного производителя равен совокупному спросу на нее? Но это значит, что мы возвращаемся к исходной проблеме, а именно к проблеме о том, как определить товар. Известно, что означает «продажа на совершенном рынке», но что такое совершенно несовершенный рынок?

Итак, как только мы откажемся от попытки заключить понятие монополии в некоторые рамки, все трудности подобного рода исчезнут. Каждый отдельный производитель теперь располагает монополией на собственную продукцию (и это совершенно очевидно); если множество таких производителей ведут торговлю на совершенном рынке, то создается ситуация, которую мы обычно характеризуем как совершенная конкуренция. Мы должны использовать понятие монополии лишь в его буквальном смысле, имея в виду одного-единственного продавца, иначе анализ совершенной конкуренции «растворится» в анализе монополии.

Читатель может возразить: имеется явный смысл в том, что господа изготовители готового платья монополизировали пошив одежды из хлопка, в то время как овощной базар в Бедфордшире не установил монополии на торговлю брюссельской капустой. Однако на это возражение легко ответить. Все подобные примеры «монополии» в обыденном понимании объясняются тем, что продукция отдельного производителя в цепи товаров-субститутов должна быть, как правило, заметно обособлена. Подобная обособленность позволяет нам немедленно дать

приблизительное определение единичного товара (будь то одежда из хлопка или брюссельская капуста), которое приемлемо с точки зрения здравого смысла и не вносит путаницы в исследование. Это товар, все производство которого контролируется одним-единственным производителем. Теперь представление о монополисте, с точки зрения обычного человека, и логическое определение монополиста как одного-единственного продавца совпадают и соответственно исчезают всякие затруднения.

Второй пример, позволяющий понять, каким образом анализ конкуренции «поглощается» анализом монополии, можно извлечь из рассмотрения методов самого исследования. Когда г-н Сраффа заявлял, что настало время пересмотреть теорию стоимости, отталкиваясь от концепции фирмы-монополиста, он полагал, что привычное понятие «максимальный чистый доход монополии» готово к употреблению и работу можно начинать немедленно. Но это понятие представляет собой в лучшем случае весьма грубый инструмент, не соответствующий многочисленным предъявляемым к нему требованиям. Вместо него необходимо из посвященных конкуренции глав старых учебников позаимствовать методы предельного анализа и приспособить их для новых целей.

В то время как использование основных приемов, предлагаемых методическим аппаратом, объясняемое обычно соображениями удобства, не привело к сколько-нибудь заметным достижениям, применение кривых, отображающих изменение предельных величин, для анализа производства в условиях монополии несет в себе ключ к решению проблемы в целом. Чтобы этот аппарат можно было использовать, следует, однако, ввести лишь одну предпосылку, согласно которой отдельная фирма всегда будет стремиться так вести свои дела, что сможет получать по возможности максимальную в каждый конкретный период своей деятельности прибыль. Это как раз та самая предпосылка, которая делает возможным анализ стоимости. Если действия индивидов носят случайный характер, то раскрыть экономические закономерности можно только с помощью методов статистики; если же действия индивидов можно предсказать, но они руководствуются многими сложными мотивами, экономист должен переадресовать свою задачу психологу. Именно предположение о том, что любой индивид в процессе экономической деятельности никогда не предпримет действий, в результате которых

он причинит себе ущерба больше, нежели выгоды, и всегда предпримет действия, которые обеспечат ему больше выгоды, чем ущерба, делает анализ стоимости возможным. И именно эта предпосылка лежит в основе исследования с помощью кривых, отображающих изменение предельных величин. Из «кирпичей» этой простой модели и воздвигается здание всего анализа.

Главная тема настоящей книги — исследование стоимости. Нелегко объяснить, что собой представляет анализ стоимости, если мы не хотим, чтобы он выглядел чрезмерно загадочным или чрезмерно нелепым. Суть проблемы может быть выражена следующим образом. Вы видите двух человек, один из которых дает другому банан и получает за это пенс. Вы спрашиваете, почему же получается, что банан стоит именно пенс, а не сколько-нибудь еще? Самый очевидный подход к решению возникшего вопроса заключается в постановке на его основе двух дополнительных вопросов: как получается, что один человек берет за банан пенс, и как получается, что другой человек отдает за банан пенс? Короче говоря, представляется вполне естественным разделить данную проблему на две: Предложение и Спрос.

Применительно к первой из них вопрос заключается в следующем: почему дело складывается так, что отдельный продавец продает свой товар именно по той цене, по которой он его продает, и ни по какой другой? Итак, цена, по которой этот продавец реализует свой товар, определяется, с одной стороны, тем, что он может получить за товар, с другой стороны, тем, во что ему обошлось производство товара. Здесь мы опять сталкиваемся с дихотомией спроса и предложения. Однако пока спрос рассматривается нами объективно, с точки зрения продавца; в известной мере спрос при этом формирует общие условия рынка, которые предопределяют следующие решения продавца. Далее, очевидно, что когда число продавцов велико и мотивы действий каждого из них осмысленны и предсказуемы, но каждый отдельный продавец действует независимо и все они пытаются продавать одну и ту же продукцию, то их решения могут способствовать возникновению определенных сложных взаимосвязей, которые необходимо досконально изучить. А когда и это будет сделано, анализ стоимости не позволит сказать что-либо новое о Предложении.

Обращаясь затем ко второму аспекту проблемы, ана-

литик должен исследовать цену с точки зрения отдельного покупателя. В связи с этим предложение рассматривается объективно, как часть общих условий рынка, определяющих будущие решения покупателя. А по завершении подобного исследования мало что можно будет сказать о Спросе. По-видимому, подобный подход к исследованию стоимости лишь слегка рассеивает окутывающий проблему покров таинственности, но теперь он представляется еще более нелепым, чем когда бы то ни было. «Я полагал, что Вы собирались по крайней мере объяснить мне, — выразит недовольство читатель, — почему в некотором общем смысле один банан стоит пенс. Но Ваша работа свелась к созданию сложной классификационной системы применительно к нескольким совершенно очевидным идеям, которые мне всегда были хорошо известны». Однако такая классификационная система составляет существенную часть «экипировки» экономиста-аналитика, конечная цель труда которого заключается в поиске ответов на практические вопросы, задаваемые ему реальной действительностью. В надежде оказать ему помощь в решении этой задачи я и подготовила свой ящик с инструментами.

Предлагаемая вниманию читателей книга состоит из двух частей: Монополия — принципы продажи и Монополия — принципы покупки. Но эта дихотомия предложения и спроса по сути не совсем то же самое, что разделение вопроса при обсуждении проблемы о покупке и продаже банана. Как только экономист переходит ко второй части этой проблемы и спрашивает: «Как получается, что покупатель приобретает товар по данной цене?», он вторгается в область, о которой мало что может сказать. Данная область изобилует важными вопросами, но все это вопросы скорее психологического, нежели экономического порядка. Однако если покупателю товар требуется (подобно банану) не ради него самого, а лишь как средство заработать деньги, тогда экономист опять возвращается к своим проблемам. Поэтому в части настоящей книги, относящейся к проблемам приобретения товаров, обсуждаются главным образом принципы покупки, но не покупки предметов потребления, а средств производства и производственных услуг. Иными словами, в этой части описывается прикладной анализ стоимости применительно к проблеме цен на отдельные факторы производства.

Содержание настоящей книги может быть представлено следующим образом.

Книга I. Метод исследования. Глава 1. Исходные предпосылки. Глава 2. Геометрические методы анализа. В первой из этих двух глав вводятся некоторые необходимые определения; предпосылки же анализа, позволяя достичь того уровня абстракции, на котором и должно проводиться обсуждение наших проблем, характеризуются очевидной условностью. В гл. 2 рассматривается метод исследования.

Книга II. Равновесие в условиях монополии. Глава 3. Монопольное равновесие. Глава 4. Изменения в уровне спроса. Глава 5. Изменения в уровне издержек производства. Эти главы посвящены анализу простой проблемы, связанной с выявлением причин, определяющих поведение отдельного производителя при установлении им цены на свой товар; анализ ведется применительно к данному производителю и при заданных условиях спроса и уровня издержек производства.

Книга III. Равновесие в условиях конкуренции. Глава 6. Кривая предложения. Глава 7. Равновесие в условиях конкуренции. Глава 8. Взгляд на проблему с точки зрения необходимости для предпринимателя вносить рентные платежи. Глава 9. Кривая предложения в условиях совершенной конкуренции.

В гл. 6 проблема построения кривой предложения рассмотрена в свете полученных в кн. II результатов. В гл. 7 эта проблема несколько видоизменяется. Зависимость прибыли, получаемой монополией от численности производителей, реализующих один и тот же товар, рассматривается здесь впервые. Заголовки гл. 7 и гл. 9 не совсем точно отражают содержание и выбраны из-за их краткости. На самом деле в этих двух главах (вместе с «отступлением» от анализа, расположенным между ними) рассматриваются вопросы о том, как изменяется спрос на продукцию отдельного производителя под влиянием изменений в выпуске всей отрасли (при условии, что издержки производства этого производителя остаются прежними), и о том, какое влияние на издержки производства данного производителя оказывает самое незначительное изменение спроса. Таким образом, две стороны зависимости цены товара от изменения в выпуске продукции рассматриваются изолированно. Только объединив эти два подхода, можно исследовать характер кривой предложе-

ния товара при заданных условиях и на том уровне абстракции, который принят в настоящей книге.

Книга IV. Производство в условиях монополии и в условиях совершенной конкуренции. Глава 10. Взгляд на проблему с точки зрения четырех кривых, отображающих динамику издержек. Глава 11. Производство в условиях монополии и в условиях конкуренции. Глава 12. К вопросу о проведенном сравнении. Глава 13. Контроль цен в условиях монополии. Глава 14. Критические возражения против выводов из сравнительного анализа.

Предметом обсуждения кн. IV служит вопрос о том, какое влияние на объем производства оказывает совершенная конкуренция в отрасли, когда число независимых производителей, при прочих равных условиях, сведено к одному. Этот анализ проводится с помощью сравнительного исследования производства в условиях монополии и в условиях конкуренции. Заголовок книги — дань традиции, и, хотя он в буквальном смысле несовместим с концепцией монополии, развиваемой в данной книге, отказ от использования подобного термина представлял бы собой ненужный педантизм.

Гл. 10 носит вспомогательный характер и служит для ознакомления с методами, необходимыми для сравнительного анализа, который приводится в гл. 11 и гл. 12. В гл. 13 подытоживаются результаты двух предыдущих глав. В гл. 14 показано, что подобные сравнения не только крайне нереальны, но и действительно логически непоследовательны. Может показаться, что легкомысленно тратить столько времени на сравнительный анализ, который оказывается бесполезным. В ответ на это можно привести два следующих соображения. Во-первых, подобным сопоставлениям уделяется место в каждом учебнике по экономике, и их гораздо удобнее осуществлять с помощью методов предельного анализа, чем с помощью тех методов, которые обычно для этого применяются. Применяя методы предельного анализа, можно избежать ряда ошибок, обычно закрадывающихся в сравнительный анализ, проводимый в обычных учебниках. Но даже если бы это соображение оказалось единственным, все равно казалось бы легкомыслием уделять столько внимания простым школьным упражнениям, как бы сильно они ни были овящены традицией. Второе соображение состоит в том, что сравнения, которые проведены здесь только в отношении условий совершенной конкуренции, подготавлива-

ют почву для анализа одного из наиболее важных практических вопросов: к чему приводит слияние различных фирм, конкурирующих одна с другой в условиях несовершенной конкуренции, в единую единицу управления (*unit of control*)?

Книга V. Ценовая дискриминация. Глава 15. Ценовая дискриминация. Глава 16. Правила ценовой дискриминации. Эта книга посвящена исследованию случая, когда фирма реализует один и тот же товар по различным ценам. Логически она связана с кн. II, но занимает здесь обособленное положение. Гл. 16 представляет собой поворот с проторенной дороги анализа и содержит некоторые соображения относительно того, желательна ценовая дискриминация или нет.

Книга VI. Монополия. Глава 17. Взгляд на проблему с точки зрения покупателя. Глава 18. Монополия. Глава 19. Взаимосвязь монополии и монополии с совершенной конкуренцией.

Кн. VI содержит исследование цены, ведущееся под углом зрения отдельного покупателя. В гл. 17 вводится несколько добавочных определений к тем, что были сделаны в гл. 1. В гл. 19 кратко рассматривается теоретическая конструкция, воздвигнутая на двух «краеугольных камнях» — отдельный продавец и отдельный покупатель.

Книга VII. Спрос на отдельный фактор производства. Глава 20. Анализ проблемы с точки зрения предельной чистой производительности факторов. Глава 21. Спрос отдельного нанимателя на труд. Глава 22. Спрос на труд в отрасли.

Содержание данной книги посвящено спросу на фактор производства, в качестве которого из соображений удобства изложения избран труд. В гл. 20 рассмотрен ряд новых методических приемов. В гл. 21 и гл. 22 анализируется спрос на отдельный фактор производства, при этом используются методы, перекликающиеся с методами анализа предложения товара, представленного в кн. II и III. Проводимый здесь анализ не является исчерпывающим, поскольку он ограничивается, с одной стороны, случаем отдельной фирмы, а с другой — случаем с отраслью, действующей в условиях совершенной конкуренции.

Книга VIII. Спрос на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции. Глава 23. Сравнительный анализ спроса на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции.

курунции. Глава 24. Сравнительный анализ условий монополии и условий конкуренции: уточнения.

Приводимые сопоставления во всех отношениях аналогичны тем, которые были сделаны в предыдущих частях книги; поэтому можно сделать те же замечания и привести те же обоснования. Данной книгой завершается анализ проблем, связанных с приобретением товара.

Книга IX. Эксплуатация. Глава 25. Монополистическая эксплуатация труда. Глава 26. Монополистическая эксплуатация труда.

В этой книге цены на факторы производства рассматриваются не с точки зрения предпринимателя, а с позиции собственника того или иного фактора. Понятие «труд» используется уже не как пример произвольного фактора производства. В данном случае важны как раз те характеристики фактора, которые относятся к труду. В этом разделе работы совершенная конкуренция уже не рассматривается как интересный частный случай, а используется как «точка отсчета» при сравнительном анализе. Искушение сойти с пути истинного анализа и заняться рассуждениями морального порядка здесь настолько неопорно, что ему трудно противостоять.

Книга X. Мир монополий. Глава 27. Мир монополий. В этой книге теория стоимости более нас не занимает, поскольку мы вступили в область экономической теории благосостояния. Гл. 27 представляет собой простейшую (и несовершенную) попытку показать, как анализ монополии (применительно к проблеме стоимости) может быть увязан с исследованиями проф. Пигу в области экономической теории благосостояния. Как раз теперь нас уже ничто не может заставить сопротивляться искушению оценить моральные аспекты в деятельности монополии. И хотя по характеру изложения эта книга не менее суха, чем остальные, где дается анализ стоимости и распределения, в ней затронуты проблемы этического порядка.

Читатель, решивший следовать по страницам книги собственным путем, вскоре ощутит, что оказался в таинственной и неприветливой местности. Я постаралась облегчить его положение, снабдив путеводителем. В сносках на начальных страницах некоторых глав, помеченных звездочками, указываются те параграфы данной главы, которые вполне можно пропустить при первом чтении и которые следует в любом случае пропускать читателям, не интересующимся формальными методами анализа.

Кроме того, в этих сносках указаны страницы, которые предназначены, если говорить языком путеводителей, «*nur für Schwindelfreie*»¹. Однако читатель, не имеющий математической подготовки, не должен пугаться подобных предостережений. Часто математический аппарат, используемый экономистами-теоретиками, нагоняет страх на таких читателей. Что же касается меня, я не злоупотребляю использованием математических методов, хотя и обращаюсь за помощью к математикам для доказательства некоторых положений. Однако мне это требуется для придания строгости некоторым выводам, общий смысл которых уже открыт благодаря не столь изощренным приемам. В настоящей книге я надеюсь показать, что теоретическое исследование возможно на основе чисто экономических рассуждений, предполагающих, однако, что читателю известно понятие «эластичность», а также одна-две теоремы о треугольниках из школьного учебника по геометрии.

¹ Только для испытывающих праздное любопытство (*нем.*).—
Прим. перев.

КНИГА I

МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ

Глава I

Исходные предпосылки

1

Задача настоящей книги состоит в том, чтобы показать, что анализ производства и цены единичного товара можно проводить на основе изучения решений, принимаемых индивидами.

Согласно нашей основной предпосылке, всякий индивид в каждом конкретном случае действует рационально, руководствуясь собственными экономическими интересами. При изучении экономических последствий невротического или немотивированного поведения следовало бы применять значительно более сложные методы исследования, чем те, что развиты здесь.

Если сформулирована основная предпосылка исследования, экономическое поведение любого человека можно проанализировать с помощью ряда последовательных вопросов, например: как благоразумный человек поступил бы в таком-то случае? Итак, возможен анализ *a priori*, чтобы поднять исследование экономического явления на такой уровень, когда результаты экономической деятельности людей в реальном мире выявляются с помощью статистических исследований.

Наш метод основан на разделении в каждом конкретном случае всего множества характеристик, определяющих решения индивида, на две независимые группы. Каждая из этих двух групп в конкретном случае описывается на графике отдельной кривой.

Итак, когда мы рассматриваем решение отдельного производителя относительно того, какое количество продукции ему следует продать, условия спроса (при этом мы абстрагируемся от затрат на рекламу и прочих издержек сбыта), которые не подвластны его контролю, можно описывать с помощью кривой спроса; издержки производства различных количеств произведенной продук-

ции можно описать в то же время кривой издержек. Рассматривая условия спроса, отражаемые соответствующей кривой, и свои издержки производства, продавец может решить, сколько продукции ему сбыть на рынке. Он всегда стремится к выпуску такого количества продукции, которое обеспечивало бы максимизацию чистых поступлений. Когда же мы рассматриваем вопрос, какое количество данного фактора производства используется, ситуация в этом случае, с одной стороны, характеризуется кривой предложения фактора производства, а с другой — кривой спроса на фактор производства, при построении которой учитываются условия спроса на соответствующий товар, кривые предложения прочих факторов производства и технические условия производства. Руководствуясь этими соображениями в процессе выбора, производитель способен решить вопрос о степени использования каждого фактора. Он всегда стремится выбрать такое решение, при котором издержки производства минимальны. Точно так же покупатель, размышляя, какое количество той или иной продукции ему приобрести, учитывает, с одной стороны, связанные с этим собственные выгоды, а с другой — цену предложения различных количеств данного товара.

Исследование принимаемых человеком решений предполагает анализ человеческой психологии, но необходимые экономисту познания из области психологии отличаются лишь чисто бихевиористским аспектом. Когда экономический анализ станет настолько совершенным, что позволит изучать экономические последствия невротического и немотивированного мышления, он все-таки будет касаться этих вопросов лишь в той мере, в какой соответствующие выводы можно будет оценивать статистически.

Метод исследования, принятый в этой книге, суть способ изучения равновесных состояний. При этом не делается каких-либо попыток учесть фактор времени. Понятия краткосрочного и долгосрочного равновесия служат только для иллюстрации различных технических приемов анализа, однако исследование не затрагивает процесса перехода системы из одного состояния равновесия в другое. В основном наше внимание будет сосредоточено на проблеме долгосрочного равновесия.

Как уже говорилось, основным содержанием настоящей книги является исследование стоимости. Но Теория

Стоимости (по крайней мере среди английских экономистов) — это просто широко распространенное (и неправильное) обозначение для анализа производства единичного товара, который рассматривается изолированно¹. При этом в качестве необходимого условия предполагается, что каждый из единичных, отдельно рассматриваемых товаров составляет бесконечно малую часть от их общего количества, поэтому можно считать, что любое изменение в объеме выпуска одного из товаров не оказывает заметного влияния на издержки производства во всей отрасли и, следовательно, на соответствующий спрос.

2

В данной главе вводятся некоторые элементарные определения². Ряд других определений будет сформулирован в ходе последующего обсуждения.

Товар — предназначенное к потреблению благо, произвольным образом выделенное из благ других видов; исходя из практических задач нашего исследования, можно считать, что товар есть внутренне однородное благо.

Фирма — предприятие, весьма схожее с теми, что реально функционируют; в отличие от них фирма производит только один товар и руководствуется исключительно соображениями собственной выгоды.

Назовем лицо, распоряжающееся деятельностью фирмы, *предпринимателем*. В рамках долгосрочного периода деятельности предприниматель стремится к получению

¹ Эта точка зрения иллюстрируется известной аналогией Маршалла: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» (А. Маршалл. Принципы политической экономии. М., «Прогресс», 1984, т. II, с. 31—32). Но если издержки производства неизменны, *цена*, по собственному признанию Маршалла, определяется только издержками. Истиной остается то, что *объем производства* определяется обоими лезвиями ножниц, и эта истина справедлива всегда, за исключением тех нетипичных случаев, когда или спрос абсолютно неэластичен, или же абсолютно неэластично предложение. При этом объем производства определяется соответственно только спросом или только предложением.

² Эти определения формируются с учетом целей последующего исследования. Для других целей могли бы потребоваться определения, отличные от предлагаемых.

такого вознаграждения, которое удовлетворяет его потребности и оказывается достаточным для того, чтобы он продолжал свое дело. При этом вознаграждение не зависит от количества выпускаемой продукции.

Отрасль — группа фирм, производящих одноименный товар. Такая отрасль, быть может, весьма отдаленно соответствует реально действующим отраслям. Однако на практике, в тех случаях, когда определенный товар и его ближайшие всевозможные субституты заметно различаются, действительно существующие фирмы, производящие реальные товары, будут соответствовать приведенному определению ровно настолько, чтобы вызвать у читателя определенный интерес к дискуссии об отрасли.

Кривая спроса — кривая, которая показывает, по каким ценам на рынке в течение данного периода времени должны быть реализованы различные количества некоторого товара. Так, с помощью кривой спроса можно показать, сколько хлопка-сырца закуплено в течение года во всем мире, или сколько автомобилей приобретено в Англии за месяц, или сколько пар шелковых чулок куплено в магазине Бервин Макет за день.

Точно так же *кривая предложения* позволяет представить объем выпуска какой-либо продукции в течение некоторого периода времени, которому будут соответствовать различные цены.

Кривая спроса, если ее рассматривать с точки зрения продавца данного товара, является понятием реальным. Кривая предложения, если ее рассматривать с точки зрения покупателя, также реальное понятие.

Кривая полезности отражает субъективную точку зрения покупателя. Однако концепция полезности понадобится нам для доказательства лишь в дальнейшем. В первой же половине книги мы будем иметь дело только с решениями, принимаемыми продавцом. Субъективные мнения покупателей отражаются при построении кривых спроса, и концепция полезности в рамках этой теоретической схемы не нужна. В дальнейшем, когда мы подойдем к рассмотрению решений, принимаемых покупателем, будет дано определение полезности.

Эластичность кривой представляет собой понятие геометрическое. Она характеризуется количественной оценкой пропорционального изменения абсциссы, деленного на соответствующее пропорциональное изменение ординаты в некоторой точке этой кривой, при условии, что указан-

ные приращения малы. Следовательно, *эластичность спроса* в зависимости от некоторой цены или от некоторого значения выпуска представляет собой пропорциональное изменение количества купленной продукции, вызванное малым изменением цены, деленное на пропорциональное изменение цены. Точно так же *эластичность предложения* характеризуется эластичностью кривой предложения. Для удобства изложения условимся считать показатели эластичности повышающейся кривой положительными, а показатели эластичности понижающейся кривой — отрицательными. Кривая с эластичностью, меньшей единицы, характеризуется как *неэластичная*, а кривая с эластичностью, большей единицы, — как *эластичная*. В тех случаях, когда показатель эластичности равен нулю, кривая называется *абсолютно неэластичной*, а когда этот показатель равен бесконечности, кривую расценивают как *абсолютно эластичную*¹.

Совершенная конкуренция преобладает тогда, когда спрос на продукцию каждого производителя абсолютно эластичен. Отсюда следует, во-первых, что число продавцов велико и объем производства любого из них составляет ничтожно малую долю от общего выпуска данной продукции; во-вторых, что все покупатели находятся в одинаковом положении в отношении возможности выбирать между конкурирующими продавцами, так что на рынке господствуют отношения совершенной конкуренции.

Проблема определения *факторов производства* породила довольно значительную дискуссию по многим отдельным вопросам, однако возникающие из-за этого трудности связаны с поиском удобного определения общего предложения факторов. Поскольку в настоящей книге мы имеем дело с единичным товаром, который рассматривается изолированно, подобные трудности не должны составлять для нас препятствия.

Представляется, что факторы производства суть услуги *производственных единиц*: человеко-дней труда, усилий, предпринимаемых управляющим в течение месяца, работы предпринимателя в течение года, годовых посевных площадей и т. п. Все это — *натуральные единицы факторов*, их можно выбирать произвольно, чтобы добиться возможно большего соответствия действительности.

¹ Абсолютно неэластичная кривая параллельна оси *y*, а абсолютно эластичная кривая — оси *x*.

Каждая подобная единица в любой момент времени используется для производства только одного товара. Понятие подобной единицы фактора характеризуется высокой степенью абстракции, поскольку в действительности отдельная фирма, как правило, производит многие товары и одна производственная единица (например, человек, занятый в некотором вспомогательном производстве) может содействовать изготовлению одновременно нескольких товаров. Более того, на самом деле отдельный предприниматель может вести дела сразу во многих отраслях производства или же может начать производство в новой сфере деятельности, сохраняя свои позиции в старых. Но с точки зрения реальностей, которые рассматриваются в этой книге, предприниматель представляет собой неделимое целое; функцией его служит выработка решений относительно политики производства и цен для некоторой фирмы, которая может участвовать в данное время в производстве только одного товара. Для капитала (при рассмотрении в долгосрочном аспекте) натуральной единицей является определенная сумма денег, которой можно распоряжаться в течение определенного времени. Что же касается исследования, проводимого с точки зрения краткосрочного периода (или срока службы физического «вплощения» капитала — зданий и сооружений), удобно рассматривать основной капитал по аналогии с землей, используя в качестве единиц измерения такие единицы, как машино-год или машино-день. Важно подчеркнуть, что факторы производства суть услуги производственных единиц, а не сами эти единицы, однако в целях простоты изложения вопрос об изменении характеристик производственных единиц с течением времени опускается. Поэтому натуральными единицами земли будут считаться просто акры, натуральными единицами труда — люди и т. д.

Стало обычным говорить о четырех факторах производства: земле, труде, капитале и предпринимательской деятельности. Такое общепринятое разделение факторов представляется удачным. Каждое из четырех традиционных наименований факторов соотносится с некоторой категорией производственных единиц, обладающих определенными характерными свойствами. В кн. VII, VIII и IX выражение «земля как фактор производства» следует понимать как некоторое количество производственных единиц, каждая из которых обладает общими свойствами земли; самое важное из них — характеристика особого

местоположения. Труд как фактор производства будет тогда означать некоторое число единиц, обладающих свойствами рабочей силы, наиболее важное из которых то, что каждая такая единица означает деятельность человеческих существ. Можно продолжать и дальше. Более строгое понятие фактора производства будет дано в ходе следующего обсуждения. Всякий производственный процесс требует некоторого количества единиц каждого из четырех факторов производства. Иными словами, для некоторого отдельного процесса переработки, транспортировки или сбыта необходимы пространство, рабочая сила, оборудование и управление производством.

Приведенные выше определения выглядят довольно абстрактными. Более же реалистичные формулировки, хотя и связаны с преодолением немалых трудностей, не требуют существенных изменений в методе исследования.

3

В ходе дальнейшего обсуждения нам могут пригодиться некоторые другие понятия.

Кривые спроса. Кривая спроса на определенную продукцию устанавливает для данного рынка соответствие между количествами этой продукции, покупаемой в течение дня, года или другого произвольного периода по различным ценам (при прочих равных условиях). Маршалл призывал строить графики спроса исходя из предположения о неизменности цен на все прочие блага. Это, однако, не только лишает нас всякой надежды на построение кривой спроса, отвечающей действительности, но и само по себе несколько противоречиво. Ведь изменение фактической цены товара влечет за собой изменение спроса на любой другой товар, который по отношению к данному взаимозаменяем или взаимодополняем. Это в свою очередь будет сказываться на его цене до тех пор, пока данное количество товара производится при неизменной цене предложения. Итак, метод, предложенный Маршаллом, мог бы использоваться только в двух случаях. Во-первых, когда речь идет о товаре, который не имеет субститутов и не используется совместно с другими товарами. Однако на самом деле все способы помещения денег в конечном счете конкурируют между собой, коль скоро производимые товары не являются взаимодополняе-

мыми, и взаимодополняемы, если они не находятся «в отношениях конкуренции». Иными словами, такой товар просто невозможно обнаружить. Во-вторых, предложенный Маршаллом метод можно использовать, когда речь идет о производстве некоторого товара, при условии, что цена предложения всех других товаров неизменна. Гораздо ближе к истине предположение проф. Пигу¹; который считает, что неизменными должны быть не цены, а условия предложения всех товаров. Разумеется, это также не устраняет многочисленных трудностей, но возможности такого подхода гораздо шире.

Выражение *кривая индивидуального спроса* означает, что речь идет не о кривой спроса для индивидуального покупателя, а о кривой спроса на продукцию частной фирмы. При рассмотрении проблем построения кривой индивидуального спроса возникают сложности, связанные с влиянием рекламы, однако от них можно отвлечься. Допустимо лишь предположить, что расходы на рекламу, необходимые фирме для расширения сбыта, эквивалентны, с точки зрения предпринимателя, потерям, связанным со снижением цен².

При рассмотрении отрасли, функционирующей в условиях несовершенной конкуренции, возникают определенные трудности, так как индивидуальный спрос на продукцию каждой из входящих в эту отрасль фирм в некоторой степени зависит от политики цен, проводимой другими фирмами этой отрасли. Так, если одна из фирм повышает цену своей продукции, то спрос на продукцию остальных должен будет также повыситься. В результате они в свою очередь повысят цены, что окажет обратное воздействие на спрос, предъявляемый на продукцию первой фирмы. И все-таки при построении кривой спроса для каждой отдельной фирмы подобный эффект можно учесть. Кривая спроса для данной фирмы должна строиться таким образом, чтобы полностью учитывалось воздействие изменений в уровне цен на объем продаж фирмы (независимо от того, обусловлены ли этими изменениями в уровне цен, устанавливаемых другими фирмами). В задачу нашего исследования детальное изучение этого во-

¹ См.: A. Pigou. — *Economic Essays and Addresses*, p. 64.

² О сложностях, возникающих в процессе анализа в связи с существованием поддержек обращения, см.: Kahn. — *Economic Journal*, December 1932, p. 660; Shove. The Imperfection of the Market. — *Economic Journal*, March 1933, p. 114.

проса не входит. Как только кривая спроса для данной фирмы будет построена, принятый нами метод исследования может применяться независимо от того, какие предпосылки использовались при ее построении.

Кривую спроса часто удобно рассматривать как *кривую среднего дохода* продавца.

Кривые предложения. Кривая предложения продукции показывает (для каждого ее количества), какова цена условной единицы данного блага, которую необходимо заплатить, чтобы данное количество этого блага было произведено. Понятие кривой предложения связано с неисчислимыми трудностями, которые частично будут рассмотрены в последующих главах. Построение кривой предложения применительно к краткосрочному периоду может иметь определенный смысл, но использование понятия кривой предложения для анализа в долгосрочном аспекте является в высшей степени отвлеченным и далеким от реальной действительности. При этом основная трудность возникает из-за того, что на практике издержки производства (а следовательно, и цена предложения данного товара) зависят не только от объема производства в каждый данный момент времени, но и от накопленного отраслю опыта деятельности¹. Поэтому смысл кривой, которая отражает специфическую взаимосвязь между объемом производства и соответствующей ценой предложения, в высшей степени нереалистичен. Однако с точки зрения нашего отвлеченного анализа из этого нереалистичного понятия можно извлечь пользу. Приводимые здесь кривые издержек отнюдь не отражают прошлого опыта деятельности отрасли и не показывают, каковы настоящие издержки; они характеризуют влияние изменений в выпуске на издержки производства при прочих равных условиях. Учитываются также сдвиги в технологии производства, вызванные изменениями в масштабах производства; однако изменения в технологии, связанные с внедрением изобретений или применением новых методов, которые могли бы с успехом использоваться независимо от масштабов производства, влияют не на положение отдельных точек этой кривой, а на положение всей кривой в целом, вызывая ее сдвиг².

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. III, с. 276.

² См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния. М., «Прогресс», 1984, т. I, с. 321—323.

Объем производства в некоторой отрасли увеличивается за счет добавления неделимых единиц факторов производства, например в результате вхождения в данную отрасль новой фирмы. Поэтому кривая предложения, независимо от того, повышается она, понижается или сохраняет неизменный вид, будет иметь волнообразный характер. Но в случаях, когда производство требует многих единиц факторов, на подобный характер кривой можно не обращать внимания.

Время. Одна из самых значительных трудностей экономического анализа — учет фактора времени. Ниже, в ходе обсуждения, мы коснемся этой проблемы, однако в большинстве случаев будем вынуждены обходить ее. При рассмотрении предложения мы будем исходить из допущения, что производство осуществляется фирмами, находящимися в состоянии статического равновесия. Что же касается спроса, мы допускаем, что в тех случаях, когда изучаются кривые индивидуального спроса, их можно рассматривать в двух измерениях. Иначе говоря, мы не учитываем того, что цена, назначенная на продукцию в некоторый данный момент времени, может привести впоследствии к изменению положения самой кривой спроса. Справедливо возражение, что подобное ограничение не обязательно и что вполне возможно построить кривую спроса для продолжительного периода, позволяющую установить взаимосвязь между каждой данной ценой и соответствующим ей количеством продаваемой продукции с учетом времени запаздывания изменения спроса по отношению к изменению цены. Но это не входит в круг наших задач. Если отдельный продавец знает, что высокая цена сегодня повлечет за собой сокращение спроса в будущем, он оказывается перед выбором между высокой прибылью сегодня и меньшей прибылью в будущем или между низкой прибылью сегодня и большей прибылью в будущем. Однако нас интересует не кривая спроса для продолжительного периода, представляющая собой график функции одной независимой переменной, а кривая, каждая точка которой показывает, каким будет объем реализованной продукции для каждого отдельного значения цены. К сожалению, соответствующие рассуждения слишком туманны, поскольку они основываются, с одной стороны, на догадках производителя о том, как повлияет на объем будущих продаж принятая им в настоящем политика цен, с другой — как он оценивает будущую конъюнктуру.

юнктуру. Тем не менее совершенно очевидно, что именно такими соображениями должен руководствоваться разумный предприниматель, выбирая политику цен. В процессе дальнейшего обсуждения мы не будем принимать во внимание подобные сложности, полагая, что использование кривой спроса, являющейся графиком функции одной независимой переменной, вполне «законно», а вопрос о методах ее построения можно оставить. Указанные трудности не имеют отношения к кривой спроса на продукцию отрасли, которая функционирует в условиях конкуренции, — они возникают только в связи с построением кривой индивидуального спроса.

Формы кривых. Для понимания последующего изложения договоримся характеризовать некоторую кривую как вогнутую, если она вогнута вверх, т. е. выпукла по отношению к оси x , и как выпуклую, когда она выпукла вверх, т. е. ее вогнутая сторона находится со стороны оси x ¹.

Изложение в данной книге ведется в основном с помощью специальной терминологии. Благодаря этому формулируемые выводы приобретают необходимую строгость и лаконичность. Однако на каждом этапе исследования специальные термины необходимо интерпретировать на общепринятом языке. Если кривая спроса вогнута, это значит, что абсолютное уменьшение цены влечет за собой абсолютное увеличение объема продаж, все более нарастающее по мере падения цены; если же кривая спроса выпукла, то уменьшение цены вызывает прогрессирующее сокращение продаж по мере падения цены.

В целом представляется, что кривая спроса отдельного покупателя на самые обычные товары должна быть выпуклой, так как в обычном случае его спрос при каком-то определенном значении цены достигнет, видимо, насыщения, поэтому в нижней своей части кривая спроса «вертикальна». Следовательно, кривая совокупного спроса на тот или иной товар изображается, скорее всего, вогнутой линией для условий, когда этот спрос предъявляется индивидами с разным уровнем достатка — ведь падение цены не только побуждает тех, кто приобретал этот товар

¹ На языке дифференциального исчисления кривая будет считаться вогнутой, если $\frac{d^2y}{dx^2} > 0$, и выпуклой, если $\frac{d^2y}{dx^2} < 0$ (см. рис. 47 и рис. 48).

и по более высокой цене, покупать больше, но и создает условия для выхода на рынок новых покупателей. То же самое наблюдалось бы и в том случае, когда степень предпочтения данного товара покупателями была бы неодинаковой. Если с каждым последовательным понижением цены число новых покупателей, уступающих старым в уровне дохода или в стремлении приобрести данный товар, прогрессирующе возрастает (т. е. в процесс приобретения товара вовлекаются все более многочисленные группы покупателей), то степень вогнутости кривой спроса будет увеличиваться. Кривая спроса будет, вероятно, выпуклой в случае, когда все покупатели на рынке одинаковы по уровню достатка и степени предпочтений в отношении данного товара. Она будет выпуклой также в той части, где соответствующая цена настолько низка, что по ней даже самые обездоленные и незаинтересованные покупатели могли бы приобрести какое-то количество данной продукции.

На рынке, где сформировались условия несовершенной конкуренции, обусловленные транспортными издержками, и где покупатели «распределены» с точки зрения их доходов и предпочтений равномерно, кривая спроса для каждого отдельного производителя будет, по-видимому, вогнутой, поскольку каждое последующее уменьшение цены, устанавливаемой одним из них, побудит все более широкий круг потребителей приобретать продукцию фирмы, снижающей цены. В то же время для отдельной фирмы, по соседству с которой проживают многочисленные покупатели ее продукции, тогда как в удаленных районах «плотность» покупателей мала, кривая спроса будет, как правило, выпуклой — ведь как только цена упадет ниже уровня, означающего невозможность продажи, живущие по соседству многочисленные покупатели начнут приобретать продукцию фирмы. Однако каждое последующее снижение цены будет находить у покупателей все меньший «отклик» по мере того, как фирма начнет вести торговлю на все большей территории, пока наконец не вторгнется в густонаселенный район, прилегающий к конкурирующей фирме. Похожие соображения справедливы и в тех случаях, когда условия несовершенной конкуренции, господствующие на рынке, возникают из-за того, что отдельные группы потребителей склонны выделять из числа производителей одноименной продукции ряд фирм и предпочитать их товары всем другим

аналогичным товарам. Форму кривой спроса всегда можно объяснить с точки зрения тех конкретных условий, которые определяют спрос на некоторый товар.

Точно так же форма кривой издержек будет зависеть от условий производства. Например, кривая предложения для отрасли, функционирующей в условиях совершенной конкуренции, будет вогнутой, если при увеличении выпуска экономия, обусловленная расширением масштабов производства, постепенно падает, или если издержки производства в связи с использованием дефицитного фактора все больше возрастают. Именно это чаще всего встречается в действительности; однако возможна и выпуклая кривая предложения, которой соответствует рост или падение издержек производства.

Кривая предложения (или спроса) превращается в прямую линию, когда данное абсолютное изменение в количестве производимой продукции сопровождается таким же изменением цены или издержек для любых возможных значений выпуска. Нет оснований полагать, что подобные кривые отражают действительное положение дел, тем не менее они представляют нам такой аналитический инструмент, который окажется немалым подспорьем в последующих рассуждениях.

Предприниматель. В ходе дальнейшего изложения предприниматель будет персонифицирован; его мы станем и упоминать как индивида. Однако в акционерных компаниях ни один индивид не обладает правом принятия окончательного решения об управлении фирмой. Номинально вся полнота ответственности лежит на многих акционерах, хотя обычно реальное управление передано директорам фирмы, а инициатива в создании концерна может принадлежать учредителю. Кроме того, «вознаграждение предпринимателя» может и не присваиваться теми лицами, которые действительно выполняют предпринимательские функции. Политика концерна диктуется его наиболее влиятельными руководителями, тогда как итоговая прибыль и убытки делятся между всеми акционерами. Мы не рассматриваем здесь подобные сложности и трактуем предпринимателя как целостную единицу управления, движимую определенным интересом.

Глава 2

Геометрические методы анализа*

1

Первое, что необходимо для анализа монополии, — это кривые предельных и средних величин. Понятие средней и предельной величины может использоваться при рассмотрении издержек производства, полезности, дохода, производительности факторов и т. д.¹ В ходе обсуждения мы ограничимся для иллюстрации двумя величинами — издержками производства и объемом выпуска. Однако аналогичные рассуждения могут быть столь же справедливы для любых двух величин, одна из которых определяется значением другой. Предельная величина издержек производства представляет собой приращение совокупных издержек в результате увеличения выпуска, иными словами, предельные издержки производства n единиц продукции равняются совокупным издержкам производства n единиц продукции за вычетом совокупных издержек

* Читателю, знакомому с элементами анализа предельных величин, рекомендуется обращаться к данной главе лишь для справок и уточнений. Остальным же читателям следует сначала ознакомиться с двумя первыми разделами главы и лишь затем вернуться к изучению прочих разделов, в которых описываются сравнительно сложные взаимосвязи.

¹ Используемый в настоящей главе формальный аппарат частично содержится в работе проф. Пигу (см. *Приложения* к книге «Экономическая теория благосостояния»). Алгебраическая трактовка взаимосвязи кривых предельных и средних величин взята из кн.: R. Harrod. The Law of Decreasing Costs. — *Economic Journal*, December 1931. Другие авторы, у которых я непосредственно ничего не заимствую, применяли частично подобные формальные методы исследования в разное время (H. V. Stackelberg. Grundlagen einer Kostentheorie. — *Zeitschrift für Nationalökonomie*, May 1932; A. Moroso. La curva statica di offerta. — *Giornale degli Economisti*, 1930; Schneider. Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen u. Das Verteilungs und Kostenproblem in einer vertusteten Industrie. — *Schmollers Jahrbuch*, vol. 19; T. O. Yntema. The Influence of Dumping on Monopoly Price. — *Journal of Political Economy*, December 1928).

производства ($n-1$) единицы. Средние издержки представляют собой совокупные издержки производства Y единиц продукции, деленные на n . Таким образом, если известны средние издержки двух последовательных значений выпуска продукции, то можно вычислить предельные издержки¹.

Выпуск продукции (условных единиц)	Средние издержки	Совокупные издержки	Предельные издержки
10	20	200	—
11	21	231	31
12	22	264	33
13	23	299	35

ИЛИ

Выпуск продукции (условных единиц)	Средние издержки	Совокупные издержки	Предельные издержки
10	20	200	—
11	19	209	9
12	18	216	7
13	17	221	5

В первом примере рассматривается рост издержек, а во втором — их снижение. Если удельные издержки постоянны, то предельные и средние издержки равны. Итак,

Выпуск продукции (условных единиц)	Средние издержки	Совокупные издержки	Предельные издержки
10	20	200	—
11	20	220	20
12	20	240	20

¹ В данном числовом примере столь значительные количественные изменения ($\frac{1}{10}, \frac{1}{11}, \frac{1}{12}$ и т. д.) выбраны для наглядности, что, однако, может привести к неточностям в вычислении. Строго говоря, предельные издержки равны всего лишь приросту совокупных издержек (обусловленному приращением выпуска продукции), деленному на приращение выпуска; при условии, что последнее представляет собой бесконечно малую величину, предельные издержки = $\frac{d(\text{совокупные издержки})}{d(\text{объем выпуска})}$

В случае, когда предельные издержки превосходят средние, последние должны возрастать. Действительно, если величина предельных издержек, добавляемая, скажем, к двенадцатой единице продукции, превосходит средние издержки производства одиннадцати единиц, то средние издержки производства двенадцати единиц будут выше средних издержек производства одиннадцати единиц. Точно так же, если предельные издержки меньше средних, то последние должны уменьшаться, ибо коль скоро дополнительные издержки производства двенадцатой единицы меньше средних издержек производства одиннадцати единиц, то средние издержки производства двенадцати единиц будут меньше, чем издержки производства одиннадцати единиц продукции. Чтобы средние издержки не изменялись, предельные издержки производства двенадцатой единицы должны быть равны средним издержкам производства одиннадцати единиц. Таким образом, пока предельные издержки превосходят средние, последние увеличиваются по мере роста выпуска продукции, а до тех пор, пока предельные издержки меньше средних, последние уменьшаются. Если же предельные издержки равны средним, то последние остаются неизменными. Однако возможно, что падение средних издержек сопровождается ростом предельных издержек и *vice versa*. Если же средние издержки снижаются по мере увеличения выпуска продукции все медленнее, начиная с некоторого момента предельные издержки могут начать возрастать. Приведем пример.

Выпуск продукции (условных единиц)	Средние издержки	Совокупные издержки	Предельные издержки
8	22	176	—
9	21	189	13
10	20	200	11
11	19	209	9
12	$18\frac{1}{2}$	222	13
13	$18\frac{1}{4}$	$237\frac{1}{4}$	$15\frac{1}{4}$
14	$18\frac{1}{8}$	$253\frac{3}{4}$	$16\frac{1}{2}$

Подобного рода взаимосвязи можно изобразить схематически с помощью кривых, описывающих изменение предельных и средних величин. Как принято, значения выпуска продукции откладываются по оси x , а удельные издержки (средние и предельные) — по оси y . Мы убедились, что до тех пор, пока кривая предельных издержек лежит ниже кривой средних издержек, последняя должна понижаться; как только кривая предельных издержек оказывается выше кривой средних издержек, последняя начнет повышаться. Если кривая средних издержек сначала понижается, а затем повышается, то кривая предельных издержек будет пересекать кривую средних издержек в нижней точке последней. Происходит это потому, что кривая средних издержек может понижаться только тогда, когда кривая предельных издержек расположена ниже ее, а повышаться — только тогда, когда кривая предельных издержек лежит выше. Точно так же, если кривая средних издержек сначала повышается, а затем понижается, то кривая предельных издержек будет пересекать кривую средних издержек в наивысшей точке последней.

Обе кривые должны исходить из одной и той же точки на оси y , поскольку при бесконечно малом значении выпуска продукции средние и предельные издержки совпадают.

Как мы уже видели, предельные издержки можно исчислить, если известны средние издержки двух последовательных значений выпуска, иными словами, если известен наклон кривой, характеризующей средние издержки. Однако, чтобы на основании данных о предельных издержках рассчитать средние издержки, необходимо знать характер кривой предельных издержек вплоть до того значения выпуска, о котором идет речь. Совокупные издержки производства n единиц продукции можно определить, если исчислить издержки производства одной единицы продукции плюс дополнительные издержки производства второй единицы плюс дополнительные издержки производства третьей и последующих единиц, включая n -ю единицу продукции. Следовательно, совокупные издержки производства того или иного объема продукции выражаются площадью фигуры, ограниченной сверху кривой предельных издержек для всех значений выпуска

продукции вплоть до того значения, о котором идет речь. Разделив величину площади на n , мы можем определить средние издержки.

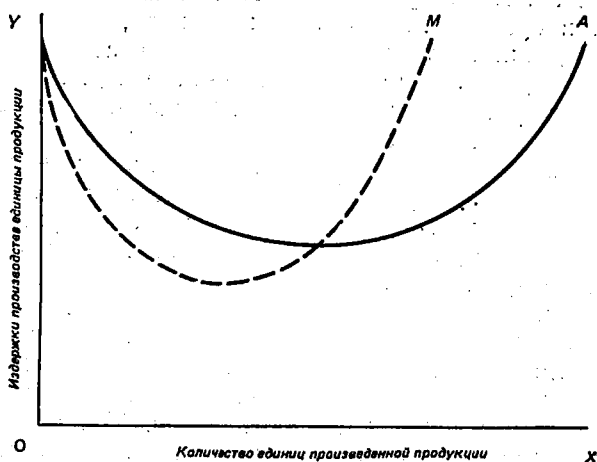


Рис. 1

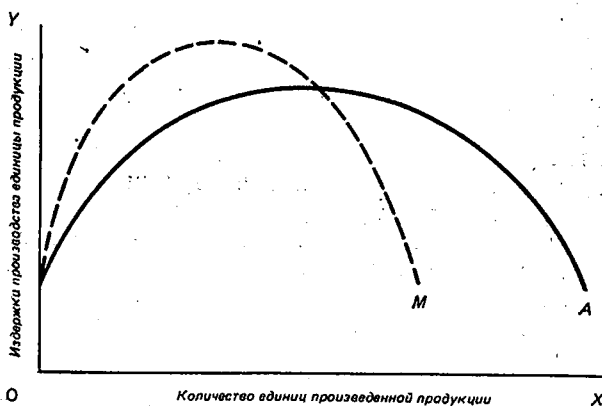


Рис. 2

3

Теперь необходимо исследовать взаимосвязь кривых средних и предельных издержек с геометрической точки зрения. Главное здесь состоит в том, что для лю-

бого значения выпуска (OQ — на рис. 3): площадь фигуры $AEQO$, ограниченной сверху кривой предельных издержек, равна площади прямоугольника $BDQO$, вершина которого лежит на кривой средних издержек.

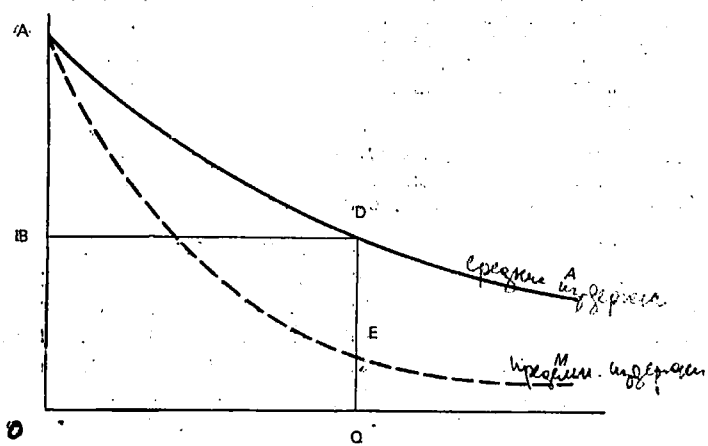


Рис. 3

Сказанное позволяет вывести следующее заключение. Если обе кривые суть прямые линии, то перпендикуляр, опущенный из произвольной точки, расположенной на кривой средних издержек, на ось y , делится пополам пересекающей его кривой предельных издержек.

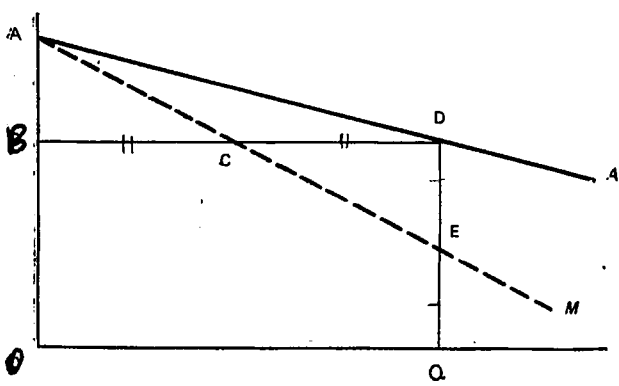


Рис. 4

выше доказательства вытекает, что если две или более кривых средних издержек пересекаются в одной точке, то соответствующие им кривые предельных издержек также пересекаются в одной точке, причем абсцисса последней в два раза меньше, чем абсцисса точки пересечения кривых средних издержек, а ординаты одинаковы.

При исследовании монополии нередко приходится рассматривать характеристики двух и более пар кривых, характеризующих предельные и средние издержки, и описанная выше зависимость между парами линейных кривых окажется впоследствии полезной нам.

На рис. 5 все кривые предельных издержек пересекаются в точке C , а $BC=CD$.

4

Продолжая исследование, подчеркнем, что изучение основных взаимозависимостей, о которых шла речь выше, представляет нам очень простой схематический метод, позволяющий перейти от рассмотрения кривой средних значений к рассмотрению кривой предельных значений. Когда обе кривые изображаются прямыми линиями, этот метод ясен. Зная, что перпендикуляр, опущенный из произвольной точки на кривой средних значений, делится кривой предельных значений на две равные части, мы, имея кривую средних значений, можем немедленно построить кривую предельных значений. Когда же кривая средних значений нелинейна, задача значительно усложняется. Метод построения кривой предельных значений предполагает, что для некоторой точки на кривой средних значений соответствующие точки на кривой предельных значений и на касательной в этой точке кривой предельных значений будут одними и теми же. Это очевидно, поскольку издержки в некоторой данной точке изменяются одинаково быстро и для кривой, и для касательной; получается, что, когда мы вычисляем, насколько увеличались совокупные издержки в результате малого увеличения выпуска продукции в данной точке не имеет значения, рассчитываем мы это увеличение для кривой или для касательной.

Таким образом, предельная оценка может быть получена на основании средней оценки следующим путем:

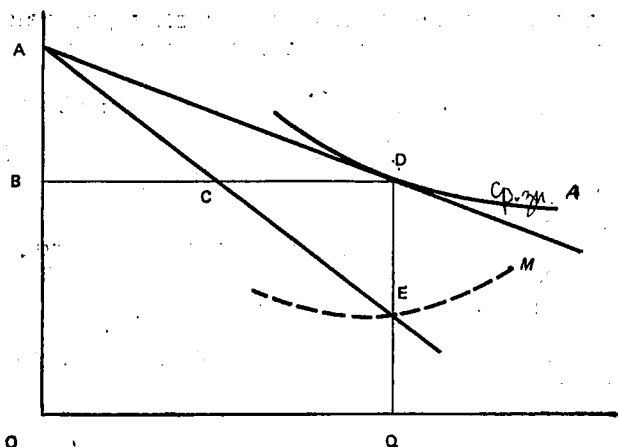


Рис. 6

Пусть AD — касательная к кривой средних значений в точке D . Опустим из точки D перпендикуляры DB и DQ на ось y и ось x .

Предельные издержки для выпуска OQ в точке D одни и те же как для кривой, касательной к которой является AD , так и для самой касательной.

Пусть AE делит BD в точке C пополам и пересекает DQ в точке E .

Тогда, считая касательную AD кривой средних значений, получаем, что AE является по отношению к ней кривой предельных значений. Следовательно, кривая предельных издержек проходит через точку E .

Приведенный способ построения кривой предельных значений, предполагающий использование касательной, пригодится нам и в последующих рассуждениях. AE можно рассматривать как *корреспондирующую* (correspondent) с касательной в точке D .

AB равно DE , а также равно QE и представляет собой величину предельных издержек в точке, соответствующей выпуску OQ .

Теперь мы знаем, как построить кривую предельных значений, корреспондирующую с кривой средних значений, независимо от вида последней. Чтобы изобразить кривую предельных значений на графике, нет необходимости строить корреспондирующую с касательной прямую AE ; поскольку мы знаем, что отрезок AB (см. рис. 6) равен отрезку DE . Следовательно, проводя касательную в некоторой точке, расположенную на кривой средних значений, мы одновременно устанавливаем местоположение соответствующей точки на кривой предельных зна-

чений. Чтобы найти на кривой предельных значений точку, соответствующую данной точке на кривой средних значений, проведем касательную в точке на кривой средних значений, а затем опустим из нее перпендикуляр на ось y . Кривая предельных значений будет располагаться ниже кривой средних значений на расстоянии, равном длине отрезка AB , образованного пересечением оси y с касательной и с перпендикуляром.

Действуя подобным образом и не принимая во внимание форму кривой средних значений, мы, последовательно перебирая ее точки, можем наметить все точки кривой предельных значений.

Сказанное выше обусловлено следующим: предельная оценка, соответствующая некоторой точке на кривой средних значений, является общей и для кривой предельных значений, и для ее касательной в соответствующей данной величине средних издержек точке. Поэтому, если различные кривые средних значений имеют в некоторой точке общую касательную, соответствующие предельные оценки для всех этих кривых должны быть равны между собой. Иначе говоря, если для некоторого выпуска кривые средних значений имеют общую касательную, кривые предельных значений должны в соответствующей этому выпуску точке пересекаться.

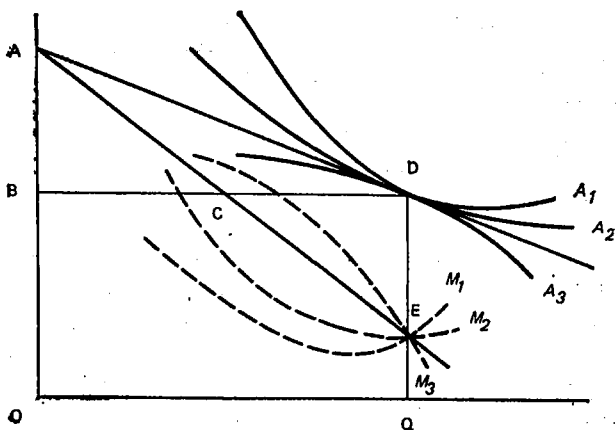


Рис. 7

На рис. 7 кривые средних значений имеют общую касательную AD в точке D . Предельная оценка QE (которая равна QD минус AB) — общая для всех кривых и для касательной, а кривые предельных значений пересекаются в точке E .

Кроме того, можно убедиться в том, что если две кривые средних значений не касаются одна другой, а пересекаются в произвольной точке D , то кривая предельных значений, соответствующая менее эластичной из двух кривых средних значений, должна пересекать отрезок DQ ниже точки его пересечения с кривой предельных значений, соответствующей более эластичной кривой средних значений. Сами же кривые предельных значений должны пересекаться между собой слева от отрезка DQ .

5

Характер взаимосвязи между некоторой кривой средних значений и соответствующей кривой предельных значений зависит от эластичности¹ первой из этих кривых. Когда кривая средних издержек повышается, предельные оценки должны быть положительны независимо от эластичности этой кривой, а когда кривая средних издержек понижается, но ее эластичность больше единицы (так что увеличение выпуска влечет за собой рост совокупных издержек), предельные оценки также должны быть положительны. Когда же эластичность кривой средних значений равна единице (так что при увеличении выпуска продукции совокупные издержки остаются неизменными), предельные издержки равны нулю, а если эластичность кривой средних издержек меньше единицы, соответствующие оценки для кривой предельных издержек будут отрицательными².

¹ Определение эластичности кривой см. на с. 54—55.

² Все приведенные нами примеры связаны с кривыми издержек, но если кривая средних издержек характеризует издержки некоторой хозяйственной единицы, связанные с выпуском ею продукции, то эта кривая не может характеризоваться эластичностью, меньшей единицы, поскольку невозможно, чтобы больший объем производства требовал меньших издержек, чем меньший выпуск продукции. Однако, исследуя взаимозависимость кривых предельных и средних значений, мы лишь из соображений удобства рассмотрения ограничиваемся в качестве примеров кривыми издержек. Случай, когда кривая средних значений неэластична и предельные значения отрицательны, играет важную роль при исследовании

Случай, когда кривые средних и предельных значений изображаются прямыми линиями, иллюстрирует рис. 8.

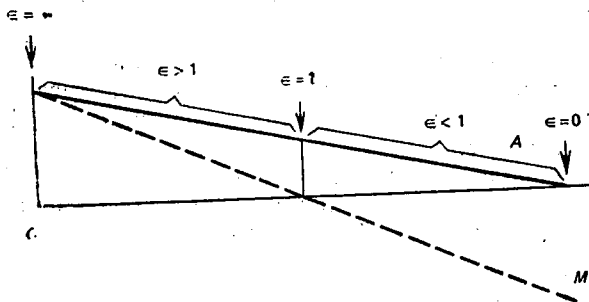


Рис. 8

Эластичность любой кривой средних значений в точке ее пересечения с осью y равна бесконечности; в этой точке кривая средних значений совпадает с кривой предельных значений. Эластичность кривой средних значений в точке пересечения с осью x равна нулю. Единице эластичность кривой средних значений, изображаемой прямой линией, равняется в точке, делящей ее пополам. До прохождения кривой этой точки она эластична, а предельные оценки положительны, после прохождения — неэластична, а предельные оценки отрицательны.

В общем случае легко убедиться, насколько тесно расстояние по вертикали между кривыми средних и предельных значений связано с эластичностью первой кривой. Чем больше в той или иной точке эластичность кривой средних значений, тем ближе находится к ней кривая предельных значений.

Так, из рис. 6, приведенного выше, видно, что чем больше эластичность кривой в данной точке D , тем меньше будет наклон касательной AD , тем короче будет от-

двании предельного и среднего дохода (см. с. 95—96). Кривая средних издержек, эластичность которой равна единице, теоретически вполне возможна. Если бы производство минимально возможного количества дополнительной продукции — единицы продукции — при бесконечно большом выпуске не требовало роста издержек, кривая средних издержек имела бы вид гиперболы, асимптотами которой являются оси y и x , а соответствующая кривая предельных издержек совпала бы с осями y и x .

резок AB и тем ближе одна к другой будут располагаться точки E и D : Если кривая средних значений характеризуется абсолютной эластичностью, она окажется параллельной оси x , кривая предельных значений совпадет с ней, а издержки производства будут постоянными. Дополнительные издержки производства добавочной единицы продукции в каждой точке кривой будут тогда равны средним издержкам производства продукции в этой и любой другой точке.

Определение зависимости между средней оценкой, предельной оценкой и эластичностью кривой средних издержек может, разумеется, быть более строгим.

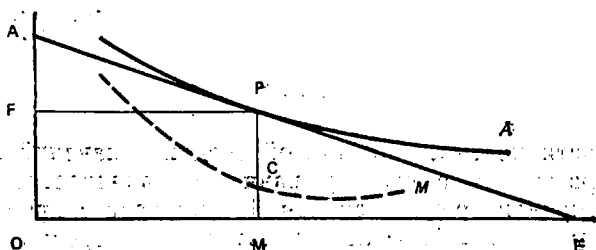


Рис. 9

Пусть PM — оценка средних издержек для некоторого выпуска продукции OM , а CM — соответствующая оценка предельных издержек.

Проведем касательную в точке P кривой средних издержек, чтобы она пересекла ось y в точке A , а ось x — в точке E . Тогда эластичность¹ кривой средних издержек в точке P равна $\frac{PE}{AP}$.

Треугольники APF и PEM подобны.

Следовательно, $\frac{PE}{AP} = \frac{PM}{AF}$.

При этом $AF = PC$.

Следовательно, эластичность кривой средних издержек в точке

$$P = \frac{PM}{PC} = \frac{\text{средние издержки}}{\text{средние издержки} - \text{предельные издержки}}$$

Если эластичность обозначить как ϵ , средние издержки — как A , предельные — как M , то получим:

$$\epsilon = \frac{A}{A-M}; \quad A = M \frac{\epsilon}{\epsilon-1} \quad \text{и} \quad M = A \frac{\epsilon-1}{\epsilon}$$

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. I, с. 167—168.

Используя полученную формулу (см. рис. 9), можно вычислить соотношение предельной и средней оценок при условии, что известна эластичность кривой средних значений. Так, например, если кривая средних значений представляет собой гиперболу с асимптотами на осях x и y и эластичность ее равна единице для любых значений выпуска, то предельная оценка равна нулю для всех значений выпуска, а сама кривая предельных значений совпадает с осями x и y . В случае, когда эластичность кривой средних значений равна бесконечности, $\frac{\varepsilon - 1}{\varepsilon}$ принимает значение, равное единице, а средние и предельные оценки одинаковы.

Если $\varepsilon = 2$, то $M = \frac{1}{2} A$.

Если $\varepsilon = \frac{1}{2}$, то $M = -A$, и т. д.

Эластичность повышающейся кривой считается отрицательной¹. Для такой кривой предельная оценка превосходит среднюю оценку.

Так, если $\varepsilon = -\frac{1}{2}$, то $M = 3A$;

если $\varepsilon = -1$, то $M = 2A$;

если $\varepsilon = -2$, то $M = \frac{3}{2}A$ и т. д.

6

Теперь мы должны рассмотреть взаимосвязь кривых предельных и средних значений для некоторых специальных случаев. Такое рассмотрение представляется полезным, поскольку оно помогает уяснить общий смысл подобных взаимосвязей, а кроме того, пригодится нам в процессе последующего анализа. Например, если средние издержки остаются до некоторого значения выпуска продукции на графике постоянными, а затем начинают постепенно увеличиваться, то кривая предельных издержек также начнет постепенно отклоняться от кривой средних издержек (см. рис. 10). В случае, когда кривая средних значений начинает повышаться резко, т. е. наблюдается

¹ Такое утверждение кажется нелогичным, но, однако, оно представляется приемлемым. В конце концов безразлично, какова эластичность повышающейся кривой — положительная или отрицательная. Главное в том, что она рассматривается как противоположная эластичности понижающейся кривой.

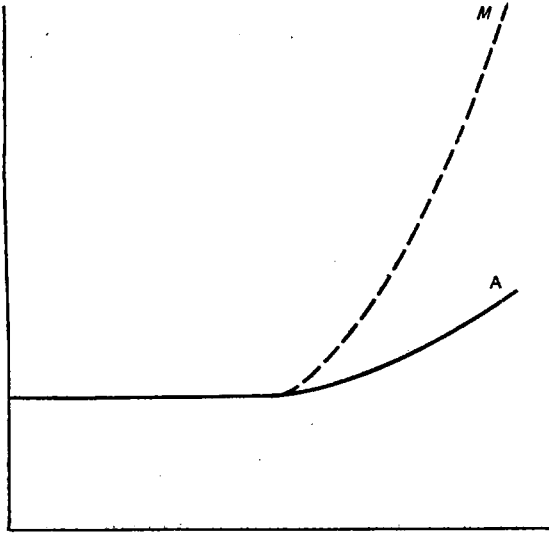


Рис. 10

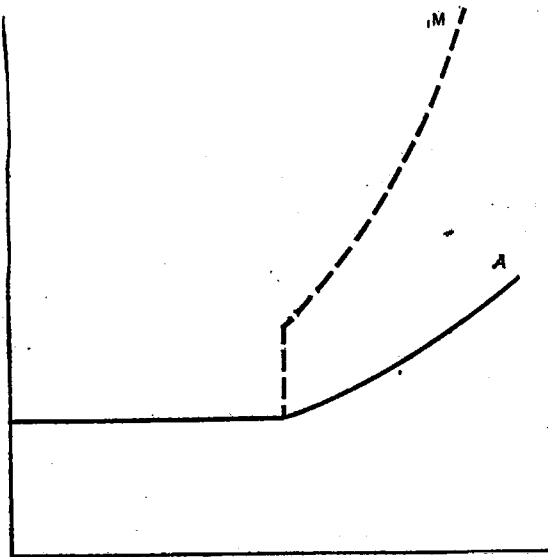


Рис. 11

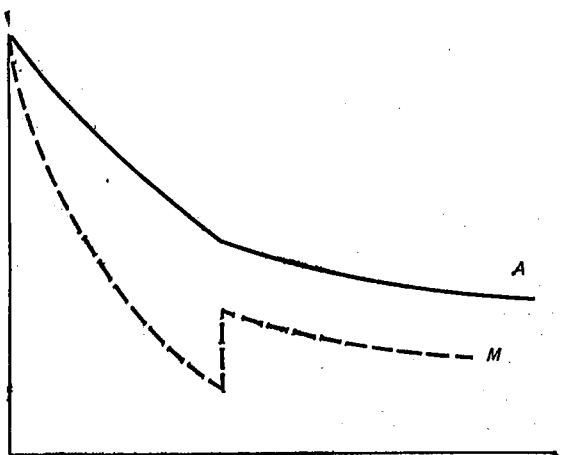


Рис. 12

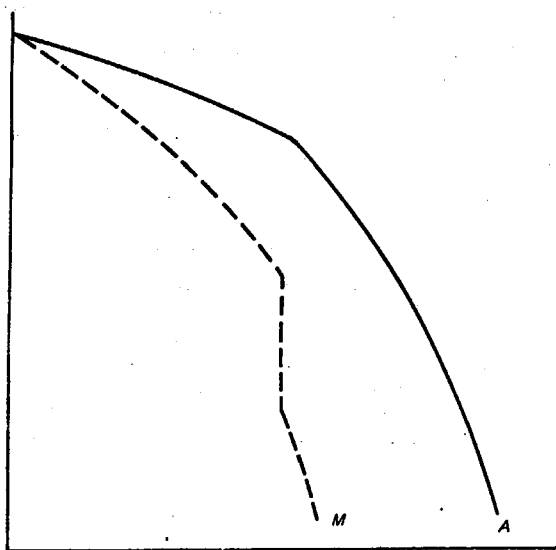


Рис. 13

ее излом (*kink*)¹, кривая предельных значений будет содержать разрыв (см. рис. 14).

Точно такой же излом может характеризовать понижающуюся кривую средних значений. Например, если

¹ Излом означает «скачкообразное» изменение направления кривой. — Прим. ред.

наклон кривой * средних значений, понижавшейся до какой-то точки равномерно, неожиданно резко изменяется (подобно тому как это изображено на рис. 12), то кривая предельных значений будет повышаться «скачкообразно», а затем примет свой обычный вид.

Если наклон кривой средних значений резко возрастет (см. рис. 13), то кривая предельных значений будет «скачкообразно» убывать.

Нарушение непрерывности кривой средних значений может рассматриваться как крайний случай ее движения, когда ее наклон резко изменяется при небольших изменениях выпуска продукции. В этом случае соответствующая кривая предельных значений без всяких разрывов резко возрастает или убывает.

7

Между кривыми средних и предельных значений может существовать иного рода взаимосвязь, который мы пока не касались. Предельные издержки могут быть постоянными, в то время как средние убывают. Такое встречается, если издержки распадаются на два элемента: затраты, непосредственно зависящие от объема производства, и фиксированные расходы, совершенно не связанные с количеством выпускаемой продукции. Сказанное можно наглядно проиллюстрировать на известном примере с пресс-формой и медалями. Предположим, что пресс-форма стоит 100 ф. ст., а процесс изготовления с ее помощью медали — 1 ф. ст. Тогда предельные и средние издержки можно изобразить следующим образом:

Число медалей	Совокупные издержки (ф. ст.)	Средние издержки (ф. ст.)	Предельные издержки (ф. ст.)
1	101	101	—
2	102	51	1
3	103	$34\frac{1}{3}$	1
4	104	26	1
...
100	200	2	1

* Под наклоном кривой в некоторой точке здесь и далее понимается наклон касательной, проведенной в данной точке. — *Прим. ред.*

В приведенном примере предельные издержки производства неизменны, а средние убывают по мере того, как расширяется выпуск. Кривая средних издержек представляет собой гиперболу с перпендикулярными асимптотами. Площадь фигуры, образованной в положительном ортанте осями координат и гиперболой, равняется величине постоянных издержек (здесь это 100 ф. ст.). Кривая предельных издержек представляет собой прямую линию, параллельную оси x , и является асимптотой по отношению к кривой средних издержек¹.

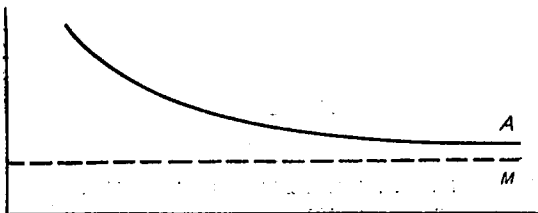


Рис. 14

Подобные кривые можно использовать при анализе краткосрочных издержек, когда накладные расходы постоянны, а основные меняются. Если при соответствующих значениях выпуска продукции основные расходы в среднем постоянны, то взаимосвязь предельных и средних издержек будет такой, как описано выше в приведенной диаграмме.

8

Теперь необходимо вернуться к кривым более простого вида. В разделе 3 мы выяснили, что, если кривая средних значений представлена прямой линией, перпендикуляр, опущенный из некоторой ее точки на ось y , делится кривой предельных значений пополам. Аналогичную зависимость можно выявить и для случая, когда кривые предельных и средних значений нелинейны.

¹ При нулевом значении выпуска кривая предельных издержек должна совпасть с осью y , а при бесконечно большом значении выпуска она совпадает с кривой средних издержек.

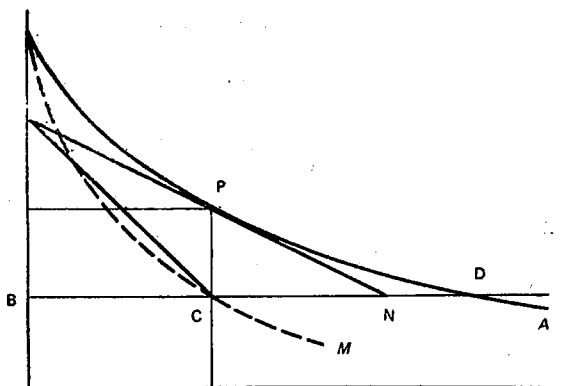


Рис. 15

Если понижающаяся кривая средних значений вогнута¹, перпендикуляр, опущенный из некоторой ее точки на ось y , пересекается кривой предельных значений слева от середины.

Проведем касательную к кривой средних значений в точке P . Тогда прямая, корреспондирующая² с касательной, пересечет кривую предельных значений в точке C , абсцисса которой равна абсциссе точки P , а ордината меньше.

Проведем, далее, отрезок BC , параллельный оси x и пересекающий ось y в точке B , кривую предельных значений — в точке C , касательную — в точке N , а кривую средних значений — в точке D . Тогда $BC = CN$ ³.

Поскольку кривая средних значений вогнута, абсцисса точки D должна быть больше абсциссы точки N .

Следовательно, $CD > CN$,
но $CN = BC$.

Следовательно, $BC < \frac{1}{2}BD$.

Если кривая средних значений повышается, касательная будет лежать справа от нее, поэтому $BC > \frac{1}{2}BD$.

Если кривая средних значений понижается, но она выпукла, то $BC > \frac{1}{2}BD$, а если она повышается, но выпук-

¹ См. с. 61.

² См. с. 72.

³ См. с. 70.

ла, $BC < \frac{1}{2}BD$. Соотношение BC и BD зависит от наклона и кривизны кривой средних значений¹.

¹ Если кривизна данной кривой невелика, то приближительную оценку такого соотношения можно получить следующим образом.

Следовательно, $\frac{BC}{CD} = 1 + \frac{xf''(x)}{f'(x)}$.

$\frac{xf''(x)}{f'(x)}$ можно считать величиной поправки на вогнутость (*adjusted concavity*) кривой средних значений. Я признательна г-ну Р. Ф. Кану за это доказательство.

Пусть прямая, корреспондирующая с кривой средних значений в точке D , пересекает BD в точке L , так что $BL = LD$. Если $y = f(x)$ — уравнение кривой средних значений, то наклон корреспондирующей

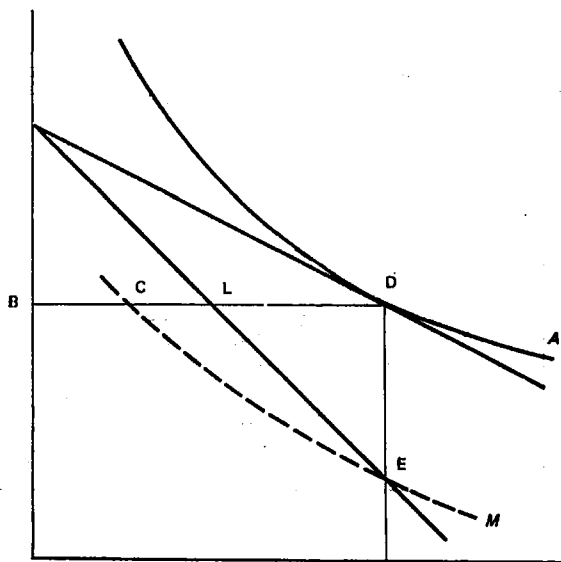


Рис. 15А

щей прямой равен $2f'(x)$ (см. с. 70). Уравнение для кривой предельных значений будет иметь вид: $y = f(x) + f'(x)$, а наклон этой кривой составит $2f'(x) + xf''(x)$.

Если $f''(x)$ достаточно мало, то кривую предельных значений

Последующее изложение в основном будет посвящено пересечению различных пар кривых предельных значений и пар кривых средних значений. Приведенные выше доказательства помогают выявить взаимосвязь подобным образом пересекающихся кривых. Когда объектом исследования была линейная зависимость, мы обнаружили, что если две кривые средних значений пересекаются в одной точке, то точка пересечения двух соответствующих кривых предельных значений находится посередине между осью y и точкой пересечения кривых средних значений, причем обе точки пересечения одинаково удалены от оси x ¹. Когда же кривые изображают нелинейную зависимость, это в общем неверно, как и будет показано ниже. В каждом конкретном случае отношение отрезков BC и BD будет определяться поправкой на вогнутость кривых.

Пусть две понижающиеся кривые средних значений A_1 и A_2 пересекаются в точке D . Проведем BD , параллельную оси x . Пусть

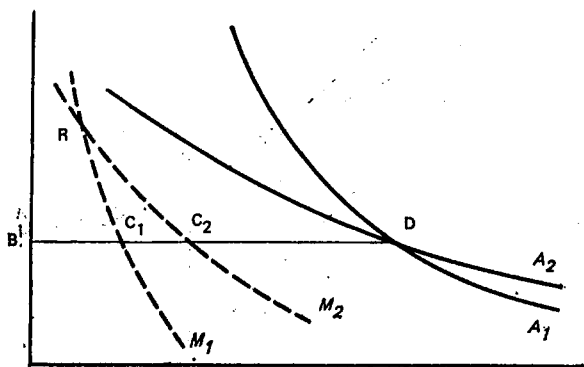


Рис. 16

можно приблизительно считать прямой линией, проходящей через точки C и E . Следовательно,

$$\frac{LD}{CD} = \frac{2f'(x) + xf''(x)}{2f'(x)} = 1 + \frac{xf''(x)}{2f'(x)}$$

Но $\frac{BC}{CD} = \frac{2LD - CD}{CD} = 2 \frac{LD}{CD} - 1$.

¹ См. с. 71.

соответствующие кривые предельных значений M_1 и M_2 , пересекают BD в точках C_1 и C_2 , а между собой пересекаются в точке R .

Тогда, если кривые средних значений вогнуты, $BC_1 < \frac{1}{2}BD$ и $BC_2 < \frac{1}{2}BD$, если же они выпуклы, $BC_1 > \frac{1}{2}BD$ и $BC_2 > \frac{1}{2}BD$.

Отсюда очевидно, что, когда кривые средних значений вогнуты, точка R , в которой пересекаются кривые M_1 и M_2 , может лежать или выше BD (на расстоянии по горизонтали до оси y меньшем $\frac{1}{2}BD$), или ниже BD (на расстоянии меньшем, равном или же превосходящем $\frac{1}{2}BD$).

Когда же кривые средних значений выпуклы, точка R может лежать ниже BD (на расстоянии от оси y большем $\frac{1}{2}BD$ или выше BD (на расстоянии от оси y меньшем, равном или большем $\frac{1}{2}BD$)). Точно так же можно пока-

зать¹, что если выпуклая кривая средних значений понижается, а вогнутая кривая средних значений повышается, то точка пересечения соответствующих кривых предельных значений должна находиться от оси y на расстоянии, которое больше половины расстояния от нее до точки пересечения кривых средних значений; однако расстояние до оси x может быть как больше, так и меньше соответствующего расстояния от точки пересечения кривых средних значений. Таким образом, судить о том, какова взаимозависимость между парами одноименных кривых всевозможных видов, можно на основании предположений, принятых в разделе 8.

10

Теперь следует рассмотреть вопросы, связанные со сдвигами кривых. В основном мы сосредоточим внимание на том, как изменяется положение кривых средних значений. Эти сдвиги могут быть самыми разными. Кривая средних значений при данном выпуске может перемес-

¹ Читателю, не знакомому с используемыми здесь методами анализа, рекомендуется самостоятельно построить графики, иллюстрирующие приводимые утверждения.

тяться вверх, не меняя наклона. Тогда при данном значении выпуска касательные, проведенные в соответствующие этому выпуску точки кривой средних значений до сдвига и после сдвига, параллельны. Кривая средних значений может, кроме того, сохранять определенный наклон при данной цене. Касательные в точках кривой до сдвига и после сдвига, соответствующие этой цене, также будут параллельны. Кривая может смещаться и таким образом, что ее эластичность по данному выпуску или по данной цене останется прежней, тогда как наклон кривой будет меняться¹. Если показатели эластичности кривых по некоторому значению выпуска одинаковы, можно показать, что соответствующие ему касательные будут пересекаться на оси x .

Аналогично, если показатели эластичности кривых по данной цене совпадают, соответствующие касательные будут пересекаться на оси y ². Кривыми средних значений, обладающими подобными свойствами, мы будем пользоваться в дальнейшем, поэтому предпочтительно их как-то именовать. Пару кривых средних значений, характеризующихся одинаковой эластичностью по данной цене, назовем *изоэластичными (iso-elastic)* по данной цене.

Разумеется, могут наблюдаться и какие-нибудь иные сдвиги кривых средних значений, при которых меняются их наклон и эластичность при данных выпуске или ценах, однако мы, что называется, ограничим область возможных изменений рассмотренными выше случаями.

¹ Для читателя, не знакомого с зависимостью между наклоном кривой и ее эластичностью, может оказаться полезным следующий пример. Рассмотрим две понижающиеся кривые, изображающие линейную зависимость. Они параллельны и имеют одинаковый наклон. Линия, проведенная через начало координат, пересечет эти прямые в точках, где их эластичность одинакова. Линия, перпендикулярная оси x , пересечет верхнюю прямую в точке, где ее эластичность будет больше, чем эластичность нижней кривой. Напротив, линия, перпендикулярная оси y , пересечет нижнюю прямую в точке, где ее эластичность больше, чем эластичность верхней прямой.

² Доказательство этого утверждения приведено ниже (см. с. 111—114).

Полезьа от графической интерпретации взаимосвязей, представленной в данной главе, станет очевидной при последующем изложении. Полученные выводы пригодятся нам для рассмотрения различных проблем, на них мы будем неоднократно ссылаться и в ходе последующих рассуждений. В то же время исследование потребует рассмотрения некоторых других взаимосвязей, которое будет строиться на основе утверждений, содержащихся в данной главе.

КНИГА II

РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ

Глава 3

Монопольное равновесие *

1

Первая проблема, которую нам предстоит решить, состоит в том, чтобы определить, сколько продукции производит отдельный производитель, если известны издержки его производства и условия спроса на продукцию.

Поставленную проблему можно рассматривать в рамках как *краткосрочного* так и *квазидолгосрочного периода*. В первом случае количество производственного оборудования фирмы остается одним и тем же, соответственно издержки производства в известной мере постоянны независимо от количества выпускаемой продукции. Те же издержки производства, надобность в которых исчезает в случае прекращения производства (например, расходы, связанные с оплатой труда, закупками сырья и материалов, использованием электроэнергии), обычно именуются *переменными издержками*. Во втором случае (когда речь идет о квазидолгосрочном периоде) производственное оборудование должно, как считается, использоваться в соответствии с изменениями в объеме выпуска, поэтому все издержки, за исключением минимального вознаграждения предпринимателя, будут «следовать» за колебаниями производства. (При рассмотрении же деятельности фирм с точки зрения действительно *долгосрочного периода* следует учитывать, что сама фирма может за это время возникнуть или исчезнуть.)

Кривая издержек, которая, согласно сказанному, пригодится нам в исследовании, представляет собой кривую предельных издержек отдельной фирмы.

Кривую предельных издержек можно приспособить для

* Читатель, которого не интересуют формальные методы исследования, может при чтении опустить разделы 5 и 6, а также последнюю часть раздела 7.

анализа соответствующих проблем как в краткосрочном, так и в квазидолгосрочном аспектах; при этом с точки зрения уже функционирующей фирмы предельные издержки в долгосрочный и квазидолгосрочный периоды одинаковы. Различие здесь связано лишь с тем, что с точки зрения долгосрочного периода число фирм, производящих данную продукцию, может изменяться, тогда как в квазидолгосрочном периоде оно остается без изменений¹.

Если условия спроса заданы, цена и выпуск продукции будут определяться предельными издержками, а величина средних издержек (когда известны цена и выпуск) позволит дать ответ на вопрос, получит предприниматель прибыль или нет, а следовательно, станет он продолжать производство или не станет. В общем случае, коль скоро предприниматель продолжает свое дело, уровень его средних издержек не будет влиять на объем производства.

При поверхностном взгляде на проблему та важная роль, которую средние издержки играют в определении рентабельности производства, часто приводит к ошибочному мнению, будто в данных условиях они весьма важны и для определения цены. Например, деловые люди часто выражают недовольство тем, что какой-нибудь иностранный конкурент выгадывает в борьбе с ними из-за более низких постоянных издержек. Верно, что фирма, постоянные издержки которой невысоки, будет способна «выжить» в условиях преимущественно низких цен, тогда как фирма, постоянные издержки которой высоки, в этом случае потерпит крах; однако, коль скоро обе фирмы продолжают производство, их постоянные издержки производства не влияют на цену продукции.

Сравнительно искушенный исследователь стал бы принимать в расчет не совокупные средние, а только переменные издержки, влияющие на текущую цену, ибо очевидно, что отнюдь не средние, а предельные переменные издержки определяют цену в краткосрочном периоде. Следовательно, правило, в соответствии с которым цена обусловлена предельными издержками, одинаково справедливо как для краткосрочного периода, когда величина производственных мощностей постоянна, так и для квазидолгосрочного периода, когда она может изменяться.

¹ См. с. 140.

В краткосрочном периоде совокупные предельные издержки есть попросту предельные переменные издержки, поскольку именно переменные издержки изменяются при изменении выпуска продукции. Различие между переменными и накладными издержками само по себе не имеет существенного значения¹ — независимо от продолжительности рассматриваемого периода главное — это разграничивать средние и предельные издержки.

2

По мере того как выпуск продукции расширяется или остается прежним, предельные издержки могут как уменьшаться, так и увеличиваться. В общем случае можно полагать, что по мере увеличения производства предельные издержки отдельной фирмы будут сначала уменьшаться, а затем возрастать или оставаться на достигнутом уровне. Сказанное, по-видимому, справедливо, независимо от того, изменяется технология производства в соответствии с изменениями в выпуске продукции или нет. С точки зрения квазидолгосрочного периода, когда технология может изменяться, будет, скорее всего, наблюдаться экономия, обусловленная расширением масштабов производства. Когда в дальнейшем эта экономия становится невозможной, предельные издержки (при отсутствии дефицитных факторов) будут оставаться на одном уровне до тех пор, пока предприниматель способен наращивать выпуск без увеличения расходов на управление крупномасштабным производством. В то же время предельные издержки производства определенных видов продукции могут оставаться постоянными, если существует строгое равновесие между экономией и убытками, обусловленными расширением производства. Начиная же с некоторого момента убытки могут оказаться больше соответствующей экономии, а предельные издержки возрастут².

¹ Величина средних переменных издержек важна для ответа на вопрос: будет компания (с наличным оборудованием) при данных условиях спроса производить какую-либо продукцию или нет?

² Подобная трактовка кривой издержек отдельной фирмы основана на идеях, содержащихся в кн.: E. A. G. Robinson, *Structure of Competitive Industry*.

Во многих случаях, когда предельные издержки постоянны (или даже возрастают), средние издержки будут падать. Совокупные издержки всегда включают постоянные элементы и вознаграждение предпринимателя, а во многих сферах деятельности (таких, как железнодорожный транспорт, газоснабжение, радиовещание) обеспечение минимально возможного выпуска требует даже от самой небольшой производственной единицы весьма значительной начальной мощности. В таких условиях средние издержки должны начать убывать только после того, как достигнут значительный выпуск продукции. Это привело некоторых авторов к предположению, что цена соответствующей продукции будет обязательно снижаться по мере расширения спроса¹. Это ошибочный вывод, ибо из факта уменьшения средних издержек совсем не следует, что предельные издержки тоже сокращаются, а ведь именно предельные издержки определяют в каждом конкретном случае объем производимой продукции и ее цену.

С аналогичными случаями приходится нередко сталкиваться при рассмотрении проблемы в краткосрочном аспекте, когда по начальной мощности относящаяся к некоторой отрасли фирма превышает достигнутый объем производства; поэтому, пока наблюдается недоиспользование мощностей, предельные переменные издержки остаются неизменными. Возьмем, например, случай с заводом по переработке хлопка, мощности которого недостаточно загружены в связи с падением спроса на готовую продукцию. Тогда завод или будет работать несколько дней в неделю на полную мощность (так что увеличение выпуска вплоть до полной загрузки оборудования в течение всей недели без сверхурочных работ не вызовет увеличения предельных издержек), или будет работать каждый день, но при этом часть ткацких станков и веретен останутся бездействующими; следовательно, если все машины равноценны, то предельные издержки опять-таки не изменятся при увеличении выпуска до уровня, когда все оборудование задействовано; и дальнейшее наращивание производства будет возможно только за счет сверхурочных работ или за счет уменьшения числа машин, обслуживаемых одним человеком. Так или иначе, предельные из-

¹ См., например: А. Маршалл. Принципы политической экономики, т. II, с. 161.

держки для значительного спектра значений выпуска останутся постоянными¹.

Сокращение предельных издержек, по-видимому, встречается не столь уж часто, и это идет вразрез с широко распространенным убеждением, согласно которому расширение выпуска должно приводить к снижению цен. Однако в ряде случаев возможно, что потенциальные производственные мощности предприятия используются неполностью, в результате чего при повышении уровня использования мощностей предельные издержки снижаются. Такое может встретиться, например, в чугунолитейном или сталеплавильном производстве, когда при достижении фирмой запроецированного объема производства благодаря более интенсивному использованию оборудования можно получить значительную экономию. В общем случае, однако, можно полагать, что в рамках краткосрочного периода предельные издержки должны расти (при относительно низких значениях выпуска) вследствие ограничений, накладываемых на рост выпуска мощностью оборудования и возможностями управленческого аппарата. Таким образом, всегда должен существовать некий уровень выпуска, начиная с которого соответствующие предельные издержки увеличиваются.

С точки зрения стоящих перед нами задач совершенно безразлично, по какой причине предельные издержки возрастают, уменьшаются или остаются постоянными, хотя по сути своей кривая средних издержек, соответствуя некоторой конкретной кривой предельных издержек (и, следовательно, конкретной величине получаемой прибыли), должна была бы для каждого случая строиться заново. Наше исследование может быть в равной мере приложимо к проблемам, рассматриваемым как в квази-долгосрочном, так и в краткосрочном аспектах, и в каждом случае необходимо строить такие кривые, которые наилучшим образом отражают особенности рассматриваемого периода.

¹ Когда завод работает ежедневно, средние издержки по мере расширения выпуска будут уменьшаться, однако это несколько не меняет сделанных выводов.

Кривая спроса на продукцию отдельной фирмы будет, как правило, понижающейся. Ее эластичность зависит от многих факторов, прежде всего от того, сколько других фирм продают аналогичную продукцию и насколько взаимозаменяема продукция других фирм и данной фирмы с точки зрения покупателя. Если у фирмы, о которой идет речь, нет конкурентов, производящих схожие товары (или если их мало), то все те неисчислимы́е факторы (вроде распределения покупательной способности между потребителями, условий предложения конкурирующих товаров и товаров совмещенного спроса¹ и др.), определяющие спрос на данный товар, будут определять характер кривой спроса на продукцию отдельного производителя. Но когда число фирм, производящих какой-нибудь однородный товар, велико, характер кривой спроса на продукцию отдельной фирмы будет определяться главным образом конкуренцией между этими фирмами. Эластичность спроса на продукцию каждой из фирм превысит эластичность совокупного спроса на аналогичную продукцию, ибо, хотя каждый производитель имеет своих постоянных клиентов, в силу ряда причин отдающих предпочтение производимой им продукции, повышение цены вынуждает некоторых потребителей приобретать товары у конкурентов данного производителя, прежде чем вообще отказаться от покупки.

Когда число фирм велико и изменения в выпуске одной из них практически не сказываются на совокупном объеме производства данного товара (абсолютно однородного в том смысле, что все покупатели выражают одинаковое предпочтение или безразличие по отношению к продукции конкурирующих фирм), можно говорить о совершенной конкуренции и о том, что эластичность спроса на продукцию любой отдельной фирмы равна бесконечности. Иными словами, любой производитель может продавать по текущей рыночной цене столько, сколько желает. Если он хотя бы незначительно понизит цену, то сумеет завоевать весь рынок, а если хотя бы немного повысит цену, то ничего не продаст.

¹ См.: А. Маршалл, Принципы политической экономии, т. II, с. 68.

В действительности нельзя считать, что производство характеризуется исключительно совершенной конкуренцией. Однако та важная роль, которую играет это понятие в исследовании, станет яснее, если полагать, что совершенная конкуренция служит крайним проявлением несовершенной конкуренции. Условия, весьма сходные с условиями совершенной конкуренции, скорее всего, можно встретить, например, на организованном рынке сельскохозяйственной продукции (вроде зерновой биржи) в каком-нибудь крупном населенном пункте.

4

Считается, что производитель стремится установить такую цену на продукцию, при которой превышение совокупной выручки от реализации, или совокупного *дохода*, над издержками будет наибольшим. Он добьется этой цели, если при определении объема производства будет руководствоваться следующим правилом: выпуск расширяется до тех пор, пока приращение совокупного дохода в результате продажи дополнительной единицы продукции не станет в точности равно издержкам производства этой единицы. Если он продаст на одну единицу продукции меньше, то доход станет меньше на величину, превышающую экономию на издержках ее производства, если же он продаст на одну единицу больше, то издержки производства этой единицы превысят дополнительный доход.

Приращение совокупного дохода в результате продажи дополнительной единицы продукции и представляет собой *предельный доход*¹. Считается, что производитель, продающий свою продукцию, всегда стремится уравнивать предельный доход и предельные издержки. Можно полагать, что он делает это, определяя цену спроса и издержки производства для различных значений выпуска или же в процессе непосредственной деятельности методом проб и ошибок². В целях упрощения отдельного производителя можно рассматривать как *монополиста*.

¹ Это понятие никак не связано с категорией, которую проф. Пигу называл «предельной ценой спроса». См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, сноска на с. 201.

² См. с. 100.

Кривая предельного дохода монополиста представляет собой кривую предельных значений по отношению к кривой спроса на его продукцию; ее можно построить при условии, что построена кривая спроса с помощью метода, показанного на рис. 6.

Кривая спроса характеризует средний доход монополиста. Если он может продать 1000 единиц продукции по цене 10 шиллингов за единицу, то 10 шиллингов и составят его средний доход от реализации 1000 единиц продукции; его совокупный доход при этом равняется 10 000 шиллингов. Предельный доход монополиста будет равен разности совокупных доходов от продажи 1001 и 1000 единиц продукции. По мере расширения выпуска цена продукции понижается, в связи с чем уменьшается и средний доход. Следовательно, предельный доход будет меньше среднего дохода. Например:

Условных единиц продукции	Цена, или средний доход	Совокупный доход	Предельный доход
10	20	200	—
11	19	209	9
12	18	216	7

Определение объема производства можно проиллюстрировать следующим образом:

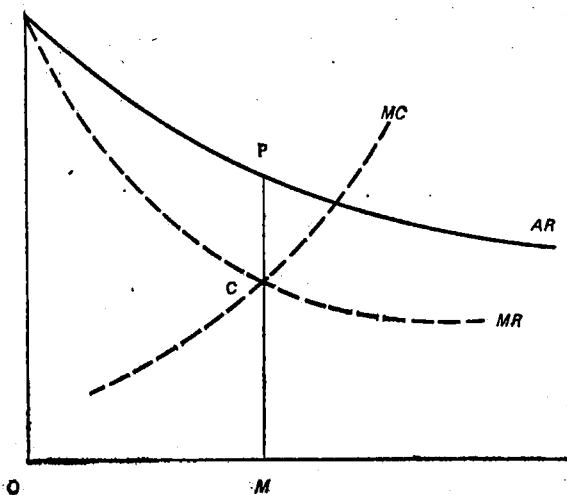


Рис. 17

AR — средний доход, или кривая спроса,
 MR — кривая предельного дохода,
 MC — кривая предельных издержек,
 OM — наиболее выгодный объем производства продукции,
 а MR — соответствующая ему цена продукции.

Если кривая спроса неэластична, то предельный доход отрицателен¹. Например:

Условных единиц продукции	Цена	Совокупный доход	Предельный доход
20	10	200	—
21	9	189	—11
22	8	176	—13

В подобных условиях монополисту выгодно сократить объем производства, поскольку, если даже расширение производства обходится ему даром, его доход сокращается с каждой дополнительно произведенной единицей продукции. Если кривая спроса в каждой точке неэластична, монополисту выгоднее всего было бы производить продукции как можно меньше и продавать ее по более высокой цене. Понятие «кривая спроса», которая остается неэластичной независимо от того, насколько высока цена, как очевидно, абсурдно. Ведь неизбежно можно будет найти на кривой такую точку, после прохождения которой объем продаж по мере роста цены начнет быстро падать, и, если монополист, предположим, неожиданно обнаружит на соответствующей кривой спроса какой-то интервал, в границах которого кривая неэластична, он начнет повышать цену своей продукции и будет делать это до тех пор, пока спрос не станет эластичным (это показано на рис. 18).

Если кривая спроса характеризуется абсолютной эластичностью, то предельный доход и цена совпадают², а выпуск продукции достигает такого уровня, при котором предельные издержки равны цене продукции (см. рис. 19)³.

¹ См. с. 74.

² См. с. 65.

³ Очевидно, что метод исследования, предполагающий использование предельных величин, позволяет сделать точно такие же выводы, что и метод, который применялся Маршаллом, исследовавшим вопрос о том, при какой цене на графике площадь фигуры,

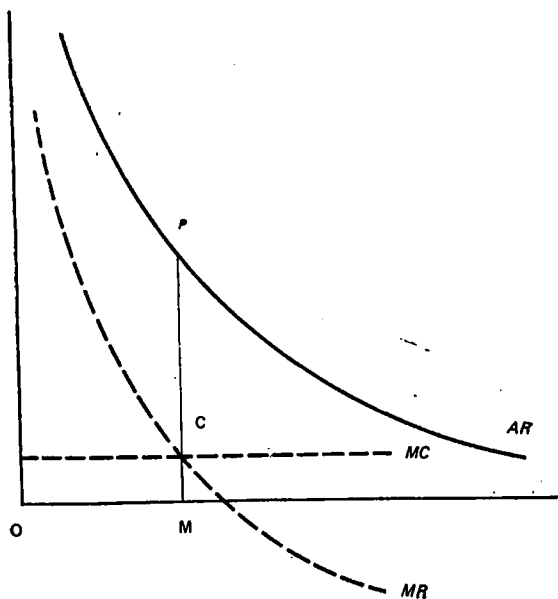


Рис. 18

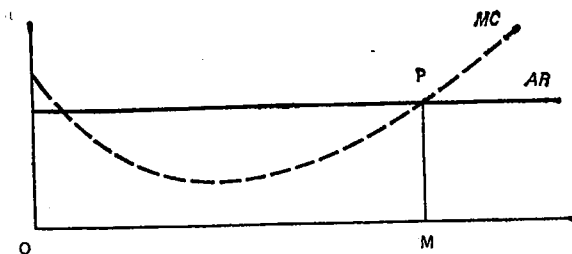


Рис. 19

соответствующей чистому доходу в условиях монополии, максимальна — ведь чистый доход достигает максимума, когда предельный доход и предельные издержки совпадают. Оба метода могут использоваться при анализе проблем как конкуренции, так и монополии. Аналитический метод Маршалла предполагает искусственное разделение монополии и конкуренции: проблемы монополии Маршалл исследовал, измеряя соответствующие площади на графиках, а проблемы конкуренции — используя «предельный» подход.

Цена продукции в условиях монополии находится в определенной зависимости от предельных издержек производства.

Если ε — эластичность спроса, то цена продукции равна, как известно¹, предельному доходу, умноженному на величину $\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1}$. Однако для условий монополии предельный доход равен предельным издержкам. Следовательно, цена в условиях монополии равна предельным издержкам, умноженным на величину $\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1}$. Это утверждение справедливо для всех случаев, независимо от формы кривой издержек, поскольку предельный доход всегда совпадает (с точки зрения монополиста) с предельными издержками.

Данную зависимость можно выразить и по-другому.

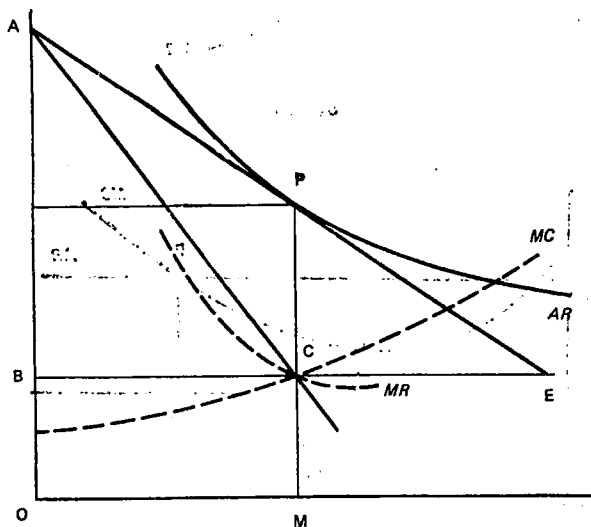


Рис. 20

Пусть PM — цена продукции OM , производимой в условиях монополии, а MC — предельные издержки производства продукции OM и соответствующий предельный доход.

¹ См. с. 72.

Пусть AP — касательная к кривой спроса в точке P . Тогда корреспондирующая к ней прямая AC является кривой предельных значений по отношению к касательной AP ¹.

Опустим на ось y перпендикуляр BC .

Пусть, далее, касательная AP пересекает BC в точке E . Тогда

$$BC = \frac{1}{2} BE^2.$$

Треугольники AEB и PES подобны.

Следовательно, $CP = \frac{1}{2} AB$ и $MP = MC + \frac{1}{2} AB$.

Последнее соотношение можно выразить иначе: поскольку $MC = OB$ и $AB = OA - OB$, $MP = \frac{1}{2} (OA + MC)$.

Итак, цена продукции в условиях монополии равна графически предельным издержкам производства этой продукции плюс половина длины отрезка, отсекаемого на оси y кривой предельных издержек и касательной к кривой спроса в точке, соответствующей данному значению выпуска. Иными словами, цена продукции в условиях монополии равна половине величины, получаемой в результате сложения длины отрезка, отсекаемого на оси y пересекающейся с ней касательной и кривой предельных издержек.

6

Нам остается рассмотреть вопрос о получаемой монополией прибыли, или чистом доходе. Графически последняя изображается как разность между площадью фигуры, ограниченной сверху кривой предельного дохода (совокупный доход), и площадью фигуры, ограниченной сверху кривой предельных издержек (совокупные издержки). Монопольную прибыль можно также определить с помощью кривой средних издержек, на чем мы остановимся позднее. Эта прибыль представляет собой разницу между средними издержками и средним доходом, умноженную на значение выпуска (см. рис. 21).

Монопольная прибыль численно равна площади фигуры ACL . Если же средние издержки (при значении выпуска OM) равны MN , то монопольная прибыль в этом случае численно равна площади фигуры $FPNG$.

¹ См. с. 72.

² См. там же.

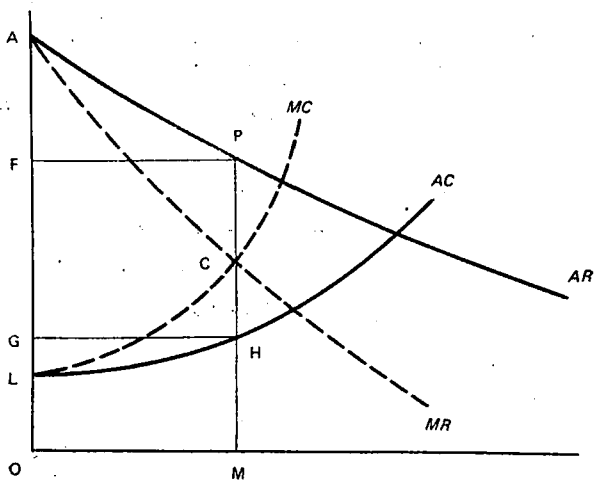


Рис. 21

7

Можно, естественно, возразить, что предлагаемый метод исследования грешит чрезмерной искусственностью. Что толку, спросит читатель, вдаваться в мельчайшие тонкости подхода, обусловленные формой кривых спроса, о которых в повседневной жизни ни один монополист не имеет понятия; мало того, даже в самых современных сферах деятельности представления бизнесменов о том, с какого рода кривыми спроса они «сталкиваются», весьма туманны¹.

Совершенно очевидно, что чистый доход монополиста никогда не достигнет максимально возможной величины, пока у него нет надежной и точной системы калькуляции издержек и достоверных знаний об условиях сбыта на том рынке, где он собирается торговать. Однако если условия спроса и предложения остаются неизменными сколько-нибудь продолжительное время, монополист мо-

¹ В действительности некоторые фирмы исчисляют возможный объем продаж при различных ценах, полагая, что их оценки характеризуются высокой степенью точности, однако подобные случаи, скорее всего, представляют собой исключение.

жет достаточно точно определить для себя объем производства, просто сопоставляя предельную выручку с предельными издержками. Не следует представлять дело так, будто монополист способен узнать характер кривых спроса и кривых издержек на всей области их определения. Единственное, что он действительно может узнать, так это увеличится или уменьшится его чистый доход в результате незначительного увеличения объема продаж. До тех пор пока предельный доход превышает предельные издержки, монополист стремится расширять производство, а до тех пор, пока предельный доход меньше предельных издержек, он стремится сократить выпуск продукции; графически в точке равенства предельного дохода и предельных издержек чистый доход монополиста достигает наибольшей величины и наблюдается равновесие, т. е. состояние, когда дальнейшее увеличение или сокращение производства продукции влечет за собой уменьшение чистого дохода.

Может, однако, быть и так, что найдется несколько точек равновесия и, если монополист «достигнет» одной из них, у него пропадет стимул к дальнейшему расширению выпуска, несмотря на то что в итоге он может получить больший чистый доход.

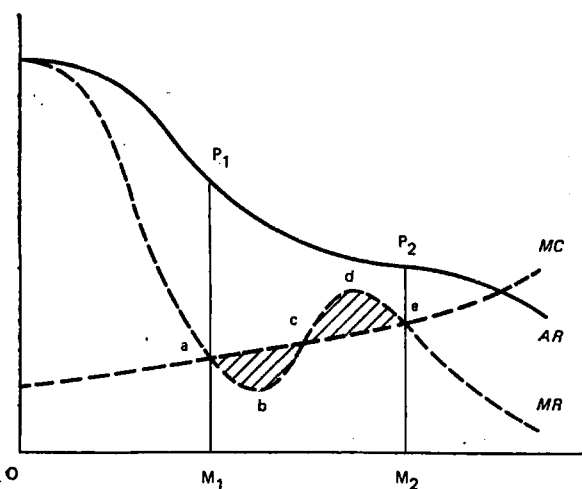


Рис. 22

Существование многочисленных точек равновесия на графике обусловлено изменениями наклона кривой спроса, которая на одном отрезке может характеризоваться высокой эластичностью, затем ее эластичность уменьшается, а вслед за этим — вновь возрастает. Кривая спроса может иметь такой вид, например, для рынка, состоящего из нескольких групп покупателей, каждая из которых отличается от прочих уровнем дохода. Тогда на этой кривой можно будет отметить несколько критических точек, проходя которые кривая станет характеризоваться быстро растущей эластичностью, так как при понижении цены данный товар неожиданно окажется доступным для какой-нибудь новой группы покупателей. Соответствующая данной кривой спроса кривая предельного дохода может в таких точках понижаться, повышаться и снова понижаться¹, т. е. можно отметить на ней несколько точек равновесия в условиях монополии.

Более того, даже если кривая предельного дохода постоянно понижается, форма кривой предельных издержек может быть такова, что существует несколько точек равновесия.

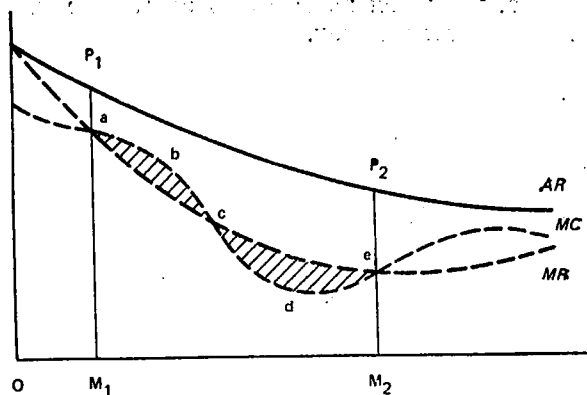


Рис. 23

OM_1 и OM_2 — возможные значения выпуска в условиях монополии, а M_1P_1 и M_2P_2 — соответствующие цены.

Чистый доход монополиста в каждой точке равновесия был бы при этом различен, однако маловероятно, чтобы

¹ См. с. 77.

он настолько хорошо разобрался в положении дел, что умел бы «выбрать» на графике точку, характеризующуюся наибольшим значением дохода. Если уж монополист «достиг» некоторой точки равновесия, то уже ничто не в состоянии побудить его к «переходу» в другую, позволяющую получить больший доход точку. Когда известно, как выглядят кривые предельного дохода и предельных издержек в интервале между двумя точками равновесия в условиях монополии, можно судить о том, какая из этих точек соответствует большему значению дохода монополиста. При любом объеме производства чистый доход монополиста равен совокупному доходу *минус* совокупные издержки. При этом совокупный доход для данного выпуска продукции соответствует площади фигуры, ограниченной сверху кривой предельного дохода, а совокупные издержки — площади фигуры, ограниченной сверху кривой предельных издержек. Следовательно (см. рис. 22 и рис. 23), разность между значениями чистого дохода монополиста, соответствующими OM_2 и OM_1 , характеризуется площадью фигуры cde (причем кривая предельного дохода расположена выше кривой предельных издержек) *минус* площадь фигуры abc (причем кривая предельных издержек расположена выше кривой предельного дохода). Любое малое превышение выпуска OM_1 будет означать уменьшение дохода монополиста. Однако по мере дальнейшего расширения выпуска, после того как обе кривые предельных значений вновь пересекаются в точке s , его доход снова начнет возрастать, пока выпуск не достигнет уровня OM_2 , т. е. новой точки равновесия. Прибыль монополиста при значении выпуска OM_2 будет больше или меньше, чем при значении выпуска OM_1 , в зависимости от того, площадь какой из фигур, cde или abc , больше.

Глава 4

Изменения в уровне спроса *

1

На следующем этапе наше исследование будет связано с влиянием изменений в уровне спроса на цену, назначаемую отдельным производителем.

Как мы видели¹, монополярная цена является функцией предельных издержек производства и эластичности спроса. Следовательно, каким будет влияние изменений в уровне спроса на цену, зависит от изменений предельных издержек и изменений эластичности спроса².

Сначала мы рассмотрим случай, когда предельные издержки остаются постоянными, т. е. независимо от изменений в выпуске в результате расширения спроса предельные издержки производства сохраняются прежними. Тогда, если кривая спроса повышается таким образом, что его эластичность по исходной цене не меняется, монополярная цена также не изменится, а возросшее количество произведенной продукции будет продаваться по той же цене, что и раньше. В этом легко убедиться, если обратиться к формуле:

$$\text{цена} = \text{предельный доход} \times \frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1}$$

* Некоторые графические иллюстрации, приводимые в данной главе, представляются сложными, однако соответствующие выводы просты и не противоречат здравому смыслу. Читатель, для которого формальная сторона рассуждений интереса не представляет, может опустить страницы, на которых анализируются графики, и довольствоваться кратким изложением выводов на с. 105 и 113. Раздел 3 и конец раздела 4 настоящей главы предназначены лишь для тех читателей, которые питают склонность к чисто формальным вопросам.

¹ См. с. 98.

² Все наши рассуждения основаны на предпосылке о взаимной независимости динамики кривой спроса и кривой издержек. См. примечание на с. 58.

где ε — эластичность спроса. В «новом» состоянии равновесия предельный доход должен быть совершенно таким же, что и прежде, поскольку предельные издержки постоянны, а так как эластичность спроса по «старой» цене неизменна, то и сама цена сохраняется на прежнем уровне. Отсюда, естественно, следует, что если при постоянных предельных издержках эластичность повышающейся кривой спроса падает, то цена возрастает, а если эластичность этой кривой увеличивается, то цена уменьшается.

Любые две кривые, эластичности которых по некоторой данной цене совпадают, называются *изоэластичными* по этой цене¹. Легко убедиться в том, что две кривые спроса будут в некотором интервале изменения цен *изоэластичными*, если соотношение соответствующих количеств продукции, проданной по некоторой цене (из этого интервала), остается неизменным. В самом деле, эластичность кривой измеряется путем деления относительного изменения выпуска на относительное изменение цены. Если при каждом данном значении цены соотношение продаж постоянно, то эластичность спроса по этой цене не меняется. Относительное изменение выпуска от 100 до 105 единиц продукции равняется относительному изменению выпуска от 200 до 210 единиц. Если в одном случае сбыт некоторого товара в результате появления новых покупателей увеличился в той же пропорции, что и в другом случае, наклон кривой спроса не изменится. Тот факт, что рост спроса не должен затрагивать эластичности спроса по «старой» цене, представляется поэтому вполне правдоподобным.

Если расширение спроса связано с действием именно таких причин, но предельные издержки при этом меняются, то очевидно, что монопольная цена изменится. При сокращении предельных издержек увеличение спроса приведет к падению цены, а при их возрастании цена повысится.

Итак, мы достигли определенного продвижения в своем исследовании. Полученные результаты можно сформулировать следующим образом.

Если одна из двух кривых спроса повышается таким образом, что другая оказывается ей *изоэластичной*, то соответствующая цена будет увеличиваться, падать или

¹ См. с. 86—87.

оставаться неизменной в зависимости от того, растут или сохраняются на неизменном уровне предельные издержки производства.

Если предельные издержки постоянны, а эластичность спроса по вновь установившейся цене меньше, чем эластичность по цене «старого» спроса, то цена товара возрастет, если же эта эластичность больше, то цена понизится.

Более того, очевидно, что при уменьшении предельных издержек производства цена останется на прежнем уровне, если эластичность по цене «нового» спроса настолько меньше эластичности «старого», что возможное падение предельных издержек станет совершенно незаметным. Если же уменьшение предельных издержек не компенсируется снижением эластичности «нового» спроса, то цена упадет. В случае повышения издержек цена будет возрастать до тех пор, пока эластичность кривой «нового» спроса превосходит эластичность кривой «старого» настолько, что увеличение предельных издержек нейтрализуется.

2

Итак, очевидно, что во многих случаях изменение цены продукции представляется результатом взаимодействия двух противоборствующих тенденций, действующих, например, когда предельные издержки производства сокращаются при одновременном понижении эластичности спроса. В таком случае невозможно сразу ответить на вопрос о том, как будет вести себя цена, поэтому необходимо более глубоко исследовать указанную проблему.

Взаимосвязь между ценой в условиях «старого» спроса и ценой в условиях «нового» спроса можно представить следующим образом (см. рис. 24):

Пусть D_1 и D_2 — две произвольные кривые спроса. Обозначим через D_2 верхнюю из этих кривых (в дальнейшем мы будем придерживаться именно этого обозначения).

Пусть, далее, MC — произвольная кривая предельных издержек. P_1M_1 — монополияльная цена при D_1 , P_2M_2 — монополияльная цена при D_2 , а M_1C_1 и M_2C_2 — предельные издержки производства продукции в объемах OM_1 и OM_2 .

Пусть касательная к D_1 в точке P_1 пересекает ось y в точке A_1 , а касательная к D_2 в точке P_2 пересекает ось y в точке A_2 . Как мы

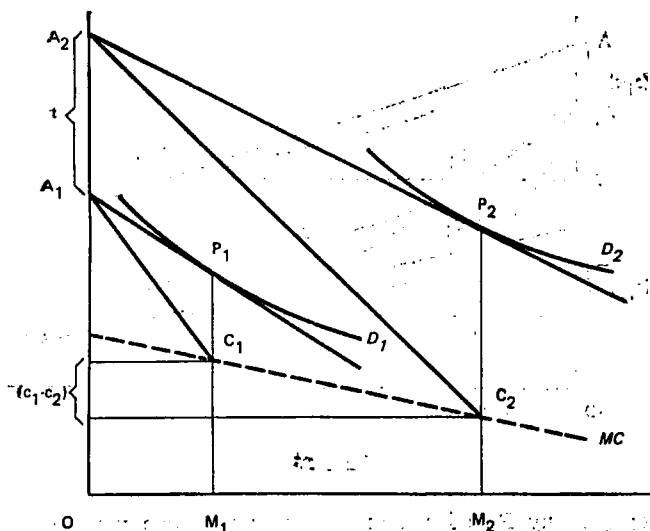


Рис. 24

установили¹, $P_1 M_1 = \frac{1}{2} (OA_1 + M_1 C_1)$ и $P_2 M_2 = \frac{1}{2} (OA_2 + M_2 C_2)$. Следовательно, $P_2 M_2 - P_1 M_1 = \frac{1}{2} (OA_2 - OA_1 + M_2 C_2 - M_1 C_1) = \frac{1}{2} (A_1 A_2 + M_2 C_2 - M_1 C_1)$. Обозначим $M_1 C_1$ и $M_2 C_2$ через c_1 и c_2 соответственно, а $A_1 A_2$ — через t .

Тогда монополияльная цена в результате расширения спроса с D_1 до D_2 повысится на величину, равную $\frac{1}{2} \{t - (c_1 - c_2)\}$, иными словами, на величину, которую можно получить, если из половины длины отрезка, заключенного между точками пересечения касательных с осью y , вычесть половинную разность между предельными издержками, соответствующими двум (т. е. при «старом» и «новом» спросе) значениям выпуска.

Итак, мы выяснили, что расширение спроса приводит к повышению или понижению цены продукции в зависимости от того, какая из величин больше — t или разность $(c_1 - c_2)$.

Теперь рассмотрим общий метод, позволяющий определять, растет или понижается цена при расширении спроса (см. рис. 25).

¹ См. с. 99.

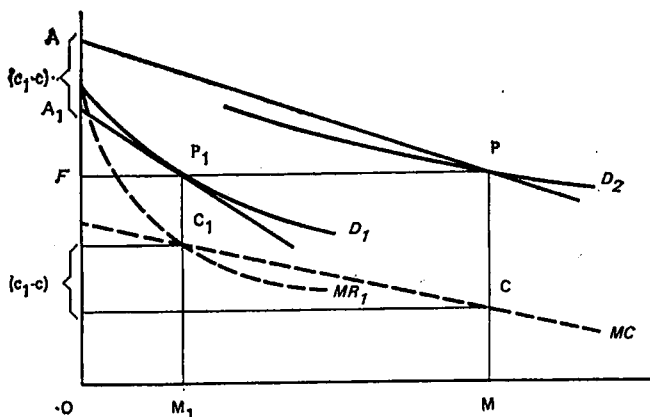


Рис. 25

Через точку P_1 , обозначающую монопольную цену на кривой D_1 , проведем прямую, параллельную оси x и пересекающую D_2 в точке P , а ось y — в точке F . Определим разность между предельными издержками M_1C_1 (или c_1) на кривой D_1 и предельными издержками производства того количества продукции, для которого MC (или c) обозначает цену. Если издержки производства постоянны, эта разность будет равняться нулю; если они повышаются, то разность будет отрицательной, если понижаются — положительной.

Проведем касательную к D_1 в точке P_1 ; пусть она пересекает ось y в точке A_1 . Выберем точку A на оси y таким образом, чтобы A_1 равнялось разности между двумя значениями предельных издержек $(c_1 - c)$. Если издержки постоянны, A_1 и A совпадают, если понижаются, то A лежит выше A_1 , а если повышаются, A лежит ниже A_1 .

Теперь мы можем сформулировать три утверждения.

Если AP — касательная в точке P к кривой «нового» спроса D_2 , тогда MP — монопольная цена, соответствующая D_2 , и эта цена при повышении спроса не изменится.

Если AP пересекает D_2 снизу, в точке P_2 , то цена продукции повысится, а если AP пересекает D_2 сверху, в точке P_2 , то эта цена понизится (см. рис. 25).

Эти утверждения можно доказать следующим образом:

$$P_1C_1 = A_1F,$$

но $PC = P_1C_1 + (c_1 - c).$

$$\text{Следовательно, } PC = A_1F + (c_1 - c) = AF.$$

Таким образом, кривая предельных значений, соответствующая AP , проходит через точку C , и вообще кривая предельных значений, соответствующая любой кривой, по отношению к которой AP есть касательная в точке P , проходит через точку C .

Пусть AP — касательная к кривой D_2 в точке P . Из этого непосредственно вытекает, что OM представляет со-

бой выпуск продукции, соответствующий точке P на кривой D_2 ; MP — такая цена этой продукции, которая не изменяется при увеличении спроса. Если AP пересекает D_2 снизу, то эластичность кривой D_2 в точке P меньше, чем эластичность касательной AP ; следовательно, кривая предельного дохода, соответствующая D_2 , пересекает PM ниже точки C . Поэтому значение выпуска для кривой спроса D_2 меньше, чем OM , а цена продукции должна повышаться. Если же AP пересекает D_2 сверху, то эластичность D_2 в точке P превосходит эластичность касательной AP и цена должна падать.

3

Таким образом, если известно, как изменяются предельные издержки производства, можно утверждать, что цена продукции будет изменяться в зависимости от эластичности кривой «нового» спроса, построенной на основе старой цены. Точное значение «новой» цены можно определить только после того, как исследована форма кривой «нового» спроса.

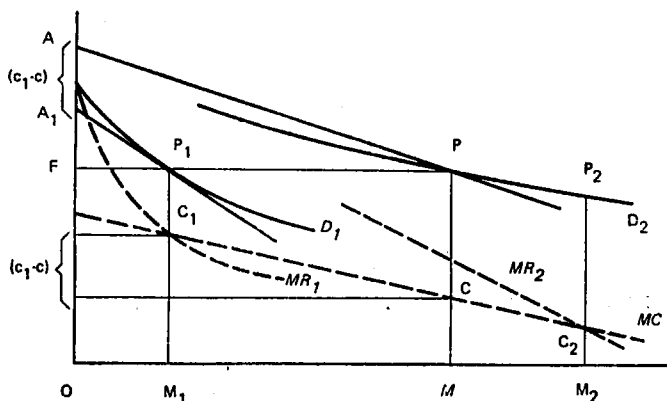


Рис. 26

AP пересекает D_2 сверху, следовательно, точка P_2 будет лежать ниже точки P . Точное положение точки P_2 зависит от формы кривой D_2 .

Допустим, что в результате расширения спроса повышается цена продукции; можно показать при этом, что если кривая «нового» спроса вогнута, то цена возрастет в большей степени, чем в том случае, когда кривая спроса изображается прямой линией; в общем случае цена увеличится меньше, когда кривая спроса выпукла, чем тогда, когда она изображается прямой линией. Исключения из этого правила связаны с весьма специфическими условиями, характеризующими изменение спроса, и с очень быстрым падением предельных издержек производства¹. Если же расширение спроса вызывает снижение цены, то цена в большей степени снизится, когда кривая спроса вогнута, и в меньшей — при выпуклости кривой (исключение составляет случай, когда цена падает, несмотря на резкое повышение предельных издержек). Поэтому, вообще говоря, вогнутость кривой «нового» спроса свидетельствует о том, что повышение или падение цены ускоряется.

4

До сих пор мы уделяли основное внимание вопросу о том, как влияет расширение спроса на цену, оставляя при этом в стороне изменения в выпуске продукции. Абсолютное изменение спроса при «старой» цене измеряется (см. рис. 26) отрезком P_1P и, если цена не меняется, характеризует увеличение выпуска. Очевидно, что во всех случаях, когда цена снижается, выпуск должен возрастать на величину, большую P_1P , а когда цена повышается, выпуск увеличится меньше чем на P_1P . Легко убедиться в том, что во всех случаях, когда цена падает, выпуск расширяется тем больше, чем больше вогнутость кривой «нового» спроса (если ее наклон остался тем же самым, что и при «старой» цене). В тех же случаях, когда цена повышается, рассматриваемая зависимость будет более сложной. Рассмотрим произвольную кривую спроса, характеризующуюся в точке P некоторым заданным наклоном. Чем больше вогнутость этой кривой, тем ближе к оси y соответствующая кривая предельного дохода будет пересекать продолжение отрезка P_1P до оси y . Следовательно, если кривая предельных издержек пересекает

Читатель может уяснить характер подобных взаимосвязей, построив соответствующие графики.

кривую предельного дохода ниже P_1P , то, весьма вероятно, выпуск продукции увеличится в меньшей степени в случае, когда кривая спроса вогнута, и в большей, когда она выпукла, чем в случае с имеющей тот же наклон линейной кривой спроса; в общем, как правило, выпуск продукции увеличивается тем меньше, чем более вогнута указанная кривая. Но если кривая предельных издержек понижается столь стремительно (по сравнению с понижением кривой спроса), что пересекает кривую предельного дохода выше P_1P , то, как можно предположить, выпуск продукции, когда кривая спроса вогнута, увеличится больше, чем в случае, когда кривая спроса — прямая линия (если кривая спроса выпукла, то выпуск увеличится в меньшей степени, чем в случае, когда кривая спроса представлена прямой линией). Однако маловероятно, чтобы на рынке могли сформироваться условия, при которых цена продукции повышалась бы, несмотря на резкое падение предельных издержек. Таким образом, в общем можно утверждать, что вогнутость кривой спроса свидетельствует об усилении расхождения между действительным выпуском продукции и увеличением спроса на эту продукцию в условиях действия «старой» цены.

На самом деле расширение спроса может порой привести к сокращению выпуска продукции. В этом легко убедиться. Если наклон верхней кривой спроса больше, чем нижней, то соответствующие кривые предельных доходов могут пересекаться¹. Тогда если кривая предельных издержек пересекает кривые предельного дохода ниже точки взаимного пересечения последних, то выпуск, соответствующий верхней кривой спроса, окажется меньше, чем выпуск, соответствующий нижней кривой.

5

Нам осталось выяснить, как в различных условиях при увеличении спроса будет изменяться (расти, падать, оставаться неизменной) цена. Как, очевидно, при определен-

¹ Если кривые спроса выпуклы или линейны, то кривые предельного дохода будут пересекаться только тогда, когда наклон (при этом значение цены может быть любым) второй кривой спроса больше, чем первой. Но если верхняя кривая спроса вогнута, кривые предельного дохода пересекаются, даже если наклон кривой «нового» спроса (подразумевается, что продукция продается по «старой» цене) меньше, чем наклон кривой «старого» спроса.

ных изменениях в уровне предельных издержек, связанных с колебаниями выпуска, эластичность спроса может измениться таким образом, что цена продукции останется неизменной. Если бы в каждом отдельном случае мы могли выявить то критическое значение эластичности кривой «нового» спроса, благодаря которому цена не меняется, то можно было бы легко судить о том, в каких условиях цена будет повышаться или падать. Если изменение эластичности «нового» спроса по «старой» цене меньше такого критического значения, цена продукции будет возрастать, а если больше, то цена будет падать. Зная это и используя метод, разработанный нами в разделе 2 данной главы, выясним (применительно к таким изменениям предельных издержек, которые изображаются на графике различными кривыми) механизм тех изменений, которые не приводят к изменению цены.

С помощью упомянутого метода можно сначала обосновать сформулированное выше¹ утверждение, согласно которому, когда предельные издержки постоянны, кривая «нового» спроса должна быть изоэластична кривой «старого» спроса (при условии, что цена остается неизменной). Если предельные издержки постоянны, то $(c_1 - c) = 0$, а A и A_1 совпадают (см. рис. 25). Таким образом, нам требуется доказать, что если AP_1 — касательная к D_1 в точке P_1 , а AP — касательная к D_2 в точке P (линия P_1P параллельна оси x), то эластичность D_2 в точке P равняется эластичности D_1 в точке P_1 .

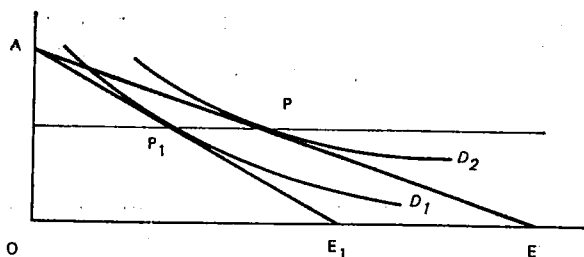


Рис. 27

Пусть AP_1 пересекает ось x в точке E_1 , а AP — в точке E . Тогда $\frac{E_1P_1}{P_1A}$ — эластичность кривой D_1 в точке P_1 , а $\frac{EP}{PA}$ — эластичность кривой D_2 в точке P .

¹ См. с. 104—105.

Но $\frac{E_1 P_1}{P_1 A} = \frac{EP}{PA}$. Следовательно, эластичность кривой D_1 в точке P_1 равна эластичности кривой D_2 в точке P .

Итак, при условии, что цена продукции неизменна и предельные издержки постоянны, эластичность спроса (по «старой» цене) должна быть постоянной. Если же эластичность спроса возрастает, то цена падает, а если эластичность спроса уменьшается, цена растет.

При увеличении предельных издержек должна расти и эластичность спроса, если цена продукции при этом не меняется. Насколько возрастет эластичность, будет зависеть от того, в какой мере увеличатся издержки производства и спрос. На графике кривой спроса можно найти такую точку, после которой рост эластичности будет уже недостаточным для того, чтобы цена оставалась на одном уровне, — ведь когда кривая «нового» спроса пересекает кривую предельных издержек в точке, где предельные издержки совпадают со «старой» ценой продукции, цена неизбежно начинает увеличиваться и растет до тех пор, пока спрос не будет характеризоваться абсолютной эластичностью по этой цене; если кривая «нового» спроса пересекает кривую предельных издержек выше уровня «старой» цены, последняя должна неизбежно повыситься независимо от того, насколько эластичнее стал спрос.

Когда предельные издержки снижаются, эластичность спроса должна уменьшаться (при условии, что цена остается неизменной), а степень уменьшения эластичности будет определяться скоростью понижения кривой предельных издержек и увеличением спроса.

Можно доказать, что если кривая предельных издержек понижается быстрее, чем кривая «старого» спроса, то при уменьшении эластичности спроса цена сохранится на одном уровне, когда наклон кривой «нового» спроса (задаваемый касательной в точке, соответствующей «старой» цене) меньше, чем кривой «старого» спроса¹. Степень понижения кривой предельных издержек определяется по наклону хорды, соединяющей точку «старого» выпуска и точку, соответствующую тому выпуску, который бы достигался при сохранении в новых условиях прежней цены. Для этого будет достаточно показать, что

¹ О взаимосвязи между наклоном кривой и ее эластичностью см. сноску на с. 87.

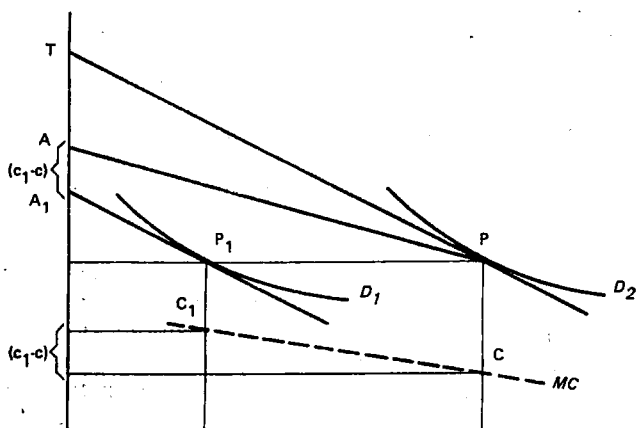


Рис. 28

если наклон кривой спроса при «старой» цене не изменяется, то цена должна возрасти.

Пусть касательная к кривой D_2 в точке P пересекает ось y в точке T и пусть прямая TP параллельна касательной A_1P_1 к D_1 в точке P_1 .

Тогда, если наклон C_1C меньше, чем наклон параллельных касательных A_1P_1 и TP , $(c_1 - c) < TA_1$ и, следовательно, точка A должна лежать ниже точки T . Отсюда вытекает, что AP должна пересекать D_2 снизу, а цена продукции обязательно повысится.

Точно так же можно показать, что если наклон понижающейся кривой предельных издержек превосходит наклон кривой «старого» спроса, то цена продукции будет оставаться постоянной при условии, что эластичность кривой «нового» спроса уменьшится настолько, чтобы наклон кривой «нового» спроса (при продаже по «старой» цене) превосходил наклон кривой «старого» спроса.

И наконец, если предельные издержки производства снижаются темпом, который измеряется наклоном кривой «старого» спроса (так, что хорда C_1C предельных издержек параллельна касательной к кривой «старого» спроса), то цена останется на прежнем уровне при условии, что наклон кривой спроса не изменится¹.

Всегда, когда уменьшение эластичности спроса не мо-

¹ Вывод о том, что при постоянстве наклона кривой спроса цена будет повышаться или понижаться в зависимости от того,

жет компенсировать влияния других причин, приводящих к изменению «старой» цены, последняя будет падать, а если же уменьшение эластичности превосходит влияние остальных причин, то эта цена будет повышаться.

6

Итак, мы рассматривали до сих пор изменения спроса только в чисто теоретическом аспекте. Однако полученные выводы будут представлять интерес только тогда, когда появится возможность судить о том, какого рода изменения спроса встречаются в действительности чаще всего¹.

Расширение спроса на продукцию отдельной фирмы может быть вызвано различными причинами. Во-первых, оно может наблюдаться в результате увеличения числа покупателей. Если на рынке появляются новые покупатели, а кривая спроса каждого такого покупателя неэластична, то (при условии, что старые покупатели продолжают действовать точно так же, как и раньше) приращение объема покупок (независимо от цены) будет одним и тем же, а наклон кривой спроса при любой цене не изменится². Каждый новый покупатель, как можно предположить, приобретает только одну единицу данного товара независимо от того, сколь низка его цена. Но совершенно очевидно, что такое невозможно. Когда кривые

меньше или больше наклон кривой предельных издержек, чем наклон кривых спроса, был использован доктором Зейтеном для решения задач, несколько отличающихся от наших. Он сформулировал свой вывод следующим образом: цена продукции будет повышаться или понижаться в зависимости от того, меньше или больше скорость понижения кривой средних издержек половины скорости понижения кривых спроса. (См.: Zeuthen, Problems of Monopoly, p. 19.)

¹ Вопрос, связанный с видом кривых спроса на отдельные товары и с изменением при изменении спроса формы этих кривых, представляет собой интригующую и мало разработанную область исследования. Приведенные здесь отдельные соображения весьма поверхностны и являют собой попытку приблизиться к решению этого вопроса.

² Д-р Зейтен, исследуя случай, когда монополист уступает часть рынка своим конкурентам, выпускающим продукцию независимо от уровня монопольной цены, рассматривает такие кривые спроса, которые понижаются без изменения наклона. (См.: Zeuthen, Problems of Monopoly, p. 15—23.)

спроса отдельных новых покупателей характеризуются определенной эластичностью, наклон кривой спроса уменьшится. А если кривые спроса отдельных новых покупателей совершенно не отличаются от кривых спроса отдельных старых покупателей, то (мы уже видели это) наклон кривой спроса уменьшится ровно настолько, что при любой цене ее эластичность останется такой же, как прежде. В любом случае невозможно, чтобы простое увеличение числа покупателей отразилось графически в увеличении наклона кривой спроса.

Во-вторых, расширение спроса может быть следствием роста доходов известной группы покупателей. В результате роста доходов спрос отдельного покупателя на некоторую продукцию должен, видимо, стать менее эластичным. Следовательно, расширение спроса, вызванное ростом доходов, должно выразиться, скорее всего, в уменьшении эластичности кривой спроса, причем в таком уменьшении, что наклон этой кривой возрастет. Изменение вкусов покупателей, приводящее к росту покупок данного товара, привело бы к точно таким же последствиям, что и повышение их доходов.

В-третьих, расширение спроса на продукцию той или иной фирмы может быть обусловлено устранением с рынка ее конкурентов. В этом случае возможны последствия двоякого рода. Устранение альтернативных источников предложения неизбежно приводит к тому, что спрос на продукцию данной фирмы становится менее эластичным. Однако покупателям, которые приобретали продукцию фирмы до того, как она прекратила свое существование, может быть безразлично, продукцию какой из оставшихся фирм теперь приобретать; и это неизбежно вызовет повышение эластичности спроса на продукцию сохранившихся фирм. Что будет наблюдаться в действительности, в значительной мере зависит от числа «выживших» конкурентов. Если в данной сфере деятельности осталась только одна фирма, то почти наверняка можно сказать, что эластичность спроса на ее продукцию понизится; если же остаются функционировать многие фирмы, то эластичность спроса на продукцию любой из них должна повыситься. Вообще говоря, в любом случае представляется маловероятным, чтобы устранение с рынка конкурирующих фирм могло привести к такому уменьшению эластичности спроса, которое выразилось бы в увеличении наклона кривой спроса.

В-четвертых, расширение спроса может быть связано с вздорожанием одного из конкурирующих между собой товаров. Из-за этого эластичность спроса уменьшится, а наклон кривой спроса может возрасти.

Эти и другие факторы в совокупности могут так или иначе воздействовать на спрос, поэтому было бы опрометчивым утверждение, будто то или иное изменение вида кривой спроса невозможно. Однако в целом представляется, что расширение спроса графически выражается в некотором уменьшении эластичности кривой спроса (причем это уменьшение не способно помешать уменьшению наклона данной кривой).

Если мы считаем, что типичен случай, когда расширение спроса выражается в уменьшении как эластичности, так и наклона кривой спроса при условии действия «старой» цены, то можем судить и о том, к какому из возможных результатов скорее всего приведет на практике влияние расширения спроса на цену.

Первое. Когда предельные издержки производства повышаются или остаются постоянными (коль скоро мы полагаем, что эластичность спроса обязательно снижается), с расширением спроса должна повышаться цена. Если мы рассматриваем вопрос в краткосрочном аспекте, предельные издержки вряд ли будут снижаться; таким образом, можно считать, что в течение непродолжительного периода увеличение спроса приведет, вероятно, к повышению цены продукции.

Второе. Когда предельные издержки снижаются и наклон кривой предельных издержек превосходит первоначальный наклон кривой спроса, то (поскольку мы считаем, что наклон кривой спроса уменьшается) цена должна падать. На первый взгляд предположение о том, что наклон кривой предельных издержек превосходит наклон кривой спроса, может показаться неправдоподобным; однако если отдельная фирма продает свою продукцию в остром соперничестве с другими конкурентами, эластичность спроса на ее продукцию может быть весьма высокой. Поэтому нет оснований считать, что для выполнения условия, в соответствии с которым наклон кривой предельных издержек превосходит наклон кривой спроса, требуется, чтобы предельные издержки производства сокращались невероятно быстро.

И наконец, последнее. Если предельные издержки снижаются, а наклон кривой предельных издержек при этом

меньше наклона кривой спроса, то судить о направлении изменения цены невозможно. Если бы эластичность спроса была неизменной, то цена бы уменьшалась, а если бы был постоянным наклон кривой спроса, то цена бы повышалась; однако поскольку мы полагаем, что и эластичность спроса, и наклон кривой спроса уменьшаются одновременно, то в этом случае цена может как снижаться, так и расти.

В отношении анализа в долгосрочном аспекте можно сказать, что, когда предельные издержки производства в отдельной фирме снижаются, нельзя дать общий ответ на вопрос о том, как скорее всего изменится цена в результате увеличения спроса; чтобы сделать это, необходимо исследовать специфику каждого отдельного случая с помощью тех методов, которые были рассмотрены в данном разделе.

7

Проведенное исследование возможных последствий изменения спроса позволяет теперь рассмотреть две проблемы, представляющие для нас определенный интерес.

Во-первых, можно объяснить явление, которое иногда озадачивало экономистов. Так, в ряде случаев фирмы в условиях, когда спрос на их продукцию падает и торговля становится убыточной, оказываются перед необходимостью повысить цены на свою продукцию¹. На первый взгляд это поведение вызывает недоумение, а объяснение, которое дают ему деловые люди, способно озадачить еще больше. Суть подобного объяснения обычно сводится к тому, что, коль скоро выпуск продукции уменьшился, на каждую единицу продукции падает большая доля накладных расходов, чем раньше. Однако, поскольку накладные расходы постоянны как при большом, так и при малом выпуске, для деловых людей было бы верхом недомыслия регулировать цены так, как они стремятся это представить. Им выгодно устанавливать цены на таком уровне, при котором прибыли будут наибольшими (а ущерб наименьшим) независимо от того, что цена может стать больше или

¹ Например, многие американские автомобильные компании повысили цены, когда начался спад 1929 г. (имеется в виду мировой экономический кризис 1929—1933 гг. — *Прим. ред.*).

меньше, чем средние совокупные издержки производства данного количества продукции; попытка же установить цену на уровне средних совокупных издержек принесет им только убытки (которых можно избежать) или меньшую прибыль, чем можно было бы получить¹. Исследование влияния, которое изменения спроса оказывают на цены, позволяет нам дать разумное объяснение поведения последних.

Во всех случаях, когда обнаруживается, что расширение спроса неизбежно приводит к понижению цены, сокращение спроса должно вызвать ее повышение. Последнее объясняется двумя причинами. Если предельные издержки снижаются, сокращение выпуска (в результате падения спроса) обусловит повышение предельных издержек и, следовательно, цена будет возрастать. А если эластичность спроса уменьшается по мере его сокращения, то также будет наблюдаться повышение цены. Мы выяснили, что в общем случае расширение спроса на определенную продукцию ведет к снижению его эластичности. Однако можно обнаружить и прямо противоположное. Сокращение спроса, связанное с циклическими процессами в сфере сбыта, также должно, скорее всего, сопровождаться уменьшением эластичности спроса на товары длительного пользования, замена которых может быть отложена до лучших времен, поскольку в период спада даже при значительном снижении цен спрос будет предъявляться только на самые необходимые товары. Таким образом, повышение цены представляет собой закономерную реакцию предпринимателя на сокращение спроса и отнюдь не служит проявлением недомыслия с их стороны.

Исследование изменений спроса может способствовать пониманию еще одного вопроса, так как позволяет пролить свет на характер доводов, выдвигаемых в пользу сокращения излишних производственных мощностей, которые возникают в условиях рационализации производства (подобного рода программы были приняты британской судостроительной промышленностью). Чтобы упростить проблему, будем считать, что никаких изменений в технологии не происходит, а от частично излишних мощ-

¹ Может быть и так, что самой «выгодной» окажется цена, которая «покрывает» совокупные средние издержки. Это осуществимо в условиях полного долгосрочного равновесия (см. с. 145), однако встречается, с точки зрения отдельного предпринимателя, лишь эпизодически и в чрезвычайных обстоятельствах.

ностей в отрасли освобождаются путем уничтожения соответствующего оборудования. Доводы, выдвигаемые в пользу рационализации производства, сводятся к тому, что после ее осуществления спрос удовлетворяется за счет продукции, получаемой благодаря функционированию оставшегося оборудования, а поскольку оно будет использоваться на пределе производственных возможностей, окажется реальным установить сравнительно низкие цены.

Рассмотрим проблему с точки зрения фирмы, которой удалось «выжить». Она получит заказы от потребителей, прежде связанных с прекратившей свое существование фирмой, в результате чего спрос на продукцию сохранившейся фирмы увеличится. Поэтому утверждение сторонников рационализации, согласно которому в результате ее осуществления цена продукции понижается, на первый взгляд выглядит весьма неубедительно, а когда оно подкрепляется уже знакомым нам доводом о том, что после рационализации накладные расходы приходятся на большее количество производимой продукции, мы начинаем подозревать, что это утверждение, видимо, ложно.

Однако проделанное нами исследование дает возможность выдвинуть в поддержку «рационализаторов» довод, гораздо более сильный, чем выдвигают они сами. Мы выяснили, что в общем случае увеличение спроса вызывает в ходе непродолжительного периода повышение цены продукции, но что тем не менее такое повышение наблюдается не всегда. Во-первых, как можно показать, по мере увеличения выпуска предельные переменные издержки производства снижаются¹; тогда есть основания предполагать, что при удовлетворении спроса на продукцию меньшим числом фирм цена самой продукции упадет. Чтобы в каждом конкретном случае определить, снижаются ли предельные издержки, необходимо досконально знать особенности производства в рассматриваемой отрасли²; оценить же состояние дел *a priori* невозможно.

Во-вторых, даже при сохранении предельных издержек на неизменном уровне обоснованно утверждать, что цена упадет, можно только в том случае, если удастся показать, что после закрытия ряда других фирм эластичность спроса на продукцию данной фирмы увеличивается. В ус-

¹ Предельные издержки производства отдельной фирмы могут снижаться только в условиях несовершенной конкуренции (см. с. 145).

² См. с. 92.

ловиях совершенной конкуренции такое невозможно. В условиях же несовершенной конкуренции эластичность спроса будет изменяться в зависимости от факторов, определяющих такой характер конкуренции. Если это связано с обыкновенными различиями в транспортных издержках фирм, следствия от их закрытия будут различными, в зависимости от того, какие фирмы закрываются. Если остающиеся фирмы расположены близко друг от друга, так что в результате отрасль становится географически так или иначе «локализованной», то закрытие ряда фирм уменьшит степень несовершенства рынка. Однако если предназначенные к закрытию фирмы выбираются случайным образом, в результате чего отрасль оказывается географически рассредоточенной, будет наблюдаться обратный эффект, т. е. рынок окажется в меньшей степени совершенным и возникнут предпосылки к повышению цены вследствие концентрации спроса на продукцию уменьшившегося числа фирм. Коль скоро несовершенство рынка обусловлено определенными предпочтениями потребителей, имеются основания предполагать, что закрытие ряда фирм приведет к повышению степени совершенства рынка. «Преданные» клиенты закрывшихся фирм, неожиданно поколебленные в своих привязанностях, могут позволить себе с большей привередливостью выбирать между видами продукции, предлагаемой сохранившимися фирмами, так что в итоге каждая из них приобретает какое-то количество дополнительных клиентов, спрос которых на продукцию будет более эластичным, чем спрос прежних покупателей. Если дело обстоит именно так, цены в результате концентрации спроса будут снижаться до тех пор, пока предельные издержки не начнут существенно и быстро возрастать.

Ответить на вопрос, как повлияет на изменение цены на отдельные виды продукции процесс рационализации производства, можно после анализа описанным выше способом действия всех существенных при этом факторов.

Глава 5

Изменения в уровне издержек производства *

1

Зависимость цены от изменений издержек производства (применительно к единичному производителю) представляет более простой и в то же время более сложный предмет исследования, чем влияние на цену изменений в спросе. Он потому более простой, что рост предельных издержек всегда приводит к уменьшению выпуска и в результате для данных условий спроса, отражаемых с помощью соответствующей кривой, — к повышению цены. В то же время, как мы убедились, расширение спроса может вызывать как повышение, так и понижение цены. Сравнительная же сложность данного предмета исследования связана с тем, что изменение издержек проявляется в более многообразных формах, чем изменение спроса. Такие изменения издержек, которые обусловлены сдвигами в технологии, по-видимому, сказываются на форме и поведении кривой издержек, а изменения издержек, связанные с динамикой цен одного из факторов производства, могут привести к переменам в технологии. Чтобы найти более простой путь к решению проблемы, мы (следуя традиции) предположим, что издержки увеличиваются под влиянием самых простых из всех возможных факторов, например в результате обложения каждой единицы выпускаемой продукции некоторым постоянным по величине налогом. Тогда кривые средних и предельных издержек одинаково сдвинутся вверх на величину налога, в то же время их форма останется прежней.

* Если читателей не интересуют методы анализа, то эту главу можно пропустить.

Сначала мы рассмотрим случай, когда кривая спроса выражает линейную зависимость.

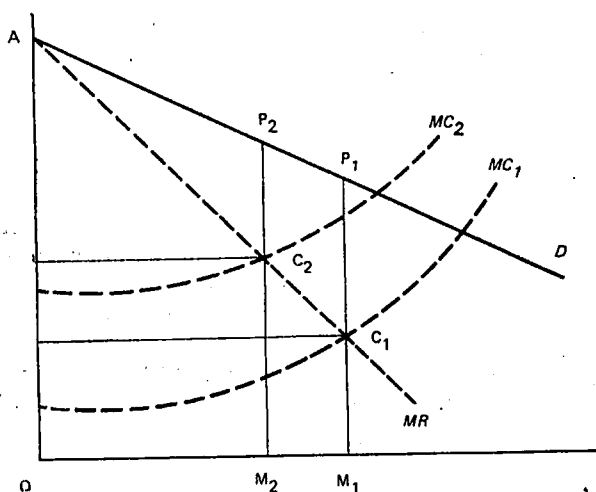


Рис. 29

Пусть кривая предельного дохода MR пересекается «старой» кривой предельных издержек MC_1 (т. е. построенной без учета влияния налога) в точке C_1 , а «новой» кривой предельных издержек MC_2 , учитывающей величину налога и расположенной выше «старой» кривой на величину налога, — в точке C_2 .

Известно, что «старая» (без учета влияния налога) цена M_1P_1 равна $\frac{1}{2}M_1C_1$ («старое» значение предельных издержек без учета налога) плюс $\frac{1}{2}OA$, где A — точка пересечения оси y с прямой спроса¹. А «новая» цена (учитывающая влияние налога) M_2P_2 равна $\frac{1}{2}M_2C_2$ («новое» значение предельных издержек с учетом налога) плюс $\frac{1}{2}OA$. Следовательно, повышение цены в результате введения налога равняется половине прироста предельных издержек.

Если предельные издержки для любых значений выпуска постоянны, то их возрастание соответствует вели-

¹ См. с. 99.

чине налога, а цена повышается на величину, равную половине налога.

Если предельные издержки увеличиваются, то в результате введения налога цены возрастут на величину, меньшую налога, а когда зависимость цены от издержек оказывается полностью неэластичной, то такая цена может остаться неизменной.

Если предельные издержки снижаются, то цена после введения налога возрастет на величину, превышающую половину этого налога. Цена повышается тем больше (при данном характере изменения спроса), чем быстрее снижаются предельные издержки по мере расширения выпуска. Рост цены будет в точности равен величине налога, когда темп снижения кривой предельных издержек особенно велик из-за того, что ее крутизна (характеризуемая с помощью отрезка, который на «старой» кривой предельных издержек соединяет точки, соответствующие «старому» и «новому» объемам выпуска) такая же, как и у кривой спроса. Это можно доказать следующим образом.

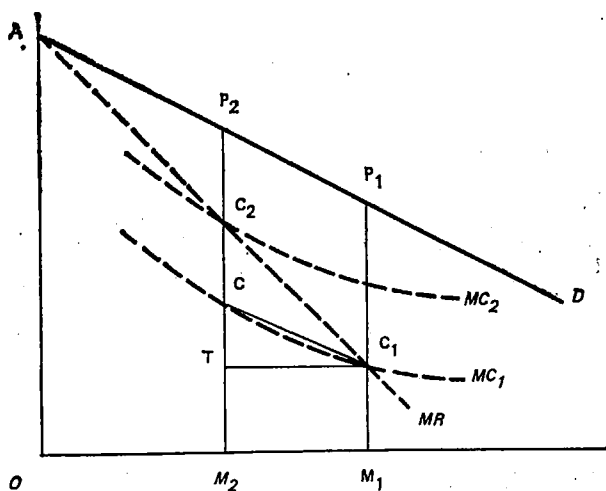


Рис. 30

Пусть M_2C — «старые» предельные издержки «нового» значения выпуска.

Тогда C_2C — величина налога.

Проведем C_1T параллельно оси x . C_1T пересекает M_2C в точке T . Пусть отрезок CC_1 параллелен кривой спроса, изображаемой прямой линией. Наклон кривой предельного дохода MP в два раза больше наклона кривой спроса¹.

Тогда (поскольку наклон MC_1 по условию равен наклону кривой спроса) наклон CC_1 вполтину меньше наклона кривой предельного дохода. Следовательно, отрезок C_2T вдвое длиннее отрезка C_2C . Иначе говоря, M_2C_2 («новая» величина предельных издержек) больше M_1C_1 («старая» величина предельных издержек) на удвоенную длину отрезка C_2C , который и соответствует величине налога. Но мы только что убедились в том, что цена возросла вдвое меньше, чем предельные издержки. Следовательно, цена возросла на величину, равную величине налога.

Если наклон кривой предельных издержек превосходит наклон кривой спроса, цена возрастет на величину, большую, чем налог.

Наклон кривой предельных издержек не может превосходить наклона кривой предельного дохода — в противном случае состояние равновесия было бы невозможным. Когда наклон кривой предельных издержек близок к наклону кривой предельного дохода, введение небольшого налога вызывает значительное повышение цены².

3

Теперь мы должны сделать выводы из анализа вогнутой кривой спроса.

Пусть AP_1 — касательная к кривой спроса в точке P_1 , соответствующей «старой» цене (т. е. цене до введения налога). В этом случае чем более вогнута³ кривая спроса, тем дальше влево от AC_1 , корреспондирующей с кривой спроса, будет лежать кривая предельного дохода.

Итак, при каждом данном сдвиге вверх кривой предельных издержек в результате введения налога выпуск

¹ См. с. 70.

² Это тот самый случай, о котором упоминает Маршалл, когда пишет о том, что небольшое увеличение средних издержек приводит к существенному снижению выпуска, если совокупный чистый доход практически не зависит от количества выпускаемой продукции (см.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, с. 180).

³ Чем больше «поправка на вогнутость» кривой спроса; см. сноску на с. 84.

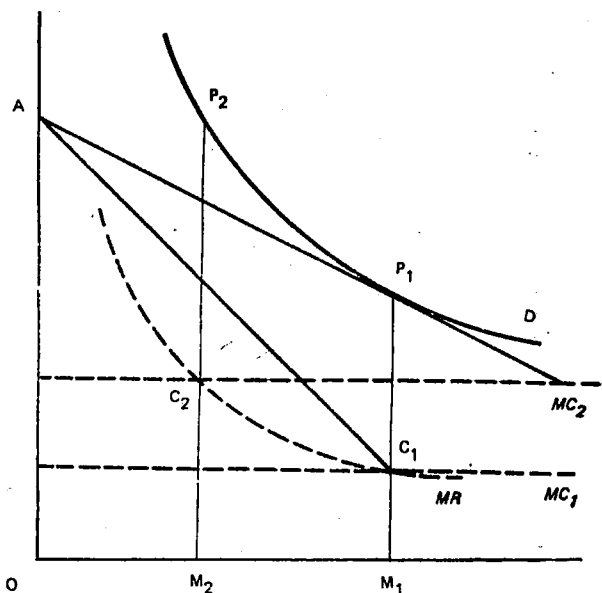


Рис. 31

тем значительно уменьшится, чем более вогнута кривая спроса¹. Кроме того, при данном выпуске продукции цена будет, как правило, тем выше, чем более вогнута кривая спроса². Следовательно, введение налога будет тем сильнее воздействовать на цену продукции, чем больше вогнутость кривой спроса, и тем слабее, чем больше ее выпуклость.

¹ Это обусловлено тем, что «новая» кривая предельных издержек пересекает кривую предельного дохода ниже уровня, на котором расположена точка P_1 , а следовательно, *a fortiori*, ниже точки пересечения MR и AC_1 , корреспондирующей с кривой спроса. Если налог существенно превосходит по величине P_1C_1 (разность между предельным доходом и ценой «старого» выпуска) или если предельные издержки снижаются достаточно быстро, вогнутость кривой может означать, что объем выпуска в результате введения налога сокращается меньше.

² Так, даже в тех случаях, когда вогнутая кривая свидетельствует о меньшем сокращении выпуска, чем кривая, выражающая линейную зависимость, все равно маловероятно, что повышение цены будет меньше.

Мы выяснили, что, когда кривая спроса суть прямая линия, а предельные издержки постоянны и не зависят от количества выпускаемой продукции, цена возрастает на величину, равную половине налога. Тем самым становится ясно, что, если кривая спроса вогнута и предельные издержки постоянны, цена возрастет еще больше. Продолжая рассуждать в том же духе, можно прийти к выводу, что цена может повыситься на величину налога, если при этом предельные издержки постоянны. Такое возможно, когда кривая спроса настолько вогнута, что крутизна кривой предельного дохода такая же, как крутизна кривой спроса; при этом крутизна кривых характеризуется отрезками, соединяющими точки, соответствующие «старому» и «новому» объему выпуска. В этом легко убедиться.

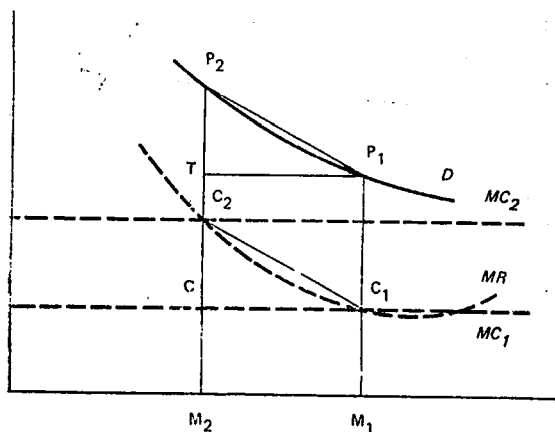


Рис. 32

Пусть хорда P_2P_1 , соединяющая две точки кривой спроса, параллельна хорде C_2C_1 , соединяющей в свою очередь две точки кривой предельного дохода.

Пусть, далее, перпендикуляры, опущенные из точек P_1 и C_1 на P_2M_2 , пересекают последнюю в точках T и C .

Тогда P_2P_1T и C_2C_1C — конгруэнтные треугольники. Следовательно, P_2T (повышение цены) равно C_2C (повышению предельных издержек, эквивалентному величине налога).

Мы выяснили, что введение налога вызывает тем меньшее повышение цены, чем больше выпуклость соответствующей кривой спроса. В предельном случае цена может остаться неизменной. Если крутизна кривой спроса столь резко изменяется, что можно обнаружить ее излом, то кривая предельного дохода будет содержать разрыв¹; если кривые «старых» и «новых» предельных издержек (т. е. издержек до и после введения налога) пересекают кривую предельного дохода ниже (по вертикали) точки излома на кривой спроса, цена не изменится. Например:

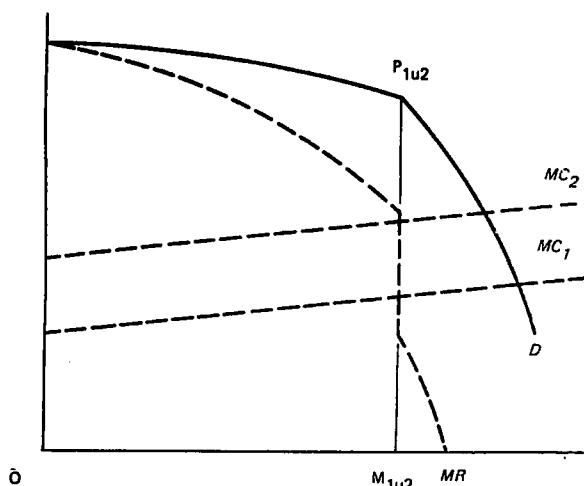


Рис. 33

Кривая спроса подобного вида отражает случай, когда монополист опасается возможной конкуренции. Монополист может располагать определенным преимуществом над своими соперниками, если издержки производства последних выше его издержек, однако он способен сознавать, что если цена его продукции превысит определенный критический уровень, то соперники сочтут выгодным

¹ См. с. 79.

для себя развернуть деятельность в данной сфере и вторгнуться на его рынок. Поэтому, как только цена превышает упомянутый критический уровень, соответствующая кривая спроса на продукцию монополиста сразу становится весьма эластичной и, даже если его издержки возрастают из-за введения налога, он не находит выгодным поднимать цену выше критического уровня (при условии, что его конкуренты не учитывают величину налога в цене).

6

Итак, теперь мы знаем, что введение налога приводит к тому, что цена единицы выпускаемой продукции возрастает, как правило, меньше чем на величину налога. Исключения составляют случаи, когда на соответствующем графике кривая предельных издержек понижается быстрее кривой спроса или когда кривая спроса в значительной степени вогнута, — только тогда цена повысится на величину налога или еще больше. Если по мере расширения выпуска предельные издержки возрастают (или если на графике кривая спроса выпукла), то введение налога не окажет на цену, видимо, значительного влияния. Наконец, в предельном случае, когда предложение совершенно неэластично или кривая спроса бесконечно выпукла (т. е. для нее характерен излом), цена вообще не изменится.

Однако все эти выводы справедливы далеко не во всех случаях. Так, если мы рассматриваем фирму, которая соперничает с другими какими-то фирмами и все конкуренты при этом облагаются налогом, то они увеличат цену своей продукции и соответствующая кривая спроса для каждой фирмы повысится. Поэтому сделанные выше выводы, основанные на предпосылке о том, что введение налога не выражается в изменении кривой спроса, в данном случае неправомерны.

Анализ последствий введения налога может быть полезен при рассмотрении такого рода предельных издержек, который вызван повышением заработной платы. Однако полученные здесь выводы справедливы только для случая, когда повышение заработной платы затрагивает только одну фирму. Повышение заработной платы, носящее всеобщий характер, графически выразится в том, что

кривая спроса на продукцию каждой отдельной фирмы должна будет повыситься вследствие повышения цен ее конкурентами. Тем самым выводы, сделанные в данной главе, могут использоваться применительно к единичной фирме, рассматриваемой изолированно; и, конечно, вопрос о влиянии на цену повышения издержек (при условии, что кривая спроса сохраняет неизменное положение) не столь интересен, как изучение последствий повышения спроса (при условии, что неизменное положение сохранит кривая издержек).

КНИГА III

РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Глава 6

Кривая предложения

1

Мы завершили анализ цены и объема производства применительно к отдельной фирме. Теперь необходимо рассмотреть предложение продукции, производимой несколькими фирмами. Кривая предложения какой-либо продукции отражает влияние динамики производства этой продукции на изменение цены. Кривая предложения говорит нам, что при таком-то и таком-то выпуске цена будет такой-то. И если при данных условиях спроса определенное количество продукции продается по данной цене, то это количество и должно производиться. Вообразите, что вы «двигаетесь» вдоль кривой предложения при последовательном увеличении спроса. По мере расширения спроса цена предложения продукции может повышаться, оставаться неизменной или снижаться, но каждому конкретному значению спроса будет соответствовать определенная цена, по которой необходимо продавать продукцию, чтобы был обеспечен данный объем производства. Будь цена реализации данной продукции ниже соответствующей цены предложения, выпуск понизился бы, а оказалась она выше цены предложения, выпуск увеличился бы. В любом случае расширение выпуска требует, чтобы за продукцию предлагалась большая сумма денег. Это справедливо, несмотря на то что по мере расширения выпуска средние издержки могут снижаться.

Для условий совершенной конкуренции построение кривой квазидолгосрочного предложения (т. е. кривой предложения определенного числа фирм) особых трудностей не составляет. В этих условиях цена продукции равна предельным издержкам производства, а совокупный объем производства при данной цене представляет собой сумму объемов производства отдельных фирм, для кото-

рых предельные издержки равны этой цене¹. Понятие кривой предложения всегда соответствовало понятию совершенной конкуренции, но, если уж мы должны исследовать условия несовершенной конкуренции, привычное понятие кривой предложения необходимо пересмотреть.

Прежде всего, как совершенно ясно, в условиях несовершенной конкуренции одна и та же продукция² может продаваться различными производителями по неодинаковым ценам. Это первоначальное затруднение при построении кривой предложения можно легко устранить, если ввести предположение, что кривые издержек для всех фирм и все индивидуальные кривые спроса в точности одинаковы, а также, что последние при увеличении совокупного спроса изменяются одинаковым образом. Тогда, несмотря на то что предполагаются условия несовершенной конкуренции, кривая совокупного спроса в каждой своей точке будет отражать такое положение, при котором на рынке господствует одна-единственная цена.

Однако есть еще одно гораздо более существенное затруднение. Для условий несовершенной конкуренции кривая спроса на продукцию каждого производителя не характеризуется абсолютной эластичностью, а каждый производитель продает столько продукции, что предельные издержки его производства равны его предельной выручке. Предельный доход предпринимателя окажется не равным цене продукции. Именно предельный доход, а не цена будет определять выпуск отдельного производителя, в то же время при существовании нескольких различных цен на одну и ту же продукцию предприниматели вполне могут получать одинаковый доход³.

¹ Издержки производства отдельной фирмы могут изменяться вслед за колебаниями масштабов производства в данной отрасли. Вопрос о том, как это происходит, рассматривается в гл. 9 применительно к случаю, когда число фирм изменяется; полученные там выводы, сделав необходимые уточнения, можно использовать для анализа с неизменным числом фирм.

² Чуть ниже мы увидим, что говорить об «одной и той же» продукции применительно к условиям несовершенной конкуренции — значит столкнуться со значительными трудностями в ходе анализа.

³ Конкуренция может быть несовершенной в результате как соответствующего характера рынка, так и действия на рынке малого числа фирм. Анализ случая, когда немногие фирмы сбывают свою продукцию на совершенном рынке, наталкивается на определенные трудности, которые здесь не обсуждаются.

Взаимосвязь предельного дохода и цены продукции отражается на фоне отдельных кривых спроса; поведение этих кривых позволяет судить и о том, как расширение совокупного спроса сказывается на выпуске данной продукции. Можно предположить, что расширение совокупного спроса на данную продукцию всегда равномерно сказывается на всех отдельных фирмах, так что соответствующие кривые спроса изменяются одинаково. Однако поведение этих кривых весьма различно, и, прежде чем мы сможем судить о том, как рост совокупного спроса скажется на выпуске продукции, необходимо установить, каким образом будут изменяться отдельные кривые спроса (а они могут демонстрировать весьма различное поведение). Например, мы могли бы постулировать, что каждая кривая сдвигается вертикально вверх, так что та цена, по которой необходимо уплатить за каждое количество продукции, отраженное данной кривой спроса, повышается на постоянную величину. Можно, кроме того, постулировать, что каждая кривая сдвигается вправо, так что количество продукции, которое должно приобретаться по каждой цене, отражаемой данной кривой спроса, повышается на постоянную величину. Наконец, можно предположить, что эластичность кривых при их повышении остается неизменной, так что то количество продукции, которое было бы продано по каждой отражаемой данной кривой спроса цене, возрастает в постоянной пропорции. И так далее. Можно принять сколько угодно подобных допущений и в соответствии с любым из них построить кривую предложения, которая бы свидетельствовала об изменениях в предложении под влиянием определенного увеличения всеобщей готовности покупателей приобрести некоторую продукцию. Конкретной цене должно при этом соответствовать определенное количество выпускаемой продукции, однако это количество при принятии каждой из многих возможных предпосылок будет разным. Так, хотя можно построить кривую предложения, приняв любую предпосылку, принятие какой-либо новой предпосылки будет означать, что получится отличная от других кривая предложения. Нельзя сказать, насколько должен увеличиться совокупный спрос, чтобы было обеспечено данное расширение предложения, если неизвестно, каким образом увеличение совокупного спроса отражается на характере отдельных кривых спроса.

Даже когда относительно характера изменения кривых

имеются определенные гипотезы, так что можно построить кривую предложения исходя из чисто формальных соображений, все равно необходимо убедиться в том, что наблюдаемое увеличение предложения определяется находящим отражением на графике увеличением предельного дохода отдельных производителей. Соответствующее увеличение выпуска, нужно полагать, зависит от описываемого с помощью кривой повышения совокупного спроса только тогда, когда удастся объяснить взаимосвязь между кривыми спроса и кривыми предельного дохода путем введения дополнительной предпосылки. В действительности увеличение выпуска не связано непосредственно с отражаемым на графике увеличением совокупного спроса; оно зависит прежде всего от описываемого с помощью соответствующей кривой увеличения индивидуального предельного дохода.

Любые возможные предпосылки, в соответствии с которыми удастся построить такую кривую предложения, которая устанавливает взаимосвязь между заданным выпуском и заданной ценой, представляются одинаково неправдоподобными. Было бы ошибкой полагать, что какая бы то ни было предпосылка лучше всех остальных, ибо на самом деле невозможно объяснить наблюдаемое увеличение совокупного спроса на товар с помощью одной-единственной предпосылки.

Кроме того, наша исходная предпосылка, заключающаяся в том, что в наблюдаемом удовлетворении возросшего спроса в равной мере участвуют все фирмы, также неправдоподобна. Рост совокупного спроса на графике отражается в том, что индивидуальные кривые спроса для одних фирм повышаются в большей, а для других — в меньшей степени; для одних фирм кривые спроса могут сдвинуться вверх, но сделаться при этом более эластичными, а для других — при повышении кривых спроса их эластичность может понизиться; возможен также случай, когда увеличение спроса затронет не всех производителей. Даже если бы случайно оказалось, что повсеместно на рынке предлагается одна и та же цена спроса, все равно было бы невозможно предсказать, какой объем производства должен соответствовать этой цене, пока мы в точности не знаем, как распределяется спрос на продукцию отдельных фирм. Более того, если динамика издержек отдельных фирм, описываемая на графике с помощью соответствующих кривых, не одинакова, то это

еще больше запутывает дело. Наблюдаемое увеличение спроса по-разному сказывается на увеличении объема выпуска в зависимости от того, какие фирмы в основном примут участие в его удовлетворении: с относительно низкими или с относительно высокими предельными издержками.

Короче говоря, изменение валового выпуска продукции под влиянием наблюдаемого расширения совокупного спроса на эту продукцию будет различаться в зависимости от того, как на это отреагируют отдельные производители. На графике увеличение совокупного спроса проявится в том, что индивидуальные кривые спроса сдвинутся вверх. Однако формы этих кривых могут изменяться по-разному, и одни кривые могут быть затронуты подобными изменениями в большей, другие — в меньшей мере. Характер влияния возросшего спроса на выпуск в каждом отдельном случае будет разным. О том, каким образом увеличение совокупного спроса повлияет на выпуск продукции можно судить по изменению на графике индивидуальных кривых предельного дохода под влиянием изменения совокупного спроса. Например, возможно, что, сдвигаясь вверх, каждая индивидуальная кривая спроса будет становиться менее эластичной, в результате чего увеличение совокупного спроса приведет к сокращению выпуска¹.

Элементарное понятие, подразумевающее, что единственной цене соответствует единственное значение выпуска, может быть использовано только в случае существования «уникальной» зависимости между предельным доходом и ценой. Однако основополагающее значение принадлежит в данном случае взаимосвязи не цены и объема выпуска, а предельного дохода и объема выпуска.

2

Традиционная предпосылка о существовании совершенной конкуренции чрезвычайно удобна при проведении упрощенного анализа цены, однако трудно ожидать, что она правомерна с точки зрения соответствия реальной действительности. Согласно этой предпосылке, требуется,

¹ См. с. 110—111.

во-первых, чтобы число производителей было столь велико, что изменение в объеме производства одного из них не оказывало бы влияния на общий выпуск данной продукции; во-вторых, чтобы существовал совершенный рынок. Первое условие так или иначе нередко выполняется, но совершенный рынок, по-видимому, чрезвычайно редкое в реальной действительности явление.

Если кривая спроса на продукцию отдельного производителя абсолютно эластична, то незначительным понижением цены он способен привлечь бесконечно большое количество покупателей, а чуть-чуть повысив цену, он может полностью их лишиться. Иначе говоря, понятие совершенного рынка основано на предпосылке, согласно которой все приобретающие на данном рынке продукцию покупатели однозначно реагируют на то, что различные продавцы назначают различные цены. Однако в действительности покупателя интересуют не только цены, назначаемые конкурирующими производителями на товары; он руководствуется и многими другими соображениями. Не принимая во внимание инертность или неведение, мешающие покупателю немедленно «поменять» одного продавца на другого, можно утверждать, что, как только последние начинают назначать различные цены, у покупателя появляются многочисленные веские причины предпочитать одного продавца другому. И это по-разному влияет на различных индивидов.

Во-первых, потребитель не может не учитывать транспортных издержек. В сфере розничной торговли это проявляется в нежелании покупателя отправляться за покупками в дальний путь, а в сфере оптовой торговли — в различной стоимости перевозок, которые покупатель должен оплатить, чтобы купить товары у этого, а не другого производителя. В то же время покупатели и торгующие фирмы по-разному удалены друг от друга¹.

¹ Маршалл (см. Принципы политической экономии, т. II, с. 7) определяет рынок как некий регион, где один и тот же товар (с учетом разницы в транспортных издержках) продается по единой цене, однако такое определение нам не подходит, поскольку существование несовершенного рынка, обусловленное, например, неодинаковыми транспортными издержками двух покупателей, оказывает точно такое же действие, как инертность покупателей или «репутация фирмы». В результате кривая индивидуального спроса, построенная с учетом этих запросов, «теряет» свою совершенную эластичность. (См.: Sraffa. — *Economic Journal*, March 1926, p. 543.)

Во-вторых, различные покупатели неодинаково относятся к обязательному уровню качества продукции, гарантируемого фирмами с широко известной репутацией. В-третьих, для них по-разному привлекательны льготы, предоставляемые различными производителями, связанные с быстротой обслуживания, хорошими манерами продавцов, сроками кредита и вниманием, уделяемым их индивидуальным запросам. В ряде случаев (приводящих исследователя в полное замешательство) покупатель «падает в плен» к существующим ценам, полагая, что высокая цена товара служит признаком его высокого качества, и отказывается от более дешевого заменителя, поскольку дешевизна вызывает у него подозрение о второсортности продукции. Наконец, покупатель подвержен воздействию рекламы, которая весьма умело играет на его умонастроениях и вынуждает предпочесть продукцию одного производителя всем остальным товарам, поскольку она преподносится потребителю в более привлекательной или более навязчивой манере.

Итак, действие многих причин (а не только назначение различных цен) объясняет, почему тот или иной покупатель приобретает продукцию данного, а не другого производителя; поскольку не соперничающие между собой предприниматели используют в своих интересах все способы давления на выбор покупателя, постольку само существование конкуренции, в самом прямом смысле этого слова, и гарантирует существование несовершенного рынка. Конкурирующие производители состязаются друг с другом в качестве своих товаров, в предоставляемых покупателям льготах и в рекламе точно так же, как и в ценах. Именно острота конкуренции, вынуждая их привлекать покупателей всеми возможными способами, приводит к дроблению совершенного рынка, в результате не все покупатели из-за предоставляемых им выгод, склонные в той или иной мере приобрести продукцию определенной фирмы, немедленно «изменяют» ей, если конкурент чуть снизит цену на такую же продукцию¹.

¹ Существование конкуренции, проявляющейся не просто в снижении цен, а в создании для покупателя удобств, в улучшении качества изделий, развитии рекламы и т. п., представляет собой с точки зрения теоретического анализа труднопреодолимое препятствие по двум причинам. Во-первых, конкуренция чрезвычайно осложняет вопрос о том, что же мы в строгом смысле слова считаем товаром. Даже если бы удалось справиться с самыми очевид-

Построение кривой предложения сопряжено еще с некоторыми трудностями, поскольку необходимо учитывать фактор времени. В каждый данный момент все составляющие некоторую отрасль фирмы (с точки зрения анализа в долгосрочном или квазидолгосрочном аспекте) не могут находиться в состоянии равновесия. Одни из них могут увеличивать, а другие — сворачивать производство, но тем не менее отрасль в целом может находиться в состоянии равновесия. Поэтому для отрасли кривую предложения можно построить, не предполагая, что размер каждой фирмы соответствует условиям равновесия. Попытка осуществить это наталкивается на большие и многочисленные трудности, которые здесь не рассматриваются, — они исследованы экономистами гораздо лучше, чем соответствующие трудности, связанные с несовершенством рынка. Для их преодоления были предложены различные приемы, наиболее известным из которых является использование понятия представительной фирмы, введенного А. Маршаллом¹. Поскольку подобные приемы по-

ными трудностями и мы смогли бы совершенно четко сказать, что считается автомобилем, а что — банкой какао, остается несомненным одно: с точки зрения отдельного покупателя, банка какао, продаваемая Джонсом, не обязательно в точности то же самое, что банка какао, продаваемая Брауном; если же эти банки не одно и то же, невозможно сложить спрос на какао Брауна со спросом на какао Джонса, чтобы получить спрос на какао вообще. Во-вторых, еще более запутанная проблема связана с тем, что все формы конкуренции, за исключением простого снижения цен, предполагают изменение издержек производства. Спрос на продукцию отдельной фирмы часто зависит от расходов этой фирмы в целях привлечения покупателей. Проблема оказалась бы менее сложной, если бы подобные расходы можно было трактовать как торговые издержки, абсолютно не связанные с издержками по созданию продукции. В действительности издержки подобного рода связаны с изменением качества изделий и по существу не отличаются от обычных производственных расходов. Очевидно, что на самом деле динамика спроса и динамика издержек фирмы взаимосвязаны и это представляет трудную проблему для экономического анализа; здесь, однако, не делается каких-либо попыток решить ее (см. с. 59).

¹ Проф. Пигу предположил, что существует (воображаемая) равновесная фирма, отличная от реальных фирм данной отрасли, но это, по-видимому, не помогает решить данную проблему — ведь если реальные фирмы не находятся в состоянии равновесия, динамика их издержек не будет похожа на поведение издержек воображаемой фирмы. Г-н Дж. Ф. Шоув предложил систему кривых, отображающих движение издержек в трехмерном пространстве (см.: G. F. Shove. A Symposium on Increasing Returns and the Representative Firm. — *Economic Journal*, March 1930, p. 114).

явились безотносительно к существованию главной проблемы, которая связана с понятием кривой предложения для условий несовершенной конкуренции, они неизбежно представляют собой попытку рассматривать воображаемый мир с совершенным рынком и с фирмами, за известное время достигающими размеров, соответствующих условиям равновесия. Представляется, что подобный подход не вполне удовлетворителен. Вряд ли можно судить о том, насколько быстро фирмы будут расширять или сокращать свои размеры при условии совершенного рынка. Действие факторов, препятствующих укрупнению фирм, тесно связано с действием тех факторов, благодаря которым формируются условия несовершенного рынка; вполне возможно, что на совершенном рынке для расширения фирм вообще не существует каких-либо препятствий. Более плодотворный подход заключается в том, чтобы сначала разрешить проблему на самом абстрактном уровне, когда можно не учитывать фактор времени, а также считать рынок совершенным; затем можно перейти к рассмотрению несовершенного рынка, предполагая, однако, что отдельные фирмы всегда находятся в состоянии равновесия; наконец, следует ввести в анализ фактор времени и обратиться к случаям, когда фирмы стараются расширять или сокращать производство, стремясь достичь равновесия. И еще. Факторы, связанные с неведением покупателей, их инертностью и другими «человеческими качествами», должны в конечном счете быть учтены при разработке общей схемы исследования.

Глава 7

Равновесие в условиях конкуренции

1

До сих пор мы предполагали, что число фирм неизменно. Теперь необходимо рассмотреть зависимость монопольной прибыли от числа фирм, производящих данную продукцию. Изменение общего числа фирм будет выражаться в изменении кривой спроса на продукцию каждой отдельной фирмы и может вызвать изменение издержек производства. Обычно принято считать, что уровень прибыли в отрасли регулирует появление в данной сфере деятельности новых фирм. *Нормальная (normal) прибыль* — такая прибыль, получая которую новые фирмы не стремятся внедриться в данную сферу деятельности, а старые — не покидают эту сферу деятельности. Получение действующими фирмами необычайно высоких прибылей побуждает новые фирмы начать производство соответствующей продукции, тогда как получение необычайно низких прибылей, вызывая прекращение новых инвестиций, приводит к уменьшению в отрасли числа фирм¹.

¹ По-видимому, уровень прибыли, достаточный лишь для поддержания в действующем состоянии оборудования отрасли, и уровень прибыли, необходимый для расширения производства, существенно различаются. Если расширение спроса ведет к такому повышению прибыли, которое дает возможность осуществлять только простое или только расширенное производство, то в рамках этих двух уровней число фирм в данной отрасли не изменится. Для таких отраслей, как железнодорожный транспорт или сталелитейная промышленность, где первоначальные инвестиции неизбежно велики, вполне возможно, что, каким бы высоким ни был практически достигнутый уровень прибыли, он, по-видимому, окажется недостаточным, чтобы привлечь новые фирмы в данную сферу деятельности. В подобных случаях следует вести анализ в квазидолгосрочном аспекте. Задача определения условий доступа в отрасль новых фирм, связанных с расширением спроса, или условий «исчезновения» фирм вследствие сокращения спроса относится к интересной и в значительной степени неразработанной области исследований.

Коль скоро речь идет о расширении производства в некоторой отрасли, наш подход к проблеме отличается некоторым «налетом» условности. Увеличение спроса на определенную продукцию привлекает в соответствующую отрасль новых предпринимателей, создавая для них реальные, а не иллюзорные возможности прибыльных инвестиций, заставляет деловых людей «глотать от зависти слюнки» при виде высоких прибылей фирм, уже действующих в данной сфере деятельности. Необычайно высокие прибыли — скорее симптом, а не причина такого положения дел, когда новые фирмы считают выгодным «войти» в данную отрасль. Однако когда в интересах упрощения анализа считается, что необычайно высокая прибыль служит причиной притока новых фирм в данную сферу деятельности (хотя такой прием и условен), оказывается возможным сделать некоторые полезные выводы.

Здесь мы разберем только расширение производства в отрасли при получении в ней необычайно высокой прибыли, полагая, что, когда уровень прибыли ниже нормального, отрасль будет соответственно сворачивать производство. О нормальной прибыли следует говорить только в отношении конкретной отрасли. Трудности, связанные для фирмы с внедрением в ту или иную сферу деятельности, будут отражать уровень прибыли в данной сфере точно так же, как трудности, связанные для отдельного человека с приобретением профессии врача или государственного чиновника, отражаются в доходах представителей этих профессий. Нормальная прибыль в тех отраслях, где легко начать дело, например в мелкой розничной торговле, по-видимому, должна быть ниже, чем в отраслях, требующих очень больших первоначальных инвестиций, или исключительно эффективной деятельности, или же особого производственного оборудования (так, заработки удачливых подметальщиков улиц ниже заработков удачливых врачей) ¹.

В тех сферах деятельности, куда новые фирмы внедряться не могут (например, обслуживание государственных зданий в районах, где выдается строго определенное количество соответствующих лицензий), верхнего преде-

¹ Анализ осложняется из-за того, что изменение совокупного спроса на продукцию, по-видимому, должно менять уровень требований к разворачиванию производства в данной сфере деятельности. Мы, однако, игнорируем эти сложности в нашем исследовании.

ла росту прибыли не существует, хотя она должна иметь некоторую нижнюю границу на уровне, достаточном для удержания в данной сфере деятельности уже существующих фирм¹. (Методика анализа случаев подобного рода описана в предыдущей главе.)

Говорят, что отрасль находится в состоянии *полного равновесия* (*full equilibrium*), когда не наблюдается тенденции к изменению числа функционирующих в ней фирм. Тогда прибыль этих фирм является нормальной².

Для того чтобы определить, является ли прибыль нормальной или нет, необходимо дополнить наш экономический инструментарий кривую средних издержек фирмы. Средние издержки должны включать среднюю прибыль на единицу выпуска. Тогда при небольших значениях выпуска соответствующая кривая средних издержек должна понижаться (даже если нет экономии, связанной с расширением масштабов производства). По мере того как фирма расширяет производство, определенная по величине нормальная прибыль должна будет «распределяться» на все больший выпуск. Кроме того, в результате расширения масштабов производственной деятельности может, видимо, наблюдаться экономия, связанная с чисто техническими причинами.

Вид кривой спроса на продукцию данной фирмы, как предполагается, не зависит от издержек производства этой фирмы. Такое допущение не является реалистичным, поскольку на практике рекламная деятельность фирмы и другие ее рыночные издержки отражаются на форме кривой спроса на продукцию фирмы³. Прибыль фирмы будет нормальной, если цена ее продукции равна средним издержкам производства. Совокупная выручка фирмы при этом в точности равна совокупным издержкам ее производства (куда входит и нормальная прибыль). Однако отдельная фирма достигает равновесия, когда ее предельный доход равен предельным издержкам. Таким образом, достижение фирмой состояния полного равновесия требует

¹ Фирмы, производящие товары или использующие технологические процессы собственного изобретения, также принадлежат к этой группе.

² См. гл. 9, где разбираются трудности, возникающие из-за различий в эффективности производства отдельных фирм.

³ Кроме того, следует также допустить, что вид кривой издержек производства фирмы не определяется условиями спроса. Однако и такое допущение не будет соответствовать действительности. См. сноску на с. 58.

выполнения двух условий: предельный доход должен равняться предельным издержкам и средний доход (или цена) должен равняться средним издержкам.

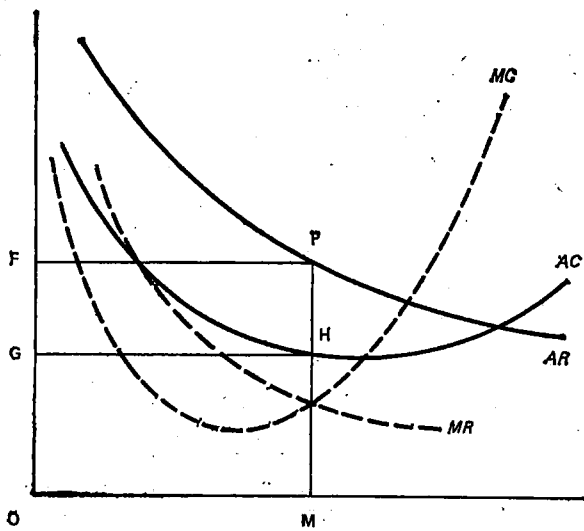
Одновременно оба условия полного равновесия могут выполняться только тогда, когда соответствующая кривая спроса на продукцию отдельной фирмы имеет точку касания с кривой ее средних издержек. В самом деле, если кривая спроса всегда располагается ниже кривой средних издержек, никакой объем производства не обеспечит нормальной прибыли. А если на каком-то интервале соответствующая кривая спроса располагается выше кривой средних издержек, существуют такие значения выпуска, при которых возможна необычайно высокая прибыль: из всех значений выпуска фирма выберет самый «выгодный» и прибыль превысит нормальный уровень. Фирма будет получать нормальную прибыль только в том случае, когда кривая спроса имеет точку касания с кривой средних издержек. Таким образом, всякий раз, когда кривая спроса на продукцию отдельной фирмы лежит выше кривой ее средних издержек, новые фирмы будут стремиться в эту отрасль, надеясь получать необычайно высокую прибыль; в свою очередь конкуренция между этими фирмами выразится в понижении кривой спроса на продукцию отдельной фирмы (кривая будет понижаться, пока не соприкоснется с кривой средних издержек).

При таком выпуске продукции, когда кривая спроса на продукцию отдельной фирмы и кривая ее средних издержек соприкасаются, кривая предельного дохода обязательно пересечет кривую предельных издержек фирмы¹.

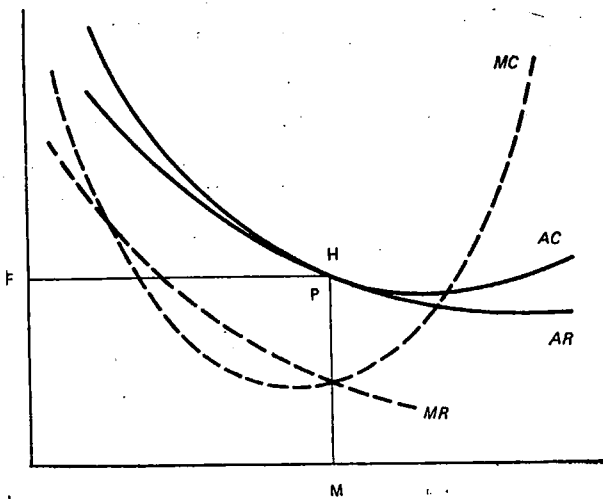
AC и *MC* — кривые средних и предельных издержек, *AR* — кривая спроса, или кривая среднего дохода; *MR* — кривая предельного дохода; *OM* — объем производства фирмы, находящейся в состоянии индивидуального равновесия; *MH* — средние издержки производства при выпуске *OM*, а *MP* — соответствующая цена единицы продукции.

Рис. 34 изображает ситуацию, когда фирма получает необычайно высокую прибыль; при этом, хотя фирма и находится в состоянии равновесия, об отрасли так сказать нельзя. Необычайно высокая прибыль характеризуется площадью четырехугольника *FRHG*. Согласно рис. 35, прибыль находится на нормальном уровне. Точки *H* и *P* совпадают (ведь средние издержки производства равны цене продукции), а площадь четырехугольника *FRHG* равна нулю. Итак, оба условия равновесия выполняются лишь в том случае, когда кривая спроса на продукцию отдельной фирмы имеет точку касания с кривой средних издержек.

¹ См. с. 73—74.



Puc. 34



Puc. 35

Итак, в условиях совершенной конкуренции предельный доход производителя равен цене, поэтому и предельные издержки производства должны равняться цене. Однако цена продукции в состоянии полного равновесия должна быть равной средним издержкам производства. Следовательно, в условиях конкуренции полное равновесие достигается только тогда, когда предельные издержки равны средним. Кривая предельных издержек пересекает кривую средних издержек в точке, соответствующей минимальному значению средних издержек¹. Очевидно, что в этой точке значения предельных и средних издержек совпадают. Отсюда следует, что для условий совершенной конкуренции на кривой средних издержек обязательно найдется точка, соответствующая минимальному значению средних издержек производства. Другими словами, как только выпуск продукции достигает определенного значения, средние издержки начинают расти.

Может показаться невероятным, что явления, связанные с существом средних издержек фирмы, обнаруживаются посредством чисто графических методов анализа. Однако по здравом размышлении эта парадоксальность исчезает. Г-н Робинсон также показал², что возможны случаи, когда за достижением фирмой определенного значения выпуска следует увеличение средних издержек производства. Если же средние издержки (по мере расширения фирмой производства) непрерывно снижаются, но никогда не достигают некоторого минимального значения, то предельные издержки всегда будут меньше средних. Предельные издержки могут возрастать (при некоторых значениях выпуска) или снижаться. Если предельные издержки увеличиваются, фирма в состоянии достичь равновесия, которое будет характеризоваться равенством цены продукции и предельных издержек производства. Однако эта цена окажется меньше средних издержек, прибыль — ниже нормальной, а отрасль в целом не будет находиться в состоянии равновесия. А если предельные издержки будут снижаться, фирма неизбежно продолжит расширять выпуск продукции. Рост торгового оборота дан-

¹ См. рис. 1 на с. 68.

² E. A. G. Robinson: Structure of Competitive Industry, ch. III.

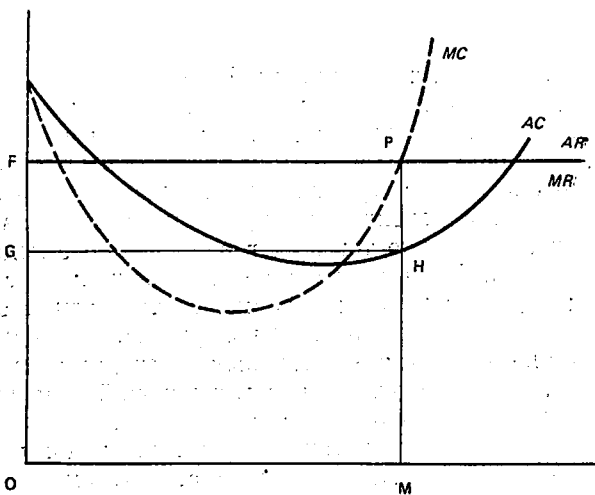


Рис. 36

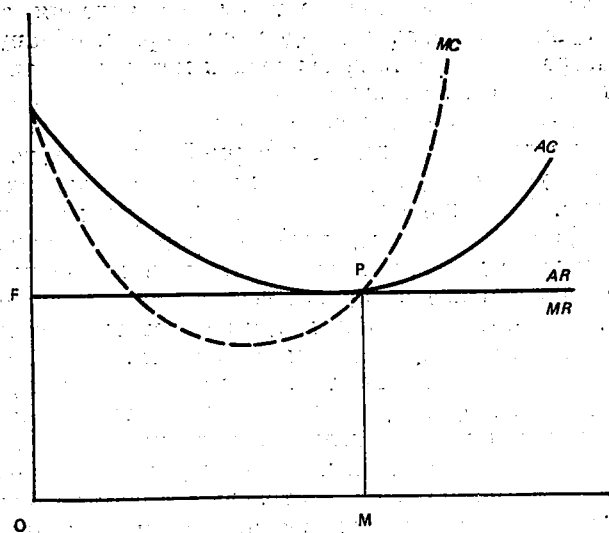


Рис. 37

ной фирмы (или ее расширение в результате слияния с другими фирмами) обусловит (пока существуют условия совершенной конкуренции) сокращение числа фирм. Итак, при совершенной конкуренции предельные и сред-

ние издержки производства в состоянии равновесия должны быть равны, средние издержки должны достигать в то же время своего минимального значения просто потому, что если это условие не выполняется, то конкуренцию нельзя назвать совершенной.

Состояние равновесия в условиях совершенной конкуренции можно проиллюстрировать с помощью рис. 36 и рис. 37.

MP — цена продукции при значении выпуска *OM*, а *MN* — соответствующие средние издержки производства. На рис. 37 изображен случай, когда отрасль находится в состоянии полного равновесия, на рис. 36 — когда такое состояние не достигнуто; площадь фигуры *FRHG* характеризует величину необычайно высокой прибыли, получаемой данной фирмой.

3

При совершенной конкуренции каждая фирма в состоянии полного равновесия будет производить столько продукции, что средние издержки ее производства окажутся минимальными. Тогда каждая фирма будет характеризоваться *оптимальными размерами*. Иногда полагают, что оптимальным размером отличается такая фирма, владелец которой получает наибольшую прибыль; иными словами, предпринимателем движет стремление довести размеры своей фирмы до оптимальных¹. Однако этот взгляд ошибочен. Превышение оптимального значения выпуска не наносит предпринимателю никакого ущерба. И действительно, как раз тогда, когда прибыль достигает необычайно высокого уровня (поскольку число новых фирм, вливающих в данную отрасль, недостаточно для поддержания нормального уровня прибыли), размеры фирмы превышают оптимальные. У предпринимателя при этом не возникает желания вновь сократить прибыль до нормального уровня, и тот факт, что при оптимальных размерах фирмы средние издержки производства обязательно минимальные, не влияет на его поведение. Разумеется, всякий предприниматель заинтересован в том, чтобы продукция, которую он способен произвести, производилась наиболее эффективным способом. Поэтому на всех этапах

¹ См., например: Schneider. Das Verteilungs- und Kostenproblem in einer vertrauerten Industrie. — *Schmollers Jahrbuch*, vol. 19, p. 55; Hicks. Theory of Wages, p. 37.

исследования мы руководствуемся следующей предпосылкой: предприниматель всегда ведет любое производство таким образом, чтобы его издержки были минимальными. Однако ничто не побуждает его выбирать из многих возможных такой объем выпускаемой продукции, при котором средние издержки производства минимальны. Прежде всего он стремится выбрать такой объем производства, который (в данных условиях спроса) обеспечивает равенство предельного дохода и предельных издержек.

Для условий несовершенной конкуренции кривая спроса на продукцию отдельной фирмы будет повышаться (см. рис. 35); оба условия равновесия при этом могут выполняться только в том случае (при данном выпуске продукции), если средние издержки производства падают. Следовательно, размеры фирм, получающих нормальную прибыль, должны быть меньше оптимальных. Если соблюдаются упомянутые условия равновесия, фирме невыгодно расширять объем производства и у предпринимателя нет оснований выпускать оптимальное количество продукции, поскольку любое увеличение выпуска по сравнению со значением, характерным для условий равновесия, приводит к превышению предельных издержек над предельным доходом. Лишь фирмы, действующие главным образом в условиях совершенной конкуренции, будут характеризоваться оптимальными размерами. Однако нет оснований ожидать, что фирмы в действительности будут иметь оптимальные размеры, поскольку в реальном мире конкуренция несовершенна.

4

Теперь мы можем попытаться построить кривую предложения для отрасли, действующей в условиях полного равновесия, т. е. в условиях, когда цена продукции равна средним издержкам производства отдельной фирмы.

Чтобы ответить на вопрос, как непосредственно сказывается изменение числа фирм, действующих в данной отрасли, на объеме производства и издержках производства отдельной фирмы, необходимо сделать ряд упрощающих предположений.

Для решения проблем, связанных с действием фактора времени, можно предположить, во-первых, что эффек-

тивность деятельности и издержки производства отдельной фирмы с течением времени не изменяются, а зависят только от масштабов производства; во-вторых, что каждая фирма всегда находится в состоянии индивидуального равновесия (иначе говоря, она всегда способна производить столько продукции, что ее предельная прибыль равна предельным издержкам производства).

Далее, чтобы устранить влияние изменений в состоянии индивидуального спроса на цену предложения, необходимо предположить, что при расширении производства в отрасли издержки производства фирм не изменяются.

Наконец, чтобы не столкнуться с трудностями, рассмотренными в последней главе данной работы, и упростить проблему, мы можем допустить, что издержки производства у всех фирм, как и спрос на их продукцию, одинаковы¹.

Итак, предположим, что совокупный спрос на данный товар в отрасли, находящейся в состоянии равновесия, увеличивается. Тогда соответствующие кривые спроса на продукцию отдельных фирм будут повышаться, а поскольку в соответствии с предположением спрос на продукцию всех фирм одинаков, все кривые спроса будут повышаться одинаково. В этом случае каждая фирма будет расширять выпуск продукции. Цена данного товара может расти, падать или оставаться неизменной — все равно фирма будет расширять выпуск продукции. Цена данного товара может расти, падать или оставаться неизменной — все равно фирма будет получать дополнительную прибыль, превышающую нормальную, которая включается в средние издержки производства (см. рис. 34). Это привлечет в данную отрасль новые фирмы; издержки их производства в соответствии с упомянутыми выше условиями будут такими же, как издержки производства «старых» фирм. Совокупный выпуск данной продукции будет по-прежнему увеличиваться, а конкуренция внедрившихся в отрасль фирм выразится в снижении кривых индивидуального спроса на

¹ Отсюда, разумеется, не следует, что все фирмы, с точки зрения отдельного покупателя, идентичны. Будь это так, рынок оказался бы совершенным. Однако следует предположить, что индивиды, у каждого из которых своя шкала предпочтений (например, в отношении продукции данной фирмы или в отношении продукции всех прочих фирм), должны группироваться «симметрично» и таким образом, чтобы соответствующие кривые спроса на продукцию отдельных фирм совпадали между собой.

продукцию «старых» фирм. О новом состоянии долгосрочного равновесия можно будет говорить с того момента, когда кривая спроса вновь будет иметь точку касания с кривой средних издержек.

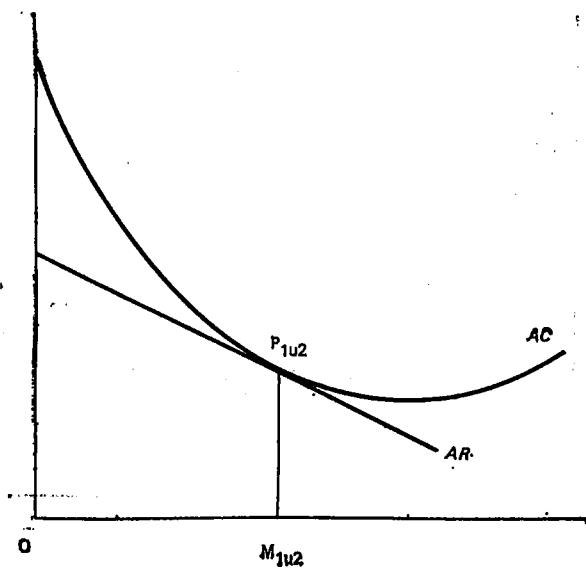
Что же произойдет с ценой продукции в этом новом состоянии равновесия, станет ли она больше или меньше, чем прежде? Как очевидно, ответить на этот вопрос можно, рассмотрев, как перемещается кривая спроса при переходе системы в новое состояние равновесия. Если крутизна кривой спроса на продукцию отдельной фирмы остается прежней, для нового состояния равновесия она будет иметь тот же вид, что и раньше. Объем производства каждой фирмы не изменится, а число фирм увеличится пропорционально расширению совокупного выпуска продукции¹. А поскольку выпуск данной фирмы не изменится, средние издержки ее производства и цена производимого товара также останутся прежними. Если эластичность кривой спроса для нового состояния равновесия уменьшится, точка ее касания с кривой средних издержек сместится влево от своего прежнего положения. Выпуск каждой фирмы в «новом» состоянии равновесия снизится. Поэтому число фирм возрастет больше, чем совокупный выпуск продукции. Коль скоро выпуск отдельной фирмы сокращается, средние издержки производства ее продукции и цена этой продукции повысятся.

И наоборот, если для «нового» равновесия эластичность кривой спроса на продукцию отдельной фирмы увеличивается, то цена товара снижается.

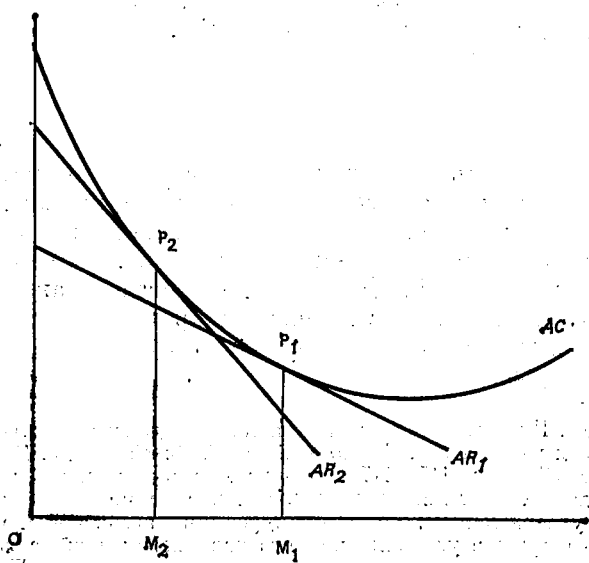
На рис. 38, рис. 39 и рис. 40 AC — кривая средних издержек производства данной фирмы; AR_1 и AR_2 — кривые спроса; OM_1 — выпуск продукции фирмы при «старом» равновесии; M_1P_1 — соответствующая цена продукции; OM_2 — выпуск продукции фирмой при «новом» равновесии; M_2P_2 — соответствующая цена продукции. На рис. 38 $M_2P_2 = M_1P_1$. На рис. 39 $M_2P_2 > M_1P_1$, а на рис. 40 — $M_2P_2 < M_1P_1$.

На основании проведенного анализа можно сделать следующий вывод. Расширение совокупного спроса (с учетом введенных предположений) на данную продукцию

¹ Такое может наблюдаться в особом случае совершенной конкуренции, а также несовершенной конкуренции.



Puc. 38



Puc. 39

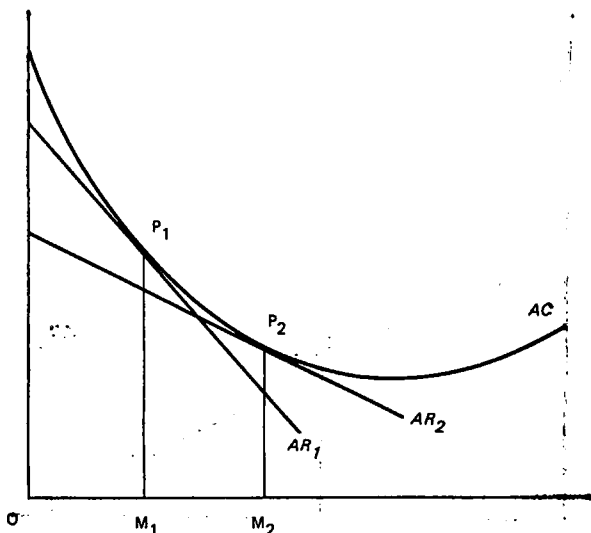


Рис. 40

может привести к повышению или понижению ее цены, она может также остаться неизменной¹.

5

Однако теперь необходимо принять во внимание и не столь формальные доводы. Мы должны выяснить, в каких случаях изменение в состоянии спроса приводит к снижению цены, в каких — к ее повышению и в каких она остается неизменной. Доскональное исследование этой проблемы завело бы нас далеко в сторону, поэтому ограничимся здесь рассмотрением только трех соответствующих примеров.

¹ Проф. Пигу опубликовал аналитическое доказательство, обобщающее эти выводы (см. *Economic Journal*, March 1933, p. 108—112). Г-н Шоув (*ibid.*, p. 115—117) подверг мои рассуждения критике, которая дает основания предположить, что он не согласен со следующим утверждением: когда конкуренция несовершенна, деятельность фирмы в условиях полного равновесия должна характеризоваться падением средних издержек производства. Подобное явное противоречие обусловлено, однако, нашим различным пониманием издержек.

Сначала рассмотрим случай, когда цена остается неизменной. Это может наблюдаться, если расширение спроса обусловлено появлением на рынке группы новых покупателей. Можно предположить, что эти покупатели (их спрос какое-то время удовлетворялся продукцией «старых» фирм) отказываются от товаров «старых» фирм и начинают приобретать их у «новых». Графически это выразится в «возвращении» в первоначальное положение кривых спроса на продукцию «старых» фирм, и «новый» спрос станет удовлетворяться «новыми» фирмами. Предположим, далее, что несовершенство рынка связано с различиями в транспортных издержках фирм и что расширение спроса целиком вызвано, скажем, созданием новых предместий на окраине города. Поначалу обитатели этих предместий будут вынуждены приобретать продукцию фирм, расположенных в центре города, но, как только такие же фирмы образуются в районах предместий, «старые» фирмы потеряют часть покупателей, которые перейдут к «новым» фирмам. Тогда эластичность соответствующих кривых спроса на продукцию отдельных фирм станет вновь точно такой же, как и была раньше.

Теперь рассмотрим повышение цены, связанное с расширением спроса. Независимо от того, по какой причине первоначально расширился спрос, цена продукции может возрасти, если «новые» фирмы, начиная деятельность в данной отрасли, переманивают у «старых» всех самых непостоянных покупателей и оставляют им только наиболее преданных клиентов. Для этого случая кривые спроса отдельных покупателей будут характеризоваться меньшей эластичностью. Так, среди клиентов той или иной фирмы могут встретиться покупатели, запросы которых никогда не удовлетворялись в соответствии с их истинными предпочтениями. Например, их всегда не устраивало расположение «старой» фирмы или (если мы «ослабим» принятую предпосылку об однородности товара) вся продукция, производимая «старой» фирмой, не устраивала потребителей со специфическими вкусами. Другими словами, этим покупателям было безразлично, у какой из «старых» фирм приобретать товары. Однако расширение спроса приводит к появлению в отрасли фирм, продукция которых способна удовлетворить разнообразным требованиям таких покупателей. В подобных условиях прослойка «безразличных» покупателей исчезает, а каждая «новая» фирма обеспечивает себя такой клиентурой, которая весь-

ма нуждается в ее изделиях. Все это выражается в уменьшении эластичности кривых спроса на продукцию отдельных фирм.

Наконец, рассмотрим случай, когда цена продукции снижается. Такое неизбежно, когда расширяется спрос в одинаковой мере на всю продукцию, например в случае, если плотность населения увеличивается равномерно, а вновь возникающие в отрасли фирмы «заполняют пространство» между «старыми» фирмами (в географическом смысле или же с точки зрения реализации тех особых требований, которые так или иначе предъявляют к продукции отдельные группы покупателей). Следовательно, с точки зрения покупателей, различия между двумя любыми фирмами неизбежно уменьшатся, клиенты каждой отдельной фирмы станут не столь «привередливыми», а эластичность спроса обязательно возрастет.

Есть основания полагать, что чаще других наблюдается изменение спроса последнего вида. Следовательно, можно считать, что расширение совокупного спроса вызовет скорее всего не повышение, а понижение цены. Стоит, однако, заметить, что если спрос в несколько этапов расширяется, то в конечном счете рынок перестанет быть несовершенным, а оптимальным будет такой размер фирмы, который характерен для состояния равновесия. Однако, рассматривая несовершенство рынка вне связи с деятельностью фирм, мы нарисовали чрезвычайно упрощенную картину действительности. На практике же, как только фирма обнаруживает, что рынок становится «пугающе» совершенным, она может прибегнуть к рекламе и другим средствам, позволяющим ей еще прочнее привязать к себе покупателей. Если многие фирмы начнут действовать подобным образом, рынок опять окажется раздробленным, а размер фирмы, характерный для условий равновесия, уменьшится.

Глава 8

Взгляд на проблему с точки зрения необходимости для предпринимателя вносить рентные платежи

1

Прежде чем продолжить исследование вопросов, связанных с кривой предложения, и посмотреть, как изменение в объеме производства отрасли влияет на издержки производства входящих в ее состав фирм, необходимо обратиться к исследованию издержек особого рода, относительно природы которых нет полной ясности.

В основе понятия *ренты* лежит понятие избыточного дохода какой-либо доли фактора производства (*surplus*), т. е. дохода сверх минимального вознаграждения этой доли фактора, которое необходимо для обеспечения ее обычной деятельности. Подобное понимание ренты тесно связано как этимологически, так и исторически с концепцией «свободных даров природы».

Главный из таких «свободных даров» (основной их характеристикой служит независимость происхождения от человеческой деятельности) составляет пространство, и по этой причине о них обычно говорят просто как о «земле», но о земле, понимаемой в смысле совокупности всех других «свободных даров» наравне с пространством. Следовательно, термин «рента», которая в обыденном понимании означает плату за аренду земли, был заимствован экономистами для обозначения особого излишнего вознаграждения, получаемого «свободными дарами природы». Целиком весь доход *земли* (в экономическом смысле слова) является, с точки зрения экономиста, рентой — ведь из определения свободных даров природы следует, что они всегда имеются в наличии, а существование их не требует затрат.

Понятие ренты нередко оказывалось весьма тесно переплетенным с понятием земли. Отдельные единицы факторов производства, относящихся к трем основным категориям — труду, капиталу и предпринимательству, могут

также получать ренту. Человек, осознавший, что родился на этот свет, должен зарабатывать все, что может получить. Минимальная оплата, необходимая для того, чтобы заставить его непрерывно работать с определенной требуемой интенсивностью, представляет собой тот реальный доход, который должен поддерживать его физиологическую активность на некотором адекватном уровне. Необходимый минимум прибыли, получаемый предпринимателем, находится на уровне, достаточном для того, чтобы удержать его от возвращения в ряды наемной рабочей силы. Вопрос о том, какой уровень прибыли необходим для того, чтобы побудить человека родиться, представляет собой совсем другую проблему, которую мы в данной работе не затрагиваем¹. Далее, совершенно очевидно, что доход капитала часто содержит излишек сверх необходимого уровня. Многие индивиды стали бы сберегать и ссужать определенное количество денег, даже если бы их выручка в результате этих операций оказывалась меньше нынешней, а некоторые способны пойти на это даже при отрицательной ставке процента. Таким образом, в каждой из основных категорий факторов производства можно обнаружить такие, которые получают ренту.

Вопрос станет понятнее, если мы взглянем на него под другим углом зрения. Очевидно, что никакой из элементов фактора не получит ренты, если предложение этого фактора в любом количестве характеризуется абсолютной эластичностью. Можно следующим образом представить себе случай абсолютно эластичного предложения некоторого фактора производства: предположим, что индивиды готовы сберегать и ссужать определенное количество денег, рассчитывая на гарантированное получение пяти процентов годовых. Кроме того, допустим, что при меньшей норме процента у этих индивидов вообще пропадает стимул к тому, чтобы ссужать деньги. Тогда процентная ставка всегда будет держаться на уровне пяти процентов. Если же ставка превысит пятипроцентный уровень, рынок ссуд наводнится таким количеством денег, что она снова неизбежно упадет. А если ставка окажется ниже пятипроцентного уровня, новые ссуды прекратятся и запас средств будет постепенно истощаться, пока на капи-

¹ В целом приводимая здесь трактовка ренты дается в чрезвычайно упрощенном виде. Более подробно эта проблема изложена в статье: Robertson. Economic Incentive.—*Economic Fragments*.

тал вновь можно будет получать пять процентов годовых. При этом предложение капитала в денежной форме было бы абсолютно эластичным, а на каждую отдельную часть капитала (как фактора производства) можно было бы получать прибыль, не превышающую минимально необходимого уровня. Итак, в высшей степени искусственный характер приведенного примера позволяет понять, что в реальной действительности даже предложение капитала не является абсолютно эластичным. И становится еще более очевидным, что предложение факторов (объединяемых в три основные категории) практически никогда не характеризуется абсолютной эластичностью. Поэтому ясно, что получать ренту могут любые факторы производства.

Однако все сказанное совершенно не связано с целью настоящего исследования — ведь данная книга посвящена отнюдь не изучению вопроса о производстве в целом. Ее содержание ограничено исследованием производства определенного товара, который рассматривается изолированно. Так, с точки зрения некоторой отрасли, производящей определенную продукцию, минимальный уровень дохода произвольного фактора не есть тот уровень, который требуется для обеспечения самого существования этого фактора, а равен доходу фактора, необходимому для вовлечения его в процесс производства именно в этой, а не в какой-либо другой отрасли¹.

Затраты на приобретение произвольной единицы фактора производства с точки зрения некоторой отрасли определяются, таким образом, тем вознаграждением, которое эта единица может получить в какой-нибудь другой отрасли. Рабочий, предприниматель или акр земли «переместятся» из некоторых сфер деятельности в новую отрасль, если вознаграждение факторов здесь будет выше, чем в «старых» отраслях (с учетом тех многообразных препятствий на пути подобного перемещения, которые мы рассмотрим ниже). Поэтому при исследовании предложения фактора в какой-либо одной отрасли мы имеем в виду не общее предложение данного фактора, а сосредотачиваем внимание на уровне дохода фактора, требуемого для того, чтобы обеспечить перемещение единиц этого

¹ См.: H e n d e r s o n. Supply and Demand, p. 94; S h o v e. Varying Costs and Marginal Net Products. — *Economic Journal*, June 1928, p. 259.

фактора из разных сфер деятельности в рассматриваемую отрасль. Та цена фактора производства, которая необходима для «удержания» данной его единицы в некоторой отрасли, может быть названа *доходом от перемещения* (*transfer earning*) или *ценой перемещения* (*transfer price*) фактора, поскольку снижение дохода фактора ниже уровня такой цены вызовет перемещение фактора в какую-нибудь другую сферу деятельности; о каждой отдельной единице фактора можно в данном случае говорить, что она находится на *границе перемещения* (*at the margin of transference*) или является *замыкающей единицей* (*marginal unit*), если доход единицы этого фактора в отрасли, где он применяется, достаточен только для того, чтобы удержать ее от перемещения в другие сферы¹. Единица фактора, которая осталась бы в отрасли при доходе фактора ниже существующего, может быть названа *внутризамыкающей* (*intra-marginal*) единицей.

Итак, даже для условий, когда совокупное предложение того или иного фактора производства абсолютно неэластично, вполне можно допустить, что его предложение для какой-то одной отрасли абсолютно эластично.

Чтобы пояснить сказанное, приведем еще один условный пример. Представим себе условия, в которых вся земля (как фактор производства. — *Ред.*) одинакова во всех отношениях, но ограничена в смысле экономического спроса на нее. В таких условиях будет существовать некий единый уровень ренты, выплачиваемой за использование каждого акра земли во всех сферах деятельности, а предложение земли будет абсолютно неэластичным. Как бы высоко ни поднялась цена земли, это не вызовет расширения предложения. Предположим теперь, что спрос на некоторую продукцию возрастает. Тогда производители этой продукции, незначительно повысив по сравнению с остальными арендаторами рентные платежи, сумеют получить в свое распоряжение столько земли, сколько им потребуется.

В этом примере общий уровень рентных платежей (с точки зрения каждого отдельного направления использования земли) и есть доход от перемещения земли. Для каждого, рассматриваемого независимо от прочих, направления использования земли ее предложение как фактора

¹ См.: Henderson, Supply and Demand.

производства абсолютно неэластично и с точки зрения каждой отдельной отрасли она не приносит никакой ренты.

2

Несмотря на то что рассмотрение совокупного предложения факторов не имеет ничего общего с нашим исследованием, ясно следующее: доход отдельных элементов применяемых в некоторой отрасли факторов превышает минимально необходимый уровень, обеспечивающий участие в процессе производства. Если подобное справедливо, это согласуется с общим пониманием ренты, согласно которому различие между существующим доходом единицы данного фактора и доходом от ее перемещения представляет собой ренту с точки зрения данной отрасли¹. Чтобы проиллюстрировать сказанное, рассмотрим еще один условный пример.

Представим себе полосу морского побережья, удобную для строительства приморских отелей; пусть, далее, единственная возможная альтернатива — использовать морское побережье под пастбища для выпаса овец. Предположим, что один акр земли при строительстве отелей может приносить 20 ф. ст., а при использовании ее в качестве пастбища для овец — только 2 ф. ст. Тогда цена перемещения одного акра земли составит 2 ф. ст., а приносимая им рента — 18 ф. ст. Предположим теперь, что спрос на проживание в отелях незначителен и цена, которую установят будущие собственники отелей за использование каждого акра земли, составляет только 10 ф. ст. При этом ни один землевладелец (если только он не руководствуется эстетическими соображениями) не позволит использовать свою землю фермерам, занимающимся овцеводством. Земля, на которой построены отели, будет занимать такую же площадь, как и раньше; как и раньше, цена перемещения акра земли составит 2 ф. ст., однако рента теперь уменьшится до 8 ф. ст. Наконец, предположим, что в овцеводстве произошли коренные изменения,

¹ Эта концепция была развита г-ном Шоувом, который почерпнул соответствующие идеи из работы г-на Гендерсона. (См.: Shove, Varying Costs and Marginal Net Products. — *Economic Journal*, June 1928.)

в результате которых доход от земли под пастбищами поднялся до 12 ф. ст. Отныне землевладельцы будут стремиться передавать землю фермерам, а цена перемещения земли, с точки зрения овцеводов, составит 10 ф. ст., а рента — 2 ф. ст.

Таким образом, каждому участку земли должна соответствовать иерархическая последовательность возможных направлений его использования; каждый такой участок в разумно устроенном мире следует использовать наиболее выгодным образом. По мере изменения спроса на различную продукцию и технологии производства изменяется и эта последовательность, в связи с чем другим становится и способ эксплуатации каждого данного участка земли. Было бы ошибкой полагать, что один способ использования какого-либо фактора производства *per se*¹ выгоднее другого. Так, побережье лучше отдать под строительство отелей, нежели под выпас овец, напротив, безлесые холмы Уилтшира лучше использовать для разведения овец, а не для строительства отелей. Кроме того, ясно, что те единицы какого-либо фактора производства, которые первыми выбывают из данной сферы деятельности (так как их нельзя выгодно использовать, если сокращается спрос на производимый с их помощью товар), не обязательно хуже, чем единицы того же фактора, которые продолжают эксплуатироваться. Замыкающими единицами факторов в некоторой отрасли могут быть такие единицы, которые выгоднее всего использовать в других сферах деятельности; это могут быть как лучшие, так и худшие единицы факторов в данной отрасли. Вполне возможно, что, если бы морское побережье было покрыто травой, оттуда доставлялись бы более жирные овцы, чем с Уилтшира.

Единица некоторого фактора производства, которая первой выбывает из производственного процесса при падении спроса, характеризуется самой высокой аффективной ценой; эта цена может оказаться высокой или потому что сама единица фактора стоит того, или потому, что эта единица с точки зрения условий производства в данной отрасли хуже остальных, но в какой-нибудь другой сфере деятельности ее цена может оказаться выше. Сказанное можно с успехом проиллюстрировать на примере предпринимательной деятельности. Так, в некоторых от-

¹ *Per se* (лат.) — сам по себе.

раслях, где от предпринимателей не требуется особых талантов, замыкающее положение будут занимать те предприниматели, которые обладают самыми яркими общими способностями, поскольку именно для них найдется наиболее выгодное альтернативное занятие. Из других же отраслей, в которых недюжинные способности обеспечивают предпринимателям высокое вознаграждение, лучшие из них последними уйдут туда, где особые дарования не дают преимуществ перед «мелкой сошкой», а замыкающее положение будут занимать самые некомпетентные предприниматели, поскольку в случае снижения доходов именно они окажутся в первую очередь «выдворены» за пределы данной отрасли.

У земельного участка, занимающего замыкающее (в общепринятом смысле слова) положение, нет альтернативных, кроме данного, направлений использования, и поэтому цена его перемещения равна нулю. Однако для единиц тех факторов производства, которые объединяются категориями труда и предпринимательства, будет существовать минимальный уровень дохода; как только доход опустится еще ниже, индивиды, обеспечивающие функционирование данных факторов, не смогут существовать; иначе говоря, в какую бы сферу деятельности ни переходили единицы таких факторов производства, цена их перемещения не может равняться нулю¹.

¹ Необходимо сознавать, что различие между доходом от перемещения фактора и получаемой им рентой в определенной отрасли совершенно не похоже на различие между теми производственными расходами, которые соответствуют *реальным издержкам* по оплате человеческих усилий и тягот, и теми расходами, которые лишь сопутствуют процессам обмена внутри общества. С точки зрения общества земля является даровым фактором (по определению), а рента в целом представляет собой излишек, который не отражает никаких реальных издержек. С точки зрения отдельной отрасли доход от перемещения фактора образует в такой же мере цену предложения, как и любой другой элемент издержек, а с точки зрения отдельного производителя (конкурирующего с другими), вся рента входит в издержки производства. Эти различия дают ключ к пониманию трактовки Маршаллом проблемы ренты (хотя она и выглядит несколько запутанной). Маршалла прежде всего интересовал вопрос о реальных издержках, а с этой точки зрения различие между рентой в отрасли и доходом от перемещения фактора остается за рамками рассмотрения. Попытка г-на Гендерсона сохранить видимость ортодоксальности, называя доход перемещенный реальными издержками, привела лишь к дальнейшей путанице.

Сказанное суть составная картина-загадка г-на Шоува¹. Каждая отдельная единица любого фактора производства будет применяться там, где доход фактора наибольший; когда же соответствующий доход в данной сфере деятельности снижается, эта единица фактора переместится в другую, более выгодную сферу деятельности. И если между доходом в данной и доходом в другой, более выгодной сфере существует осязаемое различие, фактор производства будет получать ренту. Если же каждая производственная единица идентична всем прочим единицам данной категории (как в отношении производительности в той отрасли, где она применяется, так и в отношении ее производительности в альтернативных сферах использования), рента невозможна.

3

Составление всякой картинки-загадки представляется самоцелью. Она не может быть полезным инструментом исследования. До тех пор пока мы продолжаем смотреть на объект исследования как на составную картинку-загадку, нам будет казаться, что разрешить возникшие проблемы чрезвычайно трудно. Чтобы придать этим проблемам «удобоваримый» вид, стоит попытаться применить для анализа кривую предложения фактора для отдельной отрасли. Однако следует отдавать себе отчет в том, что с помощью тех терминов, которые служат для исследования кривой, выявить реальное положение вещей невозможно. И если искусственный прием, выражающийся в построении кривой предложения фактора, окажется настолько ненадежным, что не пригодится для решения наших проблем, мы всегда сможем вновь вернуться к нашей мозаичной загадке и провести известное время в поисках картинки-отгадки.

Построение кривой предложения некоторого фактора предполагает два последовательных шага. Сначала необ-

¹ См.: *Economic Journal*, March 1930, p. 99. «Экономические проблемы реального мира представляются мне в определенной мере... вопросом классификации и расположения элементов, принадлежащих к обширному разнородному множеству индивидов и видов деятельности, по надлежащим местам... В этом смысле эти проблемы больше похожи на составную картинку-загадку, чем на проблемы гидродинамики».

ходимо соответствующим образом объединить различные производственные единицы в рамках тех или иных групп, полагая, что каждая группа есть отдельный фактор производства. Обычно производственные единицы объединяются в четыре категории: земля, труд, капитал и предпринимательство¹. Было бы неблагоприятно объединять в рамках одной группы две единицы, относящиеся к различным категориям. Так, акр земли, 59 человек и 200 ф. ст. капитала вряд ли составят вместе фактор производства, пригодный для каких-либо целей. Каждый фактор производства состоит только из единиц, принадлежащих к одной из четырех категорий, и любая «отдельная» производственная единица должна относиться всякий раз, когда это возможно, к тому фактору, к которому относятся и прочие, сходные с ней единицы². Две произвольные производственные единицы, которые полностью взаимозаменяемы, должны относиться к одному и тому же фактору. Во многих случаях вопрос об идентификации факторов решается без всяких затруднений. Например, мы можем рассмотреть многочисленную группу неквалифицированных рабочих, профессиональные навыки которых практически не различаются; в то же время, с одной стороны, имеются четко выраженные различия между самыми квалифицированными рабочими в этой группе и самыми неквалифицированными рабочими вне ее, а с другой стороны, между самыми неквалифицированными рабочими в этой группе и самыми квалифицированными рабочими вне ее. Подобные различия совсем не затрудняют решение проблемы, связанной с разграничением факторов производства. Однако в ходе анализа могут встретиться и трудные случаи, и тогда не следует со всей тщательностью относить несходных между собой индивидов или неоднородные акры земли к различным факторам производства. Ведь если мы слишком педан-

¹ См. с. 55. Как правило, эти четыре категории называют факторами производства, но объединение всех производственных единиц только в четыре фактора производства удобно при анализе производства в целом, тогда как исследование проблем, связанных с функционированием отдельной отрасли, требует более подробного деления.

² В ряде случаев индивид (например, мелкий предприниматель) выполняет функции как рабочего, так и предпринимателя; его можно отнести к различным факторам производства. Функции таких индивидов необходимо разделять и относить к соответствующим категориям факторов.

тично будем руководствоваться исходным критерием классификации производственных единиц при отнесении их к тем или иным факторам производства, мы должны будем считаться с неимоверно большим количеством разных мелких факторов, применяемых в том или ином производственном процессе, что сделает большинство наших проблем неразрешимыми.

Наши группировки должны быть достаточно велики, чтобы свести число применяемых факторов производства до разумных значений. При этом необходимо следовать правилу, согласно которому один фактор состоит из единиц лишь одной категории. А поскольку в каждом производственном процессе применяется известное число единиц, относимых к каждой из четырех категорий факторов — земле, труду, капиталу и предпринимательству, — то в любом случае такое большое число факторов должно приводить к затруднениям¹. Таким образом, мы всегда должны по возможности стремиться к увеличению числа группировок производственных единиц. Если ряд взаимосвязанных производственных единиц не характеризуется такими заметными различиями между ними, которые могли бы составить основу для разграничения этих единиц и которые было бы неразумно игнорировать, наиболее приемлемый путь — «укрупнение» каждого фактора производства за счет отнесения к нему такого числа единиц, которое означало бы, что данный фактор применяется в нескольких различных отраслях.

Следующий шаг при построении кривой предложения некоторого фактора производства — выбор единицы его измерения. Проблема выбора такой единицы так или иначе изложена в *Приложении*. В основном предварительное решение данной проблемы сводится к следующему: будет считаться, что две части некоторого фактора производства — группа людей (если фактор производства относится к категории «труд»), количество акров земли (если фактор производства принадлежит к категории «земля») и т. д. — состоят из равного числа *единиц производительности (efficiency units)*, если их взаимная замена в производственном процессе не приводит к изменению фи-

¹ Так, в кн. VII анализ строится на предпосылке о том, что производство некоторой продукции требует только двух или только трех факторов. И даже при таком незначительном числе факторов возникают значительные сложности.

зической производительности фактора. Конкретная величина единицы производительности должна определяться применительно к той отрасли, для которой мы строим кривую предложения соответствующего фактора. Одна и та же производственная единица может отражаться в кривых предложения для различных отраслей как состоящая из разного числа единиц производительности. Если по счастливой случайности мы можем выделить фактор производства, который состоит (с точки зрения той отрасли, для которой мы строим кривую предложения) из практически идентичных по производительности единиц, то для него физическая единица (человек или акр земли) будет совпадать с единицей производительности.

Если фирмы, входящие в состав данной отрасли, образуют такой рынок факторов производства, на котором сформировались условия совершенной конкуренции¹, то цена каждой единицы производительности того или иного фактора должна быть одинаковой. Если с точки зрения своей производительности одна единица фактора дешевле другой, то ее применять, видимо, выгоднее, чем сравнительно дорогую; в условиях конкуренции предпринимателей цена такой единицы обязательно возрастет и достигнет уровня цены остальных единиц. Поэтому при данных масштабах производства в отрасли доход каждой единицы производительности будет равен доходу той единицы производительности, которая (при данных масштабах производства) является замыкающей. Доход предпринимателя выражается в форме прибыли — ему не платит организация по найму, и в следующей главе мы увидим, что это справедливо в отношении дохода не только для предпринимательской деятельности, но и любого другого фактора производства. С точки зрения данной отрасли разница между реальным доходом определенной единицы некоторого фактора производства и ценой ее перемещения и представляет собой ренту.

Итак, если кривая предложения фактора производства для какой-нибудь отрасли, построенная в соответствии со сформулированными выше принципами, характеризуется абсолютной эластичностью, будем считать, что ни одна из единиц этого фактора (с точки зрения данной отрас-

¹ Предположение, согласно которому сказанное справедливо, сохраняет силу для всех первых глав настоящей книги. Отказавшись от него, мы окажемся в мире монополии, которой посвящены нижеследующие главы.

ли) не получает ренты. А если кривая предложения повышается, будем считать, что какой-то фактор получает ренту. Однако глубинную природу ренты можно понять только в том случае, если рассмотреть составную картинку-загадку г-на Шоува. Поэтому при объяснении природы ренты необходимо постоянно возвращаться к этой картинке-загадке.

4

Наша следующая задача состоит в том, чтобы выяснить, какие обстоятельства связаны с повышением кривой предложения фактора в той или иной отрасли. Фактор, предложение которого в данной отрасли не характеризуется абсолютной эластичностью, может быть назван (с точки зрения данной отрасли) *дефицитным фактором* (*scarce factor*).

Рассмотрим сначала случай, когда фактор производства целиком состоит из практически идентичных единиц как с точки зрения той отрасли, в которой они применяются, так и с точки зрения возможных альтернативных способов их использования. Тогда вполне возможно (если данный и другие факторы качественно явно различны), что будут функционировать несколько отраслей, каждая из которых конкурирует с остальными за право использования данного однородного фактора. В этом случае при расширении производства в какой-нибудь из этих отраслей количество единиц данного фактора, доступное прочим отраслям, уменьшится. Если расширяющая производство отрасль применяет незначительное количество данного фактора, то цена этого фактора не будет во многом определяться его количеством, доступным прочим отраслям, а его предложение в расширяющей производство отрасли будет абсолютно эластичным. Однако если данная отрасль поглощает существенную долю однородного фактора, то его стоимость для остальных отраслей (по мере расширения производства в данной отрасли) увеличится, а доход от перемещения единиц этого фактора возрастет. Следовательно, цена предложения нашего фактора производства в данной отрасли возрастает по мере ее расширения, но, поскольку все производственные единицы, составляющие этот фактор, идентичны (с точки зрения прочих отраслей), доход от перемещения этих единиц будет совпадать с ценами их предложения и ни одна из них

не получит ренты. Таким образом, повышение кривой предложения фактора в данной отрасли является необходимым, но недостаточным условием для получения здесь ренты.

Разумеется, в качестве отдельной отрасли мы можем рассматривать любую группу производителей, которых сочтем удобным объединить вместе. Когда нас интересует отрасль, где какой-либо фактор производства применяется лишь частично, то, как вы видели, в такой отрасли этот фактор не принесет ренты, тогда как с точки зрения более крупной отрасли он может приносить ренту. Пусть для какого-то города можно сгруппировать земельные участки, удобные для организации розничной торговли, и рассматривать их в качестве одного фактора производства, который явно выделяется среди взаимозаменяемых производственных единиц (так, все участки, оставшиеся за пределами группировки, неудобны для организации розничной торговли, а участки, попавшие в группировку, существенно не различаются); тогда, если в качестве отрасли выбрать только бакалейные магазины, можно утверждать, что данный фактор производства (в рамках бакалейной торговли) ренты не приносит; если же в качестве отрасли рассмотреть всю розничную торговлю, такой фактор будет приносить ренту, поскольку участки, не занимаемые под магазины, могли бы с меньшей выгодой использоваться в других отраслях.

Если нет такого заметного качественного признака, по которому данный фактор производства выделяется среди всех других, то можно считать, что расширение производства в некоторой отрасли, использующей данный фактор, сопровождается перемещением в нее производственных единиц из других отраслей, даже если масштабы производства в этой отрасли значительны; цена перемещения любой производственной единицы в этом случае не зависит от масштабов производства в расширяющейся отрасли, а предложение данного фактора в ней будет абсолютно эластичным.

5

Рассмотрим, далее, предложение фактора производства, однородного с точки зрения отрасли, для которой мы строим кривую предложения; таким образом, в рамках этой отрасли все физические единицы фактора характе-

ризуются одинаковой производительностью. Однако с точки зрения других возможных направлений использования наш фактор не является однородным. Здесь и далее мы будем исходить из предположения, что издержки по перемещению некоторой физической единицы фактора производства не зависят от масштабов производства в отрасли, для которой строится кривая предложения. Другими словами, по мере расширения производства в отрасли она получает производственные единицы от такого большого количества отраслей, что расширение масштабов производства в этой отрасли практически не оказывает влияния на доход от перемещения используемых ею производственных единиц.

В этом случае по мере расширения производства в отрасли она «притягивает» те физические единицы некоторого фактора производства, которые с точки зрения данной отрасли аналогичны уже применяемым в ней. Но цена перемещения тех единиц фактора, которые последовательно оказываются «на грани перемещения», будет возрастать, поскольку их можно направлять для более выгодного использования в другие отрасли. Следовательно, кривая предложения фактора будет повышаться, а для отрасли станет характерным получение ренты. Так, по мере увеличения в городе числа бакалейных магазинов, которые невозможно разместить лучше, чем они уже размещены, участки, где эти магазины расположены, будут все в большей мере отвечать иным направлениям использования и поэтому цена перемещения этих участков начнет расти. Тогда участки, издержки перемещения которых меньше, чем участков, занимающих замыкающее положение, будут приносить ренту. В рассматриваемом случае физические единицы фактора и единицы производительности совпадают; следовательно, это именно такой случай, который позволяет наиболее полно исследовать понятие цены предложения фактора в отрасли и наилучшим образом применить искусственные приемы для построения кривой предложения фактора.

Рассмотрим теперь иной случай. Пусть фактор производства, для которого строится кривая предложения, неоднороден (с точки зрения данной отрасли). Если технология производства в отраслях, из которых в расширяющую производство отрасль перемещаются факторы, такая же, как и в этой отрасли, то относительная производительность различных единиц фактора в прочих отраслях

совпадет с соответствующей производительностью расширяющейся отрасли. Доходы от перемещения отдельных физических единиц факторов будут соотноситься между собой точно так же, как и значения их производительности, а кривая предложения единиц производительности абсолютно эластична. Например, бакалейные магазины могут по мере расширения данной сферы торговли располагаться во все более «плохих» районах, однако, если относительная производительность различных участков земли с точки зрения тех отраслей, из которых они «изымаются», такая же, как и с точки зрения бакалейной торговли, издержки по их перемещению также будут по мере расширения торговли постоянно снижаться. Будут использоваться и худшие участки, и приобрести их можно будет по сравнительно низкой цене. Предложение данного фактора производства отрасли характеризуется абсолютной эластичностью, а составляющие его производственные единицы не приносят ренты. Неоднородность такого фактора производства с точки зрения данной отрасли представляется недостаточным условием для того, чтобы утверждать, что кривая предложения этого фактора повышается, а соответствующие производственные единицы приносят ренту.

Если, однако, данный фактор производства однороден с точки зрения прочих отраслей, но неоднороден с точки зрения рассматриваемой отрасли, то цена всех его физических единиц окажется одинаковой, однако соответствующая кривая предложения единиц производительности будет возрастать, а сам фактор — приносить ренту. Так, владельцы бакалейных магазинов могут одинаково платить за участки для своих новых магазинов по мере того, как данная сфера торговли расширяется, однако выгодность приобретения новых участков может прогрессивно уменьшаться.

Наконец, рассмотрим случай, когда тот или иной фактор производства является неоднородным как с точки зрения отраслей, из которых он изымается, так и с точки зрения той отрасли, для которой мы строим кривую предложения; пусть, далее, при этом производительность физических единиц фактора в данной отрасли и их производительность в отраслях, из которых они изымаются, различны. Тогда соответствующая кривая предложения будет повышаться, а в данной отрасли наш фактор производства будет приносить ренту.

Наше исследование дефицитных факторов производства пополнилось анализом трех видов случаев, каждый из них можно проиллюстрировать на примере с одним и тем же фактором. Во-первых, издержки по перемещению единиц фактора будут тем выше, чем большее его количество используется. Во-вторых, в отрасль по мере ее расширения могут вовлекаться такие добавочные единицы данного фактора, которые все меньше и меньше соответствуют специфическим требованиям отрасли, но тем не менее подобное ухудшение единиц факторов может не отражаться адекватным образом на величине их дохода от перемещения. В-третьих, отрасль может иметь возможность использовать такие единицы данного фактора, которые с точки зрения этой отрасли обладают не меньшей производительностью, чем уже применяющиеся в ней единицы, но которые в то же время с большей выгодой применяются в других сферах деятельности. В результате расширения спроса на данный фактор наша отрасль будет вынуждена привлекать его единицы из других отраслей, где эти единицы характеризуются все более высокой производительностью; делая невозможным более выгодное использование данного фактора производства, отрасль должна платить по прогрессивно возрастающей цене за его привлечение; при этом, однако, рост цены не будет сопровождаться ростом производительности используемых ею единиц фактора.

Обратим внимание вот еще на что. Даже если производительность различных единиц факторов в отраслях, из которых они изымаются, и в расширяющей производство отрасли одинакова, расходы на вовлечение этих единиц по сравнению с их производительностью могут возрасти независимо от того, сколько их используется. Так, некоторые люди склонны к определенным профессиям и готовы трудиться на том или ином поприще, несмотря на то что могут получать больше в других сферах деятельности. Поэтому при вовлечении их в сферу деятельности, которая отвечает их наклонностям, их доход от перемещения будет ниже, чем в том случае, когда вкус к соответствующей работе у людей не наблюдается; когда предложение таких людей будет исчерпано, издержки по их перемещению возрастут, поскольку обеспечение дальнейшего роста предложения труда и предпринимательства

требует, чтобы данной работой занимались те, для кого она не представляет особого интереса, и те, кто (даже имея возможность получать более высокий доход) питает к ней неприязнь. Предпочтения, отдаваемые человеком определенным видам занятий, могут формироваться под влиянием связанных с этими занятиями «конечных преимуществ» (вроде безопасных и здоровых условий труда, общественного престижа работы и т. п.), под влиянием традиционных семейных связей с данными профессиями, а также личной предрасположенности. Важно подчеркнуть, наконец, что неведение, сложности, связанные со сменой рода деятельности, или простое нежелание поступать таким, а не иным образом, способны помешать работникам как единицам факторов производства считаться с неодинаковым уровнем доходов в различных отраслях¹.

7

Причины, действие которых вызывает возникновение в той или иной отрасли ренты, должны по-разному воздействовать на факторы производства, принадлежащие к четырем основным категориям. Для предложения предпринимательских способностей, безусловно, характерна неоднородность, однако представляется, что в целом те качества предпринимателя, благодаря которым его деятельность эффективна в одной отрасли, будут так же оценены и в большинстве других отраслей. Подобным образом сравнительная производительность труда различных работников, занятых многими профессиями, как правило, получает одинаковую оценку. Необходимо дать достаточно широкое определение отрасли, чтобы среди альтернатив-

¹ Приведенная выше трактовка дефицитных факторов основана на идеях г-на Шоува, изложенных им в статье "Symposium on Increasing Returns and the Representative Firm" (*Economic Journal*, March 1930), а также воспринятых от него за время моей учебы в Кембридже. Я безмерно благодарна ему за разрешение воспользоваться идеями, которые в законченном виде он нигде полностью не публиковал. Его сравнительно реалистический подход к проблеме изложен здесь в чрезвычайно упрощенном виде, поскольку я не учла действия усложняющих анализ моментов: с одной стороны, фактора времени, а с другой — несовершенства рынка факторов производства в рамках рассматриваемой отрасли. Кроме того, г-н Шоув отвергает идею кривой предложения фактора применительно к анализу отдельной отрасли (*ibid.*, p. 100).

ных способов применения труда удалось выделить сферу его использования, резко выделяющуюся своей спецификой. Однако, безусловно, есть и такие отрасли, работа в которых требует особых дарований как от предпринимателей, так и от рабочих, и эти дарования совершенно поразному оцениваются во всех прочих отраслях. Что касается такого фактора производства, как земля, она, весьма вероятно, может использоваться многими способами; при этом предъявляются особые требования к качеству почвы, географическому положению участков (или к тому и другому одновременно), так что относительная ценность различных земельных участков с точки зрения какой-нибудь одной небольшой отрасли может отличаться от их относительной ценности с точки зрения всех остальных отраслей. Лишь направления использования такого фактора производства, как капитал, должны быть одинаковы с точки зрения всех отраслей; только капитал в денежной форме характеризуется полной однородностью и может принять любую другую форму, необходимую той или иной отрасли.

Безусловно важно учитывать различия в характере предпочтений хозяйственных агентов, поэтому факторы производства необходимо рассмотреть с иной точки зрения, что касается земли — фактора производства, который характеризуется неоднородностью в наибольшей мере, — роль подобных предпочтений здесь особенно мала. Так, некоторые землевладельцы могут охотнее получать низкую арендную плату от Национального треста, чем высокую — от строительных компаний; однако, как следует предполагать, некоторый участок земли (за исключением нетипичных случаев) используется, как правило, в той отрасли, где доход земли наибольший. На использовании человеческих факторов производства — труда и предпринимательства, — очевидно, в большей степени сказываются различия в характере предпочтений, чем на использовании земли. Но быстрому перемещению этих факторов из одной отрасли в другую также препятствует «пугающая неизвестность». Использование капитала, однородного с точки зрения своей производительности, также может оказаться различным в зависимости от предпочтений или степени информированности хозяйственных агентов. Каждая отрасль располагает определенными источниками быстрого пополнения капитала (прежде всего это собственная прибыль фирм), и, когда его предложение

исчерпывается, капитал может быть привлечен в отрасль от инвесторов, которые, хотя и не питают особых пристрастий к данной отрасли или недостаточно информированы о ее возможностях, надеются получить более высокую прибыль.

Очевидно, что факторы производства, относящиеся к любой из названных четырех категорий, могут быть дефицитными. Нет методов исследования, с помощью которых ответ на вопрос о том, какие это факторы, можно дать *a priori*; однако наш анализ ясно показал безосновательность утверждений о том, будто для отдельной отрасли и для общества в целом получение ренты связано только с использованием земельного фактора.

8

При написании этой книги я стремилась избегать бессмысленных дискуссий. Однако полемика, развернувшаяся в настоящее время вокруг «законов доходности»¹, слишком важна, чтобы остаться незамеченной, и для читателя будет полезно разобраться в различии системы взглядов, излагаемой в настоящей главе, и системы взглядов г-на Шоува, с одной стороны, и г-на Сраффы, с другой.

Моя точка зрения основана на подходе г-на Шоува; от последнего она отличается в двойном смысле: во-первых, я не учитываю фактора времени, и это сильно упрощает изложение, во-вторых, я все-таки использую понятие кривой предложения факторов производства. Наши взгляды различаются не спецификой используемых методов анализа и не разной трактовкой фактов. Просто-напросто наши воззрения характеризуются разной степенью оптимизма. Очевидно, что истинная природа отдельных единиц факторов (людей или акров земли), истинная величина доходов, заставляющих эти факторы перемещаться из одной отрасли в другую, наконец, истинная величина ренты, которую они получают, никоим образом не могут зависеть от того, как мы определим фак-

¹ См. *Economic Journal*, March 1930, p. 79; там приводится библиография соответствующих работ. Наиболее важной среди них для нашего исследования является статья г-на Сраффы, написанная в 1926 г., и идеи г-на Шоува, изложенные им в "Symposium...".

тор производства. И составная картинка-загадка г-на Шоува представляется правдоподобным изображением реального мира. Однако у составленной г-ном Шоувом «карты» нашей области исследования слишком большой масштаб, и, только уменьшив этот масштаб, мы можем надеяться, что уловим неясные очертания неизвестного нам континента, хотя и не увидим все заливы и мысы на его побережье; в то же время г-н Шоув обречен страница за страницей продолжать свою «топографическую съемку». Построение кривых, характеризующих предложение факторов производства, представляет собой просто уменьшение масштаба этой «карты», в результате чего точность приносится в жертву пользе дела. Но сказанное не означает, что существуют принципиальные расхождения моих взглядов и взглядов г-на Шоува.

Наши расхождения с г-ном Сраффой имеют совсем иную природу. В его «мире» все единицы того или иного фактора производства обычно идентичны с точки зрения их производительности как в данной отрасли, так и в других отраслях. Поэтому предложение факторов производства в каждой отрасли характеризуется, как правило, абсолютной эластичностью. Однако в этом «море» однородных факторов производства иногда встречаются целые «глыбы» неоднородности, вроде месторождений каменного угля, или почв, особенно удобных для выращивания корнеплодов. Каждая из подобных «глыб», состоящих из различных факторов, внутренне однородна, но в то же время содержит непохожие на все остальные производственные единицы. Таким образом, г-н Сраффа выявляет только два из всевозможных типов условий предложения факторов, учтенных картинкой-загадкой г-на Шоува.

Столкнувшись со многими подобными случаями неоднородности факторов, г-н Сраффа сформулировал свою знаменитую дилемму. Существуют факторы производства, которые используются в какой-нибудь одной отрасли, поэтому их анализ не вызывает затруднений. Но другие факторы, как мы видели, могут применяться в различных отраслях. Предположим, что есть произвольный участок земли ограниченной площади, хорошо приспособленный для выращивания корнеплодов, и на нем можно возделывать различные сорта репы, брюквы, кормовой свеклы. Пусть в то же время урожайность других сельскохозяйственных культур на таком участке мала. При этом будем считать, что если посевы репы занимают небольшую часть

нашего ограниченного участка, то площадь под этими посевами можно расширять, не боясь заметного повышения цены земли. Однако, если репой уже засеяна большая площадь, ее дальнейшее расширение приведет к росту цены земли, тогда производство других видов корнеплодов снизится, а цена на брюкву и кормовую свеклу возрастет. Итак, весьма вероятно (хотя это и не обязательно), что если разного вида продукция требует использования одного и того же высокоспециализированного фактора, то возможные направления ее использования будут идентичными друг другу. Все это, безусловно, справедливо в отношении такой продукции, как репа и брюква. Если же цена брюквы и кормовой свеклы начнет расти, то соответствующая кривая спроса на репу — товар-субститут — также будет повышаться. Следовательно, кривая спроса на репу «не подчиняется» основному «правилу поведения»¹ для кривой спроса — оказывается, что ее вид зависит от вида кривой предложения того же товара. В этом и состояла дилемма г-на Сраффы. Если мы имеем дело с отраслью, которая настолько мала, что использует лишь малую долю общего количества какого-нибудь специфического фактора производства, то последний не будет считаться дефицитным. А если данная отрасль достаточно велика и соответствующий фактор производства необходимо считать дефицитным, наш инструментарий оказывается бессильным.

На первый взгляд может показаться, что во второй своей «части» дилемма г-на Сраффы, направленная против концепции кривой спроса, ставит последнюю под сомнение. Однако на самом деле это не так и не всегда есть основания для такого сомнения. Но даже если оно и возникнет, окончательно поколебать концепцию кривой спроса не так просто. Поскольку известно, в какой мере изменение выпуска в данной отрасли определяет условия предложения в других отраслях, а также в какой мере изменение цен на продукцию этих отраслей сказывается на положении кривой спроса на эту продукцию, мы можем (с учетом масштабов производства в отрасли) построить новую кривую спроса. Таким образом, «бреши», проделанные в концепции кривой спроса дилеммой

¹ Обычно рост цен на продукцию приводит к сокращению спроса на нее, что на графике характеризуется понижением кривой спроса. — *Прим. ред.*

г-на Сраффы, могут быть заделаны, если мы достаточно хорошо знаем, для каких условий рождается данная проблема¹.

Совершенно очевидно, однако, что расхождение во взглядах г-на Шоува и г-на Сраффы может быть следствием различий в их понимании действительности². Представляется бесспорным, что более сложная «картина мира» г-на Шоува лучше отражает реальную действительность, чем упрощенная «картина» г-на Сраффы. Однако в этом вопросе любые суждения *a priori* не имеют смысла. Необходимо исследование статистических данных, касающихся действительных факторов производства. Несомненно, г-н Сраффа должен совершенно спокойно ждать приговора статистиков, ибо он не защищал какую-то определенную точку зрения на изображение действительности.

¹ Другими словами, когда выявляется какая-либо неизвестная прежде сторона проблемы, можно ввести дополнительное уравнение и (если дается графическая интерпретация) увеличить размерность.

² Та действительность, которую рассматривал проф. Пигу, должна, по-видимому, отличаться от представлений как г-на Сраффы, так и г-на Шоува. С точки зрения Пигу, факторы производства всегда совершенно однородны внутренне, но тем не менее довольно часто оказывается, что они дефицитны в отдельных отраслях. Это не искажало бы картину мира г-на Сраффы, если бы она допускала, что могут существовать дробные количества факторов производства, и если бы можно было пренебречь его же дилеммой. Ряд примеров проф. Пигу основывается на понятии (во всяком случае, рассчитанном на неподготовленного читателя) некоторого имеющегося в изобилии однородного фактора производства (такого, скажем, как вся земля) и произвольной отрасли, деятельность которой связана, например, с выращиванием пшеницы и использующей столь значительную земельную площадь, что по мере расширения отрасли цена земли повышается (см.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, с. 431). Однако подобное понятие представляется ошибочным. Ведь расширение масштабов производства в какой-либо одной отрасли (если мы не принимаем во внимание расширение производства в целом, что не связано с анализом стоимостных величин) обязательно обусловлено относительным изменением спроса на продукцию. Если спрос на пшеницу растет, а спрос на иную продукцию падает, то производство последней сократится. Отрасли, уменьшающие производство в результате падения спроса на продукцию, уступят земельные угодья той отрасли, которая производит пшеницу, а поскольку освободившиеся для выращивания пшеницы земельные участки совершенно такие же, как и все другие участки, нет никаких гарантий, что цена пшеницы повысится. Однако нет никаких оснований приписывать проф. Пигу заблуждения его легковверного читателя. Выводы проф. Пигу не зависят от специфического образа того мира, который открылся ему после того, как он сделал эти выводы.

Свою задачу он видел совершенно в другом. Он стремился показать, что экономисты, использующие выводы из анализа стоимости в условиях конкуренции, подсознательно весьма склонны оперировать повышающимися или понижающимися ценами предложения — только потому, что эти цены всегда постоянны и их анализ не позволяет сообщить что-либо интересное. Исследуя впервые стоимость в условиях монополии, г-н Сраффа не преследовал каких-то корыстных целей. Если статистики убедят г-на Сраффу в его правоте и в том, что почти во всех отраслях издержки производства постоянны, анализ условий монополии будет значительно упрощен. При этом он не станет менее убедительным, а приобретет еще большую притягательность.

Глава 9

Кривая предложения в условиях совершенной конкуренции

1

Теперь в рамках нашего исследования необходимо рассмотреть вопрос о том, как издержки производства фирмы зависят от расширения производства в отрасли. Построение кривой предложения обязательно предполагает определенные предпосылки о характере кривых спроса на продукцию отдельных фирм, а принятие той или иной подобной предпосылки означает построение отличной от других кривой предложения¹. В простейшем случае можно предположить, что кривые спроса располагаются горизонтально, а при их сдвиге (в сравнении с первоначальным положением) вверх или вниз наклон этих кривых не изменяется. Другими словами, простейшее допущение означает, что конкуренция совершенна. Таким образом, чтобы выявить зависимость между величиной издержек и изменениями масштабов производства в некоторой отрасли, целесообразно рассматривать функционирование отрасли в условиях совершенной конкуренции. Как было показано в гл. 7, если известно, что в условиях совершенной конкуренции фирмы получают нормальную прибыль, то их размеры должны быть оптимальными.

Сначала рассмотрим пример, когда отсутствует экономия, связанная с расширением масштабов производства в отрасли, и когда предложение всех факторов (включая предпринимательство) характеризуется абсолютной эластичностью. Тогда увеличение в условиях совершенной конкуренции спроса на ту или иную продукцию приведет к очевидным последствиям. Все фирмы окажутся полностью идентичными. При расширении спроса цена продукции будет постепенно повышаться и каждая фирма станет наращивать выпуск до тех пор, пока предельные

¹ См. с. 134—136.

издержки ее производства не сравниваются с новой ценой, которая превысит уровень средних издержек, а это приведет к возникновению дополнительной прибыли и привлечет в отрасль новые фирмы. В результате цена снова упадет. Из предпосылки об абсолютной эластичности предложения всех факторов производства следует, что «новые» фирмы будут во всех отношениях такие же, как и «старые», а «новые» средние издержки (возросшего) производства будут в точности равны «старым» средним издержкам (при меньшем объеме выпуска). В условиях равновесия, характеризующегося получением нормальной прибыли, цена продукции окажется равной средним по отрасли издержкам производства, а для каждой отдельной фирмы она будет совпадать как со средними, так и с предельными издержками. Для каждого отдельного производителя предельный доход будет равен предельным издержкам производства, а обе эти величины — цене. До тех пор пока по мере расширения производства в отрасли средние издержки производства не изменяются, цена предложения также останется постоянной¹.

2

Как мы видели в предыдущей главе, обстоятельства могут сложиться так, что факторы производства с точки зрения отдельной отрасли окажутся дефицитными. Тогда увеличение размеров отрасли приведет к повышению цен на такие факторы.

Возникает вопрос: чем в этих условиях определяется цена предложения продукции? Чтобы упростить изложение, положим, что существует только один дефицитный фактор производства (суть дела не изменится, если таких факторов будет несколько). Как мы уже убедились, с точки зрения отдельной отрасли рента представляет собой разницу между доходом от перемещения единиц факторов внутризамыкающей производительности и доходом единиц факторов, которые находятся «на грани» перемещения. Если кривые предложения факторов заданы, то величина ренты зависит от положения замыкающих единиц. Поэто-

¹ Для рассмотренного примера характерно (соответствующий анализ содержится в гл. 7), что увеличение числа фирм пропорционально расширению выпуска.

му в таком случае рента не является первопричиной перемещения факторов; и, чтобы найти цену предложения продукции, мы должны выяснить, каковы издержки производства фирмы в условиях, когда она не получает ренты. Другими словами, чтобы установить цену предложения продукции и величину отраслевой ренты, необходимо выявить *замыкающие издержки производства* (*cost at the margin*) фирмы.

Рассмотрим фирму, использующую только замыкающие единицы факторов (т. е. такие единицы, которые уже при незначительном снижении их дохода уже не используются). Например, если в качестве дефицитного выступает земельный фактор, следует рассматривать фирму, которая с точки зрения данной отрасли использует замыкающий участок земли. В издержки производства такой фирмы рента не войдет, а издержки производства фирмы на единицу выпускаемой продукции будут (для данной отрасли) *замыкающими издержками*. Издержки производства такой фирмы непременно равны цене продукции. В самом деле, если бы цена продукции превосходила соответствующие издержки производства, оказалось бы выгодным использовать сравнительно дорогие единицы факторов, которые уже не были бы замыкающими. А если бы цена продукции опустилась ниже издержек производства, доходы от перемещения факторов производства не обеспечивались бы указанной ценой, а соответствующие единицы факторов «выпали» бы из использования в данной отрасли.

Наряду со сказанным следует рассмотреть *интенсивные предельные издержки* производства (*intensive marginal cost*). Для данного выпуска продукции в отрасли *интенсивные предельные издержки* производства представляют собой затраты на создание $n+1$ единицы¹ продукции, производимой с помощью дефицитного фактора, который затрачивается на производство n единиц, и при условии, что количество прочих факторов производства увеличивается. Например, если в качестве дефицитного фактора выступает земля, следует рассматривать затраты на увеличение выпуска продукции на некотором данном

¹ Рост издержек производства, вызванный «единичным приращением» выпуска, необходимо выражать как частное от деления роста издержек (вызванного бесконечно малым приращением выпуска) на приращение выпуска. В дальнейшем это понятие используется именно в таком смысле.

ее участие. Рента в состав подобных издержек не входит; они должны равняться цене соответствующей продукции. Если бы цена оказалась в данном случае выше издержек, расширять выпуск продукции, производимой с помощью данного количества факторов, было бы выгодно до тех пор, пока интенсивные предельные издержки производства не сравнялись бы с ценой; а если бы цена продукции оказалась ниже издержек, то стало бы выгодным уменьшать интенсивность эксплуатации дефицитного фактора (снижая объем его использования по сравнению с другими факторами) до тех пор, пока интенсивные предельные издержки не упали бы до уровня цены.

Таким образом, как замыкающие, так и интенсивные предельные издержки производства обязательно равны цене, т. е. обе эти величины равны цене предложения продукции. По мере увеличения спроса на данную продукцию в отрасли используется все большее количество факторов. Когда же используется больше дефицитного фактора, цена замыкающей единицы этого фактора повышается, а цена (включая ренту) всех его единиц должна оставаться равной цене замыкающей единицы. Следовательно, оказывается выгодным увеличивать количество тех используемых факторов, цена которых не возросла (предложение в отрасли таких факторов характеризуется абсолютной эластичностью), в отличие от фактора, ставшего дороже. Другими словами, с расширением выпуска интенсивность использования дефицитного фактора настолько возрастает, насколько это допускается техническими возможностями замещения факторов; при этом интенсивные предельные издержки производства возрастают. Таким образом, замыкающие и интенсивные предельные издержки производства возрастают одновременно и равняются цене данной продукции. Цена предложения продукции определяется двумя этими значениями издержек, которые всегда равны между собой.

Эластичность предложения продукции зависит от обстоятельств двоякого рода. Она определяется эластичностью предложения дефицитного фактора (т. е. тем, насколько возрастает стоимость его замыкающей единицы по мере увеличения количества используемого фактора) и эластичностью замещения факторов¹, которая отражает

¹ Определение эластичности замещения см. на с. 344.

техническую возможность замены факторов производства или возможность экономить на использовании дефицитного фактора по мере роста его стоимости¹.

3

Как взаимосвязаны замыкающие и интенсивные предельные издержки производства с издержками производства отдельной фирмы? Рассмотрим сначала случай, когда предложение предпринимательской деятельности в данной отрасли характеризуется абсолютной эластичностью, а какой-либо другой фактор производства (например, земля) дефицитен. Тогда размер каждой фирмы будет таким, что ее средние издержки производства окажутся минимальными, поскольку рента, приносимая дефицитным фактором (землей), обязательно должна включаться в состав издержек производства данной фирмы, а как предельные, так и средние издержки будут равны цене продукции. По мере расширения масштабов производства в отрасли и изменения стоимости земли оптимальные размеры фирм (при которых средние издержки их производства минимальны) могут также изменяться, однако, находясь в состоянии равновесия, фирмы всегда будут характеризоваться оптимальными размерами. Коль скоро стоимость земли возрастает, использование каждой единицы земельного фактора будет сопровождаться вовлечением в хозяйственный оборот все большего количества прочих факторов производства. Следовательно, каждая фирма по мере роста стоимости земли будет использовать все меньше земли.

Рассмотрим, далее, пример, когда в качестве дефицит-

¹ Пусть E — эластичность предложения продукции; E_0 — эластичность предложения дефицитного фактора; η — эластичность замещения факторов; k — отношение стоимости дефицитного фактора к совокупным издержкам на приобретение факторов производства. Когда предложение всех прочих факторов характеризуется абсолютной эластичностью, $E = - \frac{(1-k) \cdot \eta - E_0}{k}$

или $(-E) = \frac{(1-k) \cdot \eta (-E_0)}{k}$, где E — величина эластичности предложения товара, $-E_0$ — величина эластичности предложения дефицитного фактора. За этот вывод я благодарна г-ну Кану.

ного фактора выступает предпринимательская деятельность, а предложение всех прочих факторов производства характеризуется абсолютной эластичностью. Тогда замыкающие издержки суть издержки производства фирмы, которая контролируется предпринимателем, находящимся «на грани» перемещения из данной сферы деятельности в другую; эти издержки совпадут как с ее предельными, так и со средними издержками производства. Минимальной единицей дефицитного фактора в таком случае станет отдельный предприниматель. Следовательно, чтобы определить величину интенсивных предельных издержек производства, необходимо рассмотреть затраты данного предпринимателя, связанные с увеличением выпуска продукции. При этом интенсивные предельные издержки производства будут представлять собой предельные издержки производства внутривыпускающей фирмы. Итак, когда дефицитным фактором производства выступает предпринимательская деятельность, утверждать, что цена продукции равна замыкающим издержкам производства, все равно, что утверждать, будто цена продукции равна предельным и средним издержкам производства замыкающей фирмы. А положение о том, что интенсивные предельные издержки производства равны цене продукции, представляет собой лишь по-иному выраженное положение о том, что предельные издержки производства каждой фирмы равны цене продукции.

Для всех фирм предельные издержки производства должны равняться цене продукции, однако равенство средних издержек и цены будет наблюдаться только в отношении замыкающих фирм. Для любой же внутривыпускающей фирмы разница между совокупными доходами и совокупными издержками производства (включая доход от перемещения предпринимателя) представляет собой предпринимательскую ренту. Таким образом, для любой фирмы предпринимательская рента равна разности между предельными и средними издержками производства единицы продукции, умноженными на количество выпущенной продукции. Если не включать ренту в издержки фирмы (отнеся к ним лишь доходы предпринимателя), то придется считать, что оптимальными размерами характеризуются только замыкающие фирмы — ведь, по определению, только для них средние издержки производства минимальны; размеры же всех внутривыпускающих фирм (на основании того же определения) будут больше опти-

мальных. Однако по ряду причин такое определение может привести к неверным выводам. Во-первых, оно основано на недопустимом в данном случае противопоставлении ренты, получаемой предпринимателем, и ренты других факторов производства. Проводить такое различие вполне естественно, когда проблема изучается с точки зрения фирмы; когда же анализируется форма кривой предложения, мы рассматриваем проблему с точки зрения отрасли в целом. А с этой точки зрения предпринимательская деятельность выступает наравне с прочими факторами производства.

Во-вторых, из утверждения, что внутризамыкающие фирмы характеризуются размерами, превышающими оптимальные, можно сделать вывод о нежелательности этого явления, подразумевая, что размеры фирм должны быть меньше. Однако это мнение ошибочно. Если предпринимательская деятельность оказывается дефицитным фактором, то «превышение» внутризамыкающей фирмой оптимальных размеров просто означает, что те предприниматели, «стоимость» деловых качеств которых относительно невелика, полностью используют специфические выгоды своего положения посредством завышения предельных издержек производства до уровня предельных издержек у более «дорогих» предпринимателей. А это в любом случае не так уж плохо. В условиях наращивания выпуска продукции отраслю расширение производства внутризамыкающей фирмы означает лишь, что производительность последней в сравнении с другими фирмами повышается по мере того, как с вхождением в отрасль новых фирм понижается уровень замыкающих затрат; при этом в отрасль вовлекаются предприниматели с более низкими деловыми способностями (в сравнении с издержками их перемещения). Рост размеров внутризамыкающей фирмы суть отражение следующего явления: дефицитный фактор (в данном случае — предпринимательская деятельность) начинает по мере роста его стоимости использоваться все более интенсивно. Очевидность такого положения дел настолько бесспорна, что не может вызвать возражений.

В связи с этим представляется правильным включать в издержки внутризамыкающей фирмы ренту предпринимателя, равно как и ренту всех остальных факторов производства. При этом средние издержки производства любой фирмы (с учетом ренты) окажутся наименьшими в

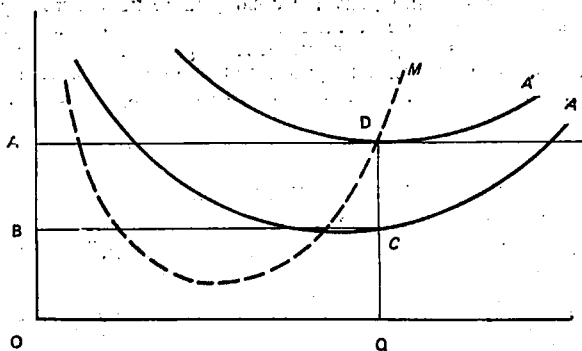


Рис. 41

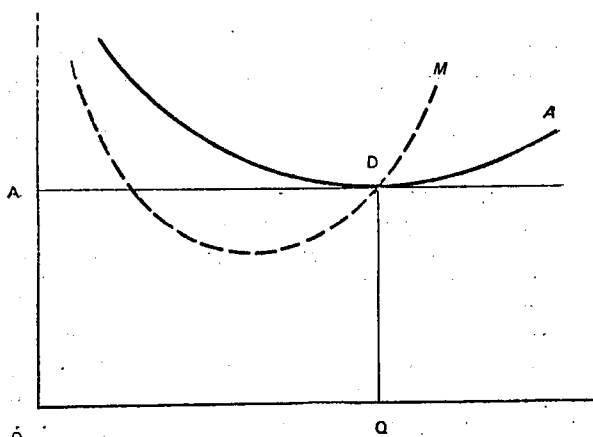


Рис. 42

состоянии равновесия и любая фирма (в таком понимании) будет иметь оптимальные размеры.

Сказанное можно проиллюстрировать следующим образом.

Рис. 41 иллюстрирует наш пример с внутризамыкающей фирмой, а рис. 42 — с замыкающей фирмой.

На обоих графиках A — кривая средних издержек производства фирмы, которые не включают ренту предпринимателя, а M — соответствующая кривая предельных издержек; DQ — цена продукции; A' — кривая средних издержек производства фирмы (с учетом предпринимательской ренты); площадь $ADCB$ отражает ренту предпринимателя.

Поскольку включение ренты в совокупные издержки производства означает добавление к ним определенной, не зависящей от объема производства фирмы величины (при данной цене продукции), кривая предельных издержек пересекает A' и A в точках, соответствующих наименьшим значениям этих кривых средних издержек.

Итак, цена продукции равна как предельным, так и средним (с учетом ренты) издержкам производства.

Наконец, необходимо рассмотреть случай, когда есть несколько дефицитных факторов производства. В дополнение к доходу от перемещения все дефицитные факторы будут получать ренту. Стоимость замыкающей продукции будет определяться издержками производства фирмы, использующей исключительно замыкающие единицы всех факторов производства. Разумеется, из этого не следует делать вывод, что какая-то часть продукции только тогда является замыкающей, когда применяемые при ее производстве факторы занимают замыкающее положение. Предприниматель, занимающий в отрасли внутризамыкающее положение, может использовать замыкающий участок земли. Однако все это не имеет значения для нашего конечного вывода. Коль скоро, зная общую величину ренты, мы хотим выявить долю каждого фактора, необходимо сначала определить, какой *излишек* сверх дохода от перемещения мог бы быть получен, если бы каждый участок земли использовался предпринимателем, занимающим в отрасли замыкающее положение, и отнести общую величину такого излишка на долю земельного фактора (если только отсутствует какой-либо третий дефицитный фактор). Затем следует выяснить, какой излишек мог бы быть получен, если бы каждый предприниматель работал на участке земли, занимающем в отрасли замыкающее положение, и весь этот излишек отнести к ренте предпринимательской деятельности. И так далее. Проблема идентификации отдельных составных частей ренты с различными факторами выходит за рамки нашего исследования. Мы хотим лишь построить кривую предложения факторов, которая позволила бы с необходимой точностью учесть все доходы различных факторов производства.

С точки зрения каждого фактора производства интенсивные предельные издержки представляют собой затраты на создание $n+1$ единицы продукции посредством применения такого же количества дефицитного фактора, которое затрачивалось на производство n единиц, и при

расширении использования других факторов. Очевидно, что интенсивные предельные издержки для каждого фактора должны быть равны его цене. Независимо от того, является предложение данного фактора производства абсолютно эластичным или нет, это утверждение остается справедливым.

Цена предложения продукции всегда равна как замыкающим, так и интенсивным предельным издержкам производства. Включение в состав издержек ренты устраняет различие между ценой и издержками производства единицы продукции, на которую затрачиваются внутривыпускающие единицы факторов производства; поэтому цена предложения равна средним издержкам производства с учетом в составе последних ренты.

4

До сих пор мы оставляли в стороне следующий вопрос: как изменяется вид кривой предложения в зависимости от того, что г-н Шоув учил нас называть «экономией, связанной с расширением масштабов производства в отрасли»¹? Существует много причин, вызывающих снижение издержек производства при расширении отрасли. Входящие в состав отрасли фирмы могут приобретать отдельные элементы оборудования у своих поставщиков, которые функционируют в условиях понижения цены предложения их продукции. Поэтому, когда отрасль-потребитель оборудования использует, расширяя производство, это оборудование во все большем количестве, цена оборудования падает. Может быть и так, что в процессе расширения производства в отрасли ее организация изменяется — составляющие отрасли фирмы начинают специализироваться на выполнении сравнительно «узких» производственных процессов. Возможно также, что какой-либо фактор производства (например, высококвалифицированные рабочие) оказывается лучше приспособленным к требованиям некоторой отрасли, когда используется в широких масштабах². Принятие предпосылки о существ-

¹ "Syposium..." — *Economic Journal*, March 1930, p. 104.

² См. с. 446 *Приложения*. В ряде случаев вполне возможно уменьшение отдачи отдельных факторов по мере использования их во все большем количестве (см. с. 454 *Приложения*). Подобный

вовании совершенной конкуренции практически полностью отрицает возможность экономии, связанной с расширением масштабов производства¹. И тем не менее такую экономию можно допустить. Поэтому, чтобы завершить рассмотрение кривой предложения, необходимо проанализировать данные явления. Для этого не требуется существенно пересматривать всю концепцию. Под влиянием экономии, связанной с расширением масштабов производства, средние издержки фирм снизятся, а это может привести к изменению оптимальных размеров фирм. При данном уровне развития производства в отрасли фирмы (в состоянии равновесия) будут иметь оптимальные размеры, цена окажется равной как предельным, так и минимальным средним издержкам производства, однако издержки фирм могут изменяться в соответствии с колебаниями производства в отрасли. Таким образом, существование дефицитных факторов производства ведет к повышению средних издержек фирмы оптимального размера по мере расширения данной отрасли, а экономия, связанная с расширением масштабов производства в отрасли, ведет к понижению средних издержек производства такой фирмы. Получается, что средние издержки, характерные для фирмы оптимального размера, могут с расширением производства в отрасли как повышаться, так и падать. Поэтому утверждение, согласно которому цена продукции должна равняться замыкающим и в то же время интенсивным предельным издержками производства, сохраняется справедливо независимо от того, наблюдается ли экономия, связанная с расширением масштабов производства.

5

Описанную выше цепочку причинно-следственных взаимосвязей можно резюмировать следующим образом: в состоянии равновесия цена продукции равна как пре-

«ущерб, связанный с расширением масштабов производства в отрасли» и обусловленный не повышением цен того или иного фактора производства, а падением производительности этого фактора (в данном количестве) по мере расширения его использования, оставлен нами за рамками анализа кривой предложения. В последующем для упрощения изложения мы не будем принимать во внимание возможность подобного «ущерба», однако развиваемый нами подход легко применить и для решения данной проблемы.

¹ См. с. 444 *Приложения*.

дельным, так и средним издержкам производства фирмы. Когда спрос на продукцию увеличивается, ее цена растет; следовательно, растет предельный доход фирм, а выпуск ими продукции расширяется до тех пор, пока предельные издержки производства этих фирм снова не сравняются с ценой продукции. Прибыль при этом остается выше нормальной, в отрасль вовлекаются новые фирмы, и наблюдается дальнейшее наращивание выпуска. Цена продукции снова понижается, и снова наступает состояние равновесия, как только цена сравнивается как со средними, так и с предельными издержками производства соответствующих фирм. Однако расширение производства в отрасли может обусловить изменение издержек производства отдельных фирм. Использование дополнительных количеств факторов производства (включая дополнительную предпринимательскую деятельность, которая определяет функционирование вновь вступающих в отрасль фирм) должно вызвать повышение цены (в расчете на единицу производительности¹) тех факторов, предложение которых в отрасли не является абсолютно эластичным. В то же время экономия, связанная с расширением масштабов производства, могла бы обусловить снижение стоимости или повышение производительности отдельных единиц производственного оборудования; она могла бы также вызвать реорганизацию внутри отрасли тех фирм, издержки производства которых (мы отвлекаемся от изменения цен дефицитных факторов) снизятся по сравнению с прежним уровнем. В результате действия подобных противоборствующих тенденций в отрасли может установиться такое состояние равновесия, при котором средние издержки производства фирмы оптимального размера становятся выше или ниже прежних; цена предложения продукции также может повышаться или понижаться.

Было бы ошибкой вслед за некоторыми авторами полагать, что механизм, регулирующий повышение цены предложения продукции, таинственным образом отличается от механизма, регулирующего ее снижение². Однако

¹ Если пользоваться терминологией, которая принята в *Приложении*, речь идет не о единицах производительности, а о «приведенных физических единицах» (см. с. 432).

² Подход Маршалла выглядит запутанным потому, что он не четко осознает важность вопроса о несовершенной конкуренции на рынке, а также очевидно признает необходимость учитывать фактор времени (см. *Принципы политической экономии*, т. III, с. 262;

коренное различие наших подходов заключается не в акценте на повышающиеся и на понижающиеся цены предложения, а на условия совершенной и несовершенной конкуренции и на анализ, учитывающий фактор времени, и анализ, не принимающий его во внимание.

Итак, мы сделали еще один шаг в решении поставленной проблемы. Основываясь на утверждении, согласно которому каждая фирма должна действовать только как монополист, нам удалось показать, что проблема установления цены предложения продукции на совершенном рынке представляет собой всего лишь особый случай более общей проблемы, касающейся определения уровня цены в условиях совершенной конкуренции. Таким образом, различие между совершенной и несовершенной конкуренцией, как очевидно, представляет собой лишь различие между однопорядковыми явлениями. И хотя проблемы, связанные с необходимостью учитывать фактор времени, все еще ждут своего рассмотрения, мы не делаем здесь какой-либо попытки дать их решение.

6

Используя выводы, полученные в гл. 7, где исследовалась зависимость между видом соответствующей кривой спроса для отдельной фирмы и изменением совокупного спроса на данную продукцию, а также выводы, касающиеся зависимости между видом соответствующей кривой издержек производства отдельной фирмы и изменениями масштабов производства, сформулированные в настоящей главе для особого случая совершенной конкуренции, можно обратиться к кривым предложения произвольного вида; при этом анализ будет проводиться на том уровне абстракции, который принят в настоящей книге. Однако прежде стоит дать небольшое разъяснение относительно взаимодействий, которые предстоит исследовать.

Когда на рынке сформировались условия несовершенной конкуренции, процесс дезинтеграции фирм (в результате которого, как мы видели, может возникать экономия, характерная для крупномасштабного производства даже в

«Термин «предел производства» не имеет значения для долгих периодов применительно к товарам, издержки производства которых снижаются по мере постепенного увеличения производства»).

условиях совершенной конкуренции) сильно замедляется и та их специализация, которая оказалась бы выгодной в условиях совершенной конкуренции, оказывается невыгодной, когда конкуренция несовершенна¹. Тем не менее и в этом случае есть возможности для осуществления экономии, обусловленной расширением масштабов производства; увеличение совокупного спроса на продукцию (отражающееся на форме соответствующих кривых индивидуального спроса) может выявлять резервы подобной экономии; тогда делается выгодной прежде невыгодная специализация фирм. Короче говоря, если на рынке сформировались условия несовершенной конкуренции, увеличение совокупного спроса на продукцию с гораздо большей вероятностью приведет к снижению средних издержек производства, чем в условиях совершенной конкуренции.

¹ См. Приложение, с. 440—441.

ПРОИЗВОДСТВО В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ И
В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Глава 10

Взгляд на проблему
с точки зрения вида четырех кривых,
отображающих динамику издержек *

1

Следующая задача, к решению которой мы попытаемся применить наш метод, состоит в сравнении выпуска продукции в условиях монополии и в условиях конкуренции. Другими словами, необходимо сопоставить выпуск в отрасли, состоящей из многих независимых производителей, с выпуском в той же отрасли и при тех же условиях спроса, но при предположении, что все управление ею централизовано. Характер кривой предложения, отражающей условия совершенной конкуренции, уже был предметом нашего исследования, и мы выяснили, что выпуск продукции в условиях конкуренции соответствует такому уровню, при котором цена спроса равна цене предложения. Но форма кривой издержек, отражающей объем производства в условиях монополии, очевидно, может отличаться от формы кривой предложения, характеризующей производство в условиях конкуренции; и до тех пор, пока мы детально не рассмотрим эту проблему, нельзя приступать к сравнению производства в условиях монополии и конкуренции. Поэтому настоящая глава посвящена анализу проблемы с точки зрения кривых издержек различного вида ¹.

* Рассмотрение в данной главе вида четырех кривых, отражающих движение издержек, предваряет проводимый в трех следующих главах анализ производства в условиях монополии и в условиях совершенной конкуренции. В остальных же главах книги результаты этого рассмотрения не используются. Читатель, которого не занимают эти проблемы, может при чтении пропустить и настоящую главу и всю кн. IV. Однако содержащиеся здесь выводы о четырех видах кривых, отражающих движение издержек, играют важную роль в связи с проблемами, не вошедшими в эту книгу.

¹ Принятые здесь принципы исследования формы четырех кривых, отражающих движение издержек, обязаны своим существова-

Как мы уже выяснили, кривая предложения товара, производимого в условиях совершенной конкуренции, представляет собой кривую средних издержек, при построении которой в составе последних учитывается рента. Такое утверждение суть не что иное как обычная тавтология, поскольку оно непосредственно связано с определением ренты, получаемой в отрасли. Совокупные издержки производства (с учетом ренты) представляют собой лишь совокупную выручку для данной отрасли, находящейся в состоянии равновесия, а средние издержки (с учетом ренты) обязательно равны цене продукции. Однако зная величину совокупных издержек производства для отрасли, можно построить не только кривую средних издержек. В интересах анализа полезно различать четыре вида кривых издержек.

Располагая данными о совокупных издержках производства (в состав которых входит и рента), мы можем выяснить, насколько возрастут совокупные издержки в отрасли при увеличении выпуска на одну единицу продукции¹. Кривую предельных издержек (включающих ренту) обозначим как α , а кривую средних издержек (включающих ренту) — β . Тогда кривая β должна совпасть с кривой предложения продукции, поскольку цена предложения последней равна средним издержкам производства (с учетом ренты).

Зная величину совокупных издержек производства, в составе которых рента не учитывается, можно определить предельные и средние издержки (без учета ренты). Предельные издержки производства в этом случае представляют собой увеличение издержек производства в отрасли (без учета ренты) при увеличении выпуска на единицу продукции. Средние издержки производства (без

нием г-ну Шоуву, однако он совсем не причастен к нашей интерпретации этих кривых, которая значительно отличается от его собственных идей. Впервые систематическое изложение своих идей г-н Шоув дал в статье "Varying Costs and Marginal Net Products" (см. *Economic Journal*, June 1928).

¹ См. с. 78, сноски.

учета ренты) равны частному от деления совокупных издержек (без учета ренты) на объем выпускаемой продукции. Кривую предельных издержек (без учета ренты) можно обозначить как γ , а кривую средних издержек (без учета ренты) — как σ .

Тогда α — кривая предельных значений по отношению к β , а γ — кривая предельных значений по отношению к σ . Поведение каждой пары кривых, объединяющей кривую средних и кривую предельных значений, подчиняется различным закономерностям (этот вопрос обсуждался в гл. 2).

Взаимосвязь между формой этих четырех типов кривых будет различна в зависимости от того, определяется цена перемещения единицы фактора количеством применяемого фактора в данной отрасли или нет. Сначала рассмотрим случай, когда подобной зависимости нет.

Если мы, далее, предположим, что в отрасли не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства (так что не только издержки перемещения, но и производительность каждой единицы фактора не зависит от количества этого используемого фактора), то предельные издержки производства (без учета ренты) равны стоимости дополнительных единиц факторов, требующихся для прироста выпуска продукции на единицу. Ведь дополнительное количество каждого применяемого фактора состоит из замыкающих единиц, а в неизбежные дополнительные издержки производства рента не входит. Но эти дополнительные издержки эквивалентны замыкающим издержкам и равны цене предложения продукции. Таким образом, кривая γ , характеризующая предельные издержки производства (без учета ренты), совпадает (на основании двух введенных нами предпосылок) с кривой предложения данной продукции. Кроме того, как мы видели, кривая β , характеризующая средние издержки производства (с учетом ренты), совпадает с кривой предложения продукции. Исходя из принятых выше предпосылок, следует, что кривые γ и β совпадают. При этом кривые β и γ представляют по отношению к кривой σ (отображающей движение средних издержек без учета ренты) кривые предельных значений, а кривая α (отображающая движение предельных издержек с учетом ренты) — кривую предельных значений по отношению к кривой β и γ .

Чтобы сделать эту взаимосвязь более наглядной, приведем числовой пример¹.

Выпуск продукции (единиц)	Совокупные издержки производства (без учета ренты)	Средние издержки производства (без учета ренты) (2) : (1)	Предельные издержки производства (без учета ренты) [получены на основе данных столбца (2)]
1	2	3	4
9	900	100	—
10	1020	102	120
11	1144	104	124
12	1272	106	128

Кривую γ (т. е. кривую предельных значений по отношению к кривой σ) можно построить, если вычислить приращение издержек производства при увеличении выпуска продукции на единицу. Например, выпуск возрастает от 9 до 10 единиц продукции, совокупные издержки (без учета ренты) повышаются с 900 ф. ст. до 1020 ф. ст., а предельные издержки производства (без учета ренты) 10 единиц продукции составят 120 ф. ст. При этом (с учетом введенных допущений) кривая γ совпадает с кривой предложения данной продукции. Поэтому в столбце 4 приведены цены предложения продукции при различных значениях выпуска. Так, если выпуск составляет 10 единиц, то цена предложения продукции составит 120 ф. ст., при 11 единицах — 124 ф. ст. и т. д. Можно продолжать подобные расчеты, сохраняя полную уверенность, что каждому значению выпуска соответствует определенная цена продукции.

Выпуск продукции (единиц)	Совокупные издержки производства (без учета ренты) (4) × (1)	Средние издержки производства (с учетом ренты) (5) : (1) = 4	Предельные издержки производства (с учетом ренты) [получены на основе данных столбца (5)]
1	5	6	7
10	1200	120	—
11	1364	124	164
12	1536	128	172

¹ Приводимый пример явно не соответствует действительности, но тем не менее он хорошо иллюстрирует сказанное (см. сноску на с. 65).

кривая α — кривая предельных значений по отношению к кривой β ; их неодинаковый вид свидетельствует о приросте издержек производства прежнего объема выпуска в рамках нового, превышающего прежний выпуск на единицу; другими словами, различие в виде этих кривых n единиц продукции при выпуске n единиц по сравнению с издержками производства продукции при выпуске $n+1$ единицы¹. Так, когда выпуск составляет 11 единиц продукции, разница между соответствующими точками на кривых α и β равна 40 ф. ст., ведь при увеличении выпуска с 10 до 11 единиц средние издержки производства возрастают на 4 ф. ст., а совокупные издержки в связи с этим — на 40 ф. ст. Кривая α характеризует предельные издержки (с учетом ренты). Прирост ренты в результате увеличения выпуска продукции на единицу равен значению соответствующей точки на кривой α минус значение соответствующей точки на кривой γ . Но кривая γ в данном случае совпадает с кривой β . Поэтому разность между соответствующими точками на кривых α и β характеризует приращение ренты. Другими словами, исходя из двух наших предпосылок, согласно которым кривые γ и β совпадают, увеличение издержек производства, характеризующих данный выпуск при увеличении последнего на единицу, равняется приращению ренты. Так, когда производится и продается за соответствующую цену (120 ф. ст.) 10 единиц выпуска, совокупная выручка составит 1200 ф. ст. (см. 5-й столбец), а совокупные издержки производства (с учетом ренты) — 1020 ф. ст. (см. 2-й столбец). Рента в этом случае составит 180 ф. ст. Точно так же при выпуске 11 единиц продукции рента составит 220 ф. ст. Увеличение ренты в результате расширения выпуска продукции с 10 до 11 единиц составит, таким образом, 40 ф. ст., а это и есть разность между соответствующими точками на кривых α и β при величине выпуска, равной 11 единицам.

¹ Если A — средние издержки производства, M — предельные издержки производства, а O — величина выпуска, то $M = \frac{d(AO)}{dO} = A + O \frac{dA}{dO}$. Следовательно, $M - A = O \frac{d(A)}{dO}$, что означает увеличение издержек производства «старого» выпуска O , в рамках «нового», превышающего «старый» на единицу.

Это соотношение, хотя и не в столь четком виде, выявлено А. Пигу в *Приложении* к «Экономической теории благосостояния».

Разность между соответствующими точками на кривых β и σ характеризует среднюю ренту, приходящуюся на единицу выпуска. Например, когда выпуск составляет 10 единиц, общая рента — 180 ф. ст., а разница между β и σ — 18 ф. ст. Поэтому совокупную ренту можно рассматривать как совокупную выручку *минус* совокупные издержки производства (без учета ренты) или же (поскольку кривые β и γ совпадают) как предельные издержки производства (без учета ренты) *минус* средние издержки (без учета ренты), умноженные на значение выпуска¹.

Очевидно, что предельное приращение ренты не включается в цену предложения продукции. Если, с точки зрения отдельного производителя, цена продукции превышает его предельные издержки производства, выпуск всегда будет возрастать, а цена — равняться замыкающим для данной отрасли издержкам. Однако при расширении выпуска рента, выплачивая всеми производителями, будет также увеличиваться. Каждый отдельный производитель окажется зависимым только от повышения ренты таких внутризамыкающих единиц дефицитных факторов, которые он сам применяет, т. е. от своего «вклада» в приращение ренты. Но поскольку (при допущении о существовании совершенной конкуренции) доля каждого отдельного производителя в общем выпуске продукции отрасли мала, его «вклад» в приращение ренты просто ничтожен. Приращение ренты с точки зрения всей отрасли не будет влиять на издержки производства отдельного производителя и, следовательно, не будет включаться в цену предложения продукции. Именно предельные издержки производства без учета ренты равны цене предложения продукции, а предельные издержки с учетом ренты (для всей отрасли) превосходят эту цену.

3

До сих пор мы исходили из предпосылки о том, что экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается. Теперь мы должны отказаться от

¹ На рис. 42А DQ — цена предложения продукции, выпущенной в количестве OQ . Ренту при этом можно характеризовать (если следовать Маршаллу) площадью треугольника ADC или площадью четырехугольника $ADEB$. Тогда $DE(\beta - \sigma)$ и есть рента на единицу выпуска.

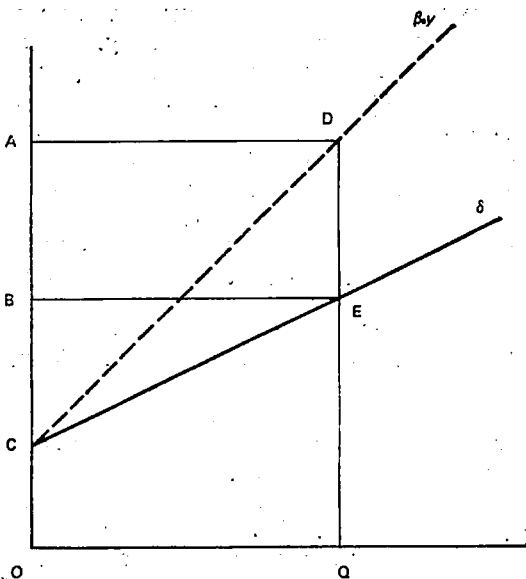


Рис. 42А

этой предпосылки, сохранив, однако, в силе допущение о том, что издержки перемещения единиц факторов не зависят от количества этих факторов, применяемых в данной отрасли.

В *Приложении*, посвященном возрастающей и убывающей доходности, доказано, что экономия, источником которой служит расширение масштабов производства в отрасли, может рассматриваться как частный случай внешней экономии, возникающей в том случае, когда то или иное производственное оборудование, например, машины, становится дешевле (по производственным характеристикам при этом не изменяясь) по мере расширения масштабов его использования. Тогда мы будем рассматривать экономию, связанную с расширением масштабов производства, только такого элементарного вида. Прежде всего предположим, что дефицитных факторов производства нет. Затем будем считать, что причиной снижения издержек производства в процессе расширения отрасли оказывается, например, возможность приобрести машинное оборудование по сравнительно дешевым ценам, поскольку спрос на

это оборудование увеличивается и его производители действуют в условиях падения цен предложения.

Цена предложения продукции окажется в таких условиях равной средним отраслевым издержкам производства, а также средним и предельным издержкам производства каждой отдельной фирмы; она будет падать по мере расширения отраслевого выпуска продукции. Исходя из предположения о том, что дефицитных факторов нет (следовательно, не вносятся и рентные платежи), можно утверждать, что кривые β и σ совпадут и каждая из них будет при этом свидетельствовать о динамике средних издержек; кривые же γ и α , также совпадая, будут характеризовать поведение предельных издержек производства.

Поскольку кривая σ (или β) понижается, то кривая γ (или α), будучи кривой предельных значений по отношению к σ (или β), должна располагаться ниже нее.

Расстояние на графике между соответствующими точками кривых γ и σ показывает, насколько различны издержки производства n единиц продукции при выпуске в n единиц и издержки производства n единиц продукции при выпуске, равном $n+1$ единице, другими словами, как изменяются средние издержки производства в результате увеличения выпуска продукции на единицу, умноженного на величину выпуска в n единиц. Такую разницу можно охарактеризовать как *индуцированную экономию* (*induced economies*), обусловленную увеличением выпуска продукции на единицу. Например, если при расширении выпуска со 100 до 101 единицы средние издержки производства снижаются на 1 пенс, то индуцированная экономия, вызванная увеличением выпуска на единицу, составит 100 пенсов.

Теперь рассмотрим случай, когда осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, и одновременно используются дефицитные факторы производства. По мере расширения выпуска стоимость замыкающей единицы дефицитного фактора возрастает и в свою очередь возрастает стоимость (с учетом ренты) всех единиц этого фактора; одновременно, однако, каждое приращение выпуска приводит к расширению масштабов производства в отрасли, что вызывает снижение других элементов издержек. Чтобы проиллюстрировать сказанное, рассмотрим условный пример. Предположим, что земля, используемая для заготовки сена, представляет собой де-

фицитный фактор, но при этом добавление каждой новой тонны сена к валовому сбору означает, что цена косилок снижается на 0,1 шиллинга¹. Если каждый год все производители сена используют 1000 новых косилок, то каждая добавочная тонна сена будет означать, что расходы на машины уменьшаются на 100 шиллингов (или на 5 ф. ст. в расчете на каждую тонну). Предположим, что издержки производства на замыкающем участке земли составляют 7 ф. ст. Тогда 7 ф. ст. — цена предложения тонны сена в условиях равновесия, а средние издержки производства тонны сена (с учетом ренты) для всех производителей равны 7 ф. ст. В то же время для определения предельных издержек производства (без учета ренты) по отрасли в целом следует из 7 ф. ст. вычесть величину, равную снижению расходов на косилки в связи с добавлением к валовому сбору одной тонны сена. Поэтому предельные издержки производства (без учета ренты) в этой отрасли равны 2 ф. ст. Приведенный условный пример показывает, что, когда осуществляется экономия, утверждение о равенстве отраслевых предельных издержек производства и стоимости тех дополнительных факторов, которые вовлекаются в производство при расширении отрасли, становится несправедливым. Стоимость вовлекаемых в производство дополнительных факторов (или замыкающие издержки) в любом случае равна цене предложения продукции, но отраслевые предельные издержки производства (без учета ренты) теперь меньше цены предложения на величину индуцированной экономии. Отдельный производитель только тогда увеличит выпуск продукции, когда цена этой продукции превосходит предельные издержки ее производства, а предельные издержки производства для отдельного производителя равны замыкающим отраслевым издержкам. Однако всякий раз, когда какой-нибудь производитель расширит выпуск продукции, будет осуществляться индуцированная экономия, приносящая выгоду всем другим производителям. На поведении индивида сказывается то, какова его «доля» в общей индуцированной экономии, но коль скоро мы рассматриваем функционирование отраслей в условиях совершенной конкуренции, следует полагать, что вклад отдельного производителя в совокупный выпуск крайне

¹ Необычно высокая норма индуцированной экономии выбрана для наглядности.

незначителен. А поскольку и его «доля» в индуцированной экономии в связи с этим окажется небольшой, это не окажет влияния на его поведение. Предельные издержки производства отдельного производителя должны быть равны цене предложения продукции, в то время как предельные отраслевые издержки (без учета ренты) при осуществлении экономии будут меньше цены предложения продукции. В таком случае кривая β совпадает с кривой предложения, а кривая γ располагается ниже кривой β . Кривая α по отношению к кривой β суть кривая предельных значений (как и кривая γ по отношению к кривой σ). Обе пары соответствующих кривых не связаны между собой отношениями предельных и средних величин, но тем не менее, если не используются дефицитные факторы производства, кривая α совпадает с кривой γ , а кривая β — с кривой σ . Расстояние между соответствующими точками на кривых γ и β характеризует величину индуцированной экономии, а на кривых γ и α — приращение ренты, связанное с увеличением выпуска на единицу.

4

Итак, систему четырех кривых, отображающих движение издержек, можно записать следующим образом:

- (1) α — кривая предельных издержек (с учетом ренты);
- β — кривая средних издержек (без учета ренты), совпадающая с кривой предложения продукции;
- γ — кривая предельных издержек (без учета ренты);
- σ — кривая средних издержек (с учетом ренты).

Полагая, что издержки перемещения произвольной единицы фактора производства не зависят от количества применяемого фактора, взаимосвязь этих четырех кривых можно подытожить следующим образом.

(2) В случае, когда не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, кривая α совпадает с кривой β ; кривая α представляет собой кривую предельных значений по отношению к кривым γ и β ; γ и β — кривые предельных значений по отношению к кривой σ .

(3) В случае, когда не применяются дефицитные факторы производства, кривая α совпадает с кривой γ ; кривая β совпадает с кривой σ ; кривые α и γ представляют собой кривые предельных значений по отношению к кривым β и σ .

(4) В случае, когда не применяются дефицитные факторы производства и не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, кривая γ совпадает с кривой β ; кривая α совпадает с кривой γ ; кривая β совпадает с кривой σ , следовательно, все четыре кривые совпадают.

(5) В случае, когда применяются дефицитные факторы производства и в то же время осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, ни одна кривая не совпадает с другой кривой; кривая α представляет собой кривую предельных значений по отношению к кривой β ; кривая γ представляет собой кривую предельных значений по отношению к кривой σ .

(6) $\alpha-\gamma$ — предельное приращение ренты;
 $\beta-\sigma$ — средняя величина ренты на единицу выпускаемой продукции;

$\beta-\gamma$ — индуцированная экономия.

(7) В случае, когда применяется дефицитный фактор производства, но не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, цена предложения продукции должна возрасть; кривая β (совпадая с кривой γ) должна повышаться; при этом кривая α лежит ниже кривой β ; кривая σ располагается ниже кривой β и также повышается.

В случае, когда не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, и не применяются дефицитные факторы производства, цена предложения продукции постоянна, а все четыре кривые издержек совпадают и располагаются параллельно оси x .

(8) В случае, когда осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, и применяются дефицитные факторы производства, цена предложения продукции может возрасть, снижаться или оставаться неизменной.

В случае, когда приращение ренты ($\alpha-\gamma$) превосходит величину индуцированной экономии ($\beta-\gamma$), цена предложения продукции будет возрасть, кривая β должна повышаться, а кривая α — располагаться на графике выше кривой β .

Наоборот, когда $(\alpha-\gamma) < (\beta-\gamma)$, кривая β будет понижаться, а кривая α — располагаться на графике ниже кривой β .

Если приращение ренты ($\alpha-\gamma$) в точности равно индуцированной экономии ($\beta-\gamma$), то цена предложения

продукции останется без изменений, а α и β будут выражены одной и той же, параллельной оси x прямой линией¹.

Независимо от того, какова динамика цены предложения (падает ли она, растет или остается неизменной), кривая γ на соответствующем графике будет располагаться ниже кривой β до тех пор, пока осуществляется индуцированная экономия.

5

До сих пор мы полагали, что издержки по перемещению единицы фактора не зависят от того, в каком количестве применяется данный фактор. Нам остается рассмотреть вопрос о том, какова будет взаимозависимость четырех упомянутых кривых, если отбросить эту предпосылку. Когда все факторы однородны (так что издержки перемещения всех единиц факторов одинаковы), они не получают ренты. Однако стоимость некоторого фактора растет по мере того, как он используется в данной отрасли, расширяющейся во все большем количестве, потому что вознаграждение этого фактора в других отраслях повышается. Поскольку факторы не получают ренты, соответствующая кривая β совпадает с кривой σ , а кривая α — с кривой γ независимо от того, осуществляется ли экономия, связанная с расширением масштабов производства. Кривая β будет повышаться, если стоимость дефицитного фактора превышает размер этой экономии, и понижаться в противоположном случае. Расстояние между соответствующими точками кривой α (совпадающей с кривой γ) и кривой β (совпадающей с кривой σ) будет характеризовать различие между издержками производства n единиц продукции в условиях, когда выпускается n единиц, и издержками производства n единиц продукции в усло-

¹ Следует различать условия, для которых, при неизменной цене предложения, все четыре кривые издержек совпадают, что отражает отсутствие экономии и дефицитных факторов производства, и условия, для которых, при неизменной цене предложения, совпадают только кривые β и α , поскольку рост издержек, связанный с использованием дефицитного фактора, полностью компенсируется экономией, обусловленной расширением масштабов производства. Это различие вызвано неодинаковой трактовкой постоянных издержек производства г-ном Сграффой и Маршаллом (см.: P. Sraffa, *Economic Journal*, December 1926, p. 541).

виях, когда выпускается $n+1$ единица. Если не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства, это различие окажется равным приросту стоимости дефицитных факторов в связи с использованием в их количестве, обеспечивающем увеличение выпуска продукции на единицу. Если же дефицитные факторы производства не применяются, это различие будет равно (как мы выяснили выше) индуцированной экономии. Однако, когда используются дефицитные факторы производства и осуществляется экономия, связанная с расширением масштаба производства, это различие будет отражать их совместное влияние¹.

В условиях, когда дефицитные факторы производства неоднородны (т. е. когда факторы получают ренту), стоимость этих факторов по мере использования их в большем количестве будет расти, как в результате того, что производительность замыкающей единицы данного фактора (по отношению к цене) снижается с ростом количества используемого фактора, так и потому, что издержки перемещения внутривыпускающих единиц фактора растут. Кривая β тогда по-прежнему характеризует замыкающие издержки производства, однако при этом уже нельзя утверждать, что при отсутствии экономии, связанной с расширением масштабов производства, кривая γ , характеризующая движение предельных издержек (без учета ренты), совпадает с кривой β . Если такой экономии нет, кривая β будет повышаться, а кривая γ будет располагаться на графике между кривыми β и α ; расстояние между соответствующими точками кривых γ и β ($\gamma-\beta$) будет характеризовать изменение издержек производства (в составе которых рента не учитывается), необходимых для производства n единиц, в условиях, когда к выпуску добавляется $n+1$ единица. Другими словами, $(\gamma-\beta)$ измеряет изменение издержек перемещения уже исполь-

¹ Исследуемый нами вопрос о характере увеличения издержек производства уже служил предметом размышлений проф. Пигу; высказанные здесь соображения могут пригодиться не имеющему специальной математической подготовки читателю, стремящемуся разобраться в *Приложении III* к его «Экономической теории благосостояния». Выводы, содержащиеся в этом *Приложении*, безусловно, не определяются анализом взаимосвязей четырех кривых, отображающих движение издержек. Однако проф. Пигу, судя по всему, отчетливо представлял себе условия, для которых кривые α и γ совпадают в любом случае.

зуемых факторов производства, когда в результате использования их в большем количестве становится возможным увеличить выпуск продукции на единицу. Если при этом еще и наблюдается экономия, связанная с расширением масштабов производства, кривая γ может располагаться на соответствующем графике выше или ниже кривой β . Если же изменение издержек перемещения, используемых в производстве факторов, в точности уравновешивается индуцированной экономией, то кривые γ и β совпадают.

Глава 11

Производство в условиях монополии и в условиях конкуренции

1

Исследование, проведенное в предыдущей главе, пополнило наш инструментарий следующими четырьмя кривыми издержек:

α — кривая предельных издержек производства (с учетом ренты); β — кривая средних издержек производства (с учетом ренты); γ — кривая предельных издержек производства (без учета ренты); σ — кривая средних издержек производства (без учета ренты).

Теперь можно сравнивать количество выпускаемой продукции в условиях монополии и в условиях конкуренции. В качестве базы для сравнения выберем некоторую отрасль, функционирующую в условиях совершенной конкуренции. На практике же действительно совершенной конкуренции, как правило, никогда не наблюдается. Если в действительности условиям монополии мы противопоставляем условия конкуренции (когда, например, нас интересует влияние процесса рационализации на производство в отрасли, функционирующей в условиях конкуренции), то на самом деле следует сравнивать условия монополии с условиями несовершенной конкуренции. Однако, когда в качестве отправного пункта выбирается «абсолютно» совершенная конкуренция, мы получаем простое и четкое понимание того, что означает выпуск продукции в условиях конкуренции, и в результате появляется возможность максимально упростить процесс сравнения.

Чтобы теоретически обоснованно сравнить производство в условиях монополии и в условиях конкуренции для какой-либо одной отрасли, необходимо принять ряд весьма жестких предпосылок. Во-первых, мы должны четко представлять себе, что понимается под рассматриваемой нами продукцией. Во-вторых, если мы намереваемся обсудить вопрос о том, что произойдет с выпуском и це-

нами, когда производство той или иной продукции, производившейся прежде в условиях конкуренции, монополизировалось, мы должны допустить, что условия спроса на эту продукцию, отражаемые на графике соответствующей кривой, и издержки производства, связанные с любым по величине выпуском этой продукции, не затрагиваются какими-либо изменениями. На практике подобные предположения выполняются очень редко. Поэтому, исследуя реальную действительность, приходится допускать, что спрос и эффективность производства могут изменяться. Если же исходить из предположения об их неизменности, то сопоставить производство в условиях монополии и в условиях конкуренции несложно.

2

Для условий, когда дефицитные факторы производства не применяются и отсутствует экономия, связанная с расширением масштабов производства, все четыре кривые, отображающие движение издержек, превращаются в прямую линию, параллельную оси абсцисс. Монополист стремится, чтобы предельные издержки его производства совпадали с предельным доходом. Тогда как в условиях конкуренции средние издержки производства равняются цене продукции, для монополиста предельные издержки производства равны средним издержкам, а также средним издержкам производства конкурирующей отрасли. Из ана-

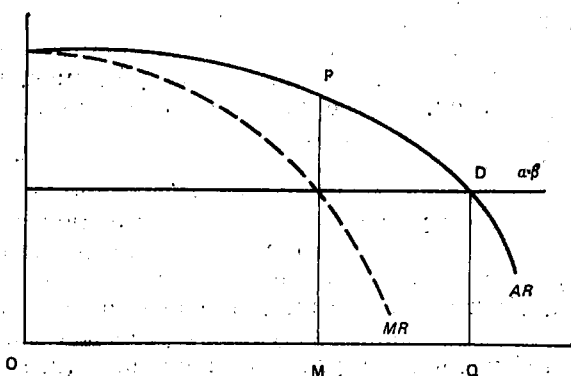


Рис. 48

лиза графиков, приведенных в гл. 2, следует, что если кривая спроса есть прямая линия, то в условиях монополии выпускается в два раза меньше продукции, чем в условиях конкуренции; если же динамика спроса характеризуется вогнутой кривой, то выпуск в условиях монополии меньше, а если выпуклой — больше, чем половина выпуска, характерного для условий конкуренции.

На рис. 43 изображен пример, когда кривая спроса выпукла.

OM — выпуск продукции в условиях монополии, OQ — выпуск продукции в условиях конкуренции.

$$OM > \frac{1}{2} OQ.$$

Однако сравнивать производство в условиях монополии и в условиях конкуренции становится сложнее, если учесть возрастание и убывание издержек производства. Утверждение, согласно которому монополист будет наращивать выпуск до тех пор, пока предельные издержки его производства не сравняются с его предельным доходом, представляется слишком общим. Оно одинаково справедливо для случаев, когда издержки производства постоянны, убывают или возрастают. Однако мы только что выяснили, что предельные издержки производства — понятие не простое. Каждая из кривых (α , β и γ) по-своему характеризует величину этих издержек. Какая же из кривых свидетельствует о динамике тех предельных издержек, которые принимает в расчет монополист? Прежде чем ответить на этот вопрос, мы должны решить, обязаны ли монополист выплачивать ренту за применяемые им факторы производства. Как мы сейчас убедимся, в некоторых случаях он, скорее всего, не будет этого делать. Если за использование некоторого дефицитного фактора монополист платит ренту полностью, то при предположении, что технология производства в условиях монополизации отрасли и в условиях конкуренции одинакова, средние издержки производства монополиста должны быть равны средним издержкам производства в условиях конкуренции. Другими словами, для каждого значения выпуска цена предложения продукции в условиях монополии остается той же, что и в условиях конкуренции, а кривая, характеризующая предельные издержки монополиста, представляет собой кривую предельных значений по от-

по отношению к кривой предложения продукции, построенной применительно к условиям конкуренции. Последняя есть кривая β (кривая средних издержек производства с учетом ренты), а кривая α представляет собой по отношению к кривой β кривую предельных значений (предельных издержек производства с учетом ренты). Когда изменение спроса и предложения изображается на графиках прямыми линиями, в условиях монополии будет выпускаться в два раза меньше продукции, чем в условиях конкуренции, независимо от того, повышается или понижается соответствующая прямая предложения продукции.

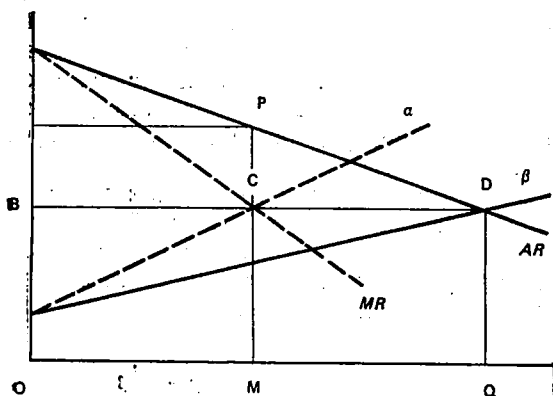


Рис. 44

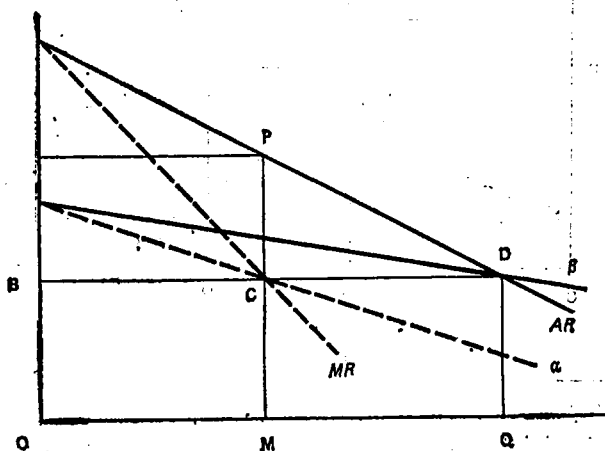


Рис. 45

Пусть D — точка равновесия для условий конкуренции. Опустим из этой точки перпендикуляр на ось y , пересекающий ее в точке B , а кривую предельного дохода — в точке C . Тогда $BC = CD$ ¹.

Кривая α также пересекает кривую предельного дохода в точке C ². Выпуск продукции (OM) в условиях монополии в этом случае равен половине значения выпуска в условиях конкуренции (OQ)³.

Это утверждение сохраняет справедливость независимо от того, каков наклон прямых спроса и предложения. Разумеется, в условиях, когда издержки производства снижаются, изменение предложения не может на всей области своего определения изображаться прямой линией. Если бы это было так, то по достижении выпуском определенного значения предельные издержки производства стали бы отрицательными. И тем не менее, чтобы обеспечить сопоставимость данных, необходимо допустить, что на графике изменение предложения характеризуется прямой линией.

Если кривая предложения продукции вогнута, а кривая спроса изображается прямой линией, то выпуск продукции в условиях монополии больше половины выпуска в условиях конкуренции, независимо от того, понижается или повышается кривая предложения.

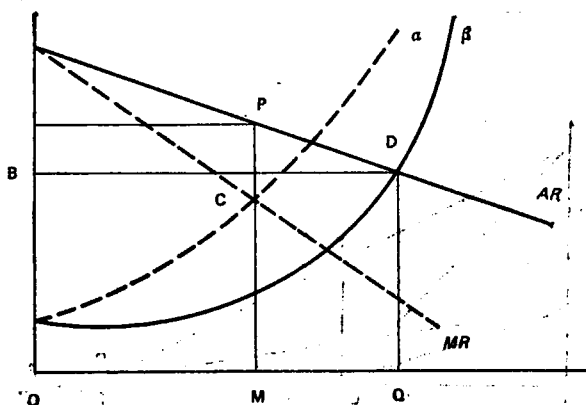


Рис. 46

¹ См. с. 70.

² См. с. 71.

³ Этот хорошо известный факт приводится в работе: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, с. 420.

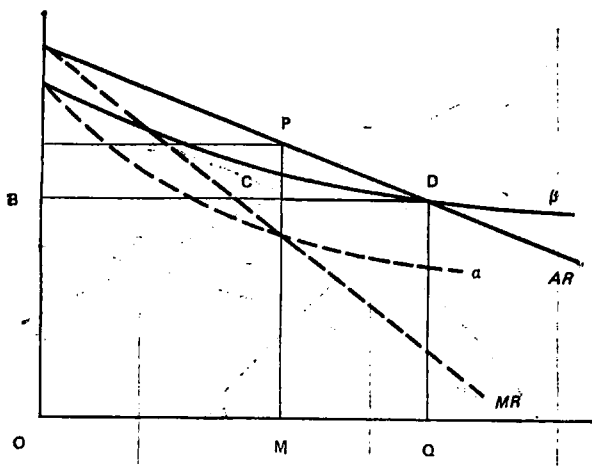


Рис. 47

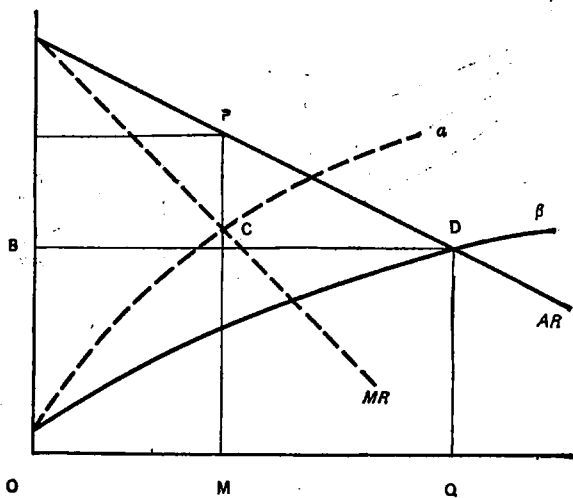
Когда кривая предложения повышается, кривая a будет пересекать BD справа от точки C , а когда кривая предложения понижается — слева от точки C . Следовательно, в любом случае она будет пересекать MR ниже точки C и справа от нее. Таким образом, если $BC=CD$, то выпуск в условиях монополии (OM) будет больше половины выпуска в условиях конкуренции (OQ).

Наоборот, если кривая предложения продукции выпукла, а изменение спроса характеризуется прямой линией, выпуск в условиях монополии будет меньше половины выпуска в условиях конкуренции.

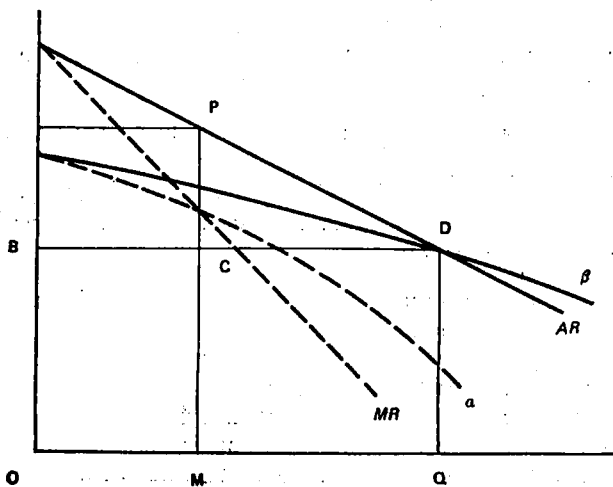
Когда кривая предложения повышается, кривая a будет пересекать BD слева от точки C , а когда кривая предложения понижается — справа от точки C . Таким образом, в любом случае кривая a будет пересекать MR выше точки C и слева от нее, а выпуск в условиях монополии (OM) будет меньше половины выпуска в условиях конкуренции (OQ).

Точно так же можно показать следующее. Если кривая предложения изображается прямой линией (независимо от того, возрастают издержки производства, падают или остаются неизменными), то в случае вогнутости кривой спроса выпуск продукции в условиях монополии будет меньше половины выпуска в условиях конкуренции, а в случае ее выпуклости — больше половины этого выпуска.

Итак, мы выяснили, что отношение выпуска в условиях монополии к выпуску в условиях конкуренции вы-



Puc. 48



Puc. 49

ше, если кривая предложения вогнута, а кривая спроса выпукла, и ниже, если кривая предложения выпукла, а кривая спроса вогнута.

Когда кривая спроса вогнута, а кривая предложения выпукла, выпуск продукции в условиях монополии должен быть меньше половины выпуска в условиях конкуренции. Когда кривая спроса выпукла, а кривая предложения вогнута, выпуск в условиях монополии должен быть больше половины выпуска в условиях конкуренции. В этом случае по мере расширения выпуска цена продукции падает, а издержки производства растут все быстрее. Именно такой случай, видимо, часто встречается на практике¹.

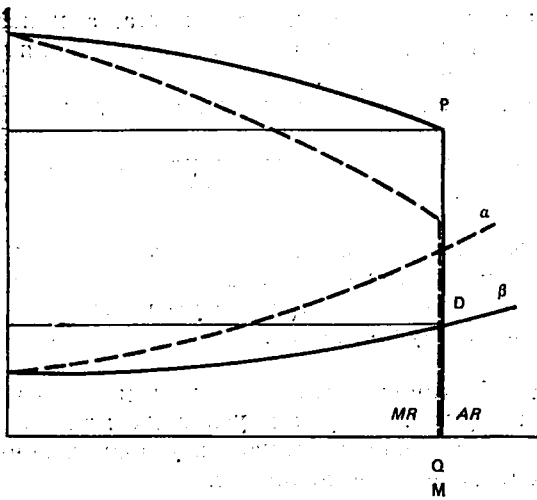
Когда обе кривые (предложения и спроса) вогнуты или обе выпуклы, выпуск в условиях монополии может быть меньше половины выпуска в условиях конкуренции, больше или равен этой величине.

Очевидно, что в условиях монополии не может выпускаться продукции больше, чем в условиях конкуренции. В противном случае кривая спроса должна бы располагаться на графике выше кривой предложения (которая отражает средние издержки производства монополиста); тем самым получается, что если выпуск в условиях монополии превосходит выпуск в условиях конкуренции, то производство убыточно². Поэтому в лучшем случае выпуск в условиях монополии может совпадать с выпуском в условиях конкуренции. Это наблюдается, когда на соответствующем графике относительно эластичная кривая предложения неожиданно становится абсолютно эластичной (это показано на рис. 50 и рис. 51).

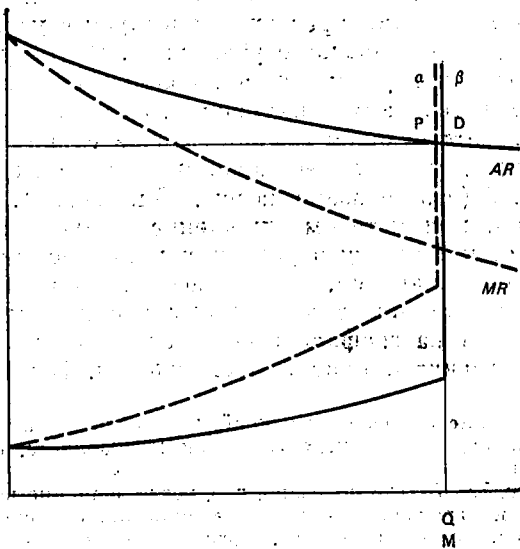
Случай, при котором отношение выпуска в условиях монополии к выпуску в условиях конкуренции достигает наибольшего значения, может рассматриваться как крайний случай влияния такой динамики спроса и предложения, которая на графике изображается выпуклой кривой спроса и вогнутой кривой предложения. В условиях мо-

¹ Еще чаще встречается случай, для которого вид соответствующих кривых, отражающих издержки монополиста, остается без изменения.

² См.: с. 72—73, где показано, что, когда значение выпуска соответствует на графике точке пересечения кривых средних значений, кривая предельного дохода располагается ниже кривой предельных издержек производства, поэтому кривая предельного дохода должна пересекать кривую предельных издержек (при меньшей величине выпуска) сверху.



Puc. 50



Puc. 51

нополии и в условиях конкуренции может выпускаться одинаковое количество продукции, когда кривая спроса расположена на соответствующем графике, на всей области своего определения, ниже кривой предложения (за исключением точки касания двух кривых). В этом случае может существовать лишь одно значение выпуска, предполагающее, что производство не убыточно¹. Это значение должно соответствовать объему производства, определяемому точкой касания на графике двух кривых (речь идет о таком значении выпуска, который одинаков в условиях монополии и в условиях конкуренции).

Например:

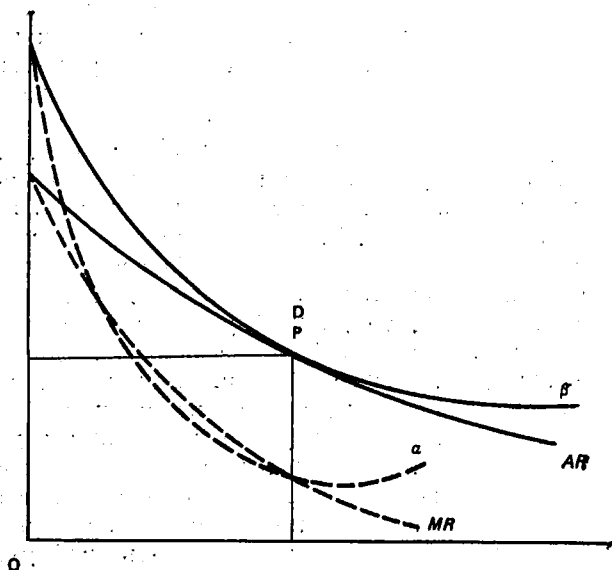


Рис. 53

Приведенный пример иллюстрирует такой случай, когда различие между выпуском в условиях монополии и в условиях конкуренции достигает минимального значения;

¹ В отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, такое положение дел может возникнуть лишь случайно; однако, как мы уже видели, для любой фирмы, получающей нормальную прибыль, оно вполне обычно.

этот случай характеризуется тем, что кривая спроса располагается на графике ниже кривой предложения (за исключением небольшого интервала, за пределами которого производство данного количества продукции должно приносить убытки).

3

До сих пор мы предполагали, что за дефицитные факторы производства монополист выплачивает ренту целиком. Однако так бывает не всегда. Если в качестве дефицитного фактора выступает участок земли, монополист нередко исключает ренту из своих издержек, учитывая только издержки перемещения. Поступает он так просто потому, что является собственником данного участка. Более того, даже если монополист арендует используемый им участок земли, который принадлежит многим не связанным друг с другом землевладельцам, маловероятно, что он и в этом случае будет выплачивать всю ренту, поскольку может заключить сделку с каждым из землевладельцев в отдельности. Зная спрос на землю, монополист стремится использовать находящийся в его распоряжении участок самым выгодным образом. Если он сам не использует землю, то данный участок должен будет оплачиваться по более низкой цене в какой-нибудь другой сфере деятельности. Таким образом, монополист может возместить землевладельцу доход от перемещения земли, т. е. такую сумму, которая равна возможному доходу данного участка земли в следующей по выгодности сфере деятельности. Если же землевладелец не согласен с предлагаемой монополистом величиной дохода от перемещения, он обнаружит, что может предложить свой участок производителям лишь в тех сферах деятельности, для которых возможные выгоды от использования данного участка еще меньше. В то же время монополисту выгоднее за используемую им землю выплачивать всю ренту, причитающуюся ей в данной отрасли, нежели отказываться от участка. Поэтому для каждого участка земли существуют верхняя и нижняя границы его доходов, величина которых должна находиться где-то между полной рентой и доходом от перемещения данного участка. Для замыкающего участка земли обе эти величины совпадают. В действительности цена, выплачиваемая монополистом за каж-

дый участок земли, будет зависеть от прочности позиций на рынке монополиста и землевладельца¹. Чтобы обрести репутацию «упрямого» торговца, монополист способен пожертвовать возможностью использовать какой-нибудь участок земли, владелец которого твердо настаивает на цене, превышающей доход от перемещения этой земли; посредством этого монополист настолько ослабит сопротивление прочих землевладельцев (выступающих разрозненно), что освободит себя от необходимости выплачивать какую бы то ни было ренту за использование земли. В других случаях монополист будет вынужден выплачивать ренту частично; однако в целом маловероятно, чтобы его заставили когда-нибудь выплачивать за использование всей земли ренту полностью.

Когда в качестве дефицитного фактора выступает рабочая сила, монополисту гораздо труднее избежать уплаты ренты. Как правило, труд рабочих определенной квалификации (в той или иной отрасли) оплачивается одинаково, и было бы слишком хлопотно и трудно заключать двусторонние договоры о найме с отдельными рабочими². Когда речь идет о неквалифицированных рабочих, такое возможно; однако, если применяется труд высококвалифицированных работников, получающих жалованье (обычно договор о найме заключается с каждым из них в отдельности), следует рассматривать дело так же, как мы поступали при анализе использования земли; монополист во многих случаях сумеет заполучить услуги таких работников, выплачивая им только сумму, равную доходу от перемещения.

Когда в качестве дефицитного фактора выступает предпринимательская деятельность, а монополия представляет собой картель, образованный конкурирующими в прошлом фирмами, целью этой монополистической организации будет максимизация всей той прибыли, которую получают эти фирмы. Что же касается предпринимательской ренты, то ее, как очевидно, следует рассматривать не как часть производственных расходов, а как часть

¹ А. Пигу в своей «Экономической теории благосостояния» (см. т. II, с. 347) при обсуждении «совершенной цены дискриминации» в торговле затрагивает ту же самую проблему.

² См. случай, рассмотренный на с. 394—395, когда работники различной квалификации ежедневно получают одинаковую заработную плату.

прибыли монополии. Таким образом, во многих случаях монополист вообще не будет платить ренты.

Чтобы оценить объем производства в условиях монополии, когда монополист не выплачивает ренты, предположим, что доход от перемещения отдельных производственных единиц не зависит от масштабов производства в данной отрасли¹. Сначала мы рассмотрим случай, когда экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается.

Всегда, когда монополисту удастся избежать выплаты ренты за какой-нибудь используемый им дефицитный фактор производства полностью, предельные издержки его производства совпадают с предельными издержками производства в данной отрасли и характеризуются на соответствующем графике кривой γ . Как мы уже убедились², для случая, когда нет экономии, связанной с расширением масштабов производства, кривые γ и β совпадают, поскольку средние издержки производства отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, равны соответствующим предельным издержкам (без учета ренты). Предельные издержки производства монополиста будут поэтому отражаться на графике кривой β . Если за использование какого-нибудь фактора производства монополист выплачивает ренту не полностью, а лишь частично или если за некий дефицитный фактор он выплачивает ренту полностью, но ничего не платит за применение остальных факторов, предельные издержки производства будут для него несколько больше средних издержек для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, но меньше предельных издержек, включающих ренту; кривая предельных издержек производства монополиста будет располагаться на соответствующем графике где-то между кривыми β и α . В связи с этим, очевидно, что когда монополист за использование какого-либо дефицитного фактора производства выплачивает только часть ренты, то выпуск в условиях монополии по отношению к

¹ Характер взаимосвязи между четырьмя кривыми издержек, о которых шла речь в разделе 4 предыдущей главы, будет выявлен ниже. Чтобы упростить изложение, оставим введенную предпосылку в силе и в настоящей главе, однако сравнивать выпуск в условиях монополии и в условиях конкуренции можно и без этого допущения, руководствуясь только выводами раздела 5 предыдущей главы.

² См. с. 194.

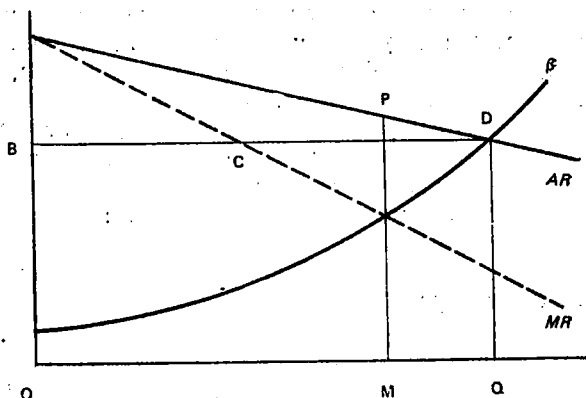


Рис. 53

выпуску в условиях конкуренции будет больше, чем в случае, когда монополист выплачивает всю ренту целиком. Например, если динамика спроса и предложения характеризуется на графике прямой линией, количество производимой монополистом продукции будет больше половины того количества продукции, которое производится в условиях конкуренции. В дальнейшем мы убедимся в том, что в простейшем случае, когда монополист совсем не платит ренту (т. е. предельные издержки его производства отображаются на графике кривой β) и динамика спроса на его продукцию характеризуется прямой линией, количество выпускаемой им продукции будет больше половины количества продукции, выпускаемой в условиях конкуренции, независимо от того, какова форма соответствующей кривой предложения. Например:

Поскольку динамика спроса изображается прямой линией, $BC=CD$. Но кривая β должна пересекать MR ниже точки C . Следовательно, $OM > \frac{1}{2} OQ$.

Мы убедились в том, что если монополист выплачивает ренту полностью (так что кривая предельных издержек его производства представляет собой кривую предельных значений по отношению к кривой предложения, построенной применительно к условиям конкуренции), а динамика спроса и предложения характеризуется ли-

нейной зависимостью, то отношение количества продукции, выпускаемой в условиях монополии, к количеству продукции, выпускаемой в условиях конкуренции, не зависит от наклона этих прямых. В рассматриваемом случае можно видеть, что в условиях монополии будет производиться тем больше продукции по сравнению с условиями конкуренции, чем больше эластичность спроса в условиях конкуренции и чем меньше эластичность предложения¹.

Но даже если монополист и не платит ренты, он не может выпускать продукции больше, чем ее производится в условиях конкуренции. В точке конкурентного равновесия кривая предложения, характеризующая предельные издержки монополиста, пересекает кривую спроса снизу, так что для любого значения выпуска (если он превосходит соответствующий выпуск в состоянии равновесия) цена продукции (и *a fortiori* — предельный доход) должна быть меньше предельных издержек. В крайнем случае в условиях монополии может выпускаться столько же продукции, сколько и в условиях конкуренции, если при этом предложение продукции абсолютно неэластично для достаточно большого интервала значений цен.

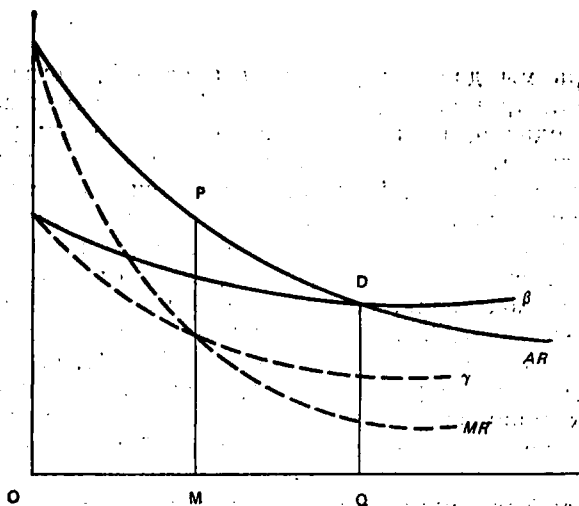
¹ Анализ случая, когда монополист не платит ренты, весьма важен, поскольку полученные в ходе его выводы можно применить при рассмотрении условий предложения в краткосрочном периоде. С точки зрения краткосрочного периода объем капиталовложений в отрасли, число занятых в ней предпринимателей и организация производства остаются неизменными. Тогда кривая предложения, построенная применительно к условиям конкуренции, представляет собой кривую предельных основных издержек и в то же время — кривую предельных издержек производства монополиста. Поэтому анализ ограничений, накладываемых на величину выпуска условиями краткосрочного периода, следует проводить с помощью тех изложенных выше методов, которые использовались в случае совпадения кривой предельных издержек монополиста с кривой предложения продукции, построенной для условий конкуренции. В условиях монополии будет выпускаться столько продукции, что предельные переменные издержки ее производства совпадут с предельным доходом, а избыточный доход сверх общих переменных издержек будет наибольшим; в условиях же конкуренции будет выпускаться столько продукции, что предельные переменные издержки совпадут с ее ценой, а соотношение между соответствующими значениями выпуска будет зависеть от эластичности спроса и предложения.

Теперь мы должны рассмотреть случай, когда монополист как применяет дефицитные факторы производства (за что, однако, не выплачивает всю величину ренты), так и получает экономию, связанную с расширением масштабов производства. При этом остается в силе предположение, согласно которому издержки перемещения отдельных производительных единиц факторов производства не зависят от масштабов производства в отрасли. Чтобы упростить изложение, допустим, что монополист вообще не платит ренты. Тогда предельные издержки производства, изображаемые на графике кривой γ (т. е. предельные издержки без учета ренты), и выпуск продукции в условиях монополии будут характеризоваться положением точки пересечения кривой γ с кривой предельного дохода.

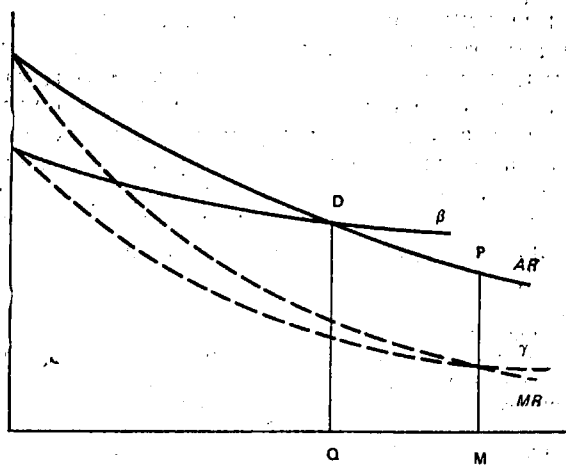
Для любых двух точек на кривых γ и β с одинаковым значением абсциссы ордината точки на кривой β будет больше ординаты точки на кривой γ на величину, равную индуцированной экономии при данном значении аргумента; и до тех пор, пока применяется дефицитный фактор производства, соответствующие кривые не будут связаны отношениями предельной или средней зависимости.

Итак, поскольку кривая предельных издержек монополиста (γ) теперь располагается на графике ниже как кривой предложения продукции (β), так и той кривой, которая является кривой предельных значений по отношению к кривой предложения продукции (α), то очевидно, что если спрос с точки зрения условий конкуренции относительно эластичен, выпуск в условиях монополии может быть больше величины выпуска в условиях конкуренции (см. рис. 55). Это можно утверждать с тем большей вероятностью, чем больше эластичность спроса в условиях конкуренции и чем больше индуцированная экономия¹.

¹ В условиях монополии будет производиться столько же продукции, сколько и в условиях конкуренции, когда индуцированная экономия такова, что (при этом дефицитный фактор производства не применяется и, следовательно, в отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, не платят ренты) эластичность предложения совпадает с эластичностью спроса. Если же индуцированная экономия выражается большей величиной, то выпуск в условиях монополии превысит выпуск в условиях конкуренции, и наоборот, если индуцированная экономия выражается меньшей величиной,



Puc. 54



Puc. 55

Итак, мы убедились в том, что, когда монополист выплачивает ренту полностью (даже получая экономию, связанную с расширением масштабов производства в отрасли), в условиях монополии невозможно производить больше продукции, чем в условиях конкуренции. Когда монополист, применяя какой-либо дефицитный фактор производства, не выплачивает за него ренту и не получает экономии, выпуск в условиях монополии также не может превышать выпуск в условиях конкуренции. Если же монополист получает экономию, одновременно применяя дефицитный фактор производства, за который он не платит ренту полностью, то выпуск в условиях монополии может превысить выпуск в условиях конкуренции. Итак, при совместном выполнении двух названных условий выпуск в условиях монополии может быть больше выпуска в условиях конкуренции. Наличие же только одного из них не является для этого достаточным. Подобный вывод может показаться странным, однако, по сути дела, он вполне объясним. Когда монополист, получая экономию, обусловленную расширением масштабов производства, еще и платит ренту, средние издержки его производства совпадают с ценой предложения продукции, так что если монополист производит продукции больше, чем ее производится в условиях конкуренции, эта цена предложения должна быть меньше средних издержек монополиста. А когда монополист не платит ренты и не получает экономии, предельные издержки его производства совпадают с ценой предложения продукции, так что если он производит больше, чем производится в условиях конкуренции, эта цена и, *a fortiori*, его предельный доход должны быть меньше его предельных издержек. Но когда монополист получает экономию и использует дефицитный фактор производства, за который он не платит ренты, предельные и средние издержки его производства меньше цены предложения, характерной для условий конкурен-

то выпуск в условиях монополии меньше выпуска в условиях конкуренции. (Эластичность предложения тогда уже не имеет значения.) Для данной индуцированной экономии (она характеризуется на графике расстоянием по вертикали между соответствующими точками кривых γ и β) выпуск в условиях монополии будет тем меньше отличаться от выпуска в условиях конкуренции, чем меньше эластичность предложения.

ции. Поэтому вполне возможно, что выпуск монополиста превысит выпуск в условиях конкуренции. Таким образом, только в том случае, когда монополист, используя дефицитный фактор производства, не платит за него ренту полностью и в то же время получает экономию, связанную с расширением масштабов производства, создаются возможности для того, чтобы выпуск в условиях монополии превышал выпуск в условиях конкуренции. Что же касается всех остальных случаев, то, как мы в том убедились, в условиях монополии в лучшем случае может выпускаться столько же продукции, сколько и в условиях конкуренции, но никогда не больше.

Глава 12

К вопросу о проведенном сравнении

1

Проведенный в предыдущей главе сравнительный анализ производства в условиях монополии и в условиях конкуренции дает возможность внести определенную ясность в эту запутанную проблему. Как правило, полагают, что монополист будет тем меньше ограничивать выпуск продукции, чем выше эластичность спроса на его продукцию и чем быстрее сокращаются издержки производства; монополист будет тем больше сокращать производство, чем меньше эластичность спроса на его продукцию и чем быстрее растут издержки¹. Подобные утверждения выглядят весьма правдоподобно, поскольку очевидно, что монополист тем больше выигрывает от ограничения выпуска продукции, чем меньше эластичность спроса на эту продукцию и чем больше он может сократить издержки производства, ограничивая выпуск. Однако, если мы рассмотрим такой случай изменения спроса и предложения, который на графике характеризуется прямыми линиями, ошибочность данных утверждений тотчас станет очевидной. При этом, как мы уже видели, монополист точно так же ограничивает размеры производства, на которое не влияют эластичность спроса или темп падения (повышения) издержек. Корень ошибки, о которой идет речь, связан с убеждением, что выпуск продукции ограничивается только в том случае, когда он приносит

¹ См.: A. Marshall. *Industry and Trade*, p. 404; Taussug. *Principles*, p. 200—204. Ни в одном из этих сочинений подобные ошибочные утверждения в явном виде не содержатся, однако после изучения названных работ создается несомненное впечатление, что и Маршалл, и Тауссиг заблуждались. О том влиянии, которое оказывают на читателей (например, на выпускников экономических факультетов) заблуждения такого рода, свидетельствуют те ошибочные доводы, которые приводятся в настоящей книге.

наибольшую выгоду. Так, рассматривая два примера, один из которых предполагает более высокую эластичность спроса, чем другой, можно прийти к выводу, что коль скоро в первом примере ограничение выпуска приводит к более значительному уменьшению чистого дохода монополии, чем во втором примере, то в случае с большей эластичностью спроса расширение производства встречает меньше препятствий, чем в случае с более высоким чистым монопольным доходом. Однако полученный вывод неверен. Тот факт, что монополизация производства обеспечивает определенную прибыль, несомненно, очень важен, поскольку чем больше прибыли можно получить в условиях монополии, тем (при прочих равных условиях) больше вероятность того, что монополия возникнет. Но как только монополия появилась, производство не будет сокращаться в одном случае больше, чем в другом, по той только причине, что в одном случае это выгоднее, чем в другом. Монополист стремится выпускать такое количество продукции, которое обеспечило бы ему наибольший чистый доход; и всякий раз он будет выбирать такой объем производства, который позволял бы ему получать наибольший чистый доход из всех возможных вариантов. Однако нет оснований полагать, что величина выпуска, обеспечивающая ему получение наибольшего чистого дохода, будет наименьшей в тех случаях, когда из всех возможных выбирается вариант с наибольшим значением чистого дохода.

Проведенный в предыдущей главе сравнительный анализ показал, что связь между ограничением производства в условиях монополии и эластичностью спроса и предложения не так проста. Например, если монополист за использование некоторого дефицитного фактора платит ренту полностью (так что на соответствующем графике кривая предельных издержек производства монополиста представляет собой кривую предельных значений по отношению к кривой предложения, построенной применительно к условиям конкуренции) и если динамика спроса и предложения характеризуется на графике прямыми линиями, то в условиях монополии будет всегда выпускаться продукции в два раза меньше, чем в условиях конкуренции, независимо от наклона прямых спроса и предложения. Если же изменение предложения характеризуется на графике с помощью прямой линии, а кривая спроса вогнута, это значит, что выпуск в условиях монополии по

сравнению с выпуском в условиях конкуренции будет тем меньше, чем быстрее сокращаются (или чем медленнее растут) издержки производства¹. И только для случая, когда кривая спроса выпукла, утверждение, согласно которому выпуск в условиях монополии будет тем больше, чем быстрее снижаются издержки производства, справедливо. Аналогично рассуждая в случае, когда изменение спроса характеризуется на графике прямой линией, а кривая предложения выпукла, можно заключить, что выпуск в условиях монополии будет тем меньше по сравнению с выпуском в условиях конкуренции, чем выше эластичность спроса. И только для случая, когда кривая предложения вогнута, справедливо утверждение, согласно которому выпуск в условиях монополии тем больше, чем выше эластичность спроса.

Таким образом, ходячее мнение о том, что соотношение объемов производства в условиях монополии и в условиях конкуренции зависит от эластичности спроса и предложения, оказывается ошибочным; однако широко распространенные заблуждения могут при особых обстоятельствах, совершенно случайно, соответствовать истине.

2

Вместо того чтобы рассматривать подобные ошибочные утверждения, можно сформулировать подтверждаемое результатами проведенного сравнительного анализа общее правило. Мы убедились в том, что при данном значении выпуска в условиях конкуренции выпуск в условиях монополии будет, как правило, уменьшаться при такой динамике спроса, которая характеризуется на графике вогнутой кривой и увеличивается такой динамике предложения, которая характеризуется на графике также вогнутой кривой. Другими словами, если по мере сокращения выпуска продукции изменения спроса и предложения (отражающиеся на графике на крутизне соответствующих кривых) благоприятны для монополиста, то это вызывает дальнейшее свертывание производства. Так, вогнутость кривой спроса означает, что каждое последующее сокра-

¹ Эти и последующие утверждения не иллюстрируются с помощью графиков, поскольку читатели могут легко сделать это самостоятельно.

щение выпуска будет вызывать все большее и большее повышение цены продукции; это стимулирует еще большее сокращение выпуска. Изменения предложения, описываемые на графике с помощью выпуклой кривой, оказывают точно такое же действие на выпуск продукции, поскольку в этом случае каждое очередное сокращение выпуска приводит к падению прироста средних издержек в условиях снижения издержек и к ускоренному падению издержек в условиях их повышения.

Наоборот, при выпуклой кривой спроса (а это означает, что с каждым последующим сокращением выпуска цена продукции повышается все медленнее) или при вогнутой кривой предложения (это означает, что с каждым последующим сокращением выпуска издержки производства растут все быстрее в условиях падения издержек или сокращаются все медленнее в условиях роста издержек) изучение изменений в объеме выпуска окажется в общем случае делом несложным. Если кривые спроса и предложения линейны, можно сделать вывод, что за каждым последующим сокращением выпуска продукции следует повышение цены, соответствующее падению или повышению издержек. Поэтому ограничение производства, осуществляемое монополистом, не зависит от наклона кривых.

3

Сформулированные выше утверждения сохраняют справедливость только в том случае, если принимается предпосылка, согласно которой средние издержки производства монополиста совпадают с ценой предложения в условиях конкуренции независимо от величины выпуска; таким образом, кривая предельных издержек монополиста представляет собой кривую предельных значений по отношению к соответствующей кривой предложения. Эти утверждения становятся неправомерными для случая, когда монополист за применение дефицитного фактора не платит ренты полностью. Мы выяснили, что если монополист совсем не платит ренты, то выпуск в условиях монополии будет в большинстве случаев составлять тем большую долю выпуска в условиях конкуренции, чем выше эластичность спроса для условий конкуренции. В крайнем случае, когда эластичность спроса выражается бес-

конечно большой величиной, выпуск в условиях монополии совпадает с выпуском в условиях конкуренции при условии, что нет экономии, связанной с расширением масштабов производства в отрасли. Ошибочный вывод, согласно которому выпуск в условиях монополии тем больше, чем выше эластичность спроса, неожиданно оказывается верным в том единственном случае, когда монополист не платит ренты. Однако сходное утверждение: выпуск в условиях монополии тем меньше, чем меньше эластичность предложения, — противоречит истине. Если рента не выплачивается и нет экономии, связанной с расширением масштабов производства в отрасли, соответствующая кривая предельных издержек монополиста совпадает с кривой предложения, построенной применительно к условиям конкуренции, и (при данном выпуске в условиях конкуренции) выпуск в условиях монополии будет тем больше, чем меньше эластичность предложения. В крайнем случае, когда предложение абсолютно неэластично, выпуск в условиях монополии равен выпуску в условиях конкуренции¹.

¹ Когда монополист не платит ренты и в то же время получает определенную индуцированную экономию, связанную с расширением масштабов производства в отрасли, выпуск в условиях монополии будет тем ближе к выпуску в условиях конкуренции, чем меньше эластичность предложения. Когда же выпуск в условиях монополии меньше выпуска в условиях конкуренции, первая величина тем больше, чем меньше эластичность предложения; а когда выпуск в условиях монополии превышает выпуск в условиях конкуренции, эта величина тем меньше, чем меньше эластичность предложения. Если же выпуск в условиях монополии и в условиях конкуренции совпадает, то количество выпускаемой в условиях монополии продукции не зависит от эластичности предложения (при этом предполагается, что доля индуцированной экономии задана) (см.: сноску на с. 221).

Глава 13

Контроль цен в условиях монополии *

1

С помощью нашего формального аппарата можно узнать, как сказывается на деятельности монополиста законодательное установление максимальной цены¹.

Как только на продукцию устанавливается максимальная цена, спрос (с точки зрения монополиста) становится абсолютно эластичным и сохраняет это свойство до тех пор, пока не будет достигнут такой объем производства, при котором продукция может быть реализована по этой цене. По достижении выпуска этого значения соответствующая кривая спроса и кривая предельного дохода приобретают обычный вид. Например:

AR и MR — кривые средних и предельных значений обычного вида (максимальная цена не установлена). Если OB ($OB = QD$) — установленная максимальная цена, OQ — количество продукции, на которую предъявляется спрос по этой цене, а QT — предельный доход, соответствующий выпуску OQ , тогда «новая» кривая среднего дохода будет характеризоваться отрезком BD (т. е. до точки D); справа от точки D она будет совпадать с кривой AR . «Новая» кривая предельного дохода будет задаваться BDT ; справа от точки T она будет совпадать с кривой MR .

Цель контроля над ценами заключается в том, чтобы вынудить монополиста произвести возможно большее количество продукции. Эта цель будет достигнута в результате установления такой цены (при убывающих по мере увеличения выпуска средних издержках), которая опре-

* Для читателя, равнодушного к чисто формальным вопросам, эта глава не представляет большого интереса.

¹ Почти все выводы данной главы уже достаточно хорошо известны (см.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, гл. XXI, § 4, а также *Приложения*, § 23), однако мы увидим, что использование аппарата предельных величин, если не ограничиваться изучением исключительно линейных зависимостей, позволяет сделать еще один шаг в исследовании этой проблемы.

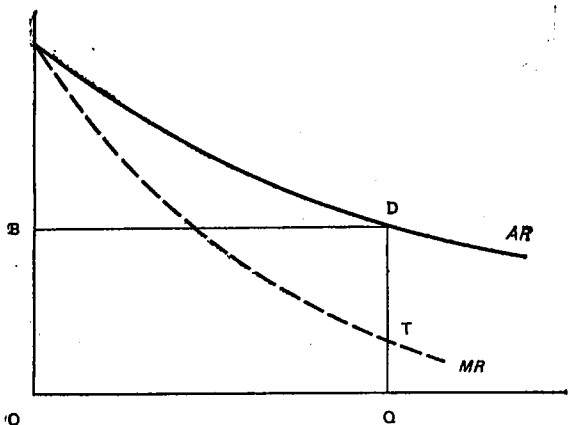


Рис. 56

деляется положением точки пересечения кривой спроса и кривой средних издержек монополиста. Если бы данная цена была чуть меньше, монополист не сумел бы покрыть свои средние издержки и совершенно прекратил бы производство. Если устанавливаемая цена чуть выше, монополист будет производить столько продукции, сколько сможет продать по этой цене, если только последняя не превышает монополярной цены (в противном случае ограничения, накладываемые введением максимальной цены, не имели бы смысла, поскольку монополист предпочел бы продавать по монополярной цене). Итак, самая низкая, предполагающая достижение поставленной цели цена из всех цен, которые могут быть установлены, представляет собой цену, при которой средние издержки производства совпадают с ценой спроса; отсюда следует, что именно при этом значении максимальной цены выпуск продукции будет наибольшим.

Если бы условия спроса и предложения при конкуренции и при монополии в точности совпадали, то вводимая максимальная цена (соответствующая максимальному значению выпуска в условиях монополии) была бы идентична цене, характерной для условий конкуренции. Сформулированное выше утверждение остается справедливым применительно к рассмотрению только условий монополии (без всякого сопоставления этих условий с условиями конкуренции), однако в ходе обсуждения мы

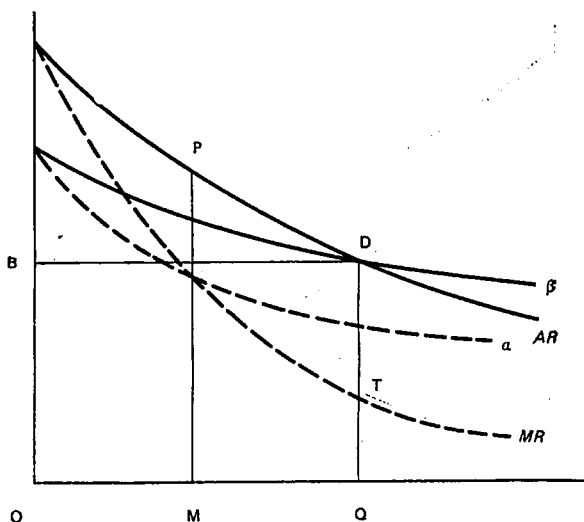


Рис. 57

будем говорить, например, «выпуск в условиях конкуренции», имея в виду такое значение выпуска продукции, при котором средние издержки производства совпадают с ценой спроса, или «цена в условиях конкуренции», имея в виду цену, по которой продается такая продукция.

Можно привести пример, когда максимальная цена устанавливается в условиях падения издержек производства¹.

β и α — кривые средних и соответственно предельных издержек; AR и MR — исходные кривые среднего и предельного дохода; QD — законодательно устанавливаемая цена.

Теперь, если выпуск продукции меньше величины OQ , «новая» кривая среднего дохода будет обозначаться BD ; BDT — «новая» кривая предельного дохода. При выпуске, превышающем OQ , «новые» кривые среднего и предельного дохода совпадают с кривыми AR и MR . OM — выпуск продукции в условиях монополии, а MR — соответствующая цена продукции при отсутствии контроля цен.

¹ Приводимое ниже доказательство утверждения, согласно которому после установления цены, равной цене в условиях конкуренции, объем производства монополиста будет максимальным, можно было бы опустить. Однако мы воспроизведем это доказательство, чтобы сохранить логическую последовательность дальнейшего изложения.

OQ — количество продукции, которое должно быть произведено в случае законодательного введения цены DO , поскольку кривая предельных издержек α должна пересекать «новую» кривую предельного дохода между точками D и T . Это объясняется тем, что в точке D наклон кривой средних издержек β меньше, чем наклон кривой спроса AK , так что предельные издержки выпуска OQ должны превосходить предельный доход TQ^1 .

Когда издержки производства снижаются, побудить монополиста к производству продукции в объеме, соответствующем выпуску в условиях конкуренции, можно, если установить максимальную цену на уровне цены для условий конкуренции. Однако при возрастающих издержках производства такой «прием» не сработает. Если в качестве максимальной устанавливается цена, соответствующая условиям конкуренции, то объем производства монополиста будет уступать объему производства в условиях конкуренции (мы полагаем, что монополист платит ренту за применение дефицитного фактора), поскольку он будет выпускать продукцию только до тех пор, пока предельные издержки его производства равны цене продукции. Например, «новое» значение выпуска в условиях монополии будет таким, что предельные издержки производства совпадут с устанавливаемой ценой. Это значит, что (см. рис. 58) выпуск достигнет такого значения, при котором кривая предельных издержек α пересекает линию BD . Если кривая α пересекает BD справа от точки C , то «новое» значение выпуска в условиях монополии будет превосходить «старое» его значение. Если кривая α пересекает линию BD слева от точки C ,

- $OB = OD$ — устанавливаемая максимальная цена;
 OM_1 — «старое» значение выпуска в условиях монополии;
 OM_2 — «новое» значение выпуска в условиях монополии;
 M_1P — «старая» цена в условиях монополии;

«новый» выпуск в условиях монополии будет меньше «старого». Поэтому, если изменение спроса и издержек производства характеризуется прямыми линиями (так что прямая α пересекает линию BD в точке C), то «новое» значение выпуска в условиях монополии будет равно «старому» (и составит половину выпуска в условиях конкуренции). Если же (как изображено на рис. 58) кривые спроса и издержек вогнуты, кривая α должна пересечь линию BD справа от точки C , а «новое» значение выпус-

¹ См. с. 74.

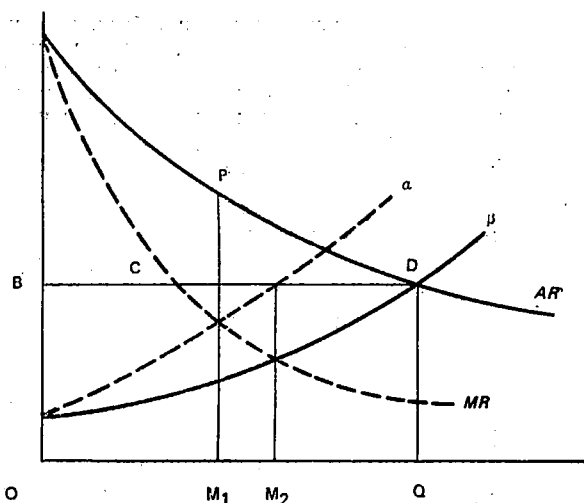


Рис. 58

ка в условиях монополии должно быть поэтому больше «старого». Несмотря на то что «новое» значение выпуска будет больше «старого», оно тем не менее будет уступать выпуску в условиях конкуренции. Если кривые спроса и издержек производства выпуклы или если кривые издержек вогнуты, а кривая спроса сильно выпукла, то кривая α будет пересекать линию BD слева от точки C , а «новое» значение выпуска в связи с этим будет меньше «старого». Несмотря на то что в условиях монополии цена продукции под влиянием введения максимальной цены снизится, выпуск должен уменьшиться¹.

Итак, когда при повышении издержек производства

¹ На практике подобные условия (когда «новый» выпуск уступает «старому») в целом наблюдаются гораздо реже, чем условия, в которых «новый» выпуск больше «старого». Судя по всему, проф. Пигу имеет в виду это, когда говорит, что если цена находится на уровне между ценой для условий конкуренции и ценой для условий монополии, то выпуск продукции будет, *по всей вероятности*, больше выпуска в условиях монополии. Если при установлении цены, соответствующей условиям конкуренции, монополист сокращает выпуск продукции, то при значениях цены, превышающих установленную цену, выпуск также должен сокращаться. Однако в действительности условия, в которых подобное бы наблюдалось, вряд ли возможны (см.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, с. 420).

деятельность монополиста регламентируется установлением максимальной цены, уровень которой соответствует условиям конкуренции, монополист будет выпускать продукции меньше, чем в условиях конкуренции, и, поскольку при этом спрос превысит предложение, поддерживать цену на таком уровне без ратиионирования потребления окажется невозможным.

Остается выяснить, какая цена в условиях повышения издержек производства обеспечит максимальный выпуск продукции. Если устанавливаемая цена меньше той, при которой кривая предельных издержек на графике пересекает кривую спроса, монополист предпочтет производить столько продукции, что предельные издержки его производства совпадут с ценой продукции. Когда максимальная цена превосходит этот уровень, монополист станет выпускать столько продукции, сколько ее может быть продано по этой, максимальной, цене (если только последняя не превосходит цену, соответствующую условиям монополии). В противном случае (когда цена, соответствующая условиям монополии, меньше максимальной цены) введение этой цены не имеет смысла.

Таким образом, когда устанавливаемая цена оказывается меньше цены, соответствующей условиям монополии, выпуск продукции будет нарастать до тех пор, пока он не достигнет значения, при котором предельные издержки производства совпадут с ценой спроса. Затем дальнейшее снижение цены вызовет сокращение выпуска, а начиная с определенного момента выпуск продукции (в условиях, которые описаны выше) может оказаться меньше первоначального, который соответствовал условиям монополии. Таким образом, цена, вводимая законодательно и стимулирующая наибольший выпуск продукции, — это цена, при которой предельные издержки производства равны цене спроса.

В подобных случаях (при росте издержек) предполагается, что монополист платит ренту. Если он не вносит рентных платежей, предельные издержки его производства в условиях конкуренции совпадают с ценой предложения; при этом (как и при падении издержек) если устанавливаемая цена продукции соответствует цене в условиях конкуренции, то объем производства будет соответствовать условиям конкуренции, и это будет максимально возможный выпуск. Однако монополист при этом присвоит в качестве прибыли всю ренту.

Остроумная, хотя и неприменимая на практике схема действий¹, посредством которой оказалось бы возможным принудить монополиста к производству продукции в объеме, соответствующем условиям конкуренции, даже несмотря на повышающиеся издержки (при этом монополист платит ренту), состоит в следующем. В качестве максимальной устанавливается цена, действующая в условиях конкуренции. Затем вычисляется разность между предельными и средними издержками производства (при этой цене в условиях конкуренции); соответствующая полученной разности сумма выплачивается в качестве субсидии монополисту за каждую единицу продукции, с тем чтобы как средние, так и предельные издержки его производства понизились соответственно, а предельные издержки его производства, соответствующие условиям конкуренции, сравнялись со средними издержками для условий конкуренции. В то же время монополист облагается крупным налогом (равным по величине дан-

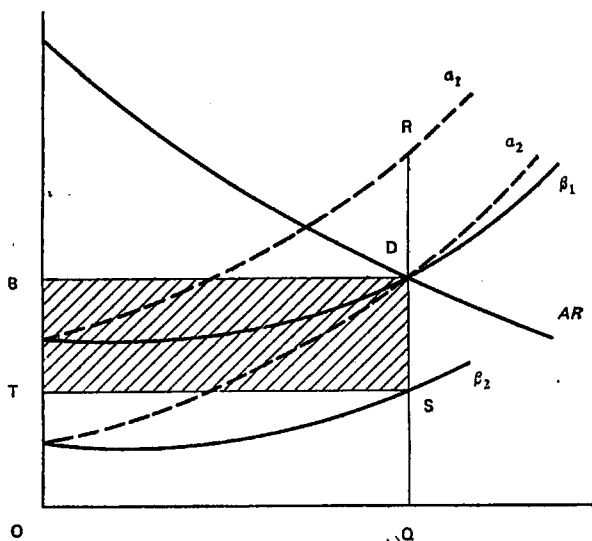


Рис. 59

¹ Считается, что эта схема была впервые предложена г-ном Робинсоном.

ной субсидии), уплата которого является необходимым условием для получения им права на производство продукции в каком бы то ни было объеме. В результате монополист будет вынужден производить столько продукции, сколько требуют условия конкуренции, получая при этом такую же прибыль, как и в условиях конкуренции.

β_1 и α_1 — кривые средних и предельных издержек производства соответственно. DQ — значение устанавливаемой цены; DR — субсидия на единицу продукции; $DR=SD$; β_2 и α_2 — кривые средних и предельных издержек производства после выплаты субсидии; $BDST$ — общая сумма субсидии и налога.

К подобному выводу можно было бы прийти и не учитывая максимальную цену, если размер субсидии равен разности между предельными издержками и предельным доходом в условиях конкуренции. Очевидно, что предложенную схему действий можно было бы успешно применять и при понижении издержек. Речь идет совсем не о том, что монополист и государственные власти должны обмениваться какой-то суммой денег. Органы власти могут просто ставить монополиста в известность о требуемой сумме налога, оговорив при этом, что с цены каждой единицы производимой продукции будет сделана скидка (равная субсидии на единицу продукции). Тогда монополист сам поймет, что выгодно производить столько продукции, чтобы налог компенсировался суммой скидки.

Предлагаемая схема могла бы успешно применяться, если бы характер кривых спроса и предложения был хорошо известен и они оставались неизменными достаточно длительное время; однако сфера ее практического применения, по-видимому, весьма ограничена.

Глава 14

Критические возражения против выводов из сравнительного анализа *

1

Результаты сравнительного анализа производства в условиях монополии и в условиях совершенной конкуренции, проведенного в предыдущей главе, открывают широкий простор для критических возражений. Во-первых, распространена целая разновидность монополистических организаций, для которых такое сравнение бессмысленно. Так, в ряде отраслей, самыми типичными из которых являются железнодорожный транспорт, электроэнергетика и газовая промышленность, действующие предприятия минимально возможных размеров характеризуются очень большой мощностью, и если емкость рынка невелика (так что он не в состоянии поглотить продукцию даже одного работающего на полную мощность предприятия), то предпосылки для конкуренции отсутствуют. Если же получилось, что в такую отрасль оказались вовлеченными две фирмы, они или будут вынуждены конкурировать между собой (при этом ни одна из них не сможет даже возместить свои издержки) и более слабая разорится, или они должны будут объединиться. Когда средние издержки отдельной фирмы по мере расширения ею производства падают, в условиях конкуренции возможностей для формирования долгосрочного равновесия нет.

Что касается подобных монополий, сравнительный анализ их производства с производством в условиях конкуренции неосуществим, поскольку обстоятельства делают конкуренцию невозможной. Однако выражение «выпуск в условиях конкуренции» (в том смысле, в каком оно использовалось в предыдущей главе) может, с чисто фор-

* Выводы раздела 5 настоящей главы представляются в известной мере усложненными и в последующих частях работы (за исключением раздела 5 гл. 27) не используются.

мальной точки зрения, обозначать такой выпуск продукции, при котором средние издержки производства (включающие нормальную прибыль) совпадают с ценой спроса¹.

2

Пусть масштабы рынка позволяют функционировать на нем многочисленным фирмам (в связи с чем можно говорить о производстве в условиях конкуренции), тогда для проведения сравнительного анализа необходимо допустить, что вид кривой издержек производства в отрасли, действующей в условиях конкуренции, не изменяется, если в этой отрасли образуется монополия². На это можно, естественно, возразить, что подобные условия складываются очень редко, что расходы монополиста на рекламу сравнительно невелики, что при централизации управления в отрасли фирмы будут специализированы, что издержки, связанные с реализацией продукции, уменьшаются с расширением масштабов сбыта, что можно избежать встречных перевозок из одной части рынка в другую, и т. д. Коротче говоря, естественно предположить, что монополизация отрасли способствует повышению эффективности ее деятельности; при этом соответствующая кривая издержек производства будет понижаться.

Однако подобные возражения не убедительны. Мы сопоставляли выпуск в условиях монополии не с тем выпуском, который был бы характерен для несовершенного рынка, а с тем выпуском, который наблюдается в условиях совершенной конкуренции. Если речь идет о совершенном рынке, то вызванные конкуренцией расходы на рекламу необязательны. Коль скоро бесконечно малое снижение цены одним из конкурентов обеспечивает бесконечно большое увеличение объема продаж, то нелепо расходовать деньги на рекламу. В действительности реклама на-

¹ По-видимому, именно в этом смысле использовал его Пигу (см.: Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 380).

² Кроме того, проведение сравнительного анализа требует предположения, что вид кривой спроса в условиях монополии и в условиях конкуренции одинаков. Однако характер кривой спроса, описывающей выпуск продукции в условиях монополии, может (в отличие от характера кривой спроса, описывающей выпуск в условиях конкуренции) определяться перспективами сбыта (см. с. 61).

целена прежде всего на расширение сбыта определенной продукции, и соответствующие действия какой-нибудь корпоративной организации, предпринятые в условиях конкуренции, оказались бы выгодными и для монополиста.

Если бы специализация фирм позволяла снизить их издержки производства, то она охватила бы и совершенный рынок. Предположим, например, что каждый из десяти прокатных станов обладает набором валков для производства десяти видов профилей стальных рельс; при этом ни один из прокатных станов не используется на полную мощность. Монополист мог бы использовать каждый стан для производства только одного вида профиля, тем самым осуществлялась бы экономия на расходах, необходимых для частых переналадок и поддержания в рабочем состоянии дополнительных станов. Но в условиях совершенного рынка на каждом прокатном стане, специализированном на производстве одного определенного вида профиля, можно было бы изготавливать их с меньшими издержками, чем на других прокатных станах; в результате владелец этого стана захватил бы весь рынок сбыта данного профиля, вынудив остальных специализироваться на производстве прочих видов профилей. Такой процесс продолжался бы до тех пор, пока на каждом стане не начали бы производить только один вид профиля, т. е. пока не сформировались бы условия, аналогичные возникновению монополии. В условиях совершенного рынка подобного рода латеральная (*lateral*) дезинтеграция прекратится, как только станет невозможным получать экономию, обусловленную специализацией.

Точно так же, если бы в условиях совершенной конкуренции была возможна экономия, связанная со специализацией на выполнении отдельных производственных процессов в обрабатывающей промышленности, то можно было бы говорить о вертикальной дезинтеграции. Так, фирма, специализирующаяся на отбеливающем производстве в хлопчатобумажной промышленности или же на штамповке стальных заготовок, предлагала бы при этом некоторую услугу другим производителям гораздо дешевле, чем если бы они обеспечивали себя ею самостоятельно¹.

¹ Латеральная и вертикальная дезинтеграция рассмотрена более полно в *Приложении*, посвященном вопросу о возрастающей и убывающей доходности.

Крупная торговая организация способна обеспечить гораздо более эффективную реализацию продукции данной отрасли, чем сбытовые конторы каждой отдельной фирмы. Поэтому в условиях совершенной конкуренции сеть независимых торговцев неизбежно бы разрослась и отдельные торговые единицы оптимальных размеров продавали бы продукцию многочисленных фирм. Если слишком много средств тратится на оплату транспортных издержек, поскольку какая-то отдаленная фирма обслуживает ту часть рынка, обеспечить которую продукцией могла бы и сравнительно близко расположенная фирма; то при установлении совершенной конкуренции в таких расходах отпала бы необходимость и каждого покупателя стала бы обслуживать та фирма, которая могла бы делать это с наименьшими издержками. Короче говоря, в условиях совершенной конкуренции возможна такая же экономия, как и в условиях монополии¹.

Сказанное несправедливо в том единственном случае, когда некоторые фирмы обладают какими-нибудь «производственными секретами», позволяющими им производить продукцию с меньшими, чем остальные фирмы, издержками; в условиях конкуренции эти «секреты» не разглашаются, тогда как в условиях монополии наилучшие производственные методы, используемые отдельной фирмой, применяются по всей отрасли. Поэтому, если принять в расчет технологические знания, следует полагать, что издержки производства в условиях монополии должны быть ниже издержек в условиях конкуренции.

Что касается темпов введения в производство новых прогрессивных методов, можно выделить действие двух разнонаправленных факторов. С одной стороны, монополист может счесть оправданным изобретение новых методов производства, равно как и использование уже известных достижений. Он заинтересован в этом больше, чем любая отдельная фирма в условиях конкуренции; в то же время исследования и разработки, проводимые в рам-

¹ Маршалл, по-видимому, сопоставлял выпуск в условиях монополии и в условиях конкуренции, что имеет смысл только в том случае, если при этом руководствоваться предпосылкой о совершенной конкуренции. Однако он одновременно рассматривал вопрос для условий снижения издержек производства монополиста, что возможно только при отсутствии совершенной конкуренции (см.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, с. 182—183).

ках крупной централизованной организации, принесут скорее всего больше пользы, чем усилия разрозненных специалистов. С другой стороны, при появлении какого-нибудь изобретения для фирмы, функционирующей в условиях конкуренции, может оказаться выгодным использование нового производственного процесса, поскольку в этом случае применение устаревшего оборудования обернется убытками для ее конкурентов; в то же время монополист способен откладывать внедрение того или иного нового технологического процесса до тех пор, пока действующее оборудование не износится. Поэтому ответить *a priori* на вопрос о том, ускоряется в условиях монополии использование нововведений или замедляется, невозможно.

При обсуждении проблемы рационализации производства часто приводят соображение, согласно которому установление монополии в какой-либо сфере деятельности желательно не только с точки зрения предпринимателей, стремящихся увеличить свои прибыли (или уменьшить потери), но и с точки зрения всего общества — ведь монополия позволяет избежать нерационального расходования средств, характерного для условий конкуренции, и снизить издержки производства. Однако нерациональное расходование средств в условиях конкуренции в действительности представляет собой «порождение» несовершенного рынка; в условиях же совершенной конкуренции его не должно наблюдаться, как и в условиях монополии. Рационализация производства приносит пользу в условиях не «избытка» конкуренции, а ее «недостатка».

Возникновение монополии может послужить сравнительно простым и надежным из всех доступных средств, позволяющих снизить издержки производства. На практике установление монополии (при любом объеме производства) обеспечивает за счет лучшей организации производства такую большую экономию (по сравнению с условиями несовершенной конкуренции), которая характерна для условий совершенной конкуренции. Однако вопрос, который занимает нас, состоит, по сути дела, в том, что установление монополии не приводит к улучшению организации производства в отрасли, функционирующей в условиях совершенной конкуренции (если не учитывать существование тщательно охраняемых производственных «секретов»), как бы ни содействовала она совершенствованию организации производства в условиях несовершен-

ной конкуренции. Что же касается использования при сравнительном анализе кривой издержек, характеризующей условия конкуренции, она необходима, чтобы показать, какая организация производства эффективнее всего при данном уровне знаний. С практической точки зрения сравнительный анализ выпуска в условиях монополии и в условиях несовершенной конкуренции представляет гораздо больший интерес, чем сопоставления, проведенные нами, однако проведение такого анализа требует совсем других предпосылок. Влияние на производство процесса монополизации зависит, видимо, от того, насколько распространена несовершенная конкуренция, и от ее характера. Поэтому используемую при сравнительном анализе кривую предложения для условий совершенной конкуренции каждый раз необходимо строить заново.

3

Итак, теперь совершенно ясно, насколько, видимо, условен и далек от реальности сравнительный анализ производства в условиях монополии и в условиях конкуренции. Однако в связи с этим возникает еще одна трудность, она обусловлена тем, что в условиях совершенной конкуренции предприниматели меньше заинтересованы в монополизации производства, чем в условиях несовершенного рынка. Если рынок не является совершенным, отдельные фирмы не достигают оптимальных размеров, в связи с чем (даже при отсутствии предпосылок к специализации фирм) эффективность их деятельности не самая высокая. Поэтому монополист имеет возможность не только повысить цены на свою продукцию, ограничивая выпуск, но также снизить издержки-производства путем совершенствования организации производства в отрасли. В условиях несовершенной конкуренции монополизации способствуют два фактора, а в условиях совершенной конкуренции — только один. Поэтому отрасли, действующей в условиях совершенной конкуренции, «навязать» монополизацию намного труднее. Обстоятельства, аналогичные тем, которые обуславливают совершенную конкуренцию (т. е. отсутствие у покупателей по каким бы то ни было причинам определенных предпочтений относительно продукции отдельных фирм), также облегчают внедрение в данную отрасль новых производителей; как только моно-

полист (после закрытия нескольких фирм) начинает получать прибыль выше нормального уровня, в данную сферу деятельности неизбежно вливаются новые фирмы, стремящиеся «разделить» с монополистом прибыль. В условиях совершенной конкуренции (в отличие от несовершенной) тенденция к монополизации действует слабее, а трудностей, связанных с «поддержанием» монополии, гораздо больше. Поэтому в реальной действительности практически невозможно найти случаи, подтверждающие выводы из сравнительного анализа производства в условиях монополии и в условиях совершенной конкуренции.

4

Однако уровень анализа нельзя считать удовлетворительным, даже если учтены все указанные возражения и известна величина выпуска в условиях совершенной конкуренции (который необходимо сравнить с выпуском в условиях монополии). Поскольку в условиях совершенной конкуренции каждая из фирм, производящая часть общего количества продукции отрасли, имеет оптимальные размеры, фирма-монополист должна характеризоваться размерами, превышающими оптимальные. Монополистическое предприятие способно точно так же осуществлять производство, как и предприятия, действующие в условиях конкуренции. Однако в условиях конкуренции нет централизованного контроля за величиной выпуска. На графике соответствующие кривые издержек производства для условий монополии и для условий конкуренции будут идентичны, если хозяйственный агент, осуществляющий контроль над данной сферой деятельности, не несет каких-либо расходов и обладает достаточно большими возможностями, чтобы на его деятельности не сказывалось уменьшение доходности в результате использования некоторой фиксированной единицы предпринимательской деятельности, которое в реальной действительности зачастую ограничивает размеры отдельных фирм.

Подобная предпосылка может показаться нереальной только на первый взгляд. Когда в отрасли возникает монополия, единственное возможное изменение ее структуры может быть связано с появлением некоего органа, устанавливающего контроль над ценами и определяющего долю каждой фирмы в совокупном выпуске. Издержки, свя-

занные с обеспечением деятельности такого органа, могут быть ничтожно малы. Производство любого количества продукции в этих условиях достигалось бы теми же методами и с теми же издержками, что и в условиях совершенной конкуренции. Фирмы, которые в результате сокращения общего объема производимой продукции окажутся ненужными, вынуждены будут закрыться, тогда как оставшимся не потребуется изменять свою структуру. Производство любого количества продукции будет осуществляться самым эффективным способом только тогда, когда доли в этом выпуске отдельных предприятий в рамках монополистического объединения будут в точности соответствовать доле каждой из фирм, обеспечивающих производство такого же количества продукции в условиях совершенной конкуренции. Это порождает определенные формальные сложности, поскольку отдельные предприятия в монополизированной отрасли больше уже не отвечают нашему определению фирмы и возглавляющие их лица переходят на положение наемных работников. Возражения такого рода не носят принципиального характера, однако для проведения сравнительного анализа необходимо ввести дополнительную предпосылку, согласно которой для обеспечения производства данного количества продукции в условиях монополии расходы на оплату труда менеджеров должны быть равны соответствующим расходам на производство такого же количества продукции в условиях конкуренции; каждый же из предпринимателей, которые по-прежнему заняты производством этой продукции, должен получать доход (мы отвлекаемся от его возможной доли в монопольном доходе), необходимый для привлечения его в данную сферу деятельности в условиях конкуренции (так что жалование этих предпринимателей должно быть равно нормальной прибыли).

5

Чтобы показать совершенную невозможность осуществить какое бы то ни было сравнение выпуска при монополии и при конкуренции, необходимо всего лишь сослаться на необходимые для такого сравнения условия. Однако, даже несмотря на выполнение этих условий, остается одна трудность. Проводя сравнительный анализ, руководствуются предпосылкой о том, что: средние из-

держки производства монополиста и средние издержки производства отрасли, действующей в условиях конкуренции, при данном значении выпуска совпадают. И даже когда учтены все другие, более очевидные возражения против сравнительного анализа, выполнимость данной предпосылки (за исключением отдельных специальных случаев) вызывает сомнение.

Как правило, кривая издержек, построенная применительно к условиям конкуренции, не может быть идентичной кривой издержек для условий монополии. В условиях совершенной конкуренции предложение каждого фактора производства для отдельной фирмы абсолютно эластично и каждый предприниматель использует, видимо, такое количество этого фактора, что предельная производительность последнего совпадает с его ценой. Для отдельной фирмы уровень оплаты труда, величина рентных платежей и ставка процента отражаются одновременно для всех количеств каждого фактора с помощью предельных и средних издержек, независимо от того, характеризуется их предложение в отрасли абсолютной эластичностью или нет. Поэтому факторы производства будут соединяться таким образом, чтобы их предельная производительность находилась в определенной пропорции к ценам на них¹.

Но если эластичность предложения некоторого фактора в отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, меньше абсолютной, эластичность его предложения для монополиста будет такой же, а средние издержки, связанные с использованием данного фактора, будут возрастать по мере расширения его применения. Монополист будет применять данный фактор производства в таком количестве, чтобы предельные издержки, связанные с его приобретением, равнялись его предельной производительности и превышали средние издержки. Монополист также будет применять факторы в таком количестве, чтобы предельная производительность каждого из них была пропорциональна соответствующим предельным издержкам; только в том случае, когда предложение всех факторов абсолютно эластично, связанные с их использованием предельные издержки совпадут с ценами этих факторов. Используя, например, меньше труда, монополист сможет

¹ Рассуждения, содержащиеся в этом и последующих разделах, основаны на анализе монополии, занимающем большую часть кн. VI и кн. VII.

понижить заработную плату своих рабочих; он способен заменить труд капиталом при таких обстоятельствах, при которых производитель, действующий в условиях конкуренции, счел бы для себя невыгодным поступить подобным образом. Поэтому применение дефицитных факторов производства приводит к различию в соотношении используемых факторов производства при одном и том же количестве выпускаемой продукции в условиях монополии и в условиях конкуренции; в результате соответствующие кривые издержек производства не могут быть одинаковыми.

Таким же образом можно рассуждать, если по мере увеличения количества используемого фактора производства последний становится дешевле. Монополист знает, что чем больше машин он приобретет у технологически связанной с его производством отрасли, тем дешевле обойдутся ему все эти машины; поэтому он в большей мере, чем отдельные производители, действующие в условиях конкуренции, стремится заменить труд капиталом — ведь каждый из отдельных производителей получал бы ничтожную долю из общей индуцированной экономии, обусловленной приобретением аналогичного оборудования.

Во всех случаях, когда это возможно, монополист изменяет соотношение используемых факторов производства таким образом, чтобы издержки производства были по возможности меньше; даже если сравнительный анализ производства в условиях монополии и в условиях конкуренции проводится с учетом самых общих возражений, кривая издержек производства монополиста может совпадать с кривой издержек производства для условий конкуренции, когда в условиях монополии и в условиях конкуренции факторы производства для обеспечения одинакового выпуска применяются в равном соотношении. Это требование может выполняться для различных обстоятельств; может быть так, что соотношение факторов жестко определяется техническими условиями производства (хотя для долгосрочного периода это маловероятно)¹. Тогда

¹ Другими словами, предельная производительность каждого фактора производства немедленно снижается, как только рост объема его использования нарушает необходимое соотношение количества, применяемых факторов. (См.: G. Hicks, *Marginal Productivity and the Principle of Variation*. — *Economica*, February 1932. В этой работе содержится дискуссия, посвященная предпосылке о фиксированных пропорциях использования факторов.)

да при любом значении выпуска монополист не сможет «отступить» от соотношения факторов производства, характерного для условий конкуренции. Это означает не только, что соотношение труда, капитала и земли, характерное для производства, ведущегося в данном объеме, не может изменяться, но и что выпуск каждой фирмы (понятие употребляется в том смысле, который мы вкладываем в него, начиная с предыдущего раздела) также остается прежним; так что число фирм, участвующих в производстве данного количества продукции, должно быть постоянным. Вероятность того, что подобное требование будет выполняться, мала, поскольку случаи, когда выпуск фирмы оказывается неизменным благодаря техническим условиям производства, встречаются крайне редко. Как правило, когда в процессе расширения отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, стоимость остальных факторов по отношению к расходам, связанным с предпринимательской деятельностью, возрастает, оптимальная величина выпуска фирмы уменьшается. Другими словами, доля предпринимательской деятельности в сравнении с другими применяемыми факторами возрастает; когда же относительные расходы, связанные с предпринимательской деятельностью, повышаются, оптимальное значение выпуска фирмы увеличивается. Точно так же, если цена предложения предпринимательской деятельности в данном монополистическом объединении возрастает быстрее, чем стоимость других факторов (по мере использования их во все большем количестве), монополист снизит долю предпринимательской деятельности в общей стоимости факторов по сравнению с соотношением факторов, используемых для производства данного количества продукции в условиях конкуренции. Он обеспечит производство в своей сфере деятельности с помощью более крупных фирм. Аналогичные рассуждения можно привести и в том случае, когда стоимость прочих факторов возрастает быстрее, чем расходы, связанные с предпринимательской деятельностью.

Даже если технические условия производства допускают изменения в соотношении используемых факторов, может быть и так, что их относительные доли в условиях монополии и в условиях конкуренции одинаковы. Как мы уже видели, если предложение каждого фактора в отрасли характеризуется абсолютной эластичностью, соотношение факторов в условиях монополии и конкуренции

будет одинаковым. Оно будет одинаковым и тогда, когда эластичность предложения всех факторов производства в условиях монополии и конкуренции случайно совпадет¹. Ни в одном из этих случаев монополист не имеет каких-либо стимулов к изменению пропорций, которые при этом не только одинаковы в условиях монополии и конкуренции, но совпадают для всех значений выпуска. Предельные издержки, связанные с использованием факторов в отрасли, при этом равны или одинаково пропорциональны соответствующим средним издержкам, так что соотношение факторов в условиях монополии (определяемое величиной соответствующих предельных издержек) должно быть таким же, как и в условиях конкуренции (соотношение факторов определяется в этом случае соответствующими средними издержками). Наконец, если монополист не платит ренты за применение дефицитных факторов, соотношение факторов в условиях монополии и в условиях конкуренции будет совпадать, поскольку нет экономии, связанной с расширением масштабов производства в отрасли, — ведь предельные издержки, связанные с приобретением каждого фактора, для монополиста будут идентичны средним издержкам соответствующих факторов в условиях конкуренции.

Во всех остальных случаях для любого значения выпуска соотношение факторов в условиях монополии будет отличным от их соотношения в условиях конкуренции; соответственно на графике кривая средних издержек монополиста будет располагаться ниже кривой предложения для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции. В связи с этим очевидно, что на результатах проделанного нами сравнительного анализа сказалась недооценка величины выпуска продукции в условиях монополии².

¹ Доказательство этого утверждения см. на с. 325—326.

² Чтобы провести точный сравнительный анализ выпуска в условиях монополии и в условиях конкуренции, следует отвлечься от рассмотрения кривых издержек и исследовать кривую предложения каждого фактора. Например, когда эластичности всех линейных кривых предложения для каждого фактора различны и нет экономии, связанной с расширением масштабов производства, кривая предложения продукции будет выпуклой, а если изменение спроса характеризуется прямой линией, выпуск в условиях монополии, как показал наш не вполне корректный сравнительный анализ, по-видимому, должен быть меньше половины выпуска в условиях конкуренции. Но мы только что убедились, что нестрогое сравнение приводит, скорее всего, к недооценке выпуска в условиях монополии. При этом подобное сравнение показало бы, что выпуск в ус-

Наш сравнительный анализ будет тем более ошибочен, чем больше различаются средние издержки в условиях монополии и в условиях конкуренции. Следовательно, сравнение окажется тем менее точным, чем шире технические возможности изменения в соотношении факторов, и чем больше различаются эластичности предложения отдельных факторов, т. е. чем больше возможности нововведений, позволяющих снизить издержки производства в условиях конкуренции. Указанные аналитические трудности (как, впрочем, и те достаточно общие возражения, на которые наталкивается сравнительный анализ выпуска в условиях монополии и в условиях конкуренции) связаны в основном с тем, что анализируется долгосрочный период. В краткосрочном же периоде технология производства не может существенно изменяться, поэтому можно считать, что на графике кривая предельных издержек монополиста совпадет с кривой предложения, характеризующей условия совершенной конкуренции. В таком случае с помощью метода, изложенного в гл. 11, можно провести точный сравнительный анализ выпуска в условиях монополии и в условиях конкуренции¹.

6

Как установлено, издержки производства в условиях монополии ниже, чем в условиях конкуренции; это значительно расширяет множество тех случаев, в которых выпуск в условиях монополии превосходит выпуск в условиях конкуренции. Когда соответствующая кривая предложения для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, понижается, кривая предельных издержек монополиста может располагаться на графике ниже как кривой предложения, так и кривой предельных издержек

в условиях монополии будет составлять в точности половину выпуска в условиях конкуренции. Точно так же, когда изменение предложения продукции характеризуется на графике прямой линией, нестрогое сравнение позволило бы утверждать, что выпуск в условиях монополии составляет половину выпуска в условиях конкуренции (если изменение спроса на графике характеризуется прямой линией). Но в этом случае кривые предложения факторов должны быть в свою очередь вогнутыми и выпуск в условиях монополии должен превосходить половину выпуска в условиях конкуренции (см. сноску на с. 365).

¹ См. сноску на с. 221.

производства для отрасли, действующей в условиях конкуренции. Из этого с очевидностью следует, что если кривая спроса на соответствующую продукцию характеризуется достаточно высокой эластичностью, выпуск в условиях монополии будет больше, чем в условиях конкуренции. Если кривая предложения повышается, то кривая предельных издержек монополиста может располагаться ниже названной кривой предложения только тогда, когда наблюдается значительная экономия, связанная с расширением масштабов производства в отрасли¹. Если это так, то при условии достаточно высокой эластичности кривой спроса выпуск в условиях монополии будет больше, чем в условиях конкуренции.

В свете этого заключения необходимо также пересмотреть и выводы, сделанные в гл. 13. Если условия предложения графически характеризуются понижающейся кривой, то, установив такой максимальный уровень цены, при котором цена спроса совпадает со средними издержками производства монополиста, можно вынудить его производить такое количество продукции, которое превышает количество продукции, выпускаемой в условиях конкуренции. Если условия предложения характеризуются на графике повышающейся кривой, то стимулировать превышение выпуска в условиях монополии над выпуском в условиях конкуренции можно путем простого установления максимальной цены (при этом не потребуются использовать механизм субсидирования и налогообложения) — ведь на графике кривая предельных издержек монополиста располагается ниже кривой предложения, характеризующей условия конкуренции. Однако при этом монополист будет по-прежнему получать излишек прибыли. В общем случае в результате законодательного установления цены монополист будет производить продукции больше, чем если бы он производил при условии справедливости всех выводов, сделанных в предыдущей главе. Этот анализ дает адекватные результаты только в тех случаях, когда соотношение факторов в условиях монополии и в условиях конкуренции одинаково.

¹ См. с. 368.

Глава 15

Ценовая дискриминация *

1

Нередко бывает так, что монополисту представляется возможным и выгодным назначать на тот или иной произведенный им единичный товар разным покупателям неодинаковую цену. Это может случиться тогда, когда он ведет торговлю на нескольких рынках, отделенных один от другого таким образом, что продаваемую на сравнительно дешевом рынке продукцию нельзя купить у монополиста, чтобы перепродать на рынке, где цены выше; это может также случиться, когда постоянные покупатели сравнительно дорогого рынка не в состоянии стать клиентами дешевого рынка, чтобы выиграть, покупая по низким ценам. Сама продажа по разным ценам одной и той же продукции, изготовленной одним производителем, разным покупателям известна как ценовая дискриминация (price discrimination).

В условиях совершенной конкуренции ценовая дискриминация неосуществима даже в том случае, если рынок может быть легко разделен на отдельные части. На каждой такой части рынка спрос будет характеризоваться абсолютной эластичностью, и всякий продавец неизбежно предпочтет продать всю свою продукцию на той части рынка, где он сможет получить за нее наивысшую цену.

* Выводы, приведенные в дальнейшем, не опираются (за незначительными исключениями) на содержание данной и последующей глав. Анализ, который можно найти в конце раздела 2 данной главы, и исследование особого случая, приведенное в разделе 3, отличаются известной трудностью для понимания, хотя по существу своему не сложны. Аргументация же разделов 5 и 7, где проводится сравнение условий простой монополии и монополии, практикующей дискриминацию, в высшей степени трудна. Поэтому мы советуем читателю, который приступает к формальному анализу, содержащемуся в данной главе, вернуться к графическим иллюстрациям гл. 2.

Естественно, что подобная попытка приведет к понижению цены до конкурентного уровня и на всех частях рынка эта цена окажется одинаковой. Если же на рынке сформируются условия совершенной конкуренции, продавцы окажутся в состоянии извлечь выгоду от разделения этого рынка на части и продавать одну и ту же продукцию по разным ценам только в том случае, когда все они будут действовать сообща или заключат между собой соглашение.

Однако, если условия совершенной конкуренции в той или иной степени нарушаются, возможна определенная ценовая дискриминация. Несовершенство рынка обусловлено обычно тем, что покупатели не склонны с готовностью «переходить» от одного продавца к другому; если же при этом тот или иной продавец в состоянии поделить свой рынок на отдельные части, становится осуществимой ценовая дискриминация. Но ведь описывающие условия простой конкуренции кривые спроса на продукцию отдельных продавцов будут, вероятно, свидетельствовать о его высокой эластичности, поэтому ценовая дискриминация не приведет в обычном случае к сколько-нибудь существенным различиям в ценах, назначаемых одним продавцом на продукцию, продаваемую разным покупателям.

С большей уверенностью можно утверждать, что ценовая дискриминация осуществляется, когда единственный продавец данной продукции не участвует в конкуренции, в которой силы соперников практически равны, или когда конкурирующие продавцы заключили между собой соглашение. Самый типичный пример в данном случае — непосредственное предоставление частных услуг, когда «передача» их с одного рынка на другой невозможна. Так, хирург ставит гонорар за свой труд в зависимости от состояния здоровья пациента. Подобная практика опирается на существующую среди врачей традицию; она не сложилась бы, предпочти они соперничать друг с другом, предоставляя свои услуги богатым пациентам по сравнительно низкой цене. Речь может идти о ценовой дискриминации в том случае, когда рынки, на которых монополист ведет торговлю, отделены один от другого (географически или посредством тарифных барьеров) и перемещение товаров со сравнительно дешевого рынка на тот, где их можно продать по более высокой цене, сопряжено со значительными расходами; если ценовая дискриминация такого рода способствует образованию объ-

единения продавцов, производящих товары на экспорт по ценам, которые ниже, чем на внутреннем рынке, она носит название «демпинг». Ценовая дискриминация может наблюдаться и тогда, когда нескольким группам покупателей требуется некоторая услуга, одинаковая по природе, но относящаяся к четко дифференцированной продукции. Так, железная дорога может установить различные тарифы за перевозку товаров из хлопка и за перевозку угля, и при этом не возникает опасений, что кто-то будет именовать кипы хлопка партиями угля, чтобы платить по более низкому тарифу.

Кроме того, возможны многочисленные случаи «непреднамеренной» дискриминации, когда, например, товары продаются по специальным заказам, так что отдельный покупатель не имеет возможности узнать, по какой цене покупают такой же товар другие.

Даже если группы покупателей не разделены между собой естественными барьерами, существуют многочисленные способы нарушить единство рынка, что обуславливает возможность ценовой дискриминации. Совершенно одинаковые по существу товары, на которых стоят различные марки, могут продаваться как товары разного качества, товары разных наименований и под разными этикетками, что побудит богатых покупателей-снобов выделиться среди покупателей сравнительно бедных и приобретать дорогостоящие товары; таким образом, рынок окажется разделенным и монополист получит возможность продавать один и тот же по существу товар по разным ценам. «Уловка» монополиста, продающего какой-либо товар в «разном оформлении», спасает его и от упреков покупателей в нечестности, которые могут затруднить осуществление им ценовой дискриминации.

2

Бывает так, что спрос, установившийся на одном рынке, зависит от уровня цен, характерного для другого рынка. Именно такой случай анализировал Эджуорт, рассматривая стоимость проезда по железной дороге первым и третьим классом¹. В последующем мы будем исходить из того предположения, что спрос на каждом изолирован-

¹ См. *Papers Relating to Political Economy*, vol. 1, p. 174.

ном рынке не зависит от цен, которые устанавливаются на других рынках.

Итак, анализ ценовой дискриминации можно проводить на основе уже известного исследования простой монополии, предполагающего, что возможна только одна цена данного единичного товара. Если монополист имеет возможность продавать товары одного вида на изолированных рынках, то ясно, что к его выгоде устанавливать на разных рынках разные цены (при условии, что спрос на различных рынках характеризуется неодинаковой эластичностью). Ведь если он установит на всех рынках одну и ту же цену, то окажется, что его предельный доход от продажи приращения продукции на одних изолированных рынках больше, чем на других. Таким образом, монополист может получать больше прибыли, если будет продавать меньше продукции на тех рынках, где эластичность спроса (как и его предельный доход) ниже, и больше продукции на тех рынках, где эластичность спроса (и соответственно его предельный доход) выше. Он тем самым установит объем продаж на таком уровне, что предельный доход от реализации дополнительной единицы продукции на всех рынках будет одинаков. В то же время монополист получит наибольшую прибыль в том случае, когда его предельный доход от продажи продукции на каждом из рынков будет равен его предельным издержкам производства¹. Можно предложить следующий способ определения складывающегося при этом уровня цен.

Предположим, что существует два рынка — рынок I и рынок II, характеризующиеся различиями в уровне спроса. В принятой системе координат (см. рис. 60) изобразим для обоих рынков кривые спроса (D_1 и D_2) и соответствующие кривые предельного дохода монополиста; затем, пользуясь правилом сложения кривых, построим результирующие кривые — кривую совокупного спроса, показывающую, сколько продукции было бы продано на обоих рынках, при условии, что ее цена на обоих рынках одинакова, и кривую совокупного предельного дохода, показывающую, какой объем продаж соответствовал бы величине предельного дохода монополиста, при условии, что

¹ Проф. Пигу не использует методов анализа, подобных нашим, но, очевидно, он хорошо разбирается в существе дела, хотя и ставит вопрос в нелегкой для восприятия форме (см.: А. Пигу, Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 436).

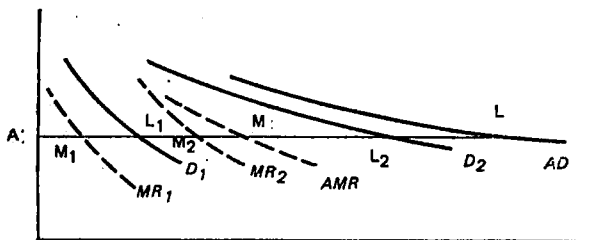


Рис. 60

последняя одинакова для обоих рынков. Кривая совокупного предельного дохода показывает, какой предельный доход получает монополист, практикующий дискриминацию.

Проведем параллельный оси абсцисс отрезок AL , пересекающий кривую спроса D_1 в точке L_1 , кривую спроса D_2 — в точке L_2 , а кривую совокупного спроса AD — в точке L .

Пусть отрезок A пересекает кривую предельного дохода монополиста MR_1 в точке M_1 , кривую предельного дохода MR_2 — в точке M_2 , а кривую совокупного предельного дохода AMR — в точке M .

Тогда можно предположить, что $AL = AL_1 + AL_2$ и $AM = AM_1 + AM_2$.

В условиях ценовой дискриминации значение выпуска монополиста определяется графическим положением точки пересечения кривой его предельных издержек и кривой совокупного предельного дохода. Этот объем производства складывается из продукции, продаваемой на двух рынках, причем предельный доход монополиста, получаемый на каждом из них, равен предельным издержкам производства всей продукции. Цена, установившаяся на каждом из рынков, окажется ценой спроса на всю продаваемую здесь продукцию¹.

OM — общее количество продукции; $OM = OM_1 + OM_2$.

MC — предельные издержки производства продукции OM .

Продукция OM_1 продается на рынке I по цене M_1P_1 .

¹ Подобные рассуждения присутствуют и у проф. Интемы (см.: "The Influence of Dumping on Monopoly Price". — *Journal of Political Economy*, December 1928), однако он ограничивается выдвиганием с их помощью предположения, которое можно обосновать гораздо более простым способом (подробнее см. ниже, с. 396, сноски).

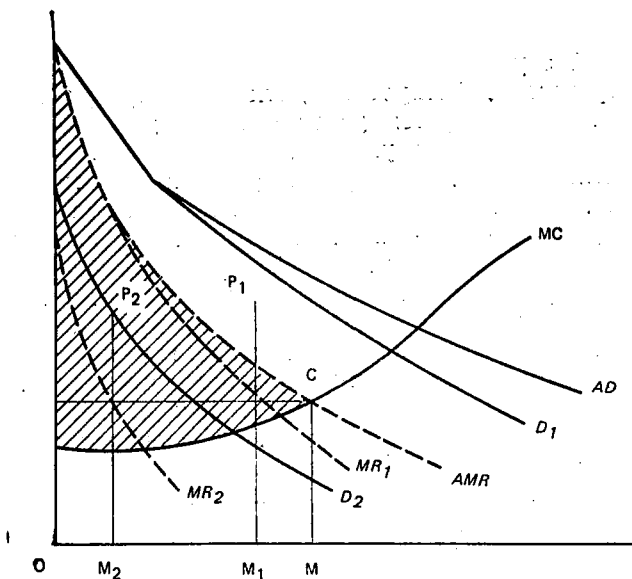


Рис. 61

Продукция OM_2 продается на рынке II по цене M_2P_2 . Заштрихованная область показывает величину дохода монополиста, которая равна площади фигуры, ограниченной сверху кривой совокупного предельного дохода за вычетом площади фигуры, ограниченной сверху кривой предельных издержек производства, т. е. доход монополиста представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными издержками.

Согласно рис. 61, предельные издержки производства возрастают, однако в этом случае, как и тогда, когда они постоянны или уменьшаются, объем продаваемой продукции будет определяться положением точки, в которой кривая совокупного предельного дохода монополиста пересекается с кривой его предельных издержек; на каждом рынке будет продаваться то количество продукции, в отношении которого предельный доход окажется равным предельным издержкам на производство всей продаваемой продукции¹.

¹ Точки пересечения отдельных кривых предельного дохода с кривой предельных издержек не позволяют определить объем продаваемой продукции, поскольку (при условии, что издержки не постоянны) остаются неизвестными предельные издержки, связанные с общим количеством действительно произведенной продукции.

Особый случай ценовой дискриминации наблюдается, когда продавец действует на двух рынках, причем один из них характеризуется условиями совершенной конкуренции и спрос на продукцию здесь абсолютно эластичен, в то время как на другом рынке установилась монополия продавца. Такая дискриминация возможна, если первый из названных рынков — внутренний (с точки зрения продавца), а второй — рынок другой страны, где ему придется конкурировать с местными производителями.

Пусть рынок I — защищенный протекционистскими барьерами внутренний рынок, а рынок II — внешний для производителя рынок конкурирующих продавцов. Для рынка II предельный доход монополиста равен цене продукции в условиях конкуренции. В подобных условиях монополист установит объем своих продаж на таком уровне, чтобы как его предельный доход на рынке I равнялся цене продукции на рынке II (ведь только при этом предельный доход на том и другом рынке одинаков), так и предельные издержки производства всей продаваемой продукции равнялись ее цене, установленной для рынка II.

На рис. 62 совокупный объем продаваемой продукции OM определяется положением точки P_2 , в которой пересекаются D_2 — кривая спроса, характеризуемого абсолютной эластичностью на рынке II, и кривая предельных издержек MC , повышающаяся при условии, что на рынке сформировались условия равновесия.

MP_2 соответствует цене и предельному доходу на рынке II; при этом объем продаваемой на рынке I продукции OM_1 таков, что предельный доход на этом рынке MR_1 равен MP_2 .

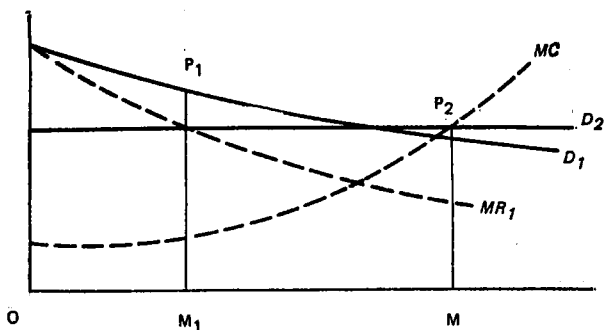


Рис. 62

Количество продукции, продаваемой на рынке II, равно разности M_1M между отрезками OM_1 и OM .

Если в условиях конкуренции цена на рынке II понижается, общий объем продаваемой продукции также уменьшится, поскольку точка M должна при этом сместиться влево; снизятся и предельные издержки. Объем продаваемой на рынке I продукции возрастет — ведь точка M_1 сместится вправо, а количество продаваемой на рынке II продукции M_1M уменьшится. Если же цена на рынке II упадет ниже того уровня, который на графике определяется положением точки пересечения кривой предельного дохода MR_1 на рынке I и кривой предельных издержек, то на незащищенном протекционистскими барьерами рынке продукция не будет продаваться вовсе.

Как мы убедились, ценовая дискриминация обусловлена различной эластичностью спроса на рынках, где есть возможность продавать продукцию. Если бы кривые спроса для изолированных рынков были *изоэластичными*¹ (так что эластичность спроса при установлении любой цены была бы для этих рынков одинаковой), то на всех этих рынках установилась бы одна и та же цена — ведь при условии, что величина предельного дохода монополиста одинакова на каждом из рынков, цены будут также одинаковыми, и в результате все эти рынки можно рассматривать как единый рынок. К такому выводу можно прийти, если все кривые спроса индивидуальных покупателей идентичны. При этом на одном рынке может быть больше покупателей, чем на другом, — кривая спроса для одного рынка будет получаться простым сдвигом вверх кривой спроса для другого рынка. Все рынки можно рассматривать как один неделимый рынок и в том случае, когда кривые спроса индивидуальных покупателей имеют различную форму, но доли в совокупном спросе на каждом рынке всех покупателей находятся между собой в одинаковой пропорции. Если бы один рынок можно было практически разделить таким образом, что кривые спроса для каждого полученного в результате деления рынка были *изоэластичными*, то ценовая дискриминация не давала бы никому преимущества. Так, сельский парикмахер вполне мог бы назначать за бритье рыжеволосых особую плату, однако, если рыжеволосые клиенты парикмахера столь же состоятельны и столь же часто пользуются его услугами, как и остальные местные жители, он сочтет прибыльным брить их за ту же плату, что и остальных.

¹ См. с. 86.

Прибыльность монополии должна зависеть от способа разделения единого рынка на отдельные части. Во многих случаях такое разделение диктуется случайными обстоятельствами: например, рынок может быть разделен в результате географических или торговых барьеров. Однако зачастую бывает и так, что, хотя монополист в состоянии назначать разные цены только на немногие товары, он до некоторой степени «управляет» распределением покупателей по рынкам, где назначаются разные цены. В железнодорожных компаниях товары, за перевозку которых взимается особая плата, группируются по воле предпринимателей. Более того, разделяя рынок своей продукции путем предложения многих «разновидностей» одной и той же по существу продукции, монополист разделяет своих покупателей, чтобы иметь возможность назначать на товары «более высокого» качества соответствующие цены. В результате рынок оказывается разделенным в известном соответствии с устремлениями монополиста.

Получается, что необходимо исследовать вопрос о том, как разделил бы рынок монополист, располагая он полной свободой действовать так, чтобы получать наибольшую выгоду. Предположим, что монополист знает некий хитроумный способ «отделить» по своему желанию покупателей один от другого; предположим также, что он прежде назначает на свой товар единую монопольную цену, а затем предпринимает усилия, направленные на то, чтобы последовательно разделить рынок на части. Совокупный спрос на рынке складывается из спроса отдельных покупателей: и если при установлении единой монопольной цены эластичность спроса этих покупателей одинакова, то ценовая дискриминация не принесет монополисту каких-либо выгод, а рынок останется неразделенным. Но если эластичность спроса отдельных покупателей неодинакова, монополист сразу разделит их всех на две группы; при этом самая высокая эластичность спроса покупателей одной группы окажется ниже, чем самая низкая эластичность, характеризующая спрос покупателей второй группы.

На товары, приобретаемые покупателями первой группы, он повысит цену, а на товары для покупателей второй группы — понизит. И если теперь, при новых ценах, эластичность спроса всех покупателей, относящихся к той или иной группе, станет одинаковой, дальнейшее разде-

ление рынка не имеет смысла. Если же эластичность их спроса окажется различной, то каждый из вновь образовавшихся рынков должен опять быть разделен (по тому же принципу, что описан выше) еще на два и т. д. до тех пор, пока на каждом рынке не останется группа покупателей (или один-единственный покупатель), спрос которых характеризуется одинаковой эластичностью. И в том случае, когда два каких-либо покупателя, спрос которых имеет неодинаковую эластичность, покупают данную продукцию по одной и той же цене, монополист получит прибыль, если сумеет продать эту продукцию каждому из покупателей по особой цене¹.

Конечно, во многих случаях монополист не имеет возможности разделить рынок произвольно — всегда действуют всякого рода причины, препятствующие такому разделению рынка, которое приносило бы монополисту наибольшую выгоду². Однако раздел рынка осуществляется,

¹ Здесь вопрос рассматривается иначе, чем это делает проф. Пигу (см. А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 348—351). Пигу исследует поведение монополиста, который делит не рынок, а единицы произведенной продукции между различными рынками; однако автор не показывает, каким образом можно четко осуществить подобное разделение.

² Монополист, сумевший установить для каждого покупателя особую цену, вовсе не обязательно будет осуществлять ценовую дискриминацию, названную проф. Пигу «дискриминацией первой степени». Такая ценовая дискриминация (ее можно назвать «совершенной дискриминацией») осуществляется только в том случае, когда каждую отдельную единицу своей продукции монополист может продавать по особой цене; это условие невыполнимо, когда каждый самостоятельный покупатель в зависимости от цены приобретает больше или меньше данной продукции. Совершенная дискриминация осуществима только в том случае, если каждый потребитель покупает лишь одну единицу продукции монополиста, будучи вынужденным заплатить за нее по наибольшей, какую он только может уплатить, цене (иллюстрацией может послужить освобождение в годы средневековья за выкуп военнопленных, а также похищение в современной Америке детей). Совершенная дискриминация осуществляется и тогда, когда монополист знает, какова средняя цена, на которую каждый покупатель согласился бы, приобретая такое количество продукции, предельные издержки производства которой для монополиста равны ее предельной полезности для покупателя; при этом монополист предлагает покупателю по данной цене или приобрести всю продукцию, или не брать ничего. Покупатель же предпочтет купить товар, а не уйти с пустыми руками, если общая сумма, которую он вынужден заплатить, не превышает величины субъективной совокупной полезности данного количества продукции; так что в конечном счете цена единицы продукции, назначенная монополистом для каждого покупателя, будет соответствовать средней полезности того количества про-

и, как только это происходит (в соответствии с эластичностью спроса на каждом из вновь образовавшихся рынков), самая высокая цена назначается там, где эластичность спроса меньше всего, а самая низкая — там, где эластичность спроса выше всего¹.

Исследование вопросов, связанных с прибыльностью монополии, упрощается, если располагать сведениями о величине среднего дохода монополиста от продажи разных количеств продукции. Для условий, когда монополист в состоянии назначать на свою продукцию одну-единственную цену, трудностей в исследовании не возникает. Величина спроса на данную продукцию свидетельствует о среднем доходе монополиста. Когда же на рынке устанавливаются различные цены, средний доход от продажи того или иного вида продукции выражается средней це-

дукции, которое этот покупатель приобретает (о понятии средней и предельной полезности см. ниже, с. 290—291).

Рассмотренная проф. Пигу дискриминация второй ступени осуществляется в том случае, если монополист способен назначить n различных цен, так что все единицы продукции, цена спроса которой больше x , продаются по цене x , а единицы продукции, цена спроса которой меньше, чем x , но больше, чем y , продаются по цене y и т. д. Ценовая дискриминация такого рода возможна только тогда, когда спрос каждого отдельного покупателя на товар, цена которого ниже данного максимального уровня (предполагающего, что при повышении цены товар вообще не будет куплен), абсолютно неэластичен.

¹ По утверждению проф. Пигу, неверно, что относительные цены, действующие на различных рынках, определяются просто величиной соответствующей эластичности спроса (на некоторое количество продукции) на этих рынках (см. А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I с. 374). Справедливо, однако, что уровень цен должен зависеть от эластичности, спроса, установившегося на изолированных рынках при ценах, по которым продается продукция на этих рынках. Это утверждение следует из формулы:

цена = $\frac{\text{предельный доход}}{1 - \frac{1}{\varepsilon}}$, где ε — эластичность спроса (предпола-

гается при этом, что величина предельного дохода монополиста одинакова для всех рынков). Поскольку значение предельного дохода остается одинаковым для любого рынка, проф. Пигу утверждает, что цену, установившуюся на каждом рынке (при условии, что соответствующие кривые спроса на единицу продукции, в которой покупатели особенно нуждаются, изображаются прямыми линиями), можно определить ценой спроса на единицу продукции, в которой покупатели особенно нуждаются; он, однако, не учитывает того, что эту «наивысшую цену спроса» можно вывести (когда кривые спроса суть прямые линии) из значения эластичности спроса при той или иной данной цене.

ной, рассчитываемой на основании знания количеств продукции, продаваемой по каждой из установленных цен. Мы уже останавливались на вопросе о том, что для определения предельного дохода монополиста в условиях ценовой дискриминации следует суммировать количества продукции, предельный доход от продажи которой на различных рынках одинаков (для каждого значения предельного дохода). Величина совокупного предельного дохода монополиста позволяет определить его средний доход от продажи продукции каждого вида. На рис. 61 общему доходу (для продукции каждого вида) соответствует площадь фигуры, ограниченной сверху кривой предельного дохода. Таким образом, для определения среднего дохода монополиста остается разделить совокупный доход на количество продукции¹.

5

Наша следующая задача — провести сравнительное исследование выпуска монополистом продукции, когда на нее назначается одна-единственная цена (производство в условиях простой монополии), и выпуска, когда осуществляется ценовая дискриминация (производство в условиях монополии, практикующей дискриминацию)².

¹ Трудность здесь заключается в том, что для определения среднего дохода монополиста необходимо располагать сведениями о поведении всей кривой предельного дохода, начиная от ее пересечения с осью ординат. А изменениям величины чистого дохода монополии, связанным с ростом выпуска продукции, графически соответствует изменение площади фигуры, ограниченной кривой предельных издержек монополиста и кривой его предельного дохода.

² В отношении условий совершенной дискриминации такое сравнительное исследование затруднений не представляет. При этом на каждую единицу продукции назначается особая цена, и поэтому каждая дополнительная единица продукции увеличивает доход монополиста на величину, соответствующую цене, по которой продукция продается (при этом на графике кривая спроса на данный товар является в то же время кривой предельного дохода монополиста). Следовательно, в условиях монополии абсолютно дискриминационная величина выпуска будет характеризоваться положением точки пересечения кривых предельных издержек и спроса, а производство, ведущееся в условиях монополии без ценовой дискриминации, — понижением на графике точки пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода; последняя кривая есть кривая предельных значений по отношению к кривой спроса. Анализ поведения кривых, характеризующих динамику средних и предельных величин, позволяет понять взаимосвязь производства в условиях простой конкуренции и в условиях монополии, практикующей

Прежде всего разберем случай, когда совокупный спрос на данный товар представляет собой суммарную величину спроса, сформировавшегося на двух изолированных рынках, и когда соответственно в условиях ценовой дискриминации этот товар может продаваться по двум ценам. Предположим, что при прочих равных условиях монополист продает свою продукцию по одной-единственной цене, а затем обнаруживает, что, продавая ее на двух рынках; можно осуществлять ценовую дискриминацию¹. Тогда ему придется решить, какую с выгодой для себя назначить цену на продукцию, продаваемую на двух рынках. Если производство в условиях простой монополии ведется в ограниченных размерах, то монополист в силах осуществлять ценовую дискриминацию, однако это не принесет ему какого бы то ни было желаемого результата. Ведь может случиться так, что на товар, цена которого выше определенного уровня, найдутся покупатели только на одном рынке; в то же время если цена товара в условиях простой

щей ценовую дискриминацию. Например, если предельные издержки постоянны, то объем производства в условиях монополии, практикующей совершенную дискриминацию, будет, во всяком случае, вдвое больше, чем объем производства в условиях монополии, не практикующей дискриминации (графически это будет зависеть от характера кривой спроса — выпукла она или вогнута). Далее, сравнение производства в условиях совершенной конкуренции с производством в условиях совершенной дискриминации не вызывает каких бы то ни было трудностей в тех случаях, когда допустимо предположить, что средние издержки производства в условиях монополии и в условиях конкуренции одинаковы. В первом случае объем производства будет больше, чем во втором, если средние издержки производства снижаются, и наоборот. Объем производства будет одинаков в обоих случаях, если средние издержки суть величина постоянная или если монополист, практикующий дискриминацию, не вносит рентных платежей и невозможна эконопия, связанная с расширением масштабов производства (при этом предельные издержки производства монополиста равны средним издержкам производства в условиях конкуренции). Средний доход монополиста, практикующего совершенную дискриминацию, обусловлен размерами спроса; при этом на графике кривая спроса будет в то же время кривой, характеризующей среднюю величину полезности данной продукции с точки зрения потребителей.

¹ Вероятно, осуществление ценовой дискриминации приведет к некоторому изменению в уровне издержек производства (ведь возможны дополнительные бухгалтерские расходы, а также расходы, скажем, на изготовление привлекающих внимание покупателей этикеток, подтверждающих «высокое качество» данной разновидности продукции); однако в целях упрощения нашего изложения этого можно не учитывать, поскольку сделанные выводы останутся прежними.

монополии настолько высока, что его купят только на «сильном» рынке, то, возможно, ценовая дискриминация окажется неосуществимой хотя бы потому, что предельный доход от продажи товара на данном рынке будет слишком мал, чтобы монополист, практикующий дискриминацию, получил выгоду от продажи своего товара на этом рынке. В данном случае на «слабом» рынке торговли вообще не будет в условиях как ценовой дискриминации, так и монополии, и покупателями станут только клиенты «сильного» рынка. Товар будет продаваться только по одной цене (хотя и возможна ценовая дискриминация), а способность монополиста к осуществлению дискриминации не будет иметь ровно никакого значения.

В районах, где сформировался лишь «сильный» рынок, объем производства и уровень цен не определяются тем, возможна ценовая дискриминация или нет. Однако, как только предельный доход монополиста, получаемый от продажи того или иного товара на «сильном» рынке, уравнивается с самой высокой ценой, по которой этот же товар покупают клиенты «слабого» рынка, для монополиста, практикующего дискриминацию, становится выгодным продавать на «слабом» рынке часть своей продукции, хотя в условиях простой монополии производитель получает наибольшую выгоду, если цена его продукции устанавливается на таком высоком уровне, что данный товар могут позволить себе купить только клиенты «сильного» рынка. В таких условиях вследствие ценовой дискриминации выпуск продукции увеличится¹.

Если в условиях простой монополии выгодно устанавливать цену на таком уровне, что клиенты «дешевого» рынка в состоянии покупать данную продукцию, то будут функционировать оба рынка — в условиях как простой монополии, так и монополии, практикующей дискриминацию. Далее, когда при установлении цены в условиях простой монополии эластичность спроса на двух изолированных рынках различна, предельный доход монополиста от продажи единицы продукции на рынке, где спрос характеризуется меньшей эластичностью, ниже предельного дохода от продажи единицы продукции на рынке, где эла-

¹ Размер этого увеличения окажется меньше, чем количество продукции, продаваемой на «слабом» рынке, равно ему или больше в зависимости от того, понижаются, постоянны или повышаются соответственно предельные издержки производства (см. ниже, с. 275).

стичность спроса выше; при этом, как только ценовая дискриминация становится возможной, предпринимателю выгодно урезать объем выпускаемой продукции и поднять цену на рынке с меньшей эластичностью спроса, в то же время увеличивая объем продукции и снижая цену на рынке, где эластичность спроса выше, до тех пор пока предельный доход, получаемый от продажи продукции на обоих рынках, не сравняется. Таким образом, объем продукции, продаваемый на одном из рынков, увеличится, а продукции, продаваемой на другом, — уменьшится. Остается только выяснить, будет ли расти в совокупности объем продаваемой продукции, останется он неизменным или будет сокращаться, при том условии, что начинает практиковаться ценовая дискриминация.

О том, увеличивается или уменьшается совокупный объем продаваемой продукции в условиях дискриминации по сравнению с таким же объемом в условиях простой монополии, свидетельствует на графике характер кривой спроса: для того рынка, где эластичность спроса выше, кривая будет вогнута в большей степени, чем кривая спроса для рынка, где эластичность его ниже, если объем продаваемой продукции растет, и в меньшей, если этот

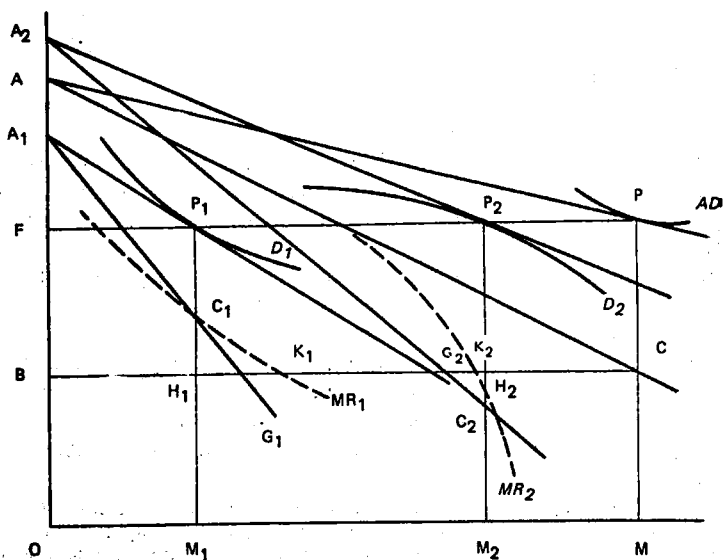


Рис. 63

объем падает; об одинаковом совокупном объеме продаваемой продукции свидетельствуют кривые спроса, изображаемые прямыми линиями, а также кривые спроса, в равной степени вогнутые. Дадим сказанному графическую иллюстрацию.

Пусть MP — цена в условиях простой монополии, а OM — выпуск продукции в условиях простой монополии, слагающийся из OM_1 и OM_2 — количества продукции, продаваемых на двух изолированных рынках.

Пусть, далее, AP — касательная к кривой совокупного спроса AD в точке P . Опустим на ось ординат перпендикуляр, пересекающий кривые спроса D_1 и D_2 для двух изолированных рынков в точках P_1 и P_2 .

Проведем через точки P_1 и P_2 касательные к кривым D_1 и D_2 , пересекающие ось ординат в точках A_1 и A_2 . Пусть AC , A_1C_1 и A_2C_2 — линии, корреспондирующие с кривыми спроса в точках P , P_1 и P_2 , пересекающие перпендикуляры, опущенные из точек P , P_1 и P_2 на ось абсцисс в точках C , C_1 и C_2 .

Теперь кривая совокупного спроса AD — кривая, полученная путем сложения кривых спроса D_1 и D_2 ; точно так же касательная AP — результат сложения касательных A_1P_1 и A_2P_2 ¹. Следовательно,

AC — линия, корреспондирующая с кривой совокупного спроса в точке P — результирующая для A_1C_1 и A_2C_2 , поскольку при данном значении ординаты соответствующее значение абсцисс каждой корреспондирующей кривой равно половине величины абсциссы соответствующего значения для касательной. (Так, для точки с ординатой OF , A_1C_1 делит пополам FP_1 , A_2C_2 делит пополам FP_2 , а AC делит пополам FP . Но FP — результирующая FP_1 и FP_2 . Точно такими же будут рассуждения для точек со всеми другими ординатами. Получается, что AC — результирующая кривых A_1C_1 и A_2C_2 .)

Проведем теперь перпендикуляр к оси ординат BC , пересекающий P_1M_1 и P_2M_2 в точках H_1 и H_2 соответственно, а A_1C_1 и A_2C_2 — в точках G_1 и G_2 . Можно следующим образом показать, что $H_1G_1 = H_2G_2$. Поскольку $BH_1 = FP_1$, $BH_2 = FP_2$, а $BC = FP$, $BH_1 + BH_2 = FP_1 + FP_2 = FP$, так как кривая AD — результат сложения кривых D_1 и D_2 .

Получается, что $BH_1 + BH_2 = BC$.

Но $BG_1 + BG_2 = BC$, так как AC — результат сложения кривых A_1C_1 и A_2C_2 . Наконец, получаем, что $H_1G_1 = G_2H_2 = 0$.

Итак, сразу можно сделать следующий вывод. Для случая, когда кривые спроса суть прямые линии (и совпа-

¹ В этом можно убедиться, если две любые точки кривой совокупного спроса, соответствующие каким-либо двум значениям цен, соединить хордой; последняя будет представлять собой сумму хорд отдельных кривых спроса, построенных для тех же двух значений цен. Если две данные цены совпадают, то хорда превращается в точку, а касательная в этой точке (соответствующей данной цене) характеризует положение хорды в предельном случае.

дают с соответствующими касательными), объем производства в условиях монополии равен объему производства в условиях простой конкуренции. Ведь если оказывается, что монополист в состоянии осуществлять ценовую дискриминацию и уравнивает предельный доход, получаемый на каждом из рынков (на графике — кривые MR_1 и MR_2 , совпадающие соответственно с A_1G_1 и A_2G_2), с совокупными издержками производства (эти издержки равны предельному доходу MC , получаемому предпринимателем в условиях простой монополии), объем продукции, продаваемый на одном рынке, увеличится с OM_1 (или BH_1) до BG_1 , а объем продукции, продаваемой на другом рынке, уменьшится с OM_2 (или с BH_2) до BG_2 ; при этом увеличение или уменьшение выражаются одинаковыми величинами — H_1G_1 и G_2H_2 , так что совокупный выпуск продукции не уменьшится.

Поскольку в условиях ценовой дискриминации совокупный выпуск такой же, как и в условиях простой монополии (если кривые спроса на графике изображаются прямыми линиями), не имеет значения, растут, остаются неизменными или падают предельные издержки производства; на совокупный объем производства и предельные издержки осуществление ценовой дискриминации влияния не оказывает, хотя она определяет объем продаваемой на отдельных рынках продукции и размер прибыли монополиста¹.

Теперь необходимо рассмотреть случай, когда динамика спроса на графике нелинейна. Если кривая, характеризующая спрос на изолированном рынке, вогнута (как, например, кривая D_1 на рис. 63), то соответствующая кривая предельного дохода M_1R_1 должна пересечь FP слева от корреспондирующей с ней прямой², поскольку кривая D_1 проходит через C_1 , она должна пересечься с BC , не пересекаясь с отрезком H_1G_1 . Следовательно, когда кривая спроса, эластичность которого сравнительно высока, вогнута (см. рис. 63), увеличение количества продукции на изолированном рынке, обусловленное ценовой дискриминацией, будет больше в том случае, когда дина-

¹ То, что объем производства в условиях ценовой дискриминации равен объему производства в условиях, когда на данную продукцию устанавливается единственная цена (кривые спроса при этом суть прямые линии), было установлено проф. Пигу.

² См. с. 82—83.

мика спроса изображается на графике прямой линией. Если же вогнута кривая спроса, эластичность которого сравнительно низка, то объем продаваемой продукции уменьшится в большей мере, чем в случае, когда динамика спроса изображается на графике прямой линией. При условии, что кривая спроса выпукла (см. D_2 на рис. 63), кривая предельного дохода должна пересекать BC между G_2 и H_2^1 , увеличение или же уменьшение объема продаваемой продукции на изолированном рынке будет меньше, чем в том случае, когда кривая спроса есть прямая линия. Итак, если кривая спроса, свидетельствующая о сравнительно высокой его эластичности, выпукла, а кривая спроса, свидетельствующая о его сравнительно низкой эластичности, суть прямая линия или вогнута, то на рынке, где объем продаваемой продукции увеличивается, это увеличение окажется больше, чем уменьшение количества продукции, продаваемой на другом рынке (такой пример мы уже рассматривали); совокупный же объем продаваемой продукции будет в условиях ценовой дискриминации выше, чем в условиях простой монополии. Если же кривая спроса, эластичность которого сравнительно мала, вогнута, а кривая спроса с более высокой эластичностью суть прямая или выпукла, совокупный объем продаваемой продукции в условиях дискриминации меньше, чем в условиях простой монополии. В случае, когда обе рассматриваемые кривые вогнуты или обе выпуклы, очевидно, что ответ на поставленный вопрос будет решаться в зависимости от того, насколько, если можно так выразиться, более вогнута (если она вогнута) кривая спроса, эластичность которого выше, чем кривая спроса, эластичность которого сравнительно мала. «Большую» или «меньшую» вогнутость кривая спроса приобретает благодаря такой характеризующей ее величине, как скорость изменения наклона (при том, что речь идет о цене в условиях простой монополии), умноженная на эластичность спроса (имеются в виду те же условия) и еще раз умноженная на квадрат объема продаваемой монополистом в условиях простой монополии на изолированном рынке продукции². Получен-

¹ См. с. 82—83.

² Математическое обоснование существования «поправки на вогнутость», позволяющей определить, способствует ли ценовая дискриминация увеличению или уменьшению продаваемой продукции на рынке, представляет известные затруднения, если не сделать предположения, что отрезки H_1C_1 и H_2C_2 малы, т. е. что эластичность

спроса на двух рынках практически одинакова. В этом случае дуги C_1K_1 и C_2K_2 кривых предельного дохода могут считаться отрезками прямой. Итак, $H_1G_1 = G_2H_2$.

В соответствии с тем что $\frac{H_1K_1}{H_1G_1} > \frac{K_2H_2}{G_2H_2}$,
можно утверждать: $H_1K_1 \cong K_2H_2$,

или $\frac{\text{наклон кривой предельного дохода в } C_1 <}{\text{наклон корреспондирующей кривой в } C_1 >}$
 $\frac{\text{наклон кривой предельного дохода в } C_2}{\text{наклон корреспондирующей кривой в } C_2}$.

Далее, если $y=f(x)$ — уравнение, описывающее кривую спроса, наклон корреспондирующей кривой составит $2f'(x)$; в то же время уравнение, описывающее кривую предельного дохода монополиста, будет выглядеть так: $y=f(x)+xf'(x)$; наклон кривой предельного дохода составит $2f'(x)+xf''(x)$, а эластичность спроса $\frac{-f(x)}{xf'(x)}$.

Пусть $y=f_1(x)$ — уравнение, описывающее кривую спроса со сравнительно низкой эластичностью; при этом x_1 и x_2 — соответствующие количества продукции, продаваемой по цене, характерной для условий простой монополии; e_1 и e_2 — соответствующие значения эластичности спроса при условии, что установилась цена, характерная для условий простой монополии. Тогда получается, что ценовая дискриминация обуславливает или увеличение, или уменьшение количества продаваемой продукции на рынке в соответствии с тем, соблюдается ли $\frac{2f'_1(x_1) + x_2 f''_1(x_1)}{2f'_1(x_1)} < \frac{2f'_2(x_2) + x_2 f''_2(x_2)}{2f'_2(x_2)}$, т. е. в соответствии с тем, что $e_1 x_1^2 f''(x_1) \cong e_2 x_2^2 f''(x_2)$, поскольку $f_1(x_1) = f_2(x_2)$.

Если кривая спроса вогнута, то $f''(x)$ положительно, если же она выпукла, то $f''(x)$ отрицательно; e положительно всегда. Следует помнить, что индекс 1 соответствует рынку со сравнительно высокой эластичностью спроса (цена на этом рынке повышается), а индекс 2 — рынку со сравнительно низкой эластичностью спроса (на этом рынке цена продукции понижается). Из сказанного сразу можно сделать предположение (оно в общих чертах обосновано здесь): если одна из кривых спроса вогнута или представляет собой прямую линию, а другая — прямая или выпукла, то ценовая дискриминация способствует увеличению (уменьшению) количества продаваемой на рынке продукции в зависимости от того, свидетельствует ли первая кривая спроса о большей (меньшей) его эластичности. В случае, когда обе кривые вогнуты, увеличение (уменьшение) количества продаваемой продукции зависит от того, для какой кривой спроса — с большей или с меньшей его эластичностью — значение $e x_2 f''$ выше. Если же обе кривые спроса выпуклы — от того, для какой из двух кривых спроса значение величины $e x^2 f''(x)$ выше.

Использование в выражении, обозначающем «поправку на вогнутость», элемента x^2 (квадрата величины, характеризующей выпуск продукции в условиях простой монополии на отдельном рынке) позволяет вывести несколько общих заключений. Если обе кри-

ная характеристика кривой спроса может быть названа «поправкой на вогнутость» (adjusted concavity).

Если обе кривые спроса характеризуются одинаковой «поправкой на вогнутость», это значит, что осуществление ценовой дискриминации не вызовет изменений в совокупном объеме продаваемой продукции; если кривые спроса суть прямые линии, можно исследовать вопрос как частный случай изображения спроса кривыми одинаковой вогнутости¹.

Как представляется на первый взгляд, приведенные выше рассуждения справедливы лишь при условии, что предельные издержки производства одинаковы как при простой монополии, так и при монополии, практикующей дискриминацию. Осуществление ценовой дискриминации, приводя к изменению в объеме выпускаемой продукции, может способствовать и изменению предельных издержек

вые спроса вогнуты и при этом рынок с более высокой эластичностью спроса в достаточной степени больше рынка с более низкой эластичностью спроса (например, если $f''_1(x_1)$ и $f''_2(x_2)$ положительны, а x_1 в достаточной степени больше, чем x_2), то ценовая дискриминация приводит к увеличению продаваемой на рынке продукции; в то же время если рынок со сравнительно низкой эластичностью спроса в достаточной степени превышает по размерам рынок со сравнительно высокой эластичностью спроса, то ценовая дискриминация способствует уменьшению количества продаваемой продукции. В случае, когда обе кривые выпуклы, справедливы обратные утверждения.

При условии, что упрощающее изложение предположения о незначительности величин H_1C_1 и H_2C_2 не принимается, требуется более сложное, хотя по существу такое же исследование. Я признательна г-ну Капу за помощь в осуществлении проведенного здесь математического анализа.

¹ Все полученные нами выводы допустимо, разумеется, распространить на исследование случая, когда предполагается существование более чем двух рынков. Все рынки можно разделить на две категории: к первой будут отнесены рынки, спрос на которых характеризуется сравнительно высокой эластичностью при установлении на продукцию цены в условиях простой монополии (монополист, практикующий дискриминацию, понижает цену на продукцию, продаваемую на этих рынках); ко второй — рынки, спрос на которых характеризуется сравнительно низкой эластичностью (монополист повышает цену на таких рынках). В случае, когда кривые спроса для всех рынков изображаются прямыми линиями, в условиях ценовой дискриминации производится столько же продукции, сколько и при простой монополии. Если же кривые спроса не выражаются прямыми линиями, следует рассмотреть, выше или ниже в конечном счете степень вогнутости кривых спроса, характеризующегося высокой эластичностью, по сравнению с кривыми спроса низкой эластичности.

производства. Справедливо, что если благодаря ценовой дискриминации выпуск продукции должен увеличиться, он (при возрастании предельных издержек) увеличится в меньшей степени, чем мог бы; если же благодаря ценовой дискриминации выпуск продукции должен уменьшиться, он уменьшится (при падении предельных издержек) в меньшей степени, чем мог бы. Получается, что издержки производства меньшего количества продукции превышают издержки производства большего количества продукции. Однако изменение предельных издержек производства не может служить фактором, действие которого достаточно, чтобы помешать изменению в объеме производства, — если бы такое было возможно, уровень предельных издержек оставался бы неизменным. Более того, в условиях падения предельных издержек выпуск продукции увеличился бы в результате осуществления ценовой дискриминации еще больше; в условиях же повышения предельных издержек выпуск продукции сократился бы еще сильнее. Когда выпуск в результате ценовой дискриминации увеличивается в достаточной степени заметно и когда предельные издержки сокращаются достаточно быстро, осуществление дискриминации может обусловить понижение цены на обоих рынках¹. Если же осуществление ценовой дискриминации не вызывает какого-либо изменения в совокупном объеме выпускаемой продукции, то не существенно, растут предельные издержки производства, падают или сохраняют неизменную величину.

6

Далее мы должны рассмотреть случай совершенно иного рода, когда способность монополиста осуществлять ценовую дискриминацию не сказывается на величине совокупного объема выпускаемой продукции. Это как раз тот случай, когда способность осуществлять ценовую дискриминацию не используется, так как при установлении цены в условиях простой монополии эластичность спроса одинакова для обоих рынков. Тем самым предельный доход монополиста от продажи на обоих рынках становится одинаковым, и дискриминация не приносит никому выгоды. В таком случае цена и объем продаваемой на

¹ См. ниже, с. 275.

каждом из рынков продукции остаются неизменными, как и совокупный объем продаваемой монополистом по единой цене продукции.

7

Теперь нам открылась возможность исследовать зависимость между совокупным предельным доходом монополиста, практикующего дискриминацию, и предельным доходом монополиста, действующего в условиях простой монополии (соответствующую кривую на графике можно назвать кривой предельного дохода в условиях простой монополии), а также зависимость между средним доходом монополиста, практикующего дискриминацию, и величиной совокупного спроса, которая соответствует среднему доходу монополиста в условиях простой монополии. Графически соотношение выпуска в условиях простой монополии и в условиях монополии, практикующей дискриминацию, будет зависеть от положения кривой предельных издержек монополиста. Если она пересекает обе кривые его предельного дохода, в то время как кривая совокупного предельного дохода лежит ниже кривой предельного дохода для простой монополии, то в условиях ценовой дискриминации продукции будет выпускаться меньше. Если она пересекает две упомянутые кривые, тогда как кривая совокупного предельного дохода лежит выше кривой предельного дохода для условий простой монополии, то при ценовой дискриминации выпуск продукции будет больше. Если, наконец, она пересекает эти две кривые, а они в свою очередь также пересекаются (или совпадают), то выпуск продукции в условиях простой монополии и в условиях ценовой дискриминации будет одинаков.

В том случае, когда предельные издержки производства высоки, а выпуск продукции соответственно мал, может, как мы видели¹, оказаться, что монополист не сумеет осуществить ценовую дискриминацию, поскольку ни монополист, действующий в условиях простой монополии, ни монополист, практикующий дискриминацию, не будут вести какой-либо торговли на «слабом» рынке. Следовательно, когда выпуск продукции невелик (т. е. когда его значения изменяются от O до OM_1 на рис. 64), кривые пре-

¹ См. с. 285.

дельного дохода совпадают, поскольку их положение задано положением кривой предельного дохода для «сильного» рынка; кривая среднего дохода монополиста, практикующего дискриминацию, должна при этом совпадать с кривой совокупного спроса, так как положение обеих этих кривых определяются положением кривой спроса для «сильного» рынка.

Монополисту, практикующему дискриминацию, становится выгодным вести торговлю на «слабом» рынке, как только предельный доход, получаемый им на «сильном» рынке, уравнивается с самой высокой ценой, по которой кто-нибудь из клиентов «слабого» рынка готов купить продукцию монополиста (на графике этой цене соответствует точка, в которой кривая спроса для данного рынка пересекает ось ординат); графически при этом наблюдается излом¹ кривой совокупного предельного дохода, угол ее наклона резко изменяется, затем кривая совокупного предельного дохода и кривая предельного дохода для условий простой монополии расходятся (расстояние между ними по горизонтали соответствует количеству продукции, продаваемой на «слабом» рынке в условиях дискриминации), как расходятся и кривые среднего дохода монополиста, практикующего дискриминацию, и совокупного спроса.

В то же самое время монополист, действующий в условиях простой монополии, будет вести торговлю только на «сильном» рынке; на графике кривая предельного дохода для условий простой монополии будет стремиться совпасть с кривой предельного дохода, получаемого на «сильном» рынке. Положению, когда цена продукции достигает уровня, при котором кривая спроса для «слабого» рынка «отделяется» от оси ординат, наблюдается излом кривой совокупного спроса, поскольку установление этой цены означает расширение продаж — теперь данную продукцию начинают покупать клиенты «слабого» рынка. Вниз по вертикали от этой точки функция предельного дохода для условий простой конкуренции будет непрерывно возрастать; вниз от точки излома (в ее окрестностях продажи в условиях простой монополии для обоих рынков одинаковы) эта кривая может располагаться как над кривой совокупного предельного дохода, так и под ней (см. рис. 64), что зависит от степени вогнутости кривых спроса для отдельных рынков. На рис. 64 изображено описанное выше состояние рынков.

¹ См. с. 79.

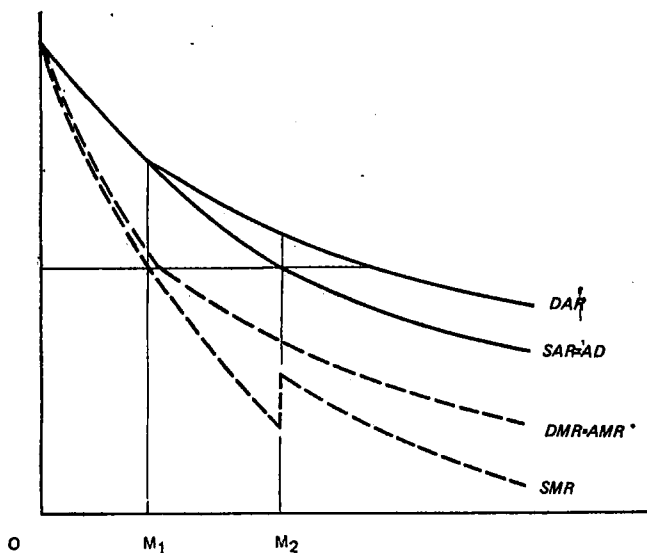


Рис. 64

DAR — кривая среднего дохода монополиста, практикующего дискриминацию; *AD* или *SAR* — кривая совокупного спроса (для условий простой монополии это в то же время — кривая среднего дохода); *AMR* или *DMR* — кривая совокупного предельного дохода (и в то же время кривая предельного дохода монополиста, практикующего дискриминацию); *SMR* — кривая предельного дохода для условий простой монополии.

Когда продукции выпускается меньше, чем OM_1 , возможность осуществления ценовой дискриминации не означает изменений в выпуске продукции и уровне цен, поскольку вести торговлю на «слабом» рынке невыгодно. Если продукция выпускается больше, чем OM_1 , но меньше, чем OM_2 , то, только монополист, практикующий дискриминацию, будет вести торговлю на «слабом» рынке¹,

¹ То, что в условиях ценовой дискриминации (при выпуске, большем OM_1 , но меньшем OM_2) продукции выпускается в любом случае больше, чем в условиях простой монополии, находится в соответствии с правилом, согласно которому ценовая дискриминация способствует расширению выпуска, если на соответствующем графике кривая спроса, характеризующегося более высокой эластичностью, в большей степени вогнута. Если в условиях простой монополии на рынке установилась монополярная цена, кривая спроса для «слабого» рынка совпадает с осью ординат (ведь по этой цене на «слабом» рынке продукция вообще не продается); как только цена понижается, кривая спроса «расходится» с осью ординат. В данном случае допустимо говорить о «наивысшей» вогнутости,

а «за пределами» OM_2 торговли не будет на обоих рынках; даже в условиях простой монополии.

Когда условия складываются так, что при определении уровня цены для простой монополии торговля ведется в том или ином объеме на обоих рынках, тогда, понятно (если спрос на одном рынке неизменно характеризуется более высокой эластичностью, чем спрос на другом рынке), осуществление ценовой дискриминации обеспечит монополисту какую-то выгоду (графически кривая его среднего дохода должна неизменно лежать выше кривой совокупного спроса). Если же, кроме того, более эластичный спрос на одном из рынков изображается кривой с большей вогнутостью, то кривая предельного дохода для условий ценовой дискриминации должна в любом случае лежать выше кривой предельного дохода для условий простой монополии.

Однако, хотя кривая более эластичного спроса может быть не всегда более вогнутой кривой (по сравнению с кривой спроса меньшей эластичности), рано или поздно на графике обнаружится точка, в которой степень вогнутости обеих кривых окажется одинаковой¹. В этой точке (см. отрезок, характеризующий выпуск продукции OM_3 на рис. 65) кривая предельного дохода для условий ценовой дискриминации пересекается с кривой предельного дохода для условий простой монополии; при величине выпуска, превышающем OM_3 , первая из названных кривых должна располагаться под второй, поскольку соответствующая кривая более эластичного спроса вогнута в меньшей степени. Эти две кривые предельного дохода могут пересекаться не раз в соответствии с характером (степенью вогнутости) двух кривых спроса; в то же время средний доход в условиях ценовой дискриминации будет всегда превышать соответствующий доход в условиях, когда установлена единая цена; иначе говоря, согласно графическому изображению, кривая среднего дохода монополиста, практикующего дискриминацию, всегда расположена над кривой совокупного спроса.

Однако, если одна из данных кривых спроса не характеризуется значительно более высокой эластичностью,

так что кривая спроса для другого рынка не может не оказаться вогнутой в меньшей степени.

¹ Кривая более эластичного спроса ни в коем случае не может характеризоваться существенно меньшей вогнутостью. См. об этом подробнее ниже, с. 278—279.

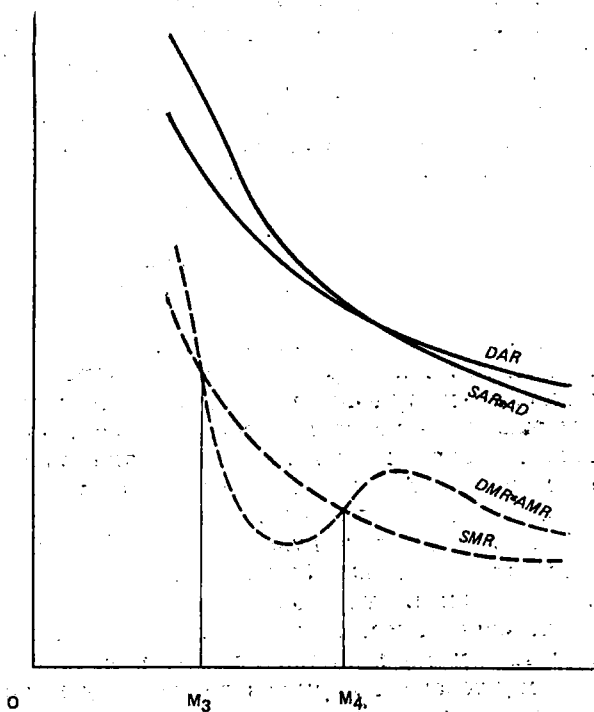


Рис. 65

чем другая кривая, она, понижаясь, указывает на последовательное уменьшение эластичности спроса; на графике, далее, можно обнаружить точку, в которой эластичности спроса, изображаемого двумя кривыми, становятся одинаковыми. В этой точке (поскольку цена продукции не зависит от того, возможна дискриминация или нет) средний доход монополиста будет одинаков для условий как ценовой дискриминации, так и простой монополии. При величине выпуска, большей или меньшей величины выпуска в этой точке (и соответственно при различной эластичности спроса, характеризуемого двумя кривыми), средний доход будет выше в условиях ценовой дискриминации. Следовательно, в точке (см. выпуск OM_4 на рис. 65), где кривые спроса изоэластичны, кривая среднего дохода монополиста, практикующего дискриминацию, должна соприка-

саться с кривой совокупного спроса. Если мы рассматриваем чуть меньший выпуск продукции, то эластичность кривой среднего дохода для ценовой дискриминации будет ниже эластичности кривой совокупного спроса, а при большем выпуске, наоборот, выше. Следовательно, кривая предельного дохода, получаемого в условиях дискриминации, которая пересекает кривую предельного дохода, получаемого в условиях простой монополии (в точке, соответствующей такому значению выпуска, для которого на графике обе кривые среднего дохода соприкасаются), должна лежать ниже ее, если продукции производится чуть меньше, и выше, если продукции производится чуть больше. Получается, что кривая предельного дохода для условий дискриминации может для некоторых значений выпуска лежать на графике ниже кривой предельного дохода, получаемого в условиях простой монополии.

Однако сохранять подобный вид постоянно кривые предельного дохода не могут, и это легко доказать. В каждом случае общий доход выражается площадью фигуры, ограниченной сверху соответствующей кривой предельного дохода; при этом не может быть, чтобы совокупный доход в условиях дискриминации оказался меньше совокупного дохода в условиях простой монополии — ведь монополист, практикующий дискриминацию, может в крайнем случае оставить цену товара, сформировавшуюся в условиях простой монополии, неизменной. Итак, если бы кривая предельного дохода, получаемого в условиях дискриминации, лежала под кривой предельного дохода, получаемого в условиях простой монополии, то площадь фигуры, ограниченной сверху первой кривой, оказалась бы меньше площади фигуры, ограниченной сверху второй кривой. Но, как мы убедились, это невозможно. Следовательно, если для некоторого диапазона значений выпуска кривая предельного дохода, получаемого в условиях дискриминации, располагается ниже соответствующей кривой для условий простой монополии, то можно заключить, что должен существовать такой диапазон значений выпуска, при котором первая из двух названных кривых лежит выше второй¹. Более того, в отношении диапазона значений выпу-

¹ Сделанный вывод можно пояснить сравнением степени вогнутости кривых, хотя провести соответствующее математическое доказательство было бы нелегко. Мы должны показать лишь то.

ска, для которого первая кривая лежит ниже второй, можно утверждать, что величина, на которую совокупный доход в условиях дискриминации больше совокупного дохода в условиях простой монополии (она выражается разностью площадей фигур, ограниченных сверху двумя кривыми), по мере расширения выпуска снижается; тем самым данный диапазон значений сокращается до точки, в которой обе кривые совпадают. Итак, если для некоторого диапазона значений выпуска кривая предельного дохода, получаемого в условиях ценовой дискриминации, располагается под кривой предельного дохода, получаемого в условиях простой монополии, должен, вероятно, существовать еще некоторый диапазон соответствующих значений, для которого первая из названных кривых лежит под второй¹. А только что было показано, что должен существо-

что, если при некотором уровне цен более эластичная кривая спроса вогнута в меньшей степени, обязательно существует более высокий уровень цен, при котором степень вогнутости этой кривой повышается. Получается, что, пока степень вогнутости более эластичной кривой остается небольшой, она приближается к оси ординат быстрее, чем менее эластичная кривая. Однако первая из названных кривых не может пересечь оси ординат и поэтому становится все более вогнутой, чем вторая. Следовательно, вогнутость более эластичной кривой в конце концов возрастает все больше, или, иначе говоря, она «сливается» с осью ординат, и в точке слияния становится бесконечно вогнутой. Более того, чем больше интервал, в котором она остается более вогнутой, тем больше в конечном счете становится степень ее вогнутости. Иными словами, чем больше интервал, в котором кривая предельного дохода монополиста, практикующего дискриминацию, лежит ниже кривой предельного дохода, полученного в условиях простой монополии, тем больше будут «расходиться» кривые.

¹ Сказанное можно пояснить следующим образом. Выпуск продукции в условиях монополии, практикующей дискриминацию, в любом случае меньше выпуска в условиях простой монополии, если одна из двух кривых спроса — кривая меньшей эластичности — вогнута в большей степени. Однако она изображает динамику спроса, эластичность которого при снижении цены соответствующей продукции падает медленнее, чем эластичность спроса, изображаемого второй кривой. Тем самым по мере снижения цены различие в эластичности спроса, изображаемого двумя кривыми, становится все меньше и меньше. После того как данные кривые проходят точку, в которой эластичность спроса для обоих рынков одинакова, становится справедливым обратное утверждение: более вогнутая кривая характеризует более эластичный спрос. Однако может случиться, что этой точки, которой кривые спроса «стремятся» достичь (покуда эластичность спроса не сошла на нет), на графике и не будет, так что предельный доход станет выражаться отрицательной величиной. Тогда кривая предельного дохода, получа-

вать такой диапазон значений выпуска, для которого она обязательно располагается под второй кривой. Следовательно, диапазон значений, для которого предельный доход монополиста, получаемый в условиях дискриминации, выше предельного дохода, получаемого им в условиях простой монополии, более широк, чем соответствующий диапазон, для которого предельный доход в условиях простой монополии выше предельного дохода в условиях дискриминации¹.

емого в условиях ценовой дискриминации, будет по-прежнему располагаться под соответствующей кривой для условий простой монополии, и, хотя расстояние между ними будет сокращаться, пересечься в положительном ортанте они не смогут, поскольку неизбежно до момента пересечения кривая предельного дохода пересечет ось x и окажется в отрицательном ортанте.

¹ Случай, при котором изменение спроса характеризуется на графике прямыми линиями, разобран проф. Пигу, применявшим иные методы исследования. Этот случай можно проиллюстрировать следующим образом (см. рис. 65А). Как мы видели (см. рис. 64), точка перегиба кривой совокупного спроса соответствует тому значению цены, при которой кривая спроса, расположенная ниже, пересекает ось ординат. Если обе кривые спроса изображаются прямыми линиями, кривая предельного дохода в условиях простой монополии, которая свидетельствует о его увеличении (если рассматривать характер ее изменений вниз по вертикали от точки перегиба), совпадает с кривой совокупного предельного дохода для всех значений выпуска, кроме значения OM_2 , соответствующего точке перегиба. Разница в величине двух доходов (она выражается

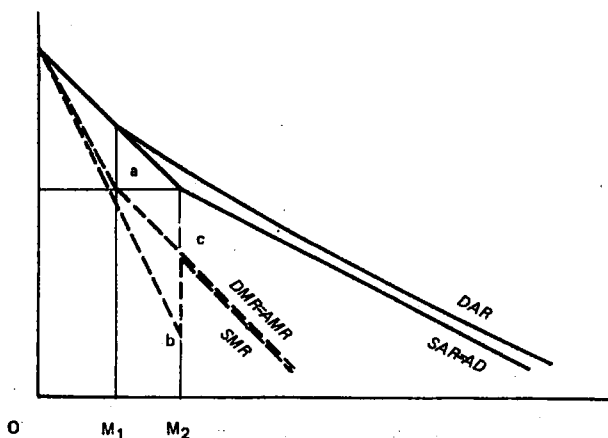


Рис. 65А

Проведенный нами анализ позволяет вывести заключение: осуществление ценовой дискриминации в целом позволяет скорее увеличить выпуск продукции, чем уменьшить его¹. Более того, приведенные чисто формальные рассуждения, а также некоторые другие соображения дают основания предполагать, что ситуации, которым на графике соответствует большая вогнутость менее эластичной кривой и меньшая вогнутость более эластичной кривой (при этом ценовая дискриминация способствует расширению выпуска), на практике, вероятно, широко распространены. При малейшей возможности монополист (об этом мы уже говорили) распределит сбыт между изолированными рынками таким образом, чтобы различия в однородности между ними были минимальными², а это даст ему возможность с наибольшей выгодой использовать свою способность к осуществлению дискриминации. Тогда получится, что спрос каждого индивидуального покупателя на тот или иной товар будет, по-видимому, удовлетворяться, или, иначе говоря, на рынке сформируется определенная цена, по которой покупатель приобретет столько продукции, сколько ему требуется, и при этом снижение цены не

разницей площадей фигур, ограниченных сверху кривыми спроса) не зависит от значения выпуска (до тех пор пока цена, формирующаяся в условиях простой монополии, находится на таком уровне, что и на «слабом» рынке ведется какая-то торговля) и равна площади треугольника *abc* (см. рис. 65А). Соответственно кривая среднего дохода, получаемого монополистом, который практикует дискриминацию, является асимптотой кривой совокупного спроса.

¹ По мнению проф. Пигу, в случае, когда на каждом из рынков продается некоторое количество продукции по единой цене, нельзя однозначно утверждать, что выпуск в условиях монополии, практикующей дискриминацию, будет превосходить выпуск в условиях простой монополии или будет меньше его (см.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 355).

Однако к такому выводу проф. Пигу пришел потому, что в своем исследовании он имел дело только с теми кривыми спроса, которые изображаются прямыми линиями, поэтому не имея возможности выявить, при каких условиях ценовая дискриминация увеличит выпуск продукции или уменьшит его.

В другом месте своего исследования он обнаруживает несоследовательность, утверждая, что, поскольку совершенная дискриминация способствует этому с известной степенью вероятности (см. Цит. соч., т. I, с. 356); он считает, что вероятность эта тем выше, чем больше число изолированных рынков, на которых монополист может вести торговлю. Однако, как мы убедились, важно не число рынков, а степень вогнутости соответствующих кривых спроса на графике.

² См. с. 260—261.

вызовет у него стремления приобретать больше. Получается, что спрос на рынке, объединяющем индивидуальных покупателей, проведение которых одинаково, должен, видимо, характеризоваться более или менее определенной точкой насыщения; если значение спроса соответствует на графике точке насыщения, то спрос абсолютно эластичен. Если речь идет об изолированных рынках именно такого рода, то в отношении любого из этих рынков, где цена в условиях простой монополии ниже «цены насыщения», можно утверждать, что спрос на нем будет абсолютно неэластичным, а соответствующая кривая спроса на графике будет характеризоваться значительной выпуклостью; в то же время в отношении всякого рынка, для которого цена в условиях простой монополии выше «цены насыщения», спрос будет характеризоваться более высокой эластичностью, а кривая спроса на графике будет менее выпуклой. Поэтому если рассматриваются такие рынки, то можно считать, что осуществление ценовой дискриминации скорее всего приведет к расширению выпуска продукции.

В то же время «поправка на вогнутость» кривой спроса для отдельного рынка численно выражается, как мы уже видели¹, возрастающей величиной по мере того, как в условиях простой монополии растет количество продукции, продаваемой на данном рынке. Получается, что зачастую рынок, спрос на котором характеризуется сравнительно высокой эластичностью, объединяет многочисленных покупателей-бедняков, а на рынке, где эластичность спроса ниже, покупают немногочисленные богачи. Тем самым на рынке с более высокой эластичностью спроса может продаваться больше продукции, чем на рынке с низкой эластичностью спроса; а если на графике соответствующие кривые спроса выпуклы, можно с известной вероятностью утверждать, что осуществление ценовой дискриминации приведет к сокращению общего объема продаваемой продукции. Только тогда, когда кривая спроса на графике для рынка с высокой эластичностью вогнута, тот факт, что рынок больше по размерам, чем рынок с низкой эластичностью спроса, подтверждает предположение о расширении выпуска в результате осуществления ценовой дискриминации.

¹ См. с. 269—271.

Глава 16

Правила ценовой дискриминации

1

Теперь представляется возможным исследовать вопрос о том, насколько ценовая дискриминация вредоносна или благотворна для тех, кто покупает продукцию монополиста, и для общества в целом. Прежде всего понятно, что поскольку средний доход монополиста в условиях ценовой дискриминации выше, чем в условиях простой монополии, то в ряде случаев некоторая продукция при невозможности дискриминации¹ вообще не будет производиться. Если на графике кривая средних издержек производства определенной продукции неизменно располагается над соответствующей кривой спроса, то производство этой продукции в условиях, когда на нее установлена единственная цена, будет невыгодным. Однако если кривая средних издержек в какой-то точке лежит под кривой среднего дохода (пусть она располагается при этом выше кривой спроса) и предполагается, что сформировались условия ценовой дискриминации, то производство может оказаться прибыльным и известное количество продукции при возможности ценовой дискриминации будет производиться². Так например, в условиях, когда запрещена дискриминация, железная дорога может остаться непостроенной или сельский врач так и не откроет свою практику. Ясно, что в таких случаях желательно разрешить ценовую дискри-

¹ См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 355—356.

² Проф. Пигу исследовал данный вопрос, предполагая условия совершенной дискриминации. Для этих условий предельный доход задается непосредственно спросом, и проф. Пигу отмечает, что если кривая спроса на графике неизменно расположена под кривой предельных издержек, то даже в условиях совершенной дискриминации никакой продукции производиться не будет. Как он показывает далее, чем быстрее снижаются средние издержки производства, тем больше вероятность того, что кривая спроса будет лежать над кривой предельных издержек в довольно значительном интервале, и это позволит заключить, что будет производиться определенное количество продукции, иначе говоря, что кривую среднего дохода монополиста пересечет кривая средних издержек производства.

минацию, поскольку средний доход монополиста не может превышать среднюю полезность продукции для потребителей¹. Если средний доход монополиста больше средних издержек производства, средняя полезность продукции также окажется выше и осуществление инвестиций будет выгодным для общества.

Однако нельзя считать, что сказанное оправдывает (с точки зрения общества) ценовую дискриминацию в том, например, случае, когда концерн, осуществивший в прошлом долгосрочные капиталовложения (пусть это были инвестиции в строительство постоянной железнодорожной ветки), обнаруживает, что в условиях сокращения спроса нормальную прибыль можно будет получать только благодаря ценовой дискриминации. Интересам же общества соответствует получение концерном лишь такой прибыли, которая обеспечивает ему эффективное функционирование, а не прибыли, достаточной для оправдания первоначальных вложений.

2

При рассмотрении вопроса о выпуске некоторого количества продукции, несмотря на запрещение ценовой дискриминации, с определенностью можно сделать вывод лишь о том, наносит ли ее осуществление интересам покупателей вред, который не наблюдается в условиях простой монополии (при этом мы должны вообразить себя принадлежащими к той или иной группе покупателей). Дискриминация в сравнении с простой монополией в любом случае нежелательна для тех покупателей, которые приобретают продукцию по возросшим ценам; в то же время она желательна с точки зрения покупателей, для которых цены приобретаемой продукции снижаются; при этом невозможно сопоставить выгоды одной группы покупателей с потерями другой группы. Однако у нас должны быть известные основания, чтобы интересы одной группы покупателей ставить выше интересов другой группы. Так, именно клиенты рынков, на которых эластичность спроса сравнительно высока (для них цена продукции снижается), могут быть беднее, чем клиенты рынков с низкой

¹ Обсуждение подобных вопросов требует исследования полезности как меры экономического благосостояния. Подробнее см. ниже, с. 297.

эластичностью спроса; в этом случае нам следует относиться с предпочтением к выгодам бедных покупателей, а не к потерям богатых. При этом ценовую дискриминацию необходимо в любом случае считать благотворной. В то же время рынки с меньшей эластичностью спроса могут находиться у нас в стране, а рынки, где спрос высокоэластичен, — за границей, и тогда интересы покупателей «слабого» рынка следует предпочесть интересам покупателей «сильного» рынка.

Однако в этом случае влияние ценовой дискриминации не обязательно всегда неблагоприятно: ведь, как мы видели¹, если в условиях монополии, практикующей дискриминацию, выпуск продукции больше, чем в условиях простой монополии (и при этом снижаются предельные издержки производства), то ценовая дискриминация может в действительности оказаться выгодной для покупателей того рынка, где эластичность спроса меньше, поскольку предельные издержки производства в целом сократятся, а цена, по которой должны уплатить покупатели, понизится. Она должна понизиться (при условии сокращения предельных издержек), если условия таковы, что монополист (при существовании простой монополии) совсем не станет продавать свои товары на «слабом» рынке. Иначе выпуск продукции обязательно под влиянием ценовой дискриминации возрастает, соответственно уменьшатся предельные издержки производства; в то же время, с точки зрения монополиста, действующего в условиях простой монополии, предельные издержки равны предельному доходу, получаемому на «сильном» рынке, следовательно предельный доход (и тем самым цена продукции), получаемый на «сильном» рынке в результате осуществления ценовой дискриминации, не может не уменьшиться².

¹ См. с. 273.

² Как считает проф. Пигу, покупатели «сильного» рынка могут быть заинтересованы в дискриминации; однако он рассматривает лишь тот случай, когда в условиях простой монополии на «слабом» рынке торговля вообще не ведется. Проф. Пигу ограничил, таким образом, свое исследование, так как сумел сделать определенные выводы лишь для случая, когда соответствующие кривые спроса суть прямые линии. Если в условиях простой монополии на «слабом» рынке торговля вообще не ведется, то осуществление ценовой дискриминации не вызовет изменения в цене продукции, продаваемой на «сильном» рынке, при условии, что предельные издержки производства постоянны, и будет способствовать повышению этой цены при растущих издержках.

Как мы видели, условиям, в которых осуществление ценовой дискриминации обеспечивает значительное увеличение выпуска продукции, соответствует высокая степень вогнутости кривой спроса для рынка, где эластичность спроса сравнительно высока. Это, по-видимому, характерный случай, когда рынок с высокой эластичностью спроса суть рынок экспортных товаров, на котором такие товары конкурируют с теми, что произведены внутри страны. Зачастую лишь малая часть продукции может экспортироваться по сравнительно высоким ценам; однако, как только цена экспортируемых товаров приближается к цене конкурирующей местной продукции и падает еще ниже, спрос на эти товары очень быстро возрастает — соответственно на графике кривая спроса становится сильно вогнутой¹. Итак, существует, вероятно, немало примеров, когда товарный «демпинг» (иначе говоря, продажа товаров на рынке экспортируемой продукции по более низким ценам, чем продажа таких же товаров на внутреннем рынке) вызывает, скорее всего, снижение цен на внутреннем рынке, при условии, что предельные издержки производства с возрастанием выпуска продукции снижаются.

Иногда высказывают утверждения (например, служащие какой-нибудь железнодорожной компании, стремящиеся во что бы то ни стало оправдать практику ценовой дискриминации²), будто покупатели на рынках, где установились высокие цены, получают выгоду, обусловленную

Однако рассуждения проф. Пигу нечетки, так как вместо того, чтобы говорить о предельных издержках, он говорит о цене предложения. По бездоказательному заявлению проф. Вайнера (Dumping, p. 103) цена продаваемой на «сильном» рынке продукции в любом случае останется без изменений, и он призывает своих читателей привести пример, для которого это утверждение оказалось бы несправедливым. Этому призыву внял проф. Интема (loc. cit.), пришедший к таким же выводам, что и проф. Пигу, и опиравшийся на методы исследования, аналогичные тем, которые применялись в последней главе настоящей работы. Однако, как представляется, ни проф. Вайнер, ни проф. Интема не знакомы с простым подходом проф. Пигу к решению данной проблемы.

¹ Как мы уже говорили, в «предельном» случае существует некоторая цена, превышение которой означает, что на «слабом» рынке продукция совсем не продается, и тогда кривая спроса на графике становится предельно вогнутой (см. с. 275—276). То же, о чем говорится здесь (а именно о том, что цена продукции, продаваемой на «сильном» рынке, будет обязательно падать, если снижаются предельные издержки производства), представляется, таким образом, частным примером общего случая.

² E. g. Report on Rail and Road Transport, 1932, p. 12.

низкими ценами на других рынках. Рассуждают при этом следующим образом. На «слабом» рынке продавалось бы меньше продукции при установлении на нее единой цены; в то же время все большая доля совокупных издержек производства фирмы приходилась бы на продукцию, продаваемую только на «сильных» рынках; в результате цена этой продукции при установлении ценовой дискриминации возросла бы. Эти рассуждения были бы правомерными при условии, что монополист довольствуется определенным фиксированным уровнем прибыли, хотя данные условия на рынке позволяют ему получать большую прибыль. Однако до тех пор, пока действия монополиста подчинены идее максимизации прибыли (из допущения об этом предпочтении мы исходим с самого начала нашего исследования), ценовая дискриминация (для рассмотренной выше ситуации) соответствует интересам покупателей тех рынков, где цены высоки.

С точки зрения общества в целом, невозможно сказать наверняка, желательна дискриминация или нет. Очевидно, что с такой точки зрения представляется расточительством откладывать производство того или иного товара до тех пор, пока его предельная полезность (о которой свидетельствует цена спроса данного товара¹) не уравняется с предельными издержками производства. Однако в условиях простой монополии предельный доход монополиста равен его предельным издержкам, и поэтому объем выпускаемой монополистом продукции мал, что нежелательно. С одной стороны, таким образом, к ценовой дискриминации следует отнестись с предпочтением во всех случаях, когда она содействует расширению выпуска продукции, а, как мы видели, такие случаи, видимо, наблюдаются все чаще. Однако, с другой стороны, подобной пользе от дискриминации противостоит то, что она ведет к неправильному распределению ресурсов по направлениям использования² (рассмотрение этого вопроса увело бы нас слишком далеко от предмета исследования). Прежде чем утверждать, желательна ценовая дискриминация или нет, необходимо, следовательно, сопоставить выгоды, связанные с увеличением выпуска, с названными неблагоприятными последствиями дискриминации. В тех случаях, когда ди-

¹ Более подробно эти вопросы обсуждаются ниже (см. с. 294 и с. 413—414).

² См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 359, где подробно рассматривается этот вопрос.

скриминация ведет к уменьшению выпуска, она нежелательна со всех точек зрения.

3

Нам остается рассмотреть еще одну проблему. В гл. 13 обсуждался вопрос, связанный с контролем над цепями; однако мы предполагали, что на продукцию может быть установлена одна-единственная цена. Теперь необходимо понять, предпочтительно ли установление системы дискриминационных цен.

В условиях, когда существует единственная цена, выпуск продукции будет наибольшим, если средние издержки производства снижаются, а цена продукции такова, что цена спроса и средние издержки производства равны. Однако такое положение дел предполагает определенную растрату ресурсов, поскольку сверх того уровня выпуска, при котором цена спроса равна средним издержкам производства, имеется существенный объем производства, при котором цена спроса превышает предельные издержки; поскольку же предполагается, что цена спроса суть измеритель предельной полезности, желательно, чтобы дополнительное количество продукции производилось. Подобного расточительства можно было бы частично избежать и производить больше продукции, если бы появилась возможность установить дискриминационные цены. В условиях неконтролируемой ценовой дискриминации средний доход монополиста выше, чем в условиях неконтролируемой простой монополии; а самым большим выпуск продукции будет в том случае, когда средний доход монополиста, практикующего дискриминацию, равен его средним издержкам производства. Чтобы (при заданной системе рынков) стимулировать производство монополистом максимально возможного количества продукции, необходимо установить такую систему цен, при которой его предельный доход на всех этих рынках был бы одинаков и при которой средний совокупный доход монополиста равнялся бы его средним издержкам производства. Тогда будет производиться требуемое количество продукции и больше этого нельзя будет продавать без ущерба для монополиста¹.

¹ Различие между средним доходом монополиста в условиях ценовой дискриминации и средним доходом в условиях простой монополии будет наибольшим тогда, когда выше всего различие между объемом продукции, выпускаемым в условиях дискриминации, и объемом продукции, выпускаемым в условиях простой мо-

Такой подход обеспечивает производство наибольшего количества продукции, однако против него можно выдвинуть возражение общего порядка, как и против ценовой дискриминации (о чем говорилось выше). Желательно поэтому «пожертвовать» до некоторой степени увеличением выпуска продукции, обусловленным применением подобного метода, и допустить некоторую ценовую дискриминацию; можно почти наверняка, таким образом, утверждать, что хоть какая-то дискриминация желательна¹.

нополии. Таким образом, действие тех же самых причин, благодаря которым выпуск продукции в условиях ценовой дискриминации превышает выпуск в условиях простой монополии (при графическом исследовании это связано со сравнительно высокой степенью вогнутости более эластичной кривой), приводит к тому, что выпуск продукции в условиях действия описанной выше системы цен превышает выпуск в условиях, когда на продукцию назначается одна-единственная цена.

¹ Проф. Пигу, установив, что совершенная конкуренция в целом предпочтительнее монополии, практикующей дискриминацию, продолжал утверждать (см.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I гл. 18), будто желательно установить железнодорожные тарифы на уровне, соответствующем условиям простой монополии, при которых, как он показал, ценовой дискриминации совершенно не существует. Однако приводимая им аргументация весьма туманна. С точки зрения отдельной фирмы, действующей в условиях конкуренции, цена продукции равна как средним, так и предельным издержкам производства. И железнодорожную компанию можно заставить установить такую цену только в том случае, когда окажется, что железная дорога функционирует на пределе своих возможностей, так что средние издержки минимальны и равны предельным. Но, как замечает сам проф. Пигу, весьма вероятно, что железные дороги функционируют в условиях снижения средних издержек; когда же средние издержки производства индивидуальной фирмы падают, подобная цена не устанавливается, так как предельные издержки должны быть меньше средних. Проф. Пигу можно тем не менее понять и так, что желательно предписывать фирме установление такой цены, при которой цена спроса сравнивается со средними издержками. Это, как мы уже видели, предполагает потери в продукции, которых можно избежать, если воспользоваться предложенным в данной книге способом, и его-то, как оказалось, проф. Пигу проглядел. Стремясь оправдать ценовую дискриминацию в пользу «слабых» рынков, он вводит в анализ предпосылку о том, что цена спроса может быть не столь высока, как предельная общественная полезность товаров (пример, приводимый им, — случай, когда введение дешевых билетов для рабочих позволяет им жить за городом и сохранять здоровье). Однако при этом продукции производится меньше, чем могло бы; чтобы это установить, необходимо принять во внимание, что, если продукции выпускается больше, чем в условиях, когда предписано установление единственной цены, цена спроса (она рассматривается как мера предельной полезности) превышает предельные издержки.

КНИГА VI

МОНОПСОНИЯ

Глава 17

Взгляд на проблему с точки зрения покупателя

1

На поставленный в начале исследования вопрос: «Почему этот банан продается за один пенс?» — мы до сих пор смотрели глазами продавца. В исследование проблемы: «Почему этот человек берет за банан один пенс?» — мы привносили новые усложнения. Теперь же необходимо обратиться и к вопросу иного рода: «Почему этот человек отдает за банан один пенс?» И перед нами встает одна из самых запутанных фундаментальных проблем экономического анализа. Стало общепринятым описывать качество благ, благодаря которому их покупают (либо так или иначе приобретают), посредством понятия «полезность», однако до сего дня не найдено ни одного полностью удовлетворительного определения полезности. Попытка дать определение полезности в целом связана со стремлением исследователей оправдать использование кривых предельной полезности. Применение этих кривых, а также очевидно пригодные результаты этого применения предшествовали выработке определения полезности. Яркие выступления экономистов, один за другим возводящих из определения полезности карточные домики, и критиков, также один за другим разрушающих эти домики (хотя сама по себе кривая полезности оставалась без внимания), и побудили автора настоящей работы взяться за определение полезности, которое в настоящее время являет собой рухнувший карточный домик.

Полезность суть такое свойство благ, благодаря которому покупатели желают их приобрести. *Предельная полезность* некоторого данного блага — дополнительная часть совокупной полезности, получаемой покупателем при приобретении им дополнительной единицы¹ данного блага.

¹ См. сноску на с. 180.

Согласно одной из основополагающих посылок в экономической теории, каждый индивид действует разумно и для каждого представляется разумным сопоставлять предельные издержки производства со своей предельной выгодой (доходом). Следовательно, если покупатель при совершении покупки приписывает данному товару определенные предельные издержки производства, предельная полезность этого товара равна, с его точки зрения, предельным издержкам его производства.

И теперь получается, что понятие полезности основано на доводах, которые сами нуждаются в обосновании. Карточный домик уже разрушен.

Сказанное можно проиллюстрировать следующим образом. Примите в качестве характеристики разумного поведения следующее определение: разумно поведение, которое обеспечивает выживание. Тогда человек, смотрящий при переходе улицы сначала налево, а потом направо разумен. Человек же, допускающий, чтобы его сбил автобус, следовательно, нера разумен. В то же время, если исходить из не столь строгого определения, построенного на основе здравого смысла, разумен и желающий совершить самоубийство и бросающийся под автобус (ведь здравый смысл, в принятом здесь понимании, предполагает отсутствие всяческих этических «предрассудков»). И если при анализе исходить из подобного понимания здравого смысла, то будет невозможно дать во всех отношениях удовлетворительное объяснение действий всех пешеходов, хотя при объяснении довольно большого числа случаев такого рода его вполне можно применить с пользой для дела.

Или примите иное определение здравого смысла: это поведение, обеспечивающее максимизацию денежных доходов. Тогда человек, который соизмеряет свои предельные денежные затраты с предельными денежными доходами, разумен. В то же время человек, не способный к такому соизмерению, нера разумен. Если же у кого-либо есть веские основания не проводить подобного соизмерения (к примеру, этот кто-то предпочитает отдых в постели сколачиванию состояния), то с точки зрения здравого смысла, в менее строгом понимании, такой человек разумен; но тогда случаи непригодности анализа, основанного на «экономическом» понимании здравого смысла, будут наблюдаться гораздо чаще, чем случаи самоубийства среди пешеходов. Пусть так, но тем не менее можно

полагать, что понимание экономистом разумного поведения способно обеспечить результаты, заслуживающие практического интереса. И то и другое понимание здравого смысла в определенных пределах практически целесообразно; они позволяют в определенной степени углубить анализ, но, как только в исследовании становится возможным оперировать более общим и сложным определением здравого смысла, от него можно отказаться. Однако, когда мы приступаем к изучению поведения покупателей, приобретающих продукцию не ради денежного выигрыша, а ради того, чтобы владеть ею и потреблять ее, у нас отсутствуют такие объективные критерии здравого смысла, как выживание или денежные доходы. Подобным критерием служит полезность, но понимание полезности уже предполагает известное понимание здравого смысла.

Трудности подобного рода не имели бы значения, если бы с помощью бихевиористского анализа можно было построить кривые, описывающие поведение типичных индивидуальных покупателей и показывающие, каковы предельные издержки, связанные с покупкой любых количеств фактически приобретенных товаров. В таком случае полезность любого данного количества блага определялась бы для данного покупателя соответствующей кривой и не было бы необходимости выяснять, разумно поведение покупателя или нет. К сожалению, хотя подобную технику экспериментального анализа можно себе вообразить, в действительности ее, разумеется, не существует. Техника *Gedanken Experimente*¹ может быть, конечно, использована, чтобы «пополнить» скудное снаряжение бихевиористской психологии. Кроме того, экономист-аналитик в состоянии поставить перед собой ряд таких вопросов: сколько бананов стал бы я покупать каждую неделю, если бы каждый банан стоил полпенса? Сколько бананов стал бы я покупать, если бы получал 500 ф. ст. в год? Сколько бананов стал бы я покупать, если бы 7 апельсинов продавались за 6 пенсов? Сколько бананов стал бы я покупать, если бы по дороге в подземке на работу я увидел плакат с призывом: «Ешьте больше фруктов!» Сколько бананов стал бы я покупать, если бы лето было очень жарким?

¹ *Gedanken Experimente* (нем.) — поиски выражения. — Прим. ред.

Сколько бананов стал бы я покупать, если бы мой сосед по лестничной площадке держал персидского кота? В ответ на все эти вопросы экономист способен сформулировать приблизительное, неполное и, как можно допустить, ненадежное понимание предельной полезности бананов со своей собственной точки зрения. Он может (при предположении, что психология других людей во многом такая же, как и его психология) полагать, что для других людей предельная полезность бананов выражается определенной величиной. При этом экономист смиренно и с прежним терпением будет продолжать работать с кривыми предельной полезности, хотя и не вполне сознавая это. Такие же рассуждения можно провести и в отношении издержек производства. Допустимо считать, что предельные издержки производства равны предельному доходу; в то же время совокупные издержки можно рассматривать как интеграл функции, характеризующей на графике кривую предельных издержек и построенной с помощью бихевиористских методов анализа. На графике эта кривая будет отличаться от кривой предельных издержек, построенной применительно к тем продавцам продукции, которые «неразумны» или имеют веские основания не желать максимизации своих денежных доходов. Поэтому существенной асимметричности в соотношении кривых предельных издержек и предельной полезности на самом деле нет. Однако, поскольку принцип максимизации денежных доходов обеспечивает удобный объективный критерий — здравый смысл, — представляется, что лучшим будет допущение, согласно которому поведение всех продавцов разумно и все они стремятся максимизировать денежные доходы. Таким образом, теперь можно использовать объективное по характеру понятие предельных издержек, исключаяющее «хождение по логическому кругу» (именно таким и был всегда наш подход к анализу процесса продажи).

Самым малоисследованным из всех вопросов, связанных с анализом стоимости в терминах предельных величин, является вопрос о кривой предельной полезности. Однако это не самый важный вопрос. И нет оснований пренебрегать экспериментальным способом построения кривых спроса, показывающим, какое количество продукции будет куплено по разным ценам на данном рынке и в данное время. Именно о таких кривых спроса шла речь в части I настоящей книги. Полученные в той части ре-

зультаты наверняка переживут полный крах понятия предельной полезности¹.

Когда мы рассматриваем спрос таким, каким он объективно представляется с точки зрения продавца, нет необходимости тщательно исследовать природу полезности. Когда же мы обращаемся к анализу решений, которые принимает отдельный покупатель, встает вопрос о кривой предельной полезности (ее построение требует бихевиористского анализа) и о чисто формальном определении полезности. Таким образом, исследование стоимости никоим образом не требует понимания действительной природы полезности. Оно важно лишь для таких разделов экономической науки, как государственные финансы и экономическая теория благосостояния. Ведь исследователи, специализирующиеся в этих областях, должны располагать неким определением разумного человеческого поведения, которое учитывало бы, что действиями покупателей управляют их собственные экономические интересы (но соответствующих критериев в отношении этих интересов пока не найдено). При анализе стоимости порочный логический круг, в который попадает исследователь, оперирующий определением полезности, представляет собой всего лишь незначительное неудобство. В то же время, если исследователь, работающий в области экономической теории благосостояния, попадает с определением полезности в подобный логический круг, это становится уже настоящим камнем преткновения. Когда поведение покупателей неразумно или когда у них есть веские основания не считаться со своими экономическими интересами, тогда полезность того или иного блага, с точки зрения покупателя (представленная интегралом функции, изображаемой на графике кривой предельной полезности для этого покупателя), не позволит количественно определить, как изменилось его экономическое благосостояние с потреблением данного блага. Таким образом, даже если, используя методы бихевиористского анализа, можно построить кривую предельной полезности, это не поможет исследованию экономического благосостояния, поскольку невозможно утверждать, что поведение всех покупателей разумно, ис-

¹ Этими отвлеченными рассуждениями я обязана технике предельного анализа. Но я также в долгу перед философом г-ном Р. Б. Брейтвейтом из колледжа «Квинс» за помощь в формулировании этих соображений.

ходя из некоторого адекватного определения здравого смысла.

Получается, что, пока такого определения не существует, понятие *излишка для потребителя* (имеется в виду разница между совокупной полезностью данного количества благ, потребленного покупателем, и совокупными издержками производства этих благ) не имеет содержательного значения. В дальнейшем используется чисто формальное определение излишка для потребителя, выведенное графически на основе изучения кривой предельной полезности. В гл. 18 предполагается, что кривую предельной полезности для покупателя можно построить как на основе бихевиористских методов, так и путем *Gedanken Experimente*. Но как только кривая будет построена, отпадает необходимость в изучении природы полезности и можно будет продолжать намеченный анализ.

Все отмеченные выше препятствия не имеют отношения к анализу решений, которые принимает покупатель факторов производства. Факторы производства приобретаются не сами по себе, а для того, чтобы путем продажи произведенных с их помощью благ можно было получать денежный доход. Следовательно, принцип максимизации денежных доходов вновь служит объективным критерием полезности (если рассуждать с позиций здравого смысла). Необходимо только исходить из предположения, что поведение покупателя разумно (это обеспечит возможность продолжить анализ, связанный с покупкой). Предательское же определение полезности будет использоваться практически только в следующей главе. В книге VIII, где речь идет о решениях, принимаемых покупателями факторов производства, мы не будем сталкиваться с трудностями, мешающими исследованию покупки благ.

2

Прежде всего необходимо как-то называть отдельного покупателя, противостоящего продавцу, как противостоит *монопольщик* покупателю. В дальнейшем единственный покупатель будет называться *монопсонистом*¹.

¹ Прежнее выражение «монопольный покупатель» страдает непоследовательностью и соответствует концепции монопсонии, которая построена по принципу концепции монополии (см. с. 5). Я признательна г-ну Б. Л. Халварду из Кембриджа за термин «монопсония», образованный от греческого *οφθαλμ* — делать покупки.

Признак совершенной конкуренции среди продавцов — абсолютная эластичность кривой спроса для отдельного продавца; точно так же признак совершенной конкуренции среди покупателей — абсолютная эластичность кривой предложения для отдельного покупателя. Именно это и наблюдается на обычном рынке, где сформировались условия конкуренции. Покупатель вправе прийти в магазин и приобрести по объявленным ценам столько товара, сколько пожелает. Если покупатель предложит денег меньше, он может и ничего не купить, а если чуть больше, чем того требуют цены, он может скупить все предлагаемые товары. Совершенная конкуренция среди продавцов предполагает, что обязательно соблюдаются два условия: число продавцов должно быть велико и все покупатели должны иметь одинаковые предпочтения (или сохранять одинаковую беспристрастность) по отношению к продукции той или иной фирмы и продукции ее конкурентов. Точно также совершенная конкуренция среди покупателей предполагает, что число покупателей, составляющих тот или иной рынок, велико (так что изменение количества покупаемой кем-либо из них продукции не влияет заметным образом на общий объем покупок, характерный для данного рынка) и что продавцам безразлично, кто приобретает у них товары. Последнее не всегда справедливо, поскольку бывает, что фирмы выказывают в отношении некоторых своих покупателей особое расположение (это может быть обусловлено общественным мнением, семейными связями и даже «радостными ожиданиями будущих выгод»); это условие в действительности соблюдается чаще, чем соответствующее условие совершенной конкуренции среди продавцов¹. До тех пор пока среди покупателей сохраняется совершенная конкуренция, предельная полезность продукции для каждого покупателя остается равной цене этой продукции. Ведь цена продукции совпадает с предельными издержками покупателя, а ее предельная полезность определяется как величина, которая приравнивается предельным издержкам. Однако кривая предельной полезности для покупателя не совпа-

¹ Более того, предложение товаров для единичного покупателя может характеризоваться абсолютной эластичностью, даже если на рынке и не сложились условия совершенной конкуренции, — ведь нередко многие покупатели противостоят каждому отдельному продавцу; так что любой покупатель приобретает соответствующую продукцию по неизменной цене.

дает с кривой спроса. Она не показывает, в каком количестве продукция будет приобретаться по различным ценам; но она показывает, какое количество продукции будет куплено при различных предельных издержках покупателя. До тех пор пока предложение данного блага характеризуется, с точки зрения данного покупателя, абсолютной эластичностью, предельная полезность любого количества этого блага будет равна его цене (ведь цена в данном случае совпадает с предельными издержками). Тем самым представляется, с формальной точки зрения, вполне корректным рассматривать кривую предельной полезности для покупателя как кривую спроса (при предположении, что между покупателями существует совершенная конкуренция, как и совершенная конкуренция между продавцами, когда предельные издержки производства совпадают с ценой продукции, а кривая предельных издержек продавца совпадает с кривой предложения его продукции). Когда известно, что между покупателями установились отношения совершенной конкуренции, можно считать, что кривая спроса для такого рынка есть в то же время кривая предельной полезности для покупателей как некоторой группы людей. Общее количество купленной продукции делится между покупателями таким образом, что предельная полезность продукции, приобретенной одним из покупателей, совпадает с ценой этой продукции¹.

В гл. 7 было показано, что невозможно построить кривую предложения товара, произведенного несколькими продавцами, если прежде не сформулировать, каков спрос на продукцию отдельных продавцов. Точно так же невозможно построить кривую спроса на продукцию, приобретаемую несколькими покупателями, если не сформулиро-

¹ Даже если предположить, что решены все проблемы, связанные с определением полезности, останутся известные трудности. Так, величины предельной полезности товара для различных покупателей, составляющих рынок, несоизмеримы (см.: А. Маршалл, Принципы политической экономии, т. I, с. 198), поскольку полезность денег, которая служит мерой полезности благ, неодинакова для покупателей, различающихся как своими социальными и психологическими характеристиками, так и денежными доходами. Однако при решении некоторых проблем удобно рассматривать кривую спроса для некоторого рынка как кривую совокупной предельной полезности. Принимая во внимание, что концепция предельной полезности носит, по нашему мнению, чисто формальный характер и, в ряде случаев лишена какого-либо реального или значительного смысла, тем не менее мы считаем возможным пользоваться ею.

вать, каковы условия предложения для отдельных покупателей. Однако предложение, согласно которому между покупателями существует совершенная конкуренция, гораздо более реалистично, чем то, что такая конкуренция существует между продавцами, — ведь покупателей на любом обычном рынке больше, чем продавцов. В последующих главах мы будем рассматривать только те случаи, когда продукцию приобретает единичный покупатель или когда на рынке между покупателями существует совершенная конкуренция; вопрос, связанный с несовершенной конкуренцией среди покупателей, затрагиваться не будет.

Глава 18

Монопсония

1

Анализ принимаемых покупателем решений по поводу количества приобретаемой продукции основывается на предположении, согласно которому предельную полезность блага он уравнивает с предельными издержками его производства. Как мы уже видели, это утверждение суть не более чем тавтология. Если предложение благ, с точки зрения покупателя, характеризуется совершенной эластичностью, он будет приравнивать предельную полезность товара к его цене. Это справедливо, во-первых, когда наш покупатель является одним из многих других покупателей и поэтому изменение количества приобретаемой им продукции не сказывается сколько-нибудь заметно на совокупном объеме ее выпуска, и, следовательно, на ее цене; во-вторых, когда цена предложения постоянна, так что, даже если бы изменение количества приобретаемой нашим покупателем продукции оказывало существенное влияние на ее выпуск, оно не привело бы к изменению цены.

С примерами объединения покупателей, приобретающего продукцию (или большую ее часть) отрасли, которая функционирует в условиях конкуренции¹, мы сталкиваемся, когда потребители определенных товаров организованы, когда речь идет о мерах по регулированию импорта со стороны социалистического государства или когда отдельные индивиды отличаются склонностью к потреблению тех или иных товаров, которые никому больше не нужны. Стали обыденными их индивидуальные карточ-

¹ Случай, когда монополист приобретает продукцию монополиста (обычно его называют «двусторонней монополией»), в настоящей книге не рассматривается.

ки-заказы с напечатанными на них домашними адресами. При этом, если только цена предложения продукции непостоянна, ее предельная полезность не совпадает с ее ценой и количество покупаемых товаров будет изменяться до тех пор, пока предельная полезность товара не уравняется с предельными издержками его приобретения. Продукция будет продаваться по цене предложения, которая для покупателя может быть как выше, так и ниже предельных издержек приобретения продукции покупателем.

2

Наша следующая задача состоит в изучении вопроса о том, каким будет количество покупаемой продукции, если рассматривать рынок, состоящий не из бесконечно большого числа конкурирующих между собой покупателей, а из единичного объединения покупателей. Иными словами, необходимо сравнить процесс покупки в условиях конкуренции и в условиях монополии точно так же, как мы сравнивали выпуск продукции в условиях конкуренции и в условиях монополии.

На этот раз мы можем не считаться с доводами против задуманного сравнения, как это было прежде. Главное возражение тогда состояло в том, что для определенного обоснования проводимого сравнительного анализа необходимо предположить, что сформировались условия совершенной конкуренции, которые в действительности наблюдаются редко. Справедливо, что исследование кривой спроса имеет однозначный смысл в том случае, когда покупка совершается в условиях совершенной конкуренции; однако, что касается большинства обычных рынков, такое положение вещей представляется скорее правилом, чем исключением, поскольку на одного продавца здесь приходится значительное число покупателей. Следовательно, сравнение можно не колеблясь проводить на основе исследования кривых спроса для условий конкуренции. Нетрудно представить себе, что существует группа покупателей, сначала действующих независимо друг от друга, а затем заключающих соглашение, в соответствии с которым они согласовывают свои действия так, чтобы не допустить каких-либо изменений в уровне спроса и в условиях пред-

ложения потребляемого ими товара¹; при этом можно считать, что кривая их спроса является кривой предельной полезности для объединения монополистов. Таким образом, мы можем теперь сравнить количество продукции, производимой в условиях конкуренции, с количеством продукции, производимой в условиях монополии, при предположении, что в обоих случаях кривые предельной полезности и предложения продукции совпадают (следует, однако, отдавать себе отчет в том, что в действительности они никогда бы не совпали).

В некотором отношении наши рассуждения будут напоминать сравнение условий монополии и конкуренции. За покупаемую продукцию монополист должен платить по цене предложения, однако он станет так регулировать объем закупок, чтобы его предельные издержки равнялись предельной полезности (в условиях же конкуренции цена продукции, или средние издержки для покупателя, равна ее предельной полезности). Следовательно, в условиях, когда цена предложения неизменна, а средние и предельные издержки покупателя равны, объем закупок при монополии будет таким же, как и при конкуренции. Но если отрасль функционирует при росте или падении цены предложения, предельные издержки монополиста не будут равняться цене товара.

В условиях, когда в результате того, что за каждую дополнительную покупку монополист платит по все более высокой цене, растет цена предложения, предельные издержки для монополиста выше цены предложения данной продукции. [Цена предложения, с точки зрения монополиста, равняется средним издержкам приобретения продукции, однако объем своих закупок он будет соотносить с величиной предельных издержек приобретения.]

MC — кривая предельных издержек производства для отрасли; в то же время это кривая предельных издержек приобретения продукции с точки зрения монополиста; *AC* — кривая средних издержек для отрасли, или кривая предложения продукции.

Монополист будет покупать столько продукции (*ON*), что ее предельная полезность (или цена спроса в условиях конкуренции)

¹ Важно все-таки отметить, что такая монополия будет воспроизводить условия рынка, на котором установилась совершенная конкуренция, и тем самым вынудит отрасль, действующую в условиях несовершенной конкуренции, к реорганизации, гарантируя ей более эффективные методы производства той или иной продукции.

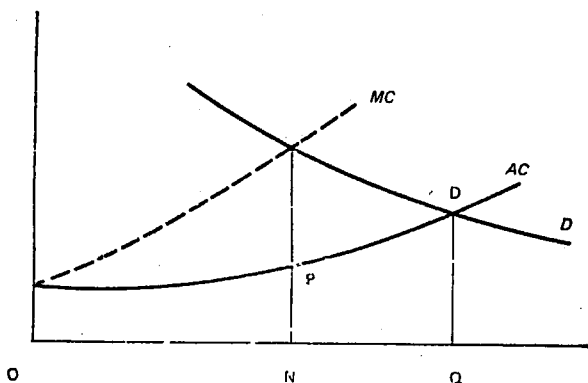


Рис. 66

будет равняться предельным издержкам приобретения этой продукции; цена, по которой он будет платить, составит NP (цена предложения этой продукции), и эта цена будет ниже, чем цена для условий конкуренции (QD).

Можно видеть, что для случая, когда динамика средних и предельных издержек характеризуется на графике прямыми линиями, количество закупаемой монополистом продукции будет больше половины его закупок в условиях конкуренции. Если бы спрос монополиста характеризовался абсолютной эластичностью (хотя осознать это трудно), а кривая предложения изображалась бы прямой линией, объем его закупок был бы ровно в половину меньше, чем в условиях конкуренции.

Когда цена предложения продукции в отрасли снижается, окажется, что всякое увеличение объема закупок монополиста ведет к понижению цены предложения¹; предельные издержки приобретения у монополиста (как и предельные издержки производства во всей отрасли) будут ниже, чем цена предложения продукции. И он, та-

¹ В условиях, когда цена предложения продукции снижается, монополист не может действовать, просто объявляя цену, которую он готов уплатить за товар, — такое безоговорочное назначение определенной цены вызвало бы бесконечно большое расширение производства в отрасли. Монополист (предполагается, что ему известно, каково предложение товара) должен решить, сколько ему покупать, а затем «распределить» свои покупки между различными продавцами.

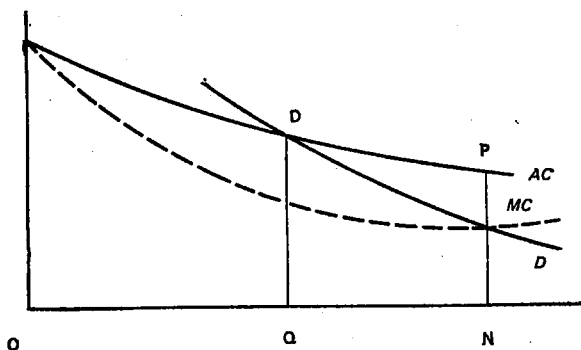


Рис. 67

ким образом, станет покупать больше, чем покупал бы в условиях конкуренции.

ON должно быть больше, OQ , а NP (цена продукции в условиях монополии) меньше QD (цена в условиях конкуренции). ON может превосходить OQ на сколько угодно большую величину; при заданной кривой предложения ON будет тем больше, чем меньше угол наклона кривой спроса; ON тем больше приблизится к величине, обозначающей количество продаваемой в условиях конкуренции продукции, чем больше угол наклона кривой спроса.

Если спрос монополиста характеризуется абсолютной эластичностью (а это может наблюдаться при соответствующем диапазоне цен), объем его закупок и цена будут такими же, как и в условиях конкуренции.

3

Весьма особый случай монополии можно проиллюстрировать изготовлением на особой пресс-форме почтовой бумаги. Здесь складывается взаимозависимость между предельными и средними издержками, которую мы исследовали в гл. 2¹. Изготовление пресс-формы было сопряжено с известными издержками. Но как только она начала функционировать, предельные издержки, связанные с изготовлением бумаги, стали постоянными. Таким образом, предельные издержки не изменяются, а средние издержки

¹ См. с. 80—81.

для последовательных количеств продукции будут включать эти неизменные расходы на саму бумагу и изготовление почтовой бумаги с помощью пресс-формы плюс все уменьшающаяся доля от неизменной стоимости пресс-формы. Соответствующая кривая средних издержек тогда имеет форму гиперболы, асимптоты которой перпендикулярны, причем одну из этих асимптот представляет собой кривая предельных издержек.

Если имеется лишь один покупатель почтовой бумаги (например, домовладелец), то независимо от объема покупки ему приходится полностью оплачивать стоимость пресс-формы, а когда последняя будет компенсирована, предельные издержки изготовления любого количества почтовой бумаги станут постоянными. Таким образом, если мы не будем принимать во внимание общие расходы изготовителя канцтоваров, а сосредоточимся на одной-единственной сделке, мы увидим, что покупатель-домовладелец закажет для себя такое количество почтовой бумаги (ON на рис. 68), предельная полезность которого равна расходам на изготовление единицы продукции (включая стоимость бумаги); однако заплатить он должен по цене, равной средним издержкам (NP), включающим совокупную стоимость пресс-формы.

Теперь сравним нашего домовладельца со студентом университетского колледжа, покупающего бумагу с эмблемой колледжа (эту бумагу, продаваемую определенным числом продавцов, приобретают определенное число

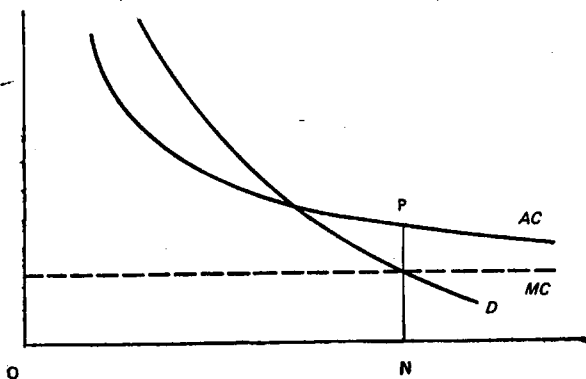


Рис. 68

покупателей). Предположим, что кривые спроса на почтовую бумагу и для студента, и для домовладельца выглядят совершенно одинаково и что расходы производителя на пресс-форму и бумагу в каждом случае одни и те же. Цена бумаги для студента будет ниже соответствующей цены для домовладельца, поскольку в первом случае стоимость пресс-формы распределяется равномерно между всей продукцией. Однако предельные издержки изготовления бумаги, с точки зрения домовладельца (они-то и регулируют объем закупок домовладельца), окажутся меньше, чем цена бумаги для студента (эта цена регулирует объем его покупок), поскольку в последней должны учитываться средние расходы на пресс-форму, а также стоимость изготовления почтовой бумаги, включая расходы на сырье.

Мы, таким образом, пришли к любопытному заключению: домовладелец купит бумаги больше, чем студент, хотя и по более высокой цене. Этот простой пример служит иллюстрацией немаловажной закономерности, проявляющейся, когда товары (например, машины определенного вида, используемые только одной промышленной фирмой) продаются, как правило, на основе особых заказов.

4

Обычно исследование монополии проводится в том же русле, что и привычный всем анализ монополии. Предполагается, что монополист стремится к максимизации своего излишка для потребителя¹ точно так же, как монополист стремится к максимизации своего чистого дохода. Рассмотрим рис. 69.

Рассмотрение рис. 69 позволяет прийти к тем же выводам, что и уже проведенный анализ: ясно, что излишек для потребителя характеризуется наибольшим значением, когда предельные издержки приобретения и предельная полезность продукции одинаковы. Если продукции будет приобретаться больше, то предельные издержки превысят предельную полезность, а излишек для потребителя уменьшится; если же продукции будет приобретаться

¹ См. с. 295.

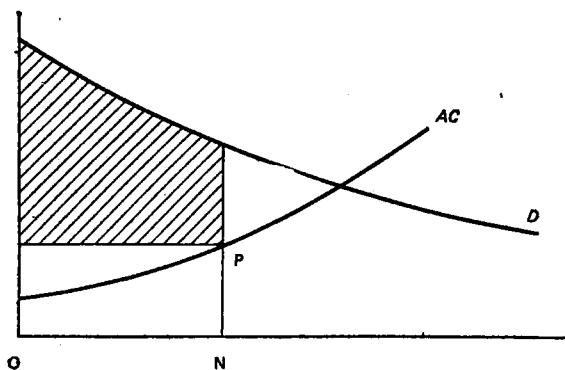


Рис. 69

меньше, полезность уменьшится в большей степени, чем увеличатся предельные издержки¹.

Величина излишка для потребителя (при том, что количество продукции ON приобретается по цене предложения NP) равна площади заштрихованной фигуры. Когда эта площадь максимальна, ON — то это как раз то количество продукции, приобретение которого для монополиста наиболее выгодно.

¹ Если характер кривой спроса на всей области определения известен, то понятие излишка для потребителя можно проиллю-

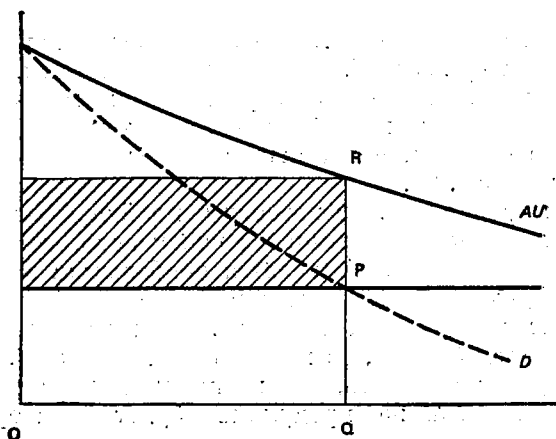


Рис. 69А

Монополист, как и монополист, может действовать в условиях ценовой дискриминации. Об этом допустимо вести речь, если группы продавцов рассматривать раздельно, точно так же как при анализе ценовой дискриминации в условиях монополии мы предполагали, что покупатели «распределены» по отдельным рынкам. Монополист станет покупать у каждого продавца столько продукции, чтобы предельные издержки каждой «порции» продукции были одинаковы и равны предельной полезности всего количества приобретаемых товаров (совершенно так же монополист продает столько продукции на каждом из рынков, что получаемый им в каждом случае предельный доход один и тот же и равен предельным издержкам производства всей продукции¹). Покупатель может осуществлять выгодную для себя дискриминацию в зависимости от

стрировать подобно тому, как мы иллюстрировали понятие ренты (см. сноску на с. 197). Зная вид кривой спроса, показывающей величину предельной полезности товара, можно построить кривую его средней полезности (AU). Далее, для условий совершенной конкуренции имеем: количество продукции OQ покупается по цене PQ , таково же значение и предельной полезности в то же время средняя полезность RQ выше, чем цена. Таким образом, излишек для потребителя (площадь заштрихованной фигуры на рис. 69А) можно определить как разность PR между предельной и средней полезностью, умноженную на количество приобретенной продукции.

Такое истолкование излишка для потребителя не позволяет, разумеется, обойти существенные трудности, связанные с данным понятием. Так, нельзя определить непосредственно величину средней полезности — ее можно вывести из величины предельной полезности. Таким образом, прежде чем сказать, каков излишек для потребителя (обеспечиваемый приобретением товара по данной цене), необходимо знать, какова цена спроса для любого количества продукции — от нуля до фактически приобретаемого; а поскольку практически в любом случае невозможно сказать, каков характер кривой спроса на данную продукцию для значений количества продукции, близких к нулю, невозможно и определить соответствующий излишек для потребителя. Здесь, во всяком случае, подход к понятию излишка для потребителя носит чисто формальный характер (см. с. 295), хотя это и препятствует использованию данного важного понятия в качестве измерителя экономического благосостояния, которое обеспечивается покупателю данной продукцией.

¹ Предполагается, что у каждой группы продавцов издержки производства не зависят от того, сколько продукции закупается у продавцов, отнесенных к иным группам. Подобным образом при анализе ценовой дискриминации мы предполагали, что условия на каждом из рынков не зависят от уровня цен на других рынках.

различий в эластичности предложения отдельных групп продавцов, или, иначе говоря, в эластичности соответствующих кривых средних издержек. Если эластичность предложения всех поставщиков продукции одинакова, то для условий простой монополии (когда на продукцию установлена только одна цена) количество продукции, закупаемой у одного из них, будет таким, что предельные издержки приобретения каждой «порции» продукции сравняются; ценовая дискриминация в таких условиях покупателю невыгодна. Когда же соответствующая эластичность предложения неодинакова, количество продукции, закупаемой у поставщиков с низкой эластичностью предложения, сократится и окажется меньше, чем у них же закупалось бы в условиях простой монополии; цена на эту продукцию снизится¹. У поставщиков, для которых характерна сравнительно высокая эластичность предложения, монополист будет покупать больше продукции, и ее цена возрастет. Ход рассуждений в данном случае полностью соответствует подходу к анализу ценовой дискриминации в условиях монополии, поэтому при сравнении условий простой монополии и монополии, практикующей дискриминацию, можно пользоваться прежними методами. Кроме того, поскольку известно, как определить предельные издержки приобретения монополиста, практикующего дискриминацию, совсем несложно сравнить количество закупаемой продукции в условиях монополии, практикующей дискриминацию, с объемом закупок в условиях конкуренции.

Масштабы осуществления монополистом ценовой дискриминации зависят от того, на сколько групп могут быть разделены все продавцы, и от того, каковы условия предложения, характеризующие каждую из этих групп. Совершенная дискриминация будет наблюдаться в том случае, когда каждая единица товара продается по особой цене. Такое оказалось бы возможным, если бы каждый продавец данного товара владел его неделимой единицей

¹ Предполагается, что предложение для каждой группы продавцов изображается повышающейся кривой. Если же предложение всей производимой продукции какой-либо группы продавцов изображается кривой понижающейся, это как раз тот поставщик, у которого только и будет покупать монополист, при условии, что ему невыгодно приобретать немного товаров у другого поставщика, где издержки производства небольших объемов продукции хотя и растут (или падают медленнее), но остаются на сравнительно низком уровне.

или если бы покупатель мог на практике так вести дело с каждым продавцом, что либо не покупал бы совсем его продукцию, либо покупал бы ее всю, причем предельные издержки производства для продавца при этом равнялись бы предельной полезности продукции для монополиста, а цена продукции совпадала бы со средними издержками производства¹.

При этом монополист получит возможность покупать каждую единицу товара по ее минимальной цене предложения; он также сумеет избежать тех выплат, которым в условиях конкуренции соответствует рента, получаемая факторами производства, которые применяются при изготовлении продукции.

Можно без особого труда сравнить процесс покупки в условиях монополии, практикующей совершенную дискриминацию в условиях простой монополии и совершенной конкуренции (при допущении, что спрос в каждом случае одинаков), если предположить, что в отрасли, где производится данная продукция, цена предложения растет, а экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается².

¹ Осуществление продавцом совершенной дискриминации, или «дискриминации первой степени», требует подобных же условий: покупатель должен приобретать только одну неделимую единицу товара; может он также совсем не покупать или забирать всю продукцию по цене, равной ее средней полезности. Очевидно, теперь можно утверждать с большей вероятностью, что предложение собственника факторов производства (покупка которых представляет собой наиболее распространенный случай в исследовании монополии) будет абсолютно неэластичным (он станет торговать по цене, которая выше определенной цены предложения) и с меньшей вероятностью, что спрос покупателя данного товара будет абсолютно неэластичным (он станет покупать по цене, которая ниже определенной максимальной цены спроса). Более того, при обычной организации торговли единичному покупателю гораздо легче иметь дело с каждым из многих покупателей; в то же время неудовольствие продавца, который должен или продавать весь данный товар, или не продавать его совсем, меньше, чем неудовольствие покупателя, вызванное предложением купить всю данную продукцию или не покупать ее совсем. Таким образом, в условиях монополии совершенная ценовая дискриминация осуществима с большей вероятностью, чем совершенная дискриминация в условиях монополии.

² Поскольку возможна экономия, обусловленная крупномасштабным производством, нарушается условие, согласно которому издержки производства, характерные для каждой группы продавцов, не зависят от того, сколько продукции покупатель приобретает у других групп продавцов; поэтому, если принять во внимание возможность осуществления подобной экономии, техника анализа

В условиях совершенной дискриминации монополист станет приобретать столько продукции, что ее цена предложения будет равняться цене спроса. Что же касается условий конкуренции, цена предложения для покупателя есть цена единицы продукции, по которой он приобретает любое ее количество. По мере увеличения объема закупок цена предложения растет и за каждую единицу продукции, приобретаемой в большем количестве, платить приходится дороже. Когда осуществляется совершенная дискриминация, монополист не повышает цену, которую он предлагает за каждую единицу продукции, если объем его закупок растет. По более высокой цене он покупает дополнительную единицу продукции, цена же всей остальной продукции остается без изменений. Получается, что для него предельные издержки каждого количества покупаемой продукции равны цене предложения этого количества. В условиях простой монополии монополист будет приравнивать предельную полезность продукции к предельным издержкам ее производства в соответствующей отрасли; последние же, при условии роста издержек, окажутся выше цены предложения.

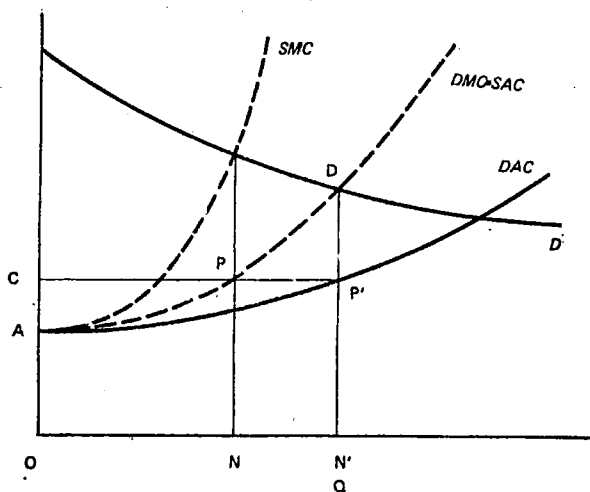


Рис. 70

будет совершенно иной. Далее, проведение упомянутого сравнения требует, чтобы было введено допущение, что организация производства в отрасли никоим образом не меняется из-за существования монополии, практикующей совершенную дискриминацию.

SMC — кривая предельных издержек для монополиста в условиях простой монополии; *DMC* — кривая спроса (она отражает как предельные издержки для монополиста, действующего в условиях совершенной дискриминации, так и средние издержки для монополиста, действующего в условиях простой монополии); *DAC* — кривая средних издержек для монополиста, практикующего дискриминацию; *DMC* — кривая предельных значений по отношению к *DAC*, в то время как *SMC* — кривая предельных значений по отношению к *DMC*.

Таким образом, монополист, практикующий совершенную дискриминацию, приобретет такое количество продукции, какое он приобрел бы в условиях конкуренции ($ON' = OQ$), а объем закупок монополиста, действующего в условиях простой монополии, составит величину, равную ON (это меньше, чем закупки в условиях конкуренции) по цене NP . Монополист, осуществляющий совершенную дискриминацию, будет платить за покупки по ценам от OA до QD , так что его средние издержки приобретения составят OP' (это будет средняя из значений цен предложения для всех количеств закупаемой продукции до OQ). Его совокупные издержки будут выражаться величиной, равной площади фигуры $OADQ$ или четырехугольника $OCP'Q$.

6

Все самые важные случаи монополии связаны с монополией. Монополист обязательно является монополистом по отношению к тем факторам производства, которые он применяет. О монополии, практикующей дискриминацию, можно, вероятно, говорить, если монополист применяет неоднородный фактор производства. В случае, когда фактором производства является земля, легко представить себе, что осуществляется совершенная дискриминация — ведь принято заключать самостоятельные сделки по купле-продаже каждого отдельного участка земли в зависимости от ее плодородия. Таким образом, у монополиста появится возможность приобрести нужную ему землю по цене перемещения, и даже то, что он увеличит площадь применяемой земли (т. е. «раздвинет» пределы возделывания)¹, может никак не повлиять на величину ренты, вно-

¹ При этом в условиях неоднородности фактора производства применяется оценка замыкающего участка. В условиях конкуренции в отличие от условий монополии, такая операция повлекла бы за собой изменение величины ренты.

симою им за уже приобретенную землю. Коротче говоря, он может сохранить в свою пользу ренту земли в отрасли. А это, как мы уже видели¹, имеет важные последствия для выпуска продукции монополией.

Совершенная дискриминация может также наблюдаться, если предложение труда для отдельного нанимателя абсолютно неэластично, однако она возможна при условии, что каждого рабочего нанимают отдельно и платят ему по наименьшей ставке (наименьшей в том смысле, что за более низкую оплату он уже не согласился бы работать). Осуществима дискриминация и при найме работников, однако сомнительно, чтобы она была совершенной.

Несовершенная по характеру дискриминация осуществима и тогда, когда монополист не имеет возможности вести дела с продавцом каждого фактора производства отдельно, но существует несколько групп продавцов, для которых эластичность предложения различна. Примером может служить случай, когда на какую-то работу нанимают как мужчин, так и женщин; труд мужчин оплачивается одинаково и по одной ставке, труд женщин оплачивается тоже одинаково, но по другой ставке. Однако понятие спроса на факторы производства отличается значительной сложностью. Обсуждение вопросов, связанных со спросом на факторы производства, которое содержится в следующей книге, создает основу для применения принципа монополии к анализу покупки факторов производства.

¹ См. с. 219—220.

Глава 19

Взаимосвязь монополии и монополии с совершенной конкуренцией

При анализе монополии принцип монополии на факторы производства действует в известной мере скрыто. В условиях увеличения издержек производства для монополиста немаловажно, каким получается приращение издержек во всей отрасли; иначе говоря, для него немаловажно, что, чем больше он покупает того или иного фактора производства, тем больше повышает для себя цену предложения данного фактора. В условиях уменьшения издержек производства монополист принимает во внимание экономию, обусловленную расширением масштабов производства, т. е. принимает во внимание, что с увеличением количества закупаемых факторов производства эффективность их использования растет и соответственно издержки на поддержание этой эффективности снижаются.

Короче говоря, когда мы утверждаем: монополист составляет выпуск продукции со своими предельными издержками производства, то мы уже подразумеваем, что по отношению к используемым факторам производства этот монополист является монополистом. Таким образом, закономерности монополии «включают в себя» закономерности монополии, и оказывается, что при исследовании монополии мы неявно применяли принцип монополии.

Принцип монополии предполагает, что, когда предложение данного товара изображается кривой, эластичность которой неабсолютна, с точки зрения единичного покупателя (это может быть отдельный индивид или группа согласованно действующих людей), предельная полезность товара должна равняться предельным издержкам его приобретения и за него приходится платить по соответствующей цене предложения. Именно так ведет себя каждый единичный покупатель в условиях конкуренции. Каждый покупатель приравнивает предельную полезность продукции к предельным издержкам использования, един-

ственная особенность в данном случае состоит в том, что предельные издержки использования товара выражаются его текущей ценой, так что цена, предельные издержки покупателя и предельная полезность товара одинаковы.

Согласно принципу монополии, монополист должен приравнивать свой предельный доход к своим предельным издержкам, и это опять-таки в точности то, что делают производители в условиях конкуренции. Единственная особенность состоит в том, что для каждого производителя в условиях конкуренции предельный доход есть просто текущая цена товара, так что цена, предельный доход и предельные издержки, с его точки зрения, одинаковы.

Итак, основанное на суждении здравого смысла правило, согласно которому индивид будет уравнивать предельные поступления (неважно, идет ли речь о полезности или о доходе) с предельными издержками, равно справедливо в условиях монополии, монополии и совершенной конкуренции.

Этот принцип, хотя и очевидный сам по себе, имеет огромное значение для экономического анализа. Неизменно содержащееся во многих учебниках по экономической теории предположение (явное или неявное) об условиях совершенной конкуренции привело к тому, что его действие недооценивается. Например, когда мы говорим, что цена товара равна предельным издержкам его производства, или что предельная чистая производительность труда равна заработной плате, или что предельная полезность товара равна его цене, мы неявно предполагаем, что сформировались условия совершенной конкуренции.

Верно, в таких условиях предельные издержки производства равны цене товара, однако существенно важно (само по себе это обусловлено соображениями здравого смысла), что предельный доход отдельного продавца равен его предельным издержкам. Утверждение, будто цена равна предельным издержкам, справедливо только потому, что предельный доход индивида в условиях конкуренции, бывает, совпадает с ценой. Точно так же заработная плата будет только в том случае соответствовать предельной чистой производительности труда (цене спроса на труд), если предложение труда характеризуется абсолютной эластичностью, а для единичного покупателя цена продукции только тогда равна ее предельной полезности, когда предложение характеризуется абсолютной эластичностью. Взаимосвязи, характерные для условий совершенной кон-

куренции, представляют собой лишь особые случаи действия общего правила, согласно которому индивид стремится уравнять предельные затраты с предельным выигрышем.

Примечательно, что сосредоточение внимания исследователей на «чистом доходе в условиях монополии» в значительной степени преградило путь к уяснению того, что факторы, определяющие величину стоимости в условиях конкуренции и монополии, схожи; получилось, что, хотя анализ монополии и позволяет обнаружить очевидные и впечатляющие примеры, свидетельствующие о действии закономерностей, которым подчиняются предельные величины, проблему монополии всегда рассматривали как исключительный случай, к исследованию которого анализ предельных величин неприменим. Задача исследования, содержащегося в настоящей книге, — преодолеть предвзятое и поверхностное противопоставление методов анализа конкуренции и методов анализа монополии и показать, что одна и та же система понятий одинаково пригодна для изучения монополии, монополии и совершенной конкуренции.

Если мы предполагаем (например, в целях иллюстрации), что отрасль, действующая в условиях совершенной конкуренции, монополизирована, а спрос и издержки производства остаются без изменений, то суть вопроса сводится к тому, что изменилась единица управления. Не имеет значения, каковы предельные издержки или предельные доходы, пока речь идет о предельных издержках и предельных доходах по отношению к определенному, принимающему решения хозяйственному субъекту — единичному покупателю, фирме, группе фирм, действующих согласованно. В условиях конкуренции единицей управления служит фирма и выпуск продукции обусловлен предельными доходами и предельными издержками фирмы. Если же сформировалась монополия и соответствующие фирмы начали действовать согласованно, предельный доход и предельные издержки производства именно всей группы фирм определяют, каким будет выпуск продукции. Объемы продукции, выпускаемой в условиях монополии и в условиях конкуренции, различаются только потому, что предельные издержки и предельный доход для групп фирм и для единичных индивидов неодинаковы. Все эти процессы определяются в каждом случае одними и теми же закономерностями.

Глава 20

Анализ проблемы с точки зрения предельной чистой производительности факторов

1

Чтобы продолжить анализ монополии, необходимо исследовать характер спроса на какой-либо фактор производства. В качестве примера можно взять труд, а чтобы упростить изложение, предположим, что все люди схожи между собой в том смысле, что отдельный «работник» представляет собой одну единицу производительности труда¹. Анализ здесь должен быть неизбежно гораздо более абстрактным и не связанным с действительностью (ведь действительность еще сложнее), чем в случае с построением кривой предложения. Прежде чем окажется возможным анализировать реальность со всеми ее сложностями, необходимо рассмотреть проблему на самом высоком уровне абстракции.

В отношении отдельной единицы управления такого понятия, как кривая спроса, не существует², однако допустимо заработать плату, за которую нанимаются данные работники (при условии, что предложение труда характеризуется абсолютной эластичностью), считать «ценой спроса» для этих работников, а кривую, описывающую взаимозависимость цены спроса (в указанном смысле) и численности работников, — «кривой спроса» на труд.

До сих пор нас интересовало главным образом предложение продукции. Теперь же перед нами стоит задача рассмотреть спрос на труд. Спрос на тот или иной фактор производства обязательно зависит от спроса на продукцию, технических условий производства, характера предложения прочих факторов производства. Принятый нами метод исследования предполагает, что необходимо для дан-

¹ В Приложении она будет называться не единицей производительности, а приведенной физической единицей.

² См. с. 297.

ной численности работников (при допущении, что спрос на продукцию и предложение прочих факторов производства известны) определить цену спроса; иначе говоря, установить, каков уровень заработной платы, за которую будут наняты эти работники. Однако прежде всего необходимо вооружиться некоторыми определениями.

Принято считать, что уровень заработной платы «стремится» к уравниванию с предельной чистой производительностью труда и что если задана численность работников, то их предельная производительность представляет собой цену спроса на труд этих работников. Однако понятие «предельная чистая производительность» не такое уж простое, и, прежде чем продолжать исследование, мы должны изучить его основательнее.

Понятие «предельный» имеет смысл только в том случае, когда речь идет об определенном человеке или о группе людей с определенными интересами. Выражение «Предельная полезность бананов как таковая» лишено всякого смысла. Можно говорить о предельной полезности данного количества бананов для данного единичного покупателя или группы покупателей. Точно так же бессмысленно понятие предельной производительности труда данной группы работников как таковых. Может идти речь только о предельной производительности их труда по отношению к данному нанимателю или группе нанимателей.

Тем самым наши определения позволяют делать различные выводы в зависимости от того, применяются они при анализе фирмы, ведущей торговлю на рынке, где установилась совершенная или несовершенная конкуренция, или при анализе монополистического объединения фирм.

Приводимые здесь определения сформулированы в самой общей форме и предполагают, что имеется в виду группа производителей, независимо от того, составляют они единицу управления или нет.

2

Предельная физическая производительность труда есть приращение объема выпускаемой продукции, обусловленное наймом дополнительной единицы труда, при условии, что расходы на прочие факторы производства остаются неизменными. В целях упрощения изложения предположим, что из всех факторов производства, кроме труда,

применяются только капитал и предпринимательская деятельность, так что физический предельный продукт труда есть дополнительное количество продукции, произведенное благодаря найму еще одного работника при неизменном количестве капитала и предпринимательской деятельности (в стоимостном выражении). При рассмотрении вопроса в долгосрочном аспекте предполагается, что в каждом случае все факторы производства, кроме труда, при данном числе работников применяются с максимальной эффективностью¹. С точки зрения стоящей перед нами задачи вопрос об изменении формы прочих факторов производства, стоимость которых остается неизменной, с тем, чтобы обеспечить возможность их соединения с растущим количеством применяемого труда, не должен представлять каких-либо существенных затруднений.

Когда наблюдается экономия, связанная с расширением масштабов производства, физическая предельная производительность труда для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, будет выше, чем для единичных фирм, поскольку увеличение занятости на одной из конкурирующих фирм будет способствовать повышению эффективности деятельности других фирм.

*Предельная производительность труда*² суть приращение по стоимости совокупного объема выпускаемой продукции, вызванное наймом дополнительного работника, при условии, что совокупная стоимость прочих факторов производства остается неизменной. Иными словами, это предельная физическая производительность, умноженная на предельный доход хозяйственной единицы или рассматриваемой группы фирм. В случае, когда спрос на продукцию характеризуется абсолютной эластичностью (например, рассматривается фирма, действующая в условиях совершенной конкуренции), предельный доход производителя равен цене продукции; следовательно, предельная производительность труда равна стоимости физического

¹ См.: Robertson. Economic Fragments, p. 47. При рассмотрении вопроса не в долгосрочном, а в краткосрочном аспекте (когда прочие, помимо труда, факторы определены не только количественно, но и по виду) предельная производительность труда будет совершенно иной.

² Этот и прочие термины используются разными авторами в различном смысле. Приводимые здесь определения подразумевают, что именно в таком значении эти термины и будут применяться в ходе дальнейшего изложения.

предельного продукта. Когда же спрос не характеризуется абсолютной эластичностью, предельный доход производителя меньше цены продукции, а предельная производительность труда меньше стоимости предельного физического продукта.

Эластичность спроса на продукцию, произведенную в отрасли, состоящей из нескольких фирм, в любом случае должна быть меньше, чем эластичность спроса на продукцию, произведенную какой-либо одной фирмой.¹ Следовательно, предельный доход производителя, как и предельная производительность труда, для отрасли должен быть меньше, чем для фирмы. Это различие становится особенно явным, если рассматривать отрасль, действующую в условиях совершенной конкуренции, когда спрос на продукцию неэластичен. При этом физический предельный продукт будет одинаков и для фирмы, и для отрасли (в условиях, когда не наблюдается экономии, связанной с расширением масштабов производства). Чтобы определить, какова предельная производительность труда для фирмы, необходимо перемножить физический продукт и предельный доход фирмы (который равен цене данной продукции); чтобы определить, какова предельная производительность труда для отрасли, нужно умножить величину физического продукта на величину предельного дохода отрасли (в условиях, когда спрос на продукцию неэластичен, предельный доход для отрасли будет отрицательным). Таким образом, если отрасль функционирует в условиях совершенной конкуренции, предельная производительность труда для фирмы всегда положительна (пока выпуск продукции не достигнет такого значения, что цена ее станет нулевой); в то же время предельная производительность труда для отрасли в целом (при условии, что спрос на продукцию неэластичен) будет выражаться отрицательной величиной.

3

Наблюдается ли тенденция к уравниванию предельной производительности труда, определение которой приведено выше, с заработной платой? Если объектом рассмотрения служит единица управления, представляющая собой груп-

¹ См. с. 93.

пу фирм, отдельную фирму, ведущую торговлю на рынке, где сформировалась совершенная или несовершенная конкуренция, монополизированную отрасль и пр., то ясно, что предельная производительность труда и расходы на его оплату как-то взаимосвязаны. Предельная производительность некоторого количества труда есть приращение стоимости выпускаемой продукции в результате найма дополнительного работника, при условии, что расходы на прочие факторы производства неизменны. Как очевидно, предельная производительность труда для какой-либо единицы управления должна равняться предельным издержкам на оплату труда для этой же единицы — ведь если бы предельная производительность труда была бы выше предельных издержек на его оплату, численность занятых увеличилась бы, а если бы она была ниже, эта численность уменьшилась бы. В данном случае просто действует общее правило, согласно которому каждый покупатель приобретает столько, что его предельный выигрыш равен его предельным затратам. Таким образом, для некоторой единицы управления предельная производительность труда и предельные издержки на его оплату должны быть одинаковы, но это справедливо только тогда, когда на рынке труда сформировались условия совершенной конкуренции, так что предельные издержки на оплату труда, с точки зрения фирмы, равны заработной плате, а предельная производительность труда для фирмы равна заработной плате. Если для данной единицы управления спрос на продукцию, равно как и предложение труда, характеризуется абсолютной эластичностью, заработная плата будет равна физическому предельному продукту труда, выраженному через цену продукции.

4

Итак, можно продолжать исследование, однако система принятых нами показателей неполна, поэтому необходимо ввести в анализ некоторые новые понятия.

До сих пор мы рассматривали только такой случай, когда предложение труда увеличивается, в то время как расходы на прочие факторы производства остаются прежними; однако, как правило, растет и количество других применяемых факторов производства. Вопрос о том, каким образом устанавливается соответствие между применяемы-

ми факторами производства, и будет сейчас рассматриваться. Однако прежде необходимо указать, какие понятия потребуются для исследования случая, когда количество всех факторов производства, включая труд, изменяется. Определения, приведенные ниже, носят, как и прежде, весьма общий характер и справедливы для хозяйственных единиц любого вида, независимо от того, представляют они собой единицу управления или нет). Теперь будем полагать, что данное количество труда применяется с таким количеством прочих факторов производства, которое действительно необходимо для использования данного количества труда.

Средняя валовая производительность труда — стоимость произведенной продукции в среднем на работника. Это совокупная стоимость выпуска, деленная на численность занятых.

Предельная валовая производительность труда — приращение стоимости выпуска в результате найма дополнительного работника (при условии, что количество прочих факторов производства также пропорционально увеличивается). Предельная и средняя валовая производительность труда соотносятся между собой как предельная и средняя величины.

Средняя чистая производительность труда — стоимость произведенной продукции в среднем на работника за вычетом средних расходов на прочие факторы производства, применяемые одним работником.

Предельная чистая производительность труда — предельное чистое приращение стоимости выпущенной продукции, обусловленной наймом дополнительного работника. Это предельная валовая производительность (связанная с наймом дополнительного работника и учитывающая соответствующее приращение прочих факторов производства) за вычетом расходов на остальные факторы. Между предельной валовой производительностью и предельной средней производительностью труда наблюдается взаимосвязь, обычная для предельной и средней величин.

5

Теперь необходимо исследовать взаимосвязь между предельной чистой и предельной производительностью труда, тем самым предстоит обсудить, от чего зависит необ-

ходимое приращение прочих факторов производства при росте численности занятых.

Для данной единицы управления предельная производительность капитала (в целях простоты изложения это можно относить ко всем факторам производства), обслуживаемого данным количеством работников, должна быть равной предельным капитальным издержкам для этой единицы управления. Предположим, что при данном уровне заработной платы можно нанять данное количество работников. И если для той или иной единицы управления известны характер спроса на продукцию, технические условия производства и динамика капитальных издержек, можно определить, сколько капитала будет применяться данными работниками. Капитала будет применяться столько, что его предельная производительность (в данных условиях) окажется равной соответствующим предельным издержкам капитала; при этом физическая предельная производительность капитала будет определяться характером производства в данной отрасли¹.

Итак, каким будет соотношение между предельной и предельной чистой производительностью труда, при условии, что количества труда и капитала возросли в соответствующей пропорции? Предположим, что численность занятых в некоторой единице управления работников незначительно увеличилась и что соответствующие изменения затронули объем капитала (капитал «представляет» здесь все прочие факторы производства). Из определения предельной чистой производительности фактора следует, что совокупное приращение стоимости выпускаемой продукции равно предельной чистой производительности труда, умноженной на увеличение количества труда, плюс приращение капитальных издержек. Однако на поставленный

¹ В ряде случаев оказывается невозможным изменять соотношение применяемых труда и капитала, поэтому на данное количество работников приходится фиксированный объем капитала. При этом всякое увеличение объема применяемого капитала сверх некоторого необходимого уровня вызывает снижение его физической предельной производительности до нулевого или отрицательного значения. В тех же случаях, когда соотношение между трудом и капиталом непостоянно, объем капитала, применяемого данным количеством работников, изменяется с изменением спроса на продукцию или с изменением предложения капитала. Однако если спрос на продукцию и предложение капитала заданы, можно определить объем применяемого данным количеством работников капитала; и для этого совсем не обязательно знать, каков уровень заработной платы, характеризующий занятость этого количества работников.

вопрос можно ответить иначе. Представим, что такое же возрастание количества труда и капитала проходит две ступени: сначала увеличивается количество труда при неизменном объеме капитала, затем увеличивается объем капитала при неизменном количестве труда. При этом предположим, что всякий раз, когда количество одного фактора производства остается неизменным при росте использования другого, способ использования первого легко приспосабливается к количественному изменению второго. Соответственное приращение по стоимости производимой продукции равно тогда предельной производительности труда, умноженной на увеличение количества труда, плюс предельная производительность капитала, умноженная на увеличение объема капитала.

Если изменения в количествах капитала и труда малы¹, то выпуск продукции в целом изменится одинаково, вне зависимости от того, возрастает ли количество обоих факторов одновременно или они будут увеличиваться в объеме поочередно.

Итак, приращение стоимости производимой продукции равно: (предельная чистая производительность труда) \times (приращение количества труда) + (приращение капитальных издержек), или приращение стоимости производимой продукции равно: (предельная производительность труда) \times (приращение количества труда) + (предельная производительность капитала) \times (приращение количества капитала).

Как мы видели, предельная производительность капитала равна предельным капитальным издержкам (с точки зрения единицы управления). Таким образом, предельная производительность капитала, умноженная на приращение его количества, равна приращению капитальных издержек. Иначе говоря, дополнительный выпуск продукции, связанный с увеличением объема капитала, равен в точности дополнительным капитальным издержкам. Следовательно, как очевидно из приведенных выше выражений,

¹ В том случае, когда количество факторов производства изменяется существенно, изменением их предельной производительности пренебречь нельзя; будет некорректно тогда утверждать, что стоимостная оценка изменения выпуска продукции выражается произведением изменения количества каждого из факторов на его предельную производительность.

предельная чистая производительность труда равна его предельной производительности. Разумеется, данный вывод справедлив только для единицы управления.

6

До сих пор в ходе исследования мы рассматривали «труд» как фактор производства, затраты на который не являются величиной данной, и стремились определить для этого фактора производства цену спроса; под «капиталом» же мы подразумевали прочие факторы производства, условия предложения которых известны. Мы изучали вопрос о том, каким образом устанавливается соотношение между прочими факторами и данным количеством труда. Используемые нами понятия пригодны также для того, чтобы анализировать производство данного количества продукции в условиях, когда известен характер предложения всех факторов производства, включая труд.

Предполагается, что всякая единица управления, выпускающая данное количество продукции, стремится свести к минимуму издержки производства. Этого она может достичь при условии, что предельные издержки, связанные с использованием каждого фактора, равны (с точки зрения данной единицы управления) его предельной производительности. Таким образом, соотношение значений предельной производительности различных факторов производства будет таким же, как и соответствующее соотношение предельных издержек. Предельная производительность единицы денег, потраченных на приобретение каждого фактора, будет одной и той же; применение одного и того же фактора в большем или меньшем количестве не принесет какой-либо выгоды.

Для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции, единицей управления является отдельная фирма. Следовательно, с ее точки зрения, предельная производительность факторов должна быть пропорциональна предельным издержкам фирмы по их использованию, поэтому, когда предложение факторов производства характеризуется (для отдельных фирм) абсолютной эластичностью, значения предельной производительности факторов должны быть пропорциональны их ценам — ведь цена всякого фактора равна (с точки зрения фирмы) соответствующим предельным издержкам. Однако если бы целая отрасль

(при прочих равных условиях) служила единицей управления, например если бы в отрасли заправлял какой-нибудь монополист, он, выпуская продукцию, всякий раз считал бы необходимым приравнять предельные издержки, связанные с использованием каждого фактора производства, для всей отрасли предельной производительности соответствующих факторов; при этом предельная производительность факторов (с точки зрения отрасли) была бы пропорциональна предельным издержкам, связанным с их использованием.

Отсюда следует, что количественное соотношение факторов, используемых для обеспечения данного выпуска продукции, будет одинаковым в условиях как монополии; так и конкуренции только тогда, когда средние издержки, связанные с использованием факторов, для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции (или цены факторов), соотносятся между собой так же, как и соответствующие предельные издержки в монополизированной отрасли. Это будет наблюдаться в том случае, когда в отрасли предложение всех факторов производства характеризуется абсолютной эластичностью, так что средние издержки, связанные с использованием каждого фактора, совпадают с соответствующими предельными издержками; это будет наблюдаться также в том случае, когда факторы производства, предложение которых не является абсолютно эластичным, дефицитны и за их использование монополист не платит ренту, так что предельные издержки, связанные с приобретением данного количества фактора производства (с точки зрения монополиста), равняются соответствующим средним издержкам для отрасли, действующей в условиях конкуренции¹; если же монополист платит ренту, это будет наблюдаться, когда цена всех факторов производства растет или падает такими темпами, что при этом соответствующие предельные издержки соотносятся между собой так же, как и средние, иными словами, когда эластичность предложения каждого фактора производства одинакова².

¹ См. с. 219—220.

² Если эластичность предложения всех факторов производства одинакова, то для них будет одинаковым и отношение соответствующих средних издержек к предельным (см. с. 76—77). Следовательно, соотношение цен на факторы производства будет равно соотношению предельных издержек, связанных с их использованием.

Во всех прочих случаях соотношение предельных издержек, связанных с использованием факторов, и соответствующих средних издержек будет различным, и, следовательно (если только условия производства не таковы, что пропорции, в которых применяются факторы производства, строго фиксированы), монополист, производящий данное количество продукции, будет в меньшей степени применять те факторы производства, в отношении которых предельные издержки растут быстрее (и он мало что может сэкономить), и в большей степени — те факторы, для которых соответствующие издержки растут сравнительно медленно (это дает монополисту большую экономию средств); получается, что соотношение факторов производства в условиях монополии отличается от их соотношения в условиях конкуренции.

При обсуждении в гл. 14 взаимосвязи издержек производства для условий монополии и для условий конкуренции мы, по существу, подошли к сделанному здесь выводу.

Глава 21

Спрос отдельного нанимателя на труд

1

Теперь мы можем попытаться построить кривую спроса на труд для отдельной единицы управления; при этом понятие «кривая спроса» окажется не вполне корректным, однако удобным для анализа — это будет кривая, показывающая, какое количество труда занято при данном уровне заработной платы (при условии, что предложение труда с точки зрения данной единицы управления характеризуется абсолютной эластичностью по заработной плате). Предполагается, что единица управления суть одна «единица предпринимательства», или, точнее говоря, отдельная форма. Она может входить в состав отрасли, где сформировалась совершенная конкуренция, или отрасли, где конкуренция несовершенна; она может быть и изолированной монополией. Предполагается, далее, что издержки предпринимательства не зависят от объема выпускаемой продукции и, следовательно, от количества занятых. Как мы видели, каждому количеству работников соответствует определенный объем капитала, который должен использоваться таким образом, чтобы его предельная производительность, с точки зрения фирмы, равнялась предельным издержкам его использования для этой фирмы. Капитал должен теперь олицетворять все факторы производства, за исключением труда и предпринимательской деятельности. Фирма, входящая в отрасль с условиями совершенной конкуренции, просто являет особый пример единицы управления; однако, чтобы достичь поставленной цели, проще рассмотреть сначала именно такую фирму, прежде чем перейти к случаю общего характера.

Предположим, что спрос на продукцию данной фирмы, как и предложение капитала, характеризуется абсолютной эластичностью. Тогда объем капитала, используемого некоторым количеством работников, будет таким, что предельная производительность этого капитала окажется равным его цене.

Полагая, что каждому количеству работников соответствует определенное количество капитала, построим кривую средней валовой производительности труда, при этом по оси x откладывается численность работников, а по оси y — средняя стоимость выпущенной продукции на одного человека. Если при расширении масштабов производства в рамках фирмы технологические коэффициенты затрат факторов не меняются, то объем капитала и валовой выпуск продукции, приходящиеся на одного работника, будут сохраняться на неизменном уровне, пока расширение масштабов производства остается выгодным. Оно может стать невыгодным даже при малой численности занятых; так что на графике кривая валовой производительности труда будет понижаться на всей области своего определения. Однако невозможность экономии, связанной с расширением масштабов производства, характеризует лишь такие фирмы, которые осуществляют только самые простые производственные процессы. Гораздо чаще соответствующая кривая валовой производительности труда сначала повышается, а потом начинает понижаться. Ее повышение отражает тот факт, что численность занятых на отдельной фирме работников и количество применяемого ими капитала увеличивается, а эффективность труда этих работников возрастает в условиях их специализации; достигнув точки, соответствующей максимальному значению производительности, кривая начинает понижаться, так как единица управления не может расширяться беспредельно — предполагается, что отдельная фирма не в состоянии бесконечно увеличивать выпуск, сохраняя эффективность своей деятельности на прежнем уровне¹. Подобное сокращение выпуска в расчете на одного работника при увеличении размеров фирмы связано как с тем, что организация производства становится менее эффективной, так и с тем, что (при эффективной организации

¹ В ином случае совершенная конкуренция невозможна (см. с. 143).

производства) увеличивается численность управляющего персонала по отношению к численности «производительных» работников¹.

Чтобы построить кривую средней чистой производительности труда, необходимо из значения средней валовой производительности труда в каждой точке соответствующей кривой, характеризующей стоимость валового выпуска, приходящуюся на одного работника, вычесть стоимость прочих факторов производства, приходящихся на одного работающего (при данной численности занятых). В зависимости от технических условий производства объем капитала, приходящийся на одного работника для всех групп с различной численностью занятых в производстве, может быть как одинаковым, так и различным. Во многих случаях по мере роста численности работников он будет увеличиваться; однако если минимальный, необходимый для создания предприятия (например, железной дороги) уровень инвестиций высок, то по мере увеличения численности работников он будет снижаться. Мы предполагали, что капитал олицетворяет все прочие факторы производства (за исключением предпринимательской деятельности). А поскольку эти остальные факторы представляют собой сырьевые материалы, объем капитала, применяемый отдельным работником, будет изменяться точно так же, как и валовая производительность труда одного работника. Площадь используемой земли в расчете на одного работника с увеличением их численности в одних случаях будет увеличиваться, в других — уменьшаться. Но поскольку предполагается, что цена продукции и затраты на факторы производства остаются постоянными с изменением численности работников, соотношение между трудом и другими факторами всегда определяется только техническими условиями производства. Средние издержки предпринимательской деятельности (на одного работника) уменьшаются по мере роста численности занятых. Поскольку же (при условии, что принято наше определение фирмы) издержки, связанные с предпринимательской деятельностью, не зависят от численности работников, соответствующие издержки в расчете на одного работника окажутся бесконечно большими при очень малой численности занятых и будут последовательно снижаться при росте этой численности. Таким образом, кривая средней

¹ См.: Robinson. Structure of Competitive Industry, ch. III.

чистой производительности труда сначала будет повышаться, несмотря на то, что соответствующая кривая валовой производительности труда параллельна оси x или понижается. Кривая же средней чистой производительности труда начнет понижаться после достижения точки, соответствующей максимуму чистой производительности труда.

Теперь, имея кривую средней чистой производительности труда, построим соответствующую кривую предельных значений. Она позволит узнать, какова предельная чистая производительность труда каждой группы работников, применяющих соответствующее количество прочих факторов производства. Значение каждой точки этой кривой показывает приращение стоимости продукции, вызванное наймом дополнительного работника, который в свою очередь для производства продукции использует дополнительное количество прочих факторов производства (предельную валовую производительность труда), за вычетом предельного приращения затрат на эти факторы. Поскольку найм дополнительного работника не сопровождается увеличением затрат, связанных с предпринимательской деятельностью, характер кривой не будет зависеть от этих факторов. Более того, как мы видели, она будет показывать предельную производительность¹ того или иного количества прочих факторов производства.

Ясно, что кривая предельной чистой производительности труда представляет собой кривую спроса отдельной фирмы на труд (при условии, что заданы цена готовой продукции и капитальные издержки). Когда отдельной фирме известен характер предложения труда, ей выгодно нанять столько работников, что предельная чистая производительность их труда будет равна предельным издержкам, связанным с оплатой труда для фирмы (последняя величина равняется заработной плате работников в условиях, когда предложение труда, с точки зрения отдельной фирмы, характеризуется абсолютной эластичностью). Чем больше работников нанимает фирма, тем больше средств направляется в фонд заработной платы, хотя их можно было бы использовать и для расширения выпуска (после того, как учтены прочие расходы); если же она нанимает сравнительно немного работников, появляется возможность направить на расширение выпуска больше средств

¹ См. с. 323—324.

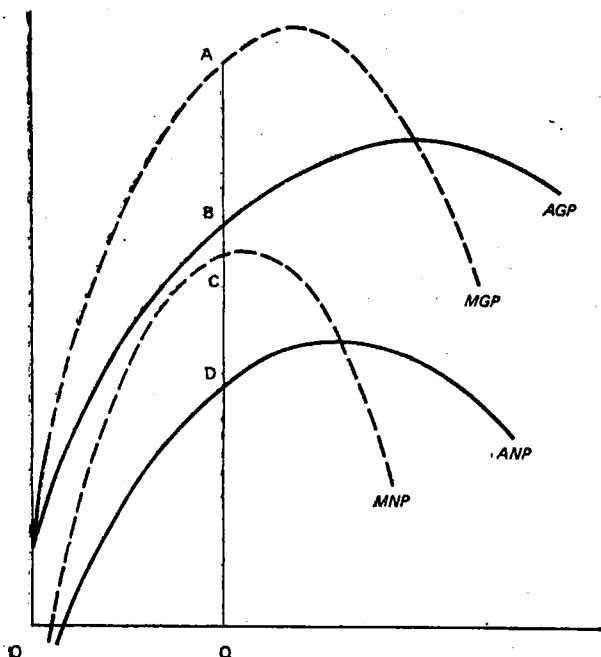


Рис. 71

(также при учете прочих издержек), чем в фонд заработной платы. Таким образом, получается, что кривая предельной чистой производительности суть кривая спроса на труд; именно это мы и стремились обосновать.

AGP — кривая средней валовой производительности труда одного работника; *MGP* — кривая предельной валовой производительности труда; *ANP* — кривая средней чистой производительности труда одного работника; *MNP* — кривая предельной чистой производительности труда.

Для некоторой численности работников *OQ* отрезок *AC* (*MGP* — *MNP*) — суть предельное приращение прочих издержек, а *BD* (*AGP* — *ANP*) — средние издержки, связанные с использованием прочих факторов в расчете на одного работника.

3

В том случае, когда единица управления, для которой мы строим кривую спроса на труд, не продает свою продукцию, а покупает прочие, кроме труда, факторы произ-

водства в условиях совершенной конкуренции, невозможно и предположить, что цена этой продукции и цена факторов производства не зависят от численности занятых. При увеличении численности занятых увеличивается и выпуск продукции, а цена ее снижается; изменяется количество прочих факторов производства, их цена также может измениться. Однако для условий, когда наблюдается несовершенная конкуренция, соответствующие кривые строятся таким же образом, как и для условий совершенной конкуренции; кривая предельной чистой производительности труда суть кривая спроса на труд, независимо от того, какая существует конкуренция — совершенная или несовершенная, хотя при этом характер самой кривой предельной чистой производительности зависит от условий конкуренции. Объем капитала будет таким (для любого количества труда), что предельные капитальные издержки (с точки зрения единицы управления) сравняются с его предельной производительностью; следовательно, средняя валовая производительность труда одного работника зависит от условий производства, характера предложения капитала и характера спроса на производимую продукцию. Значение средней чистой производительности труда можно при этом получить, если вычесть из значения средней валовой производительности среднюю величину затрат на прочие факторы в расчете на одного работника.

До тех пор пока значение физической производительности труда одного работника постоянно, соответствующая кривая валовой производительности труда для отдельной фирмы будет понижаться вместе с падением цены продукции, которое связано с ростом численности занятых (и, следовательно, с расширением выпуска). Это не наблюдается при повышении физической производительности труда (связанном с экономичным использованием оборудования); однако в любом случае темп повышения или понижения кривых производительности труда (отражающих изменение выпуска в стоимостном выражении) будет тем больше, чем меньше эластичность соответствующей кривой спроса на продукцию отдельной фирмы. Далее, по мере расширения выпуска и падения цены продукции предельная производительность труда для фирмы, использующей неизменный по объему капитал (в расчете на одного занятого), будет, как правило, понижаться, даже если при этом предельная физическая производительность труда остается неизменной. Следовательно, если

соотношение труда и капитала не является жестким, объем капитала, применяемого одним работником, будет по мере роста численности занятых возрастать медленнее (или снижаться быстрее), чем в условиях, когда спрос на продукцию отдельной фирмы характеризуется абсолютной эластичностью; кривая валовой производительности труда будет повышаться медленнее (или понижаться быстрее) по двум причинам — в результате падения цен и в результате падения физической производительности труда, связанного с сокращением объема капитала, приходящегося на одного работника. Если же предложение капитала для отдельной фирмы характеризуется не абсолютной, а меньшей эластичностью, объем капитала в расчете на одного работника еще более уменьшится из-за повышения издержек, связанных с приобретением дополнительного капитала. В случае, когда соотношение труда и капитала жестко, на характере кривой валовой производительности повышение капитальных издержек не скажется, однако кривая чистой производительности труда будет понижаться быстрее (или повышаться медленнее), чем в условиях, когда предложение капитала (с точки зрения фирмы) характеризуется абсолютной эластичностью.

4

О характере спроса на труд для всякой единицы управления (независимо от того, совершенная или несовершенная конкуренция сформировалась на рынке, где она ведет торговлю) свидетельствует кривая предельной чистой производительности труда. Данная единица управления будет находиться в состоянии равновесия (во всяком случае, что касается численности занятых), когда предельные издержки, связанные с оплатой труда, будут равны предельной чистой производительности труда; однако в случае, если эта единица управления входит в состав отрасли, действующей в условиях конкуренции (совершенной или несовершенной), необходимо рассмотреть вопрос о том, при каких условиях возможно состояние равновесия (допуская, что фирмы могут свободно проникать в отрасль). Условие равновесия для отрасли состоит в том, что отдельные фирмы, входящие в ее состав, должны получать нормальную прибыль, или, иначе говоря, предприниматель должен получать не больше и не меньше

своего нормального вознаграждения (оно определяется путем расчета расходов на фактор производства без учета оплаты труда при построении кривой средней чистой производительности).

Итак, предприниматель будет получать нормальную прибыль, когда заработная плата работников совпадает со средней чистой производительностью труда; при этом совокупная стоимость выпускаемой продукции будет равна совокупным издержкам ее производства (включая издержки, связанные с предпринимательской деятельностью). Если же заработная плата работников меньше средней чистой производительности их труда, совокупная стоимость выпускаемой продукции будет превышать издержки ее производства. Разница между заработной платой и средней чистой производительностью труда, умноженная на численность занятых, и выразит величину дополнительного дохода, превышающего нормальные издержки предпринимателя. Точно так же, если заработная плата превышает среднюю чистую производительность труда, стоимость выпущенной продукции окажется меньше издержек ее производства и вознаграждение предпринимателя окажется меньше нормального. Только в том случае, когда заработная плата совпадает со средней чистой производительностью труда, стоимость произведенной продукции в точности (ни больше, ни меньше) равна издержкам производства.

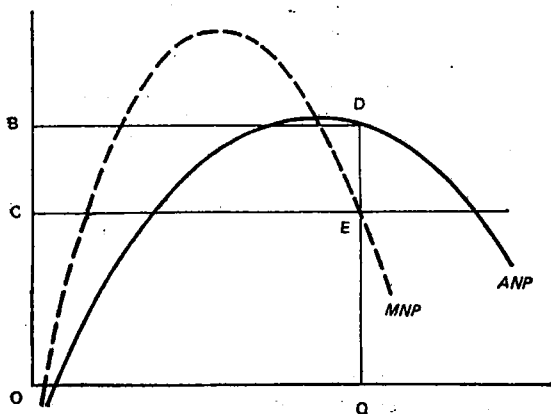


Рис. 72

ANP и *MNP*—кривые соответственно средней и предельной производительности труда для данной фирмы.

Если при заработной плате *OC* предложение труда характеризуется абсолютной эластичностью, количество занятых *OQ* составит такую величину, при которой предельная чистая производительность их труда *QE* будет равна *OC*. Средняя чистая производительность труда занятых *QD* больше, чем заработная плата, поэтому и образовался излишек прибыли по сравнению с ее нормальным уровнем (*CEDB*), равный разности *ED* между значениями предельной и средней чистой производительности, умноженной на численность занятых *OQ*.

Итак, достижение полного равновесия требует, чтобы предельные издержки, связанные с оплатой труда, равнялись предельной чистой производительности труда, а средние издержки, связанные с оплатой труда, равнялись средней чистой производительности труда. В условиях, когда предложение труда, с точки зрения отдельной фирмы, характеризуется абсолютной эластичностью, предельные и средние издержки на оплату труда совпадают и оба условия равновесия достигаются только тогда, когда величина заработной платы определяется графически наложением точки пересечения двух кривых — предельной и средней чистой производительности труда, иначе говоря, когда величина средней чистой производительности труда достигает максимального значения¹.

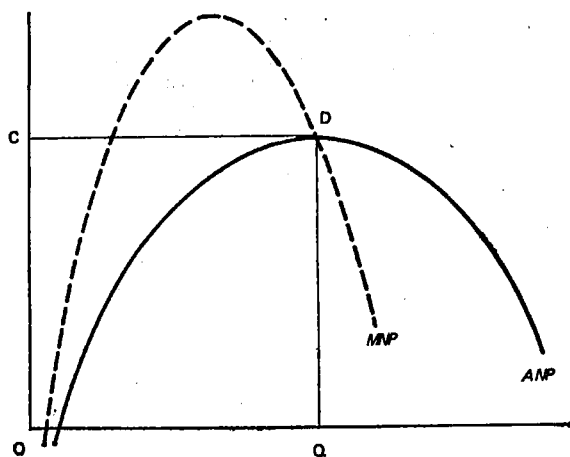


Рис. 73

¹ См. с. 67.

В условиях, когда заработная плата составляет OC , наняты OQ работников, величина заработной платы равна как предельной, так и средней чистой производительности труда (OQ).

Для отдельной фирмы, получающей нормальную прибыль, полное равновесие достигается тогда (при условии, что предложение труда характеризуется эластичностью меньшей, чем абсолютная), когда на графике кривая предложения труда имеет точку касания с кривой средней чистой производительности труда.

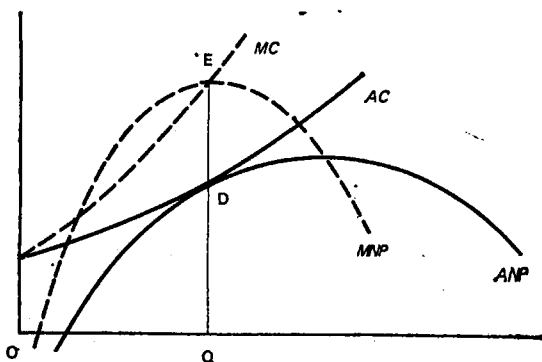


Рис. 74

AC и MC — кривая средних и кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда; ANP и MNP — кривая средней и кривая предельной чистой производительности труда; ON — численность занятых на каждой фирме; PN — их заработная плата для условий равновесия в отрасли; CN отражает величину предельных издержек отдельной фирмы, связанных с оплатой труда ON работников, а также производительность их труда.

Кривые предельных значений пересекаются в точке, абсцисса которой совпадает с абсциссой точки, в которой соприкасаются кривые средних значений¹. Итак, полное равновесие достигается, когда заработная плата работников равна средней чистой производительности их труда, а предельные издержки, связанные с оплатой труда, равны предельной чистой производительности труда. В состоянии равновесия OQ работников наняты на заработную плату, равную OQ .

¹ См. с. 67.

Мы уже обсуждали вопрос о том, как достигается полное равновесие в отрасли, которая функционирует в условиях конкуренции и доступ в которую свободен². Тот же самый вопрос можно исследовать, анализируя свойства кривых спроса на труд и издержки отдельной фирмы на оплату труда. Если заработная плата в отрасли меньше, чем средняя чистая производительность труда, то в ней возможна дополнительная прибыль и сюда привлекаются новые фирмы. Выпуск продукции в отрасли возрастает, а на графике кривые спроса на продукцию отдельной фирмы начинают понижаться. Следовательно, понижаются и кривые средней чистой производительности труда, а равновесие в отрасли возможно тогда, когда на графике кривая средней чистой производительности труда имеет точку касания с кривой средних издержек, связанных с оплатой труда. Для условий, когда предложение труда, с точки зрения отдельной фирмы, характеризуется абсолютной эластичностью, обе кривые соприкасаются в точке, ордината которой соответствует максимуму значения чистой производительности труда; для условий же, когда эластичность предложения труда меньше, соответствующие кривые будут соприкасаться в точке, лежащей слева от упомянутой точки максимума². Если рассматривать вопрос с точки зрения отрасли как целого, вхождение в отрасль

¹ См. с. 143.

² Исследуя кривую предложения какой-либо продукции, мы предполагаем, что кривые предложения всех факторов производства известны. При исследовании кривой спроса на труд мы исходим из того, что характер предложения прочих, кроме труда, факторов производства (а также характер спроса на продукцию) известен. Аналогичные рассуждения можно провести и по отношению к исследуемому вопросу. Если спрос на продукцию фирмы характеризуется абсолютной эластичностью, полное равновесие для нее установится, когда цена продукции будет равна минимальному значению средних издержек производства. Точно также равновесие установится (при условии, что предложение труда, с точки зрения фирмы, характеризуется абсолютной эластичностью), когда заработная плата равна максимальному значению средней чистой производительности труда. Если же эластичность спроса на продукцию фирмы нельзя считать абсолютной, равновесие установится, когда на соответствующем графике кривые спроса и средних издержек будут иметь точку касания; точно так же, если неабсолютна эластичность спроса на труд, равновесие будет наблюдаться при условии, что на графике кривая предложения труда и кривая средней чистой производительности труда будут иметь точку касания.

новых фирм выражается графически в изменении вида соответствующих кривых; последнее наблюдается также при осуществлении экономии, связанной с расширением масштабов производства, и при росте затрат на прочие, кроме труда, факторы производства. Но все это обсуждается в следующей главе. Если только предложение труда с точки зрения отрасли не характеризуется абсолютной эластичностью, вхождение в нее новых фирм обязательно приведет к повышению издержек всех фирм на оплату труда; на соответствующем графике, кроме того, кривая спроса на продукцию любой из фирм начнет понижаться, а восстановление равновесия будет выражаться в том, что кривая заработной платы начнет повышаться, а кривая средней производительности труда начнет понижаться до тех пор, пока они не пересекутся между собой.

6

Если отрасль, функционирующая в условиях конкуренции, находится в состоянии равновесия, каждая из входящих в нее фирм производит столько продукции, что средние издержки производства единицы этой продукции минимальны¹; и, как теперь можно видеть, каждая фирма нанимает столько работников, что средняя чистая производительность труда каждого из них максимальна. Следовательно, фирма, имеющая оптимальные размеры (иначе говоря, фирма, издержки производства которой минимальны) нанимает столько работников, что средняя чистая производительность труда каждого максимальна. Чтобы фирме была обеспечена нормальная прибыль, цена продукции должна равняться минимальным издержкам производства, а заработная плата работников — максимальному значению средней чистой производительности их труда. Таким образом, соотношение заработной платы и цены продукции должно быть таким, чтобы при определенном уровне заработной платы минимальные издержки производства равнялись цене продукции, а максимальная чистая производительность труда работников равнялась при этом их заработной плате.

Если на рынке данной продукции условия совершен-

¹ Вопрос о понятии минимальных издержек в условиях, когда поведение предпринимателей в отрасли различно, обсуждался на с. 183—184.

ной конкуренции не сформировались, то, находясь в состоянии полного равновесия, фирмы будут отличаться меньшими, чем оптимальные, размерами¹ и для таких условий уже не будет справедливым утверждение, что на фирме оптимальных размеров (при данном уровне заработной платы) занято столько же работников, сколько их характеризуется максимальным значением средней чистой производительности труда².

¹ См. с. 148.

² Формально доказать это можно следующим образом. При всех значениях выпуска справедливо: средняя валовая производительность труда одного работника = средняя чистая производительность труда одного работника + издержки, связанные с использованием прочих, кроме труда, факторов производства (в расчете на одного работника); затраты (в расчете на одного работника) = заработная плата одного работника + прочие средние затраты (в расчете на одного работника).

Далее, затраты (в расчете на одного работника) — средняя валовая производительность труда одного работника = заработная плата одного работника — средняя чистая производительность труда одного работника. Следовательно,

$$\frac{\text{затраты в расчете на одного работника}}{\text{средняя валовая производительность труда одного работника}} = \\ = 1 + \frac{\text{заработная плата одного работника} - \text{средняя чистая}}{\text{средняя валовая производительность}} \\ \frac{\text{производительность труда одного работника}}{\text{труда одного работника}}$$

или затраты на единицу выручки =

$$= 1 + \frac{\text{заработная плата одного работника} - \text{средняя чистая}}{\text{средняя валовая производительность}} \\ \frac{\text{производительность труда одного работника}}{\text{труда одного работника}}$$

Теперь предположим, что в условиях, когда заработная плата равна максимальной средней чистой производительности труда, предложение труда характеризуется абсолютной эластичностью. Как из этого следует, при условии, что средняя чистая производительность труда максимальна, издержки производства на единицу выручки минимальны; если же, кроме того, спрос на продукцию отдельной фирмы характеризуется абсолютной эластичностью, то издержки производства единицы продукции (а именно средние издержки производства) минимальны, а размер фирмы оптимален. Но если спрос не характеризуется абсолютной эластичностью, размер фирмы в таких условиях окажется меньше оптимального.

Глава 22

Спрос на труд в отрасли *

1

Теперь стало возможным обсудить вопрос о характере спроса на труд в отрасли, функционирующей в условиях совершенной конкуренции, когда предприниматели получают нормальную прибыль. Как известно, заработная плата на каждой отдельной фирме должна (с ее точки зрения) равняться средней чистой производительности труда; поскольку же последняя (в отличие от предельной чистой производительности) одинакова для отрасли и для отдельной фирмы, представление о спросе на труд в отрасли дает кривая средней чистой производительности труда. Каждая группа работников выпускает определенное количество продукции, и эта продукция продается по определенной цене. Если даны численность работников и цена продукции, то отрасль будет находиться в состоянии равновесия при определенном уровне заработной платы. Когда такой уровень заработной платы преобладает, размеры фирм окажутся оптимальными, а их число — таким, что соответствующее количество продукции можно будет производить (при данной ее цене и данном уровне заработной платы) в условиях равновесия. Заработная плата совпадает со средней чистой производительностью труда нанятых работников. Эта заработная плата и представляет собой цену спроса на труд данного количества работников. Графически кривая спроса на труд и кривая предложения оказываются для условий равновесия очень схожими между собой. Кривая спроса на труд точно так же показывает, какова средняя чистая производительность труда, как кривая предложения продукции показывает

* Раздел 6 настоящей главы, который отличается особой сложностью, при чтении можно опустить, поскольку содержащиеся в нем выводы в ходе дальнейшего изложения не используются.

величину средних издержек производства (включая рентные платежи и нормальную прибыль).

Для любой точки кривой спроса на труд в отрасли, функционирующей в условиях совершенной конкуренции, справедливо, что предельная и средняя чистая производительность труда для отдельных фирм совпадают; точно так же для любой точки кривой предложения продукции в условиях конкуренции справедливо, что для отдельных фирм средние и предельные издержки производства единицы продукции совпадают. Для отрасли предельная производительность труда не равна средней, так же как не совпадают средние и предельные издержки производства в отрасли, функционирующей в условиях, когда издержки производства сокращаются. Ведь любое увеличение численности занятых в отрасли работников означает расширение выпуска и снижение цены продукции; с точки зрения отдельной фирмы, прирост выпуска в стоимостном выражении за счет найма еще одного работника характеризуется произведением предельного физического продукта и цены готового товара (эта цена суть предельный доход фирмы); в то же время (с точки зрения целой отрасли) найм еще одного работника обеспечивает увеличение выпуска продукции в стоимостном выражении, равное произведению предельного физического продукта и предельного дохода всей отрасли.

Первая величина в условиях равновесия, с точки зрения отдельной фирмы, равна как предельной, так и средней чистой производительности труда и средней чистой производительности с точки зрения отрасли; вторая величина (с точки зрения отрасли) равна предельной производительности труда в этой отрасли¹. Таким образом, знакомое нам положение, согласно которому в условиях конкуренции заработная плата «стремится» уравниваться с предельной чистой производительностью труда, можно истолковать иначе: заработная плата «стремится» уравниваться со стоимостью предельного физического продукта отдельного нанимателя (при условии, что он покупает труд и продает свою продукцию на рынке, где сформировалась совершенная конкуренция); кроме того, можно утверждать, что до тех пор, пока сохраняется свободный доступ фирм в данную отрасль, будет действовать тенден-

¹ В отношении фирмы (но не целой отрасли) предельная и средняя чистая производительность труда совпадают (см. с. 323—324).

ция к совпадению предельной чистой производительности труда на отдельной фирме со средней чистой его производительностью, которая одинакова как для отдельных производителей, так и для отрасли в целом.

2

Спрос на труд в той или иной отрасли характеризуется кривой средней чистой производительности труда. Ее можно получить, если построить кривую валовой производительности труда для отрасли, а затем из затрат на все факторы производства учесть только расходы на оплату труда (в расчете на одного работника). Как мы уже видели, объем капитала, применяемого любой группой работников, таков, что его предельная производительность (с точки зрения отдельной фирмы) равна предельным капитальным издержкам.

Предпринимателей в отрасли будет столько, что все они смогут получать нормальную прибыль. При этом мы считаем заданными условия предложения прочих, кроме труда, факторов производства и условия спроса на продукцию.

Прежде рассмотрим случай, когда предложение прочих, кроме труда, факторов производства характеризуется абсолютной эластичностью, а экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается. С увеличением численности занятых растет и выпуск, а цена продукции падает; следовательно, каждый работник будет использовать все меньше прочих, кроме труда, факторов производства. Соответствующая кривая валовой производительности труда станет повышаться круче, чем кривая спроса на продукцию. Однако может быть и так, что факторы производства не являются взаимозаменяемыми и что количество прочих, кроме труда, факторов в расчете на каждую группу работников постоянно¹. Если, таким образом, это количество не может измениться (и в отрасли не наблюдается экономии, обусловленной расширением масштабов производства), а также не увеличиваются затраты на приобретение прочих, кроме труда, факторов, то для всех групп работников валовая физическая

¹ Это условие невыполнимо (см. с. 247), хотя оно и служит исходным пунктом для последующего анализа.

производительность труда будет одинаковой, а кривая средней валовой производительности труда ничем не будет отличаться от кривой спроса на продукцию. Кривую чистой производительности труда можно получить, если сдвинуть вниз всю кривую средней валовой производительности на величину, равную стоимости прочих, кроме труда, факторов производства в расчете на одного работника. При любой заданной численности занятых обособленные кривые будут иметь одинаковый наклон, однако окажется, что кривая, расположенная ниже, менее эластична. Таким образом, когда замещение факторов производства невозможно, эластичность спроса на труд меньше, чем эластичность спроса на продукцию.

Полученный вывод основан на принципе совмещенного спроса¹. Некоторое данное сокращение заработной платы должно вызвать относительно меньшее сокращение совокупной стоимости факторов производства; при этом в результате сокращения заработной платы занятость возрастет в меньшей степени, чем она возросла бы при снижении заработной платы, эквивалентном уменьшению цены товара. В соответствии со сказанным эластичность спроса на бензин меньше эластичности спроса на автомобили, а эластичность спроса на кирпич меньше эластичности спроса на жилые дома. В условиях, когда замещение факторов производства невозможно, эластичность спроса на труд должна равняться эластичности спроса на продукцию, умноженной на ту величину совокупных издержек производства, которая представлена расходами на оплату труда. И чем меньше доля этих расходов в совокупных издержках, тем больше различаются эластичность спроса на продукт и эластичность спроса на труд.

3

В условиях, когда технологический процесс не предполагает, что объем капитала, приходящийся на одного работника, жестко фиксирован, и когда не осуществляется экономии, связанной с расширением масштабов производства, с ростом численности занятых и падением цены готовой продукции, капитала на одного работника будет

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, с. 68.

применяться все меньше. При этом эластичность спроса на труд будет больше по сравнению с эластичностью спроса на труд в условиях, когда соотношение факторов неизменно, поскольку сокращение заработной платы вызовет расширение выпуска, и в то же время приведет к увеличению численности производящих данное количество продукции занятых (ведь физическая производительность труда каждого работника сократится из-за уменьшения приходящегося на него объема капитала).

В условиях совершенной конкуренции факторы производства будут всегда применяться в такой пропорции, что соотношение их предельной физической производительности окажется таким же, как и соотношение их цен¹. О том, в какой мере одни факторы производства можно заменить другими, наилучшим образом может свидетельствовать изменение в соотношении их использования при изменении соотношения цен на них. Так, если цена капитала остается неизменной, а цена труда снижается, объем капитала, применяемого каждым работником, сократится настолько, насколько возрастет соразмерно уменьшению цены труда соотношение предельной физической производительности капитала и предельной физической производительности труда. Представляется допустимым назвать *эластичностью замещения* факторов производства (по аналогии с эластичностью спроса или эластичностью предложения) относительное изменение соотношения объемов используемых факторов, деленное на относительное изменение соотношения их цен². Эластичность замещения факторов зависит от условий производства. Если между применяемыми факторами существуют жесткие пропорции, то невозможно какое-либо изменение в соотношении труда и капитала, как бы значительно ни упала заработная плата; эластичность замещения факторов при этом равна нулю. Если бы малейшее падение заработной платы (тогда капитальные издержки остаются неизменными) привело к тому, что весь выпуск осуществлялся бы только за

¹ См. с. 324.

² Подобное истолкование эластичности замещения факторов справедливо лишь в отношении условий совершенной конкуренции (см. с. 428).

счет применения труда, эластичность замещения факторов равнялась бы бесконечности.

Вывод, сделанный в предыдущем разделе, можно подкрепить утверждением, согласно которому эластичность спроса на труд тем больше, чем больше эластичность замещения факторов производства.

5

Теперь мы перейдем к случаю, когда эластичность предложения капитала в отрасли меньше абсолютной, а условия производства таковы, что объем капитала, приходящегося на одного работника, фиксирован. Как в таком случае ясно (при условии, что спрос на продукцию задан), эластичность спроса на труд будет меньше для условий, когда с увеличением количества занятых повышаются и капитальные издержки, чем для условий, предполагающих, что предложение капитала абсолютно эластично. Вид кривой валовой производительности при изменении капитальных издержек останется прежним (ведь физический объем капитала в расчете на одного работника жестко фиксирован), однако с увеличением численности занятых кривая валовой производительности сдвинется вниз на величину, равную приросту капитальных издержек, а кривая спроса на труд станет понижаться круче, чем кривая спроса на продукцию. Таким образом, эластичность кривой спроса на труд будет меньше абсолютной по двум причинам — поскольку эта кривая расположена ниже и поскольку угол ее наклона больше. Иначе говоря, данное сокращение издержек на оплату труда выражается в соразмерно меньшем сокращении издержек производства не только потому, что оплата труда является лишь частью издержек производства, но и потому, что всякое увеличение количества применяемого труда предполагает и большие в среднем издержки использования прочих факторов производства, которые необходимо соединить с трудом.

6

До сих пор наши рассуждения соответствовали выводам Маршалла, который анализировал условия совмещенного спроса. Хорошо известен его пример, иллюстрирую-

щий спрос на труд штукатуров, когда он показывает, что эластичность спроса на один из факторов производства будет тем меньше, чем меньше эластичность спроса на продукцию; что эластичность спроса на тот или иной фактор производства выше, когда возможно замещение факторов; что эластичность спроса на фактор производства тем меньше, чем меньше «доля» этого фактора в совокупной стоимости факторов; что, наконец, эластичность спроса на тот или иной фактор производства тем меньше, чем меньше эластичность предложения других факторов.

Как мы убедились, два последних утверждения справедливы и для условий, когда замещение факторов невозможно. Маршалл, видимо, не учел тех усложняющих обстоятельств, благодаря которым эти утверждения изменяются в соответствии с предположением, что замещение факторов возможно¹.

Чтобы разобраться в существе этих обстоятельств, необходимо рассмотреть вопрос о том, как изменение в уровне заработной платы влияет на совокупный объем капитала, применяемого в отрасли. При сокращении заработной платы выпуск продукции увеличивается. Однако в то же время обязательно возрастает количество труда, приходящееся на единицу выпускаемой продукции. Таким образом, совокупный объем применяемого капитала обусловлен двумя моментами. Поскольку расширяется выпуск, будет наблюдаться тенденция к увеличению объема капитала, а поскольку возрастает количество труда в расчете на единицу продукции, будет наблюдаться тенденция к уменьшению объема капитала. Итак, выпуск продукции увеличится тем больше, чем выше эластичность спроса на продукцию, а количество труда, приходящееся на единицу выпускаемой продукции, будет тем больше, чем выше эластичность замещения факторов. Можно доказать, что в условиях, когда эластичность спроса на продукцию и эластичность замещения факторов производства одинаковы, действие двух противоположных тенденций погашается, т. е. падение заработной платы не сопровождается изменением в объеме применяемого капитала. Если эластичность замещения факторов больше эластичности спроса на продукцию, то при увеличении численности занятых объем применяемого капитала сократится (в ре-

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, с. 72—74.

зультате падения заработной платы), а если эластичность замещения факторов меньше эластичности спроса на продукцию, то при возрастании численности занятых возрастет и объем применяемого капитала¹. Чтобы проиллюст-

¹ Необходимо рассмотреть вопрос о том, как незначительное сокращение заработной платы сказывается на объеме применяемого капитала (при условии, что производство продукции требует применения только двух факторов производства — труда и капитала). Ниже доказывается, что понижение цены труда приводит к повышению цены спроса на данный объем капитала, если η — эластичность замещения факторов — меньше, чем ε — эластичность спроса на продукцию; напротив, если $\eta > \varepsilon$, то цена спроса на капитал понизится. Доказать, что цена спроса на данный объем капитала должна повыситься, — все равно что доказать, что объем применяемого капитала обязательно увеличится, и наоборот.

Пусть «первая» цена труда составляет l , а вторая — $l - \Delta l$. Падение цены труда обуславливает применение большего количества работников при данном объеме капитала. Пусть «первое» количество труда в расчете на единицу капитала — L , а «второе» — $L + \Delta L$. С увеличением численности занятых валовая производительность данного объема капитала повысится. Пусть, далее, G — «первое» значение валовой производительности единицы капитала, а $G + \Delta G$ — «второе». «Первое» значение чистой производительности данного объема капитала обозначим N , «второе» — $N + \Delta N$. Требуется доказать, что $\Delta N = 0$, когда эластичность замещения факторов равна эластичности спроса на продукцию. Известно, что средняя чистая производительность капитала не изменяется или ($\Delta N = 0$), а валовая производительность капитала повышается так же, как и издержки, связанные с оплатой труда. Но $N = G - Ll$ (по определению). В то же время $N + \Delta N = (G + \Delta G) - (L + \Delta L)(l - \Delta l)$. Следовательно, $\Delta N = \Delta G - (l\Delta L - L\Delta l - \Delta L\Delta l)$. Поскольку Δl , мало, ΔL также будет мало и величиной $\Delta L\Delta l$ можно пренебречь. Итак, $\Delta N = 0$, если $\Delta G = l\Delta L - L\Delta l$.

Получается, что ΔG (изменение валовой производительности единицы капитала) равно ΔL (изменению количества труда на единицу капитала), умноженному на предельную производительность труда в отрасли; при этом предельная производительность труда фирмы равна l . Поскольку, по предположению, экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается, предельная производительность труда в фирме будет больше, чем предельная производительность труда в отрасли, пропорционально отношению цены продукции к предельному доходу (см. с. 318—319).

Итак, $\Delta G = l\Delta L \frac{M}{A}$, где M — предельный доход, а A — цена продукции. Тогда $\Delta N = 0$, если $l\Delta L \frac{M}{A} = l\Delta L - L\Delta l$; иначе говоря, когда
$$\frac{A - M}{A} = \frac{\Delta l}{l} \cdot \frac{L}{\Delta L}$$
. Получается, что
$$\frac{A - M}{A} = \frac{1}{\varepsilon}$$
.

При условии, что цена капитала остается неизменной, согласно определению эластичности замещения факторов (η), справедливо

$$\frac{\Delta l}{l} \cdot \frac{L}{\Delta L} = \frac{1}{\eta}$$

ризовать эти положения, проще всего рассмотреть два «крайних» случая. Когда эластичность спроса на продукцию равна нулю, выпуск ее останется прежним, а с увеличением численности занятых сократится объем применяемого капитала; когда же эластичность замещения факторов равна нулю, соотношение между трудом и капиталом не изменится, а объем капитала с увеличением выпуска также возрастет. Объем капитала увеличится или уменьшится тем больше, чем больше разнятся соответствующие показатели эластичности.

Итак, соотношение между трудом и капиталом определяется эластичностью замещения этих факторов и движением цен труда и капитала. Как можно видеть, в условиях, когда совокупный объем капитала остается неизменным, эластичность спроса на труд равна эластичности замещения этих факторов. Когда увеличение объема капитала обусловлено падением заработной платы (иначе говоря, когда эластичность замещения факторов меньше эластичности спроса на данную продукцию), эластичность спроса на труд больше эластичности замещения факторов, поскольку в таких условиях численность занятых должна возрасти в большей степени, чем изменится соответствующее соотношение между факторами. Когда же условия таковы, что объем капитала изменяется (иначе говоря, когда эластичность замещения факторов больше эластичности спроса на продукцию), эластичность спроса на труд окажется меньше, чем эластичность замещения факторов. Чем больше в результате падения заработной платы из-

Таким образом, можно записать: $\Delta N = 0$, когда $\frac{1}{\varepsilon} = \frac{1}{\eta}$.

Следовательно, $\Delta N = 0$, если $\varepsilon = \eta$, что и требовалось доказать. Можно видеть, что ΔN положительно, когда $\eta < \varepsilon$, и отрицательно, когда $\eta > \varepsilon$.

Следовательно, объем применяемого капитала в результате незначительного снижения заработной платы будет увеличиваться, если эластичность замещения факторов производства меньше эластичности спроса на продукцию, и наоборот. Точно также падение цены капитала приведет к увеличению (уменьшению) количества применяемого труда, если эластичность замещения факторов меньше (больше) эластичности спроса на продукцию. Для условий, когда цена капитала возрастает, ход рассуждений аналогичен.

Приведенное доказательство позволяет вывести правило, согласно которому понижение кривой предложения капитала означает, что кривая спроса на труд повышается, если $\eta < \varepsilon$, и понижается, если $\eta > \varepsilon$. Повышение кривой предложения капитала приводит к противоположному выводу.

меняется объем применяемого капитала, тем больше различаются эластичность спроса на труд и эластичность замещения факторов производства.

Теперь необходимо рассмотреть положение Маршалла о том, что эластичность спроса на труд будет тем меньше, чем меньше отношение труда к капиталу (последний «заменяет» в нашем исследовании все прочие факторы производства). Чтобы проанализировать эту зависимость в чистом виде, рассмотрим случай, когда предложение капитала характеризуется абсолютной эластичностью, так что цена капитала не зависит от того, в каком количестве он применяется. Чем больше отношение труда к капиталу, тем больше (в результате данного сокращения заработной платы) изменится совокупный объем применяемого капитала. В условиях, когда объем капитала должен возрастать (сокращаться), он увеличивается (сокращается) тем больше, чем больше отношение труда к капиталу. Таким образом, если эластичность спроса на продукцию выше эластичности замещения факторов (так что объем применяемого капитала возрастает), эластичность спроса на труд тем больше, чем больше отношение труда к капиталу. А если эластичность замещения факторов больше эластичности спроса на продукцию (так что объем применяемого капитала уменьшается), то эластичность спроса на труд будет тем меньше, чем больше отношение труда к капиталу.

Таким образом, заключение Маршалла о том, что эластичность спроса на труд тем больше, чем выше отношение труда к капиталу, справедливо только для того случая, когда совокупный объем применяемого капитала при снижении заработной платы увеличивается, иными словами, для того случая, когда эластичность замещения факторов производства меньше эластичности спроса на продукцию. Рассмотренный выше пример (мы, приводя его, исходили из того, что соотношение факторов производства строго фиксировано, а следовательно, эластичность их замещения равна нулю) затрагивает «крайний» случай. Для случая же, когда эластичность замещения факторов равна эластичности спроса на продукцию, заключение Маршалла не является строгим, поскольку тогда получается, что эластичность спроса на труд (равная эластичности замещения факторов) не зависит от того, в какой пропорции применяются факторы производства, а для случая, когда эластичность замещения факторов больше эластичности

спроса на продукцию, оно совершенно неверно, так как получилось бы, что эластичность спроса на труд становится тем меньше, чем больше отношение труда к капиталу¹.

Теперь необходимо рассмотреть положение Маршалла о том, что эластичность спроса на труд будет тем меньше, чем меньше эластичность предложения капитала. Исследование этого вопроса предполагает, что важно учесть влияние изменения цены капитала на спрос на труд. Как мы видели, понижение заработной платы должно приводить к увеличению (уменьшению) объема применяемого капитала, если эластичность замещения факторов производства меньше (больше) эластичности спроса на продукцию². Так же можно показать, что повышение цены капитала приводит к уменьшению или к увеличению численности работников в зависимости от соотношения этих двух величин.

Итак, в условиях, когда предложение капитала характеризуется меньшей, чем абсолютная, эластичностью, увеличение объема применяемого капитала обусловит повышение его цены. Однако, как мы видели, объем применяемого капитала только тогда будет возрастать (в результате уменьшения заработной платы), когда эластичность спроса на продукцию превысит эластичность замещения факторов производства; если же такое условие выполняется, то повышение цены капитала «остановит» увеличение численности занятых. При этом, следовательно, эластичность спроса на труд будет тем меньше, чем меньше эластичность предложения капитала. И наоборот, цена капитала снизится с сокращением объема его использования. Объем капитала уменьшится (в результате сокращения заработной платы) только в том случае, когда эластичность замещения факторов окажется больше эластичности спроса на продукцию; если это условие выполняется, снижение цены капитала «остановит» рост численности работников. Итак, опять можно подчеркнуть, что эластичность спроса на труд будет тем меньше, чем меньше эластичность предложения капитала. Следовательно, положе-

¹ Г-ну Дж. Р. Хиксу я обязана рассуждениями, содержащимися в этом разделе; я не обращалась детально к этим вопросам, пока не познакомилась с его исследованием (см.: G. R. Hicks. *Theory of Wages*).

² См. с. 347, сноска.

ние Маршалла для всех этих случаев справедливо. Оно только тогда неверно, когда эластичность спроса на продукцию равна эластичности замещения факторов. При этом эластичность спроса на труд не зависит от эластичности предложения капитала (и равна эластичности замещения факторов); ведь поскольку объем применяемого капитала остается неизменным, его цена также не меняется, какая бы ни была эластичность предложения капитала. Эластичность спроса на труд тем в большей мере определяется эластичностью предложения капитала, чем больше различаются между собой эластичность замещения факторов и эластичность спроса на продукцию; если же две последние величины равны, эластичность предложения капитала совсем не определяет эластичности спроса на труд¹.

7

До сих пор мы исходили из предположения, что в отрасли не осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства. Осуществление экономии простейшего рода, например экономии, обусловленной тем, что в отрасли применяются определенные машины, дешевеющие по мере ее расширения (в связи с тем что производители этих машин действуют в условиях, когда цена предложения понижается), приводит к таким же последствиям, как и сокращение капитальных издержек в условиях расширения отрасли. Наоборот, когда эти затраты растут с увеличением объема используемого капитала, мы можем утверждать, что эластичность спроса на труд будет тем больше, чем меньше эластичность соответствующей

¹ И этими рассуждениями я обязана г-ну Хиксу, так как изучение его выводов помогло мне устранить ошибочность некоторых доводов. Однако, анализируя подобные взаимосвязи, г-н Хикс и сам несколько заблуждается. Он полагает, что если эластичность спроса на продукцию лишь чуть превышает эластичность замещения факторов, то эластичность спроса на труд практически не зависит от соотношения факторов производства. Однако он упускает из виду одно: в отношении подобных условий равносправедливо утверждать, что эластичность спроса на труд практически не зависит от эластичности предложения капитала (*loc. cit.*, p. 246). Объяснение подобного недосмотра заключается в том, что Хикс не сумел заметить следующего. В уравнении (3) один из членов, куда входит $(\eta - \epsilon)$, равен нулю, если эластичность спроса на продукцию и эластичность замещения факторов одинаковы.

понижающейся кривой предложения капитала на графике.

Экономия, связанная с расширением масштабов производства, может носить и более сложный характер и быть обусловленной изменениями в промышленной технологии. Однако исследовать такие случаи с помощью системы принятых нами понятий непросто. И все-таки в Приложении о возрастающей и убывающей доходности высказывается соображение, что осуществление экономии всякого рода отражается графически в понижении кривой предложения капитала. Итак, всякую экономию допустимо рассматривать как экономию простейшего рода, предполагающую, что по мере расширения отрасли некоторое оборудование становится дешевле. А тем самым во всех случаях справедливо утверждение, согласно которому экономии, связанной с расширением масштабов производства, соответствует повышение на графике эластичности кривой спроса на труд.

Таким образом, мы установили, что в условиях, когда замещение факторов невозможно, спрос на труд должен быть менее эластичным, чем спрос на продукцию (если только не используются прочие, кроме труда, факторы производства). Однако, как теперь становится ясно, в условиях экономии, связанной с расширением масштабов производства, эластичность спроса на труд может быть такой же (или даже больше), как и эластичность спроса на продукцию, даже если замещение факторов производства невозможно. Если данное сокращение заработной платы вызывает равное сокращение прочих издержек производства (например, в условиях расширения выпуска, способствующего получению экономии), то эластичность спроса на труд будет такой же, как и эластичность спроса на продукцию. А в условиях растущей экономии спрос на труд будет характеризоваться более высокой эластичностью, чем спрос на продукцию; так что если эластичность спроса на продукцию велика, эластичность соответствующей кривой спроса будет, возможно, бесконечно большой или же даже будет монотонно возрастать. По всей видимости, невероятно, чтобы в результате расширения производства наблюдалась такая экономия, при которой бы соответствующая кривая спроса на труд повышалась; однако с теоретической точки зрения она вполне допустима. А когда возможно замещение факторов производства, эластичность спроса на труд будет выше, чем в

условиях, когда такое замещение невозможно; при этом также увеличивается вероятность того, что соответствующая кривая спроса на труд будет повышаться.

В отношении тех условий, для которых кривая спроса на труд повышается, с очевидностью можно утверждать, что равновесие невозможно (разве что кривая предложения труда также повышается). Если же в той или иной отрасли экономия, обусловленная расширением масштабов производства, столь велика, что соответствующая кривая спроса на труд повышается, а предложение труда в этой отрасли характеризуется абсолютной эластичностью, то на графике кривая предложения продукции понижается быстрее, чем кривая спроса на продукцию; при этом равновесие невозможно до тех пор, пока выпуск продукции не достигнет такого уровня, при котором эластичность соответствующей кривой спроса не станет меньше эластичности кривой предложения продукции. Но как только уменьшится эластичность кривой спроса на продукцию, уменьшится и эластичность кривой спроса на труд, и в точке, соответствующей состоянию равновесия, кривая спроса на труд должна быть понижающейся.

КНИГА VIII

СПРОС НА ТРУД В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ И В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Глава 23

Сравнительный анализ спроса на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции *

1

В предыдущих главах мы начали сравнивать производство отрасли в условиях, с одной стороны, совершенной конкуренции, с другой — единичной монополии. Аналогичным образом можно сравнить спрос на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции.

Как мы обнаружили, серьезное сравнение производства при монополии и при конкуренции требует определенных допущений, которые вызывают различные возражения¹; многие подобные возражения могут также возникнуть и при сравнении спроса на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции. Однако и теперь подобное сравнение будет осуществляться скорее как применение методики анализа, чем как исследование, практически значимое само по себе.

Далее, как мы обнаружили, последний из доводов против упомянутого сравнения показал, что, хотя оно и осуществимо (при этом необходимо, однако, чтобы прочие доводы против были учтены), методика нашего исследования слишком проста. Ведь только в редких случаях соотношение факторов производства, применяемых как в условиях монополии, так и в условиях конкуренции для производства данной продукции, будет неизменным. Когда это соотношение изменяется, средние издержки производства для монополиста меньше средних издержек для отрасли, функционирующей в условиях конкуренции; предположение же о том, что кривая средних издержек монополиста и кривая средних издержек производства для условий конкуренции (кривая предложения) отражают

* Эту и следующую главы следует рассматривать главным образом как опыт применения определенной техники анализа.

¹ См. гл. 14.

обычную взаимосвязь кривой предельных и кривой средних значений, не позволяет сделать обоснованных выводов, если не допустить, что соотношение факторов производства (при данном количестве производимой продукции) неизменно и при монополии, и при конкуренции. В ходе анализа, содержащегося в гл. 11 и гл. 12, мы не уделяли достаточного внимания производству монополиста, когда соотношение факторов изменяется, и, чтобы осуществить обоснованное сравнение спроса на труд в различных условиях, необходимо, оставив без рассмотрения поведение кривой предложения продукции, изучить кривые предложения факторов производства¹.

2

Решая поставленную задачу, мы будем рассуждать точно так же, как рассуждали, когда сравнивали производство в условиях монополии и конкуренции. Обоснованным наш анализ будет, если мы примем предположение, согласно которому соотношение между применяемыми факторами производства (при данном значении выпуска) постоянно в условиях как монополии, так и конкуренции²; в следующей же главе мы исследуем случаи, когда это предположение неправомерно.

Если соотношение факторов, обеспечивающих производство некоторого объема продукции, в условиях монополии и конкуренции одинаково, то при данной численности занятых монополист будет применять столько же капитала (который «заменяет» для нас все прочие факторы производства), сколько его применяется в условиях конкуренции. Объем капитала в расчете на одного работника может меняться с изменением численности занятых, но для каждого определенного количества работников он останется одинаковым при монополии и при конкуренции. Вид кривой валовой производительности труда для отрасли, капитальные издержки в расчете на одного работника (при условии, что монополист за использование дефицит-

¹ См. с. 249, сноска.

² Как станет ясно из следующей главы, это предположение соответствует действительности еще меньше, чем оно соответствовало ей при сравнении производства в условиях монополии и в условиях конкуренции.

ного фактора производства платит ренту), а также вид кривых предельной и средней чистой производительности труда также будут одинаковы. Спрос на труд в отрасли для условий конкуренции может быть представлен кривой средней чистой производительности труда; для условий же монополии (поскольку отрасль является единицей управления) кривая спроса¹ суть не что иное, как кривая предельной чистой производительности труда в отрасли. Таким образом, кривая спроса монополиста на труд — это кривая предельных значений по отношению к кривой спроса для условий конкуренции.

Это обусловлено действием общей закономерности, согласно которой отдельный покупатель стремится уравнивать свой предельный доход со своими предельными затратами. Если вообразить, что функционирующая в условиях конкуренции отрасль перешла в руки монополиста (при прочих равных условиях), то можно заключить, что поведение отдельного покупателя, на интересах которого необходимо остановиться, тут же изменится, а наше внимание потребует переключить с фирмы на отрасль; спрос же на труд будет определяться не предельным доходом отдельной фирмы, а предельным доходом отрасли в целом. Для всей отрасли предельный доход суть чистое приращение стоимости произведенной продукции, обусловленное применением дополнительной единицы труда; в случае же, который мы исследуем, он равен предельной чистой производительности труда в отрасли, действующей в условиях конкуренции. В то же время предельный доход фирмы выражается приращением стоимости продукции, полученной в результате применения дополнительной единицы труда, равный средней чистой производительности труда.

Поскольку кривая спроса монополиста на труд суть кривая средних значений по отношению к кривой спроса на труд для условий конкуренции, соответствующий сравнительный анализ можно провести, используя те же графические иллюстрации, которые применялись при сравнении производства в условиях монополии и конкуренции². Для случая, когда кривые спроса на труд и пред-

¹ Понятие кривой спроса, употребляемое здесь, обсуждалось на с. 316.

² В данном разделе графических иллюстраций нет, так как можно использовать соответствующие графики, помещенные в гл. 11, β и α — кривые средних и предельных издержек (с учетом ренты) — могут характеризовать средние и предельные издержки на

ложения труда изображаются прямыми линиями, численность нанятых монополистом работников будет вполтину меньше, чем их было бы занято в условиях конкуренции. Когда же кривая спроса на труд становится все более выпуклой, а кривая предложения труда — все более вогнутой, это означает, что численность занятых в условиях монополий растет по сравнению с численностью занятых в условиях конкуренции (точно так же увеличение выпуклости кривой спроса на продукцию и вогнутости соответствующей кривой предложения означает, что объем производства в условиях монополии увеличивается по сравнению с объемом производства в условиях конкуренции). Но при всем этом численность занятых в условиях монополии будет меньше, чем в условиях конкуренции¹.

Сказанное справедливо и в том случае, когда кривая спроса на труд характеризуется абсолютной эластичностью или когда она повышается². Ведь если вся система стремится к равновесию, кривая предложения труда должна повышаться быстрее, чем кривая спроса на труд. Как и в предшествующем анализе, соотношение численности занятых в условиях монополии и в условиях конкуренции будет определяться степенью вогнутости соответствующих кривых спроса и предложения, однако в рассматриваемом случае усиление вогнутости кривой спроса означает, что при монополии (по сравнению с условиями конкуренции) численность занятых растет, усиление же ее выпуклости означает обратное³.

3

До сих пор мы предполагали, что монополист платит за использование труда ренту; однако, если предложение

оплату труда в отрасли; вместо среднего дохода можно «подставить» среднюю чистую производительность труда, а вместо предельного дохода — предельную чистую производительность труда. Тогда взаимосвязи, которые мы здесь исследуем, будут ясны.

¹ Так, можно утверждать, если только кривую спроса на труд (или кривую предложения труда) не характеризует излом, что численность занятых в тех и других условиях будет одинаковой (см. рис. 50 и рис. 51).

² См. с. 352.

³ См. с. 217—218. Здесь мы исходим из предположения, что доход от перемещения каждой единицы дефицитного фактора производства не зависит от того, в каком количестве используется данный фактор.

труда в отрасли не характеризуется абсолютной эластичностью, он, возможно, сумеет при покупке труда осуществлять ценовую дискриминацию¹. Если он находится в таком положении, что в состоянии осуществлять совершенную дискриминацию, он станет нанимать каждого работника за заработную плату, равную доходу от перемещения, и не станет платить за использование труда. Для монополиста предельные издержки на оплату труда будут тогда равны соответствующим средним издержкам отрасли, действующей в условиях конкуренции; численность же занятых в условиях монополии будет определяться поведением кривой не предельных, а средних издержек на оплату труда в отрасли, функционирующей в условиях конкуренции. При этом если соответствующие кривые спроса на труд и предложение труда суть прямые линии,

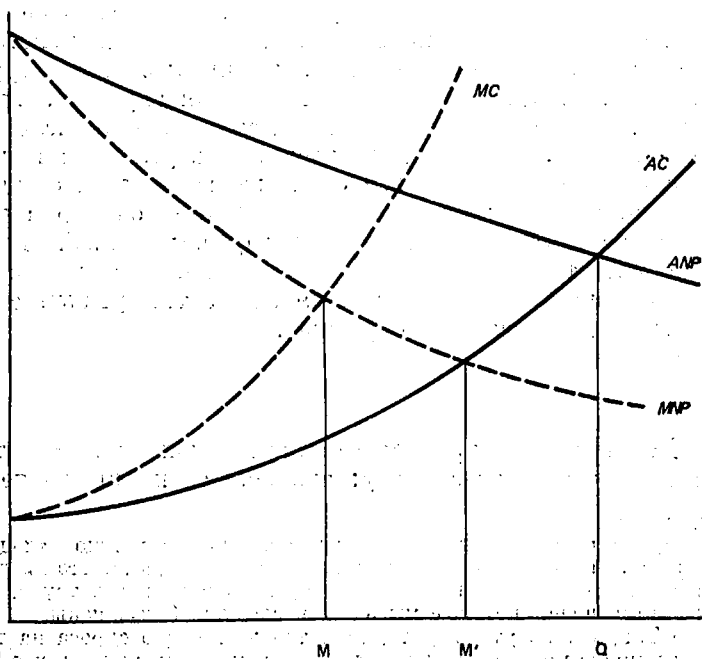


Рис. 75

¹ См. с. 218—219. Здесь мы предполагаем, что доход от перемещения каждой единицы дефицитного фактора не зависит от того, в каком количестве этот фактор используется.

численность занятых в условиях монополии будет больше половины численности занятых в условиях конкуренции и будет возрастать с увеличением эластичности кривой спроса на труд в условиях конкуренции.

ANP — кривая спроса на труд в условиях конкуренции; *MNP* — кривая спроса на труд в условиях монополии; *AC* — кривая предложения труда в отрасли; *MC* — кривая предельных издержек на оплату труда в отрасли; *OQ* — численность занятых в условиях конкуренции; *OM* — численность занятых в условиях монополии, когда монополист платит ренту за использование труда; *OM'* — численность занятых в условиях, когда монополист не платит ренту, т. е. когда он может при покупке труда осуществлять ценовую дискриминацию.

Если в условиях конкуренции спрос на труд характеризуется абсолютной эластичностью, то численность занятых в условиях как монополии, так и конкуренции будет одинаковой. Когда кривая спроса на труд для условий конкуренции повышается, это значит, что при монополии занято больше работников, чем при конкуренции¹.

Итак, в условиях монополии численность занятых будет выше, чем в условиях конкуренции, если монополист не платит ренту за использование труда, а в условиях конкуренции расширение масштабов производства в отрасли обеспечивает такую экономию средств, что соответствующая кривая спроса на труд повышается.

4

В последующем наш анализ будет основан на предположении о том, что монополист платит ренту за применение всех факторов производства, кроме труда. Если дефицитным фактором является капитал и монополист не платит ренту за его использование, то капитальные издержки в расчете на одного работника (при данной численности занятых) будут в условиях монополии меньше, чем в ус-

¹ Итак, мы вновь можем сделать вывод (правда, пришли мы к нему иным путем, чем прежде), что в условиях монополии производство может вестись в более широких масштабах, чем в условиях конкуренции (пока соотношение факторов производства жестко фиксировано), только в одном случае — когда экономия, связанная с расширением масштабов производства в отрасли, настолько велика, что (при этом предложение дефицитного фактора, в данном случае труда, характеризуется абсолютной эластичностью) равновесие невозможно (см. сноску на с. 221).

ловиях конкуренции, на величину средней ренты. В этом случае (при условии, что соотношение труда и капитала остается неизменным) валовая производительность труда в условиях и монополии, и конкуренции одинакова, но средняя чистая производительность труда в условиях монополии больше, так как капитальные издержки в расчете на одного работника меньше¹. Поэтому на графике кривая предельной чистой производительности труда для условий монополии (это, по существу, кривая спроса монополиста на труд) будет располагаться над соответствующей кривой спроса предельных значений для условий конкуренции; численность же занятых в условиях монополии будет больше того значения, которое предполагалось реальным в ходе приведенных выше рассуждений².

¹ Если монополист не платит ренту за использование капитала, то при условии, что соотношение факторов производства изменяется, спрос монополиста на труд будет определяться двумя моментами. Он производит продукции больше, но нанимает для ее производства меньше работников. В данном случае при анализе можно использовать доказательство, приведенное на с. 346—347, если соответствующим образом изменить понятия. Так, вместо эластичности спроса на продукцию следует использовать понятие эластичности кривой предельного дохода, а вместо эластичности замещения факторов — относительное изменение в соотношении факторов, деленное на относительное изменение соотношения предельных издержек соответствующих факторов с точки зрения монополиста (см. сноску на с. 428). Тогда, рассуждая подобным образом, можно показать, что когда монополист не производит рентных отчислений, то соответствующая кривая его спроса на труд повышается (понижается), если эластичность замещения факторов больше (меньше) эластичности кривой предельного дохода. В случае, который рассматривается в данном разделе, эластичность замещения факторов равна нулю и сокращение капитальных издержек должно выразиться в повышении кривой спроса на труд.

² Можно показать следующее. Пока в отрасли не наблюдается экономии, связанной с расширением масштабов производства, кривая предельной чистой производительности труда для условий монополии обязательно лежит ниже кривой средней чистой производительности труда для условий конкуренции; следовательно, численность занятых в условиях монополии не может превысить численности занятых в условиях конкуренции. Однако если экономия, обусловленная расширением масштабов производства, достаточно велика, кривая предельной чистой производительности труда для условий монополии располагается над соответствующей кривой спроса для условий конкуренции; при этом, если кривая предложения труда характеризуется достаточно высокой эластичностью (или если монополист не платит ренты за использование труда), то численность занятых в условиях монополии будет больше соответствующей величины для условий конкуренции.

Глава 24

Сравнительный анализ условий монополии и условий конкуренции: уточнения *

Предыдущий анализ проводится при предположении, что соотношение факторов производства в условиях как монополии, так и конкуренции неизменно¹. Как показало исследование, проведенное в гл. 14, предположение, согласно которому соотношение факторов производства фиксировано (иначе говоря, существует единственный способ произвести данное количество продукции), в высшей степени нереально. Даже если можно представить, что соотношение земли, труда и капитала длительное время остается неизменным, совершенно невероятно, чтобы «доля» предпринимательской деятельности в выпуске продукции оказалась фиксированной благодаря определенным техническим условиям производства. Можно, однако, отыскать примеры, когда соотношение факторов, участвующих в производстве данного количества продукции, одинаково для условий и монополии, и конкуренции (хотя при этом технически возможно изменить данное соотношение). В тех случаях, когда предложение всех факторов производства характеризуется абсолютной эластичностью, когда эластичность предложения всех факторов производства одинакова, когда монополист не производит рентных отчислений и не осуществляется экономии, связанной с расширением масштабов производства, изменение характерного для условий конкуренции соотношения факторов не приводит к увеличению объема производства.

* Вопросы, которые обсуждаются в данной главе, весьма сложны и не связаны по существу с последующим исследованием.

¹ На доводы весьма общего характера против всякого сравнения условий монополии и условий конкуренции следует ответить принятием предположений, подобных тем, что обсуждались в гл. 14.

Нередко бывает и так, что предложение всех факторов производства в отрасли характеризуется абсолютной эластичностью и что экономии, связанной с расширением масштабов производства в отрасли, не наблюдается; тогда при производстве определенного количества продукции соотношение факторов производства в условиях как монополии, так и конкуренции одинаково. Однако наша задача сейчас состоит в исследовании производительности труда данного количества работников в условиях монополии и в условиях конкуренции. Необходимо изучить следующий вопрос: что же произойдет не в том случае, когда в условиях конкуренции и в условиях монополии будет производиться столько-то и столько-то продукции, а в том случае, когда столько-то и столько-то работников будут заняты в условиях конкуренции и в условиях монополии? Чтобы решить поставленную задачу, необходимо предположить, что известен характер кривых предложения факторов, а также что вид кривой спроса на продукцию позволяет допустить производство различных количеств продукции. Решая эту задачу, предположим, что кривая спроса на продукцию и кривые предложения всех, кроме труда, факторов производства заданы; предположим, кроме того, что заработная плата установлена на некотором уровне, предполагающем труд различных по численности групп работников.

Итак, если предложение всех факторов производства (за исключением труда) характеризуется абсолютной эластичностью и не наблюдается экономии, связанной с расширением масштабов производства, то соотношение применяемых факторов (при данном количестве труда) в условиях монополии будет не таким, как в условиях конкуренции. Тогда предельная производительность капитала с точки зрения предпринимателя (ею определяется объем капитала, используемого данным количеством работников) окажется меньше предельной производительности капитала с точки зрения отдельной фирмы (предельной производительностью капитала в условиях конкуренции определяется объем капитала, используемого данным количеством работников). Поскольку не осуществляется экономии, связанной с расширением масштабов производства, и предельная физическая производительность капитала в условиях как конкуренции, так и монополии одинакова, постольку предельная производительность капитала выражается для монополиста произведением предельной

физической производительности капитала и предельного дохода, а для отрасли, действующей в условиях конкуренции, — предельной физической производительностью капитала, умноженной на цену продукции. Следовательно, объем капитала, применяемого монополистом (при данной численности работников), будет меньше, чем объем капитала, применяемого фирмой в условиях конкуренции. Таким образом, условия, при которых количество факторов производства, используемых для изготовления данного количества продукции, одинаково и при монополии, и при конкуренции, не есть условия, в которых объем капитала, применяемого данным количеством работников, одинаков как при монополии, так и при конкуренции.

Как мы вскоре убедимся, количество прочих факторов, используемых для получения фиксированного объема выпуска вместе с данным количеством работников, совпадает в условиях монополии и в условиях конкуренции чрезвычайно редко. Определить, в каком количестве применяются (при данной численности занятых) факторы производства, можно следующим образом. Пусть капитал — единственный (кроме труда) применяемый фактор производства; пусть, далее, он измеряется в единицах производительности, так что экономия, связанная с расширением масштабов производства, может быть выражена снижением в отрасли цены предложения капитала¹. Теперь, предполагая, что в отрасли занято определенное количество работников, построим кривую MP_F (см. рис. 76), показывающую, как взаимосвязаны предельная производительность капитала для отдельной фирмы и объем капитала, применяемого в отрасли, где занято данное количество работников; построим также кривую MP_I , характеризующую предельную производительность капитала для отрасли. Предельная производительность капитала для фирмы выразится произведением предельного физического продукта капитала и цены продукции, а предельная производительность капитала для отрасли — произведением предельного физического продукта капитала и предельного дохода². Поскольку предельный физический продукт с возрастанием объема применяемого капитала уменьшается, две построенные кривые будут отражать не динамику предельных и средних значений соответственно, а взаимозависимость

¹ См. Приложение, с. 448—449.

² См. с. 318.

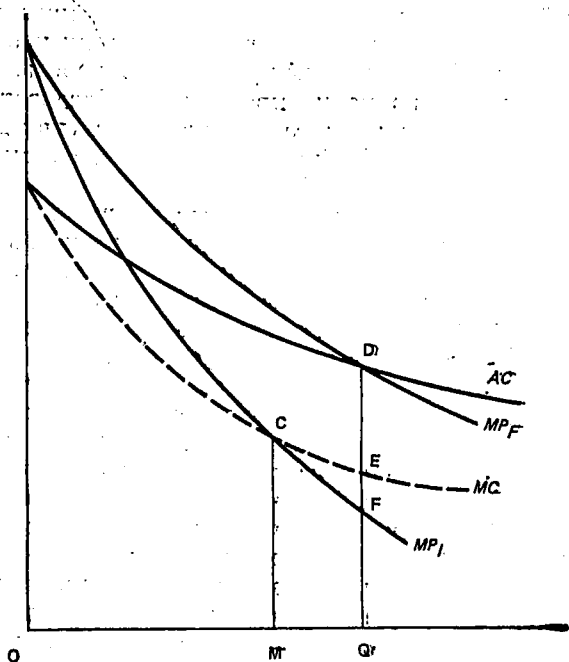


Рис. 76

предельного дохода и цены. Теперь построим кривые предельных и средних капитальных издержек (MC и AC) для отрасли. При условии, что капитал является дефицитным фактором, обе эти кривые будут повышаться; если же в отрасли наблюдается экономия, связанная с расширением объема производства, они будут понижаться. Предполагается, что, приобретая капитал, монополист не может осуществлять ценовую дискриминацию, так что он платит любую требуемую величину ренты за использование капитала. Поэтому кривая MC показывает величину для монополиста предельных капитальных издержек.

На каждом из этих графиков объем капитала, применяемого (при данном количестве работников) монополистом (OM), определяется положением точки C , т. е. точки пересечения кривой предельных издержек (MC) и кривой предельной производительности капитала в отрасли (MP_K). В условиях же конкуренции объем применяемого капитала OQ (при том же количестве работников) задается положением точки D — точки пересечения кривой средних из-

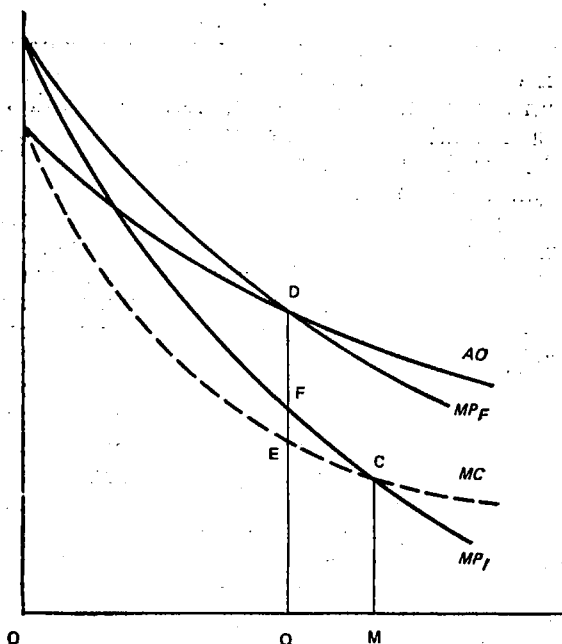


Рис. 77

держек AC и кривой предельной производительности для фирмы (MP_F):

Пусть DQ пересекается с MP_L в точке F , а с MC — в точке E . Объем капитала, применяемого (при данном количестве работников) в условиях конкуренции и в условиях монополии, будет одинаковым, если MC пересечет MP_L в точке F , иначе говоря, если все три точки — F , C и E совпадут. Тогда величины DQ и FQ будут соотноситься так же, как соотносятся цена продукции и предельный доход; при этом $\frac{DQ}{DF}$ — эластичность спроса на продукцию, но

$\frac{DQ}{DF}$ — эластичность предложения капитала. Таким образом, точки DE

E и F совпадут, а объем капитала, применяемого в условиях монополии и в условиях конкуренции, окажется одинаковым, если эластичность спроса на продукцию равна эластичности предложения капитала по абсолютной величине, и знаки их тоже совпадают.

На практике такое условие выполняется только при случайном стечении обстоятельств. Можно, поясняя сны

занное, утверждать, что, с одной стороны, монополист под влиянием различия между предельным доходом и ценой продукции стремится (при данной численности занятых) использовать меньше работников, чем (при той же численности занятых) использует фирма в условиях конкуренции. С другой стороны, с такой же силой действует иная тенденция — возможность осуществления экономии, связанной с расширением масштабов производства (на графике такая экономия выражается в понижении кривой предложения капитала), побуждает монополиста использовать больше работников. Поэтому совершенно ясно, что названное условие выполняется в действительности только случайно.

Если бы в условиях монополии и в условиях конкуренции объем применяемого капитала (при данной численности занятых) был одинаковым, одинаковыми оказались бы валовая производительность труда, капитальные издержки в расчете на одного работника и средняя чистая производительность труда. Тогда на графике кривая спроса монополиста на труд и кривая спроса на труд для условий конкуренции будут соотноситься в точности как кривая предельных и кривая средних значений; соответственно сравнительный анализ, проведенный в предыдущей главе, вполне обоснован.

Если в условиях монополии применяется больше капитала, чем в условиях конкуренции, то и средняя валовая производительность труда будет выше; если же капитала при монополии применяется меньше, то и средняя валовая производительность труда такого же, как и при конкуренции, количества работников будет меньше. Однако можно показать следующее: независимо от того, в каком случае — в условиях монополии или конкуренции — применяется больше капитала, средняя чистая производительность труда будет выше в условиях монополии. Доказать это можно так. На рис. 76 и рис. 77 отрезок MQ показывает, каково различие (при данной численности занятых) между объемом капитала, применяемым при конкуренции и при монополии. Соответствующее различие в валовой производительности труда (связанное с различием в объеме капитала) характеризуется площадью фигуры $MCFQ$, ограниченной сверху кривой предельной производительности капитала в отрасли; различие в капитальных издержках характеризуется площадью фигуры $MCEQ$, ограниченной сверху кривой предельных капитальных издержек для

отрасли. Следовательно, о соответствующем различии в чистой производительности труда будет свидетельствовать величина, равная площади фигуры $MCFQ$, за вычетом площади фигуры $MCEQ$, т. е. равная площади треугольника CEF . Итак, если в условиях монополии применяется меньше капитала, чем в условиях конкуренции (как на рис. 76), то «излишек» валовой производительности труда при конкуренции (возникающий в связи с использованием большего объема капитала) будет выражаться величиной, меньшей, чем соответствующий «излишек» капитальных издержек. А когда в условиях монополии капитала применяется больше, чем в условиях конкуренции (как на рис. 77), то «дополнительная» валовая производительность труда будет больше «дополнительных» капитальных издержек. Таким образом, в обоих случаях чистая производительность труда данного количества работников в условиях монополии больше, чем в условиях конкуренции, на величину площади треугольника CEF . И хотя при монополии и при конкуренции используется различный объем капитала, чистая производительность труда при монополии выше. Чистая производительность труда в условиях монополии и в условиях конкуренции будет тем больше различаться, чем выше эластичность замещения факторов производства¹, и чем больше различается эластичность соответствующих кривых — кривой спроса на продукцию и кривой предложения капитала², иначе говоря, различие между чистой производительностью труда в условиях монополии и в условиях конкуренции тем больше, чем легче в данных условиях производства изменяется соотношение между трудом и капиталом и чем больше выгоды приносит такое изменение. Когда эластичность замещения факторов равна нулю, по причинам технического порядка изменить соотношение между факторами производства невозможно, а когда эластичность спроса на продукцию равна эластичности предложения капитала, такое изменение лишено смысла. Точно так

¹ О низкой эластичности замещения факторов свидетельствует значительный наклон кривых MP_I и MP_F . Чем больше наклон этих кривых, тем (при прочих равных условиях) короче отрезок MQ .

² Изменение эластичности повышающейся кривой предложения капитала противоположно изменению эластичности соответствующей кривой спроса, так как кривая спроса должна понижаться.

же в условиях монополии средние издержки производства данного количества продукции тем меньше по сравнению с условиями конкуренции, чем больше возможности замещения факторов и чем больше различаются показатели эластичности предложения различных факторов производства¹.

Поскольку кривая средней чистой производительности труда для условий монополии располагается на графике над соответствующей кривой (а она есть, по существу, кривая спроса на труд) для условий конкуренции, кривая спроса монополиста на труд (эта кривая по отношению к кривой средней чистой производительности труда при монополии суть кривая предельных значений) должна находиться над кривой, которая по отношению к кривой спроса для условий конкуренции суть кривая предельных значений; точно так же кривая предельных издержек для условий монополии обязательно располагается несколько ниже той кривой, которая по отношению к кривой предложения для условий конкуренции является кривой предельных значений. Тем самым при предположении, что соотношение факторов изменяется, в условиях монополии будет применяться больше труда по отношению к капиталу по сравнению с условиями конкуренции, чем при предположении, что это соотношение неизменно². Если монополист значительно изменяет соотношение факторов производства, соответствующая кривая спроса монополиста на труд может на графике находиться над кривой спроса на труд для условий конкуренции. Итак, если предложение труда характеризуется достаточно высокой эластичностью, то в условиях монополии численность занятых будет выше, чем в условиях конкуренции. Конечно, для этого требуются

¹ См. с. 250.

² Чтобы провести детальное сравнение спроса на труд в условиях монополии и конкуренции (при предположении, что соотношение факторов не изменяется), необходимо изучать поведение не соответствующей кривой спроса на труд для условий конкуренции, а кривой спроса на продукцию и кривой предложения капитала. Так, если кривая предложения капитала и кривая спроса на продукцию изображаются прямыми линиями, кривая спроса на труд в условиях конкуренции будет вогнутой; тогда самое простое сравнение вида кривых позволит нам вывести заключение, что, если кривая предложения труда суть прямая линия, численность нанятых монополистом работников должна быть в два с лишним раза меньше, чем соответствующая численность в условиях конкуренции.

определенные условия, и не такие, при которых при монополии производится больше продукции, чем при конкуренции. Ведь если в условиях как монополии, так и конкуренции выпуск продукции одинаков, соответствующая численность занятых при монополии может оказаться больше (меньше), чем при конкуренции, если отношение труда к прочим факторам производства будет больше (меньше).

ции. На деле, однако, он наймет чуть больше людей. Можно также показать, что он наймет ровно половину количества работников, занятых в условиях конкуренции (см. с. 249—250, сноска).

КНИГА IX

ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Глава 25

Монополистическая эксплуатация труда

Сравнительный анализ спроса на труд в условиях монополии и в условиях совершенной конкуренции не представляет практического интереса сам по себе — он важен для исследования, позволяющего сделать полезные выводы. Этот анализ проливает свет на некоторые проблемы, связанные с эксплуатацией труда.

В общем виде эти проблемы обсуждаются в гл. 27. Здесь же мы рассмотрим эксплуатацию труда в отдельной отрасли и последствия ее устранения. Итак, допустимо предположить, что занятость в данной отрасли можно увеличить или уменьшить (и это не скажется на состоянии прочих отраслей); в результате изменение в денежной заработной плате группы работников, которое составляет предмет нашего рассмотрения, приведет к соответствующему изменению в реальной заработной плате этих работников.

Обычно считается, что эксплуатация (выплата работникам меньшего вознаграждения, чем они должны были бы действительно получать) обусловлена неравными позициями нанимателей и нанимаемых на переговорах о заработной плате; справиться с ней можно посредством действий профсоюзов или государства, способных укрепить позицию рабочих в их переговорах с предпринимателями. Как мы убедимся, позиции работников и предпринимателей — вопрос очень важный во многих случаях; однако окажется, что основной причиной эксплуатации служит меньшая, чем абсолютная, эластичность предложения труда или спроса на продукцию.

Общеизвестно, что фактор производства подвергается эксплуатации, если цена, по которой он оплачивается, меньше его предельной чистой производительности. Таким образом, интересам любого отдельного нанимателя соот-

ветствует использование каждого фактора производства в таком количестве, чтобы соответствующие предельные издержки равнялись, с его точки зрения, предельной чистой производительности данного фактора. Итак, если рынок, на котором продается тот или иной фактор производства, можно считать совершенным (при этом предельные издержки, связанные с использованием данного фактора, с точки зрения предпринимателя, равны его цене), то своекорыстный интерес каждого отдельного предпринимателя (на его поведение, как предполагается, не влияет чувство принадлежности к определенной социальной группе) будет заключаться в том, чтобы обеспечить равенство вознаграждения данного фактора и его предельной чистой производительности. В условиях, когда отдельные рабочие располагают полной свободой в выборе места работы, каждый из предпринимателей будет вынужден повышать назначаемую им заработную плату до тех пор, пока она не уравнивается с предельной чистой производительностью труда занятых работников; при этом свобода рабочих выбирать место служит той же цели, что и создание ими организации, — обеспечивается соответствующий уровень заработной платы. Если рынок труда в условиях конкуренции можно считать совершенным (так что предельные издержки на оплату труда дополнительного работника равны его заработной плате), то, с точки зрения фирмы, заработная плата не может оказаться меньше предельной чистой производительности труда — будь это так, предпринимателям было бы выгодно до тех пор нанимать людей, пока предельная чистая производительность труда не уменьшится и не уравнивается с заработной платой. Следовательно, эксплуатация (в нашем понимании) невозможна, разве что в случае, когда предложение труда, с точки зрения отдельной фирмы, характеризуется меньшей, чем абсолютная, эластичностью и соответственно заработная плата работников данной фирмы меньше предельных издержек, связанных с оплатой их труда. Итак, действия профсоюза, направленные против эксплуатации, или принятие соответствующего закона о заработной плате выражаются главным образом не в том, что благодаря им укрепляются позиции рабочих в переговорах с предпринимателями, а в том, что путем введения «Общего правила» искусственно воспроизводятся условия, характеризующиеся абсолютно эластичным предложением труда отдельным нанимателям.

Таким образом, мы установили следующее. Если считать, что эксплуатация выражается только в превышении предельной чистой производительности труда над заработной платой, выплачиваемой рабочим отдельным предпринимателем, то в условиях совершенной конкуренции, характеризующих покупку труда, она вообще невозможна. Однако принятое нами определение носит по необходимости ограниченный характер. В чем эксплуатация обычно действительно проявляется, так это в том, что заработная плата меньше предельного продукта труда, выраженного в его продажной цене¹. С этой точки зрения как несовершенство рынка данной продукции, так и несовершенство рынка труда могут способствовать эксплуатации. Если рынок данной продукции несовершенен, то предельная чистая производительность труда работников отдельной фирмы выражается произведением предельного физического продукта труда и предельного дохода фирмы, а последняя величина меньше, чем цена продукции. Получается, что, даже когда заработная плата равна предельной чистой производительности труда работников отдельной фирмы, эксплуатация все равно будет наблюдаться.

Несогласованность двух приведенных определений эксплуатации труда есть лишь вопрос словоупотребления. Суть дела не изменится от того, назовем мы его эксплуатацией или нет. Для нашего исследования на данном этапе больше подходит расширенное определение эксплуатации. Будем считать, что рабочие подвергаются эксплуатации, если их заработная плата меньше производимого ими предельного физического продукта, выраженного в продажной цене.

Устранение эксплуатации может обусловить изменение как величины предельного физического продукта труда, так и цены продукции, и, как мы увидим (хотя это и может показаться парадоксальным), устранение эксплуатации не всегда выгодно рабочим.

2

Условия, в которых возможна эксплуатация труда, можно разделить на три вида. Во-первых, это условия, связанные с монополией на продукцию, — эксплуатация

¹ См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, с. 179.

труда при этом наблюдается, несмотря на то, что предложение труда отдельному предпринимателю характеризуется абсолютной эластичностью. Во-вторых, это условия, когда эластичность предположения труда неабсолютна, хотя продукция продается при совершенной конкуренции. В-третьих, это условия, предполагающие, что эластичность предложения труда неабсолютна, а наниматель, покупая труд, имеет возможность осуществлять дискриминацию. Условия второго и третьего вида связаны с монополией труда. Когда же речь пойдет об условиях первого и второго вида, будем предполагать, что производительность труда всех работников одинакова и что все они получают одинаковую заработную плату. Что касается условий третьего вида, можно допустить как различную, так и одинаковую производительность труда отдельных работников; но ставки их заработной платы будем считать различными. Далее, может наблюдаться некое подобие эксплуатации труда (чего мы, однако, не учли в своем определении), хотя и продажа готовой продукции, и найм рабочих происходят при этом в условиях совершенной конкуренции, но нет свободного доступа фирм в данную отрасль. В этом случае также имеет смысл предположить, что производительность труда всех работников одинакова.

3

В простейшем случае эксплуатация труда наблюдается, когда предложение его отдельной фирме характеризуется абсолютной эластичностью, но продукция не продается в условиях совершенной конкуренции; это случай единичной монополии, рассматриваемой независимо от других. В этом случае, как мы видели, будет занято столько работников, что создаваемый ими предельный физический продукт, умноженный на предельный доход монополиста, окажется равным заработной плате этих работников. Получается, что величина заработной платы меньше, чем произведение предельного физического продукта и цены продукции; при этом, согласно нашему определению, наблюдается эксплуатация труда. И ее нельзя устранить путем повышения заработной платы. Последнее просто привело бы к безработице, а эксплуатация труда наблюдалась бы и при более высокой заработной плате. Единственное средство борьбы против эксплуатации — устано-

вить такой контроль за уровнем цен, чтобы монополист производил столько продукции, сколько ее производится в условиях конкуренции¹.

4

Эксплуатация труда опять-таки будет наблюдаться и в том случае, когда действует не единичный монополист, а несколько фирм ведут торговлю на несовершенном рынке, даже если при этом предложение труда каждой фирме характеризуется абсолютной эластичностью. Если доступ фирм в данную отрасль свободен (так что предприниматели получают нормальную прибыль), то размер каждой фирмы будет меньше оптимального². Заработная плата работников будет равна как среднему чистому продукту их труда (если только речь не идет о случае, когда средние издержки производства продукции меньше ее цены, а прибыль, следовательно, больше нормального уровня), так и предельной чистой производительности труда на отдельной фирме; однако предельная чистая производительность труда при этом будет меньше, чем предельный физический продукт труда, выраженный в цене продукции (ведь спрос на эту продукцию не будет характеризоваться абсолютной эластичностью). Эксплуатация этого вида не прекратится с повышением заработной платы; однако, как только рынок станет совершенным, она наблюдаться не будет. Вероятно, такая эксплуатация труда широко распространена, и имеет смысл исследовать в некоторой степени вопрос о том, каким будет положение труда, если рынок станет совершенным.

В условиях, когда рынок становится совершенным, фирмы неизбежно расширяют производство; и, как только наступает «новое» состояние равновесия (т. е. предприниматели опять получают нормальную прибыль), размеры фирм становятся оптимальными, издержки производства сокращаются, а цена продукции снижается.

Таким образом, формирование совершенного рынка приводит к падению цены продукции. Вероятно также, что изменится предельная физическая производительность

¹ См. гл. 13. В условиях конкуренции, как обычно предполагается, производится столько продукции, что ее цена равняется средним издержкам производства.

² См. с. 148.

труда работников, прежде занятых в данной отрасли, так как теперь они будут работать на фирмах оптимального (а не меньшего, чем оптимальный) размера. Когда отрасль находилась в состоянии «старого» равновесия, величина заработной платы работников была меньше стоимости создаваемого ими предельного физического продукта; в условиях же «нового» равновесия они должны получать столько, сколько составляет стоимость создаваемого ими предельного физического продукта, однако отсюда не следует, что их положение улучшилось при «новом» равновесии по сравнению со «старым», — ведь стоимость предельного физического продукта могла уменьшиться, так как уменьшился сам этот продукт, а цена готовой продукции также должна была бы упасть.

Чтобы справиться с поставленной задачей, следовало бы рассмотреть вопрос о том, как сказывается увеличение размеров фирм на средней физической производительности труда. Естественно предположить, что средняя физическая производительность труда одного работника (стоимость совокупного физического продукта фирмы, деленная на численность занятых) должна возрасти по мере того, как размер данной фирмы приближается к оптимальному¹. Однако средняя физическая производительность труда в условиях увеличения размеров фирм может и уменьшаться. Это возможно только в том случае, когда рост численности нанятых фирмой не способствует экономии, связанной с расширением масштабов производства, или когда такая экономия осуществляется, но одновременно наблюдается растрата средств (связанная с использованием оборудования или дополнительного персонала) по сравнению с оптимальным уровнем расходов. Приведенный случай, таким образом, не является распространенным.

В условиях, когда размер фирмы приближается к оптимальному, стоимость факторов производства, используемых одним работником, может как возрасти, так и уменьшаться².

До сих пор мы исходили из предположения, что численность занятых в отрасли работников остается неизменной и что устранение эксплуатации приводит к соответствующему изменению уровня заработной платы. Можно, однако, также предположить, что заработная плата оста-

¹ См. с. 328.

² См. там же.

ется неизменной, а численность занятых соответственно изменяется. Для решения поставленной нами задачи второе предположение будет более приемлемым, хотя в результате мы придем к тому же выводу — ведь если возрастает занятость при «старом» уровне заработной платы, можно будет повысить заработную плату, не сокращая численности занятых, так, что устранение эксплуатации приведет к повышению уровня заработной платы определенного количества работников; если же численность занятых при «старой» заработной плате сократилась, устранение эксплуатации должно будет привести к уменьшению заработной платы данного количества работников.

Чтобы упростить ход рассуждений, предположим, что кривые издержек и кривые спроса для всех фирм, действующих на несовершенном рынке, имеют одинаковый вид, так что все фирмы производят одинаковую продукцию и продают ее по одинаковой цене¹. Итак, при предположении, что заработная плата осталась прежней, с формированием совершенного рынка издержки производства сократятся, а выпуск продукции возрастет. Однако это возрастание (при данном уровне заработной платы) не обязательно приведет к расширению занятости. Если по мере достижения фирмами оптимальных размеров физическая производительность труда одного работника (она равна величине совокупного физического продукта, деленной на численность занятых) сокращается, занятость должна увеличиться. Но, как мы только что видели, физическая производительность труда одного работника должна, скорее всего, увеличиться. Получается двойственный эффект. Уменьшение издержек производства, приводя к увеличению выпуска продукции, обуславливает повышение занятости, и в то же время повышение физической производительности труда одного работника означает, что численность занятых производством данного количества продукции сократилась. Остается теперь, таким образом, определить, какая из тенденций возобладает.

Поскольку сокращение издержек производства на единицу выпускаемой продукции обусловлено исключительно

¹ В дальнейшем мы в своих рассуждениях будем исходить из предпосылки, что предложение всех факторов производства в отрасли характеризуется абсолютной эластичностью и что не осуществляется экономии, связанной с расширением масштабов производства. Если бы не принимались подобные допущения, то следовало бы проводить анализ по более сложной схеме, хотя его суть и осталась бы прежней.

возрастанием физической производительности труда одного работника, оно приведет только к расширению занятости (при условии, что эластичность совокупного спроса на продукцию больше единицы). В этом легко убедиться. Стоимость факторов производства в расчете на одного работника не зависит от того, каков размер фирмы — оптимальный или меньше оптимального. А поскольку заработная плата не изменяется, совокупные издержки производства в расчете на одного работника также останутся без изменений. Следовательно, издержки производства на единицу выпускаемой продукции (равные частному от деления совокупных удельных издержек на физическую производительность труда одного работника) сокращаются в соответствии с увеличением физической производительности труда, в такой же пропорции падает и цена продукции. Таким образом, если эластичность спроса на продукцию равна единице, выпуск этой продукции возрастает в соответствии с увеличением физической производительности труда одного работника, а численность занятых остается неизменной. Она увеличится (уменьшится), если эластичность спроса на продукцию станет больше (меньше) единицы.

В то же самое время уменьшение издержек производства продукции (поскольку оно сопровождается уменьшением затрат, связанных с использованием всех, кроме труда, факторов производства в расчете на одного работника) при неизменной физической производительности труда должно привести к увеличению занятости (при данном уровне заработной платы), если только спрос на данную продукцию не является неэластичным. Когда же наблюдается как возрастание физической производительности труда отдельного работника, так и уменьшение соответствующих издержек производства, занятость должна увеличиться, при условии, что эластичность спроса на продукцию равна единице, и уменьшиться, при условии, что эластичность спроса на продукцию снизится и окажется меньше единицы. Подобное уменьшение издержек производства, связанное с использованием всех, кроме труда, факторов производства, может наблюдаться в том случае, когда некоторая часть факторов производства фиксирована (это может быть сам предприниматель или какая-то неделимая единица фактора производства, вроде железнодорожной линии) и требует жестко определенного вознаграждения, поэтому соответствующие затраты в расчете

на одного работника уменьшаются по мере расширения численности занятых. Кроме того, вероятно, что многие производства характеризуются повышением уровня механизации, которым сопровождается расширение данной фирмы до оптимального размера. Таким образом, в общем можно заключить, что стоимость прочих, кроме труда, факторов производства (в расчете на одного работника) должна увеличиваться. Тогда издержки производства продукции будут уменьшаться в меньшей степени, чем физическая производительность труда одного работника — возрастать, и, при условии, что эластичность спроса на продукцию равна единице, занятость сократится. Только в том случае, когда эластичность спроса на продукцию превысит единицу и будет еще увеличиваться, занятость расширится.

Таким образом, для любого случая существует определенное критическое значение эластичности совокупного спроса на продукцию отрасли, при котором занятость остается неизменной. Если стоимость (в расчете на одного работника) прочих, кроме труда, факторов производства одинакова для фирмы оптимального размера и для фирмы, размер которой меньше оптимального, таким критическим значением эластичности будет единица; когда эластичность спроса на продукцию окажется меньше единицы, на положении рабочих формирование совершенного рынка скажется отрицательно. Если же соответствующие затраты для фирмы оптимального размера больше (меньше), чем для фирмы, размер которой меньше оптимального, то критическое значение эластичности будет больше (меньше) единицы. Рассуждая подобным образом, всегда можно сделать вывод о том, будет ли формирование совершенного рынка благотворно для рабочих или нет.

Может вообще показаться неожиданным, что устранение эксплуатации способно привести к отрицательным для рабочих последствиям. Однако тому есть соответствующие подтверждения. Во-первых, в условиях, когда спрос на продукцию неэластичен, все причины, способствующие повышению издержек производства продукции, вызывают и увеличение совокупной выручки всей отрасли. Следовательно, если спрос на данную продукцию неэластичен, то повышение физической производительности труда отдельного работника не принесет им всем выгоды; рабочие могут выиграть (правда, в ущерб потребителям продукции) при условии, что размеры фирм, на которых они тру-

дятся, меньше оптимальных. Во-вторых, в условиях, когда сформировался несовершенный рынок, усилия отдельной фирмы, направленные на достижение известного уровня механизации производства, могут оказаться напрасными; в то же время подобные усилия принесут ей выгоду в условиях совершенного рынка. Таким образом, если размеры фирм меньше оптимальных, то выигрыш (за счет капитала) может оказаться на стороне труда.

Во всяком случае, несовершенная конкуренция может способствовать установлению более высокой цены на данную продукцию, чем совершенная, независимо от того, благоприятна она для рабочих или нет. Таким образом, выигрывая (за счет потребителей) в условиях несовершенной конкуренции, рабочие получают лишь частичное преимущество. При этом потребителям данной продукции (которые платят по сравнительно высокой цене) и обществу в целом (которое получает действительного богатства меньше) наносится ущерб. Из того, что условия несовершенной конкуренции благоприятствуют занятым в данной отрасли работникам, не следует необходимости сохранять эти условия. Более того, если бы все отрасли функционировали в таких условиях, рабочим было бы невыгодно — ведь их потери как потребителей продукции превысили бы тогда их выигрыш как получателей заработной платы.

Однако, даже если эксплуатация труда широко распространена (а это означает, что во всех отраслях размеры фирм меньше оптимальных) и на каждого работника приходится капитала меньше, чем приходилось бы при оптимальных размерах фирм, несовершенная конкуренция может благоприятствовать рабочим. Как только на всех рынках сформируются условия совершенной конкуренции, капиталисты начнут получать выгоду в ущерб рабочим; в целом, таким образом, можно заключить: устранение эксплуатации может оказаться (хотя и не наверняка) в конечном счете для рабочих невыгодным.

5

До сих пор мы исследовали условия долгосрочного равновесия. Необходимо также рассмотреть условия квазидолгосрочного равновесия¹, предполагающие, что рост прибылей не вызывает увеличения числа фирм в отрасли.

¹ См. с. 88.

Тогда размеры этих фирм будут самыми разными. Если на рынке сформируются условия совершенной конкуренции, то выпуск каждой фирмы должен возрасти, а цена продукции соответственно снизится. Если же фирмы уже настолько расширили производство, что увеличение выпуска уже не обеспечивает им экономии, то физическая производительность труда по мере увеличения размеров фирмы должна снижаться. В таких условиях формирование совершенного рынка окажется благоприятным для рабочих независимо от того, какова эластичность совокупного спроса на данную продукцию.

6

Остается рассмотреть вопросы, связанные с деятельностью в условиях совершенной конкуренции отрасли, где, несмотря на необычайно высокий уровень прибылей, новые фирмы не появляются. Мы столкнемся с положением дел, напоминающим эксплуатацию труда. Однако не все будут соответствовать нашему определению эксплуатации — ведь если на товарном рынке и рынке труда сложились условия совершенной конкуренции, численность занятых на каждой фирме будет такова, что предельная физическая производительность труда работников этой фирмы окажется равной их заработной плате, а предельная чистая производительность труда — стоимости предельного физического продукта труда. Наше определение, таким образом, не позволит усмотреть здесь эксплуатацию труда. Однако до тех пор, пока новым фирмам доступ в данную отрасль закрыт, размеры действующих в ней фирм могут превышать оптимальные, а доходы этих фирм — превышать нормальную прибыль¹. Тогда заработная плата окажется меньше, чем средняя чистая производительность труда (а при совершенной конкуренции в отрасли, находящейся в состоянии полного равновесия, заработная плата равна средней чистой производительности труда). И можно будет говорить об эксплуатации труда, анализ которой проводится с помощью принятой нами методики.

Как только в данной отрасли появятся новые фирмы, квазиэксплуатация подобного рода наблюдаться не будет,

¹ Поведение такой фирмы иллюстрировалось с помощью рис. 36.

так что установится долгосрочное равновесие. В результате проникновения в отрасль новых фирм цена производимой здесь продукции понизится. Размеры действующих в отрасли фирм уменьшатся до оптимального (соответствующего уровню нормальной прибыли); в то же время расширится выпуск продукции (если только спрос на нее не является абсолютно неэластичным).

Теперь вновь предположим, что уровень заработной платы не изменяется, и, используя те же методы, что и прежде, исследуем вопрос о том, увеличится или уменьшится численность занятых (при данном уровне заработной платы) в условиях полного равновесия. Если по мере сокращения размеров фирм и приближения их к оптимальному физическая производительность факторов производства в расчете на одного работника уменьшается, то занятость должна увеличиться. Физическая производительность труда с уменьшением размера фирмы, видимо, все-таки возрастет. Однако к стоимости (в расчете на одного работника) прочих, кроме труда, факторов производства, следует прибавить и необычайно высокую прибыль, которую получает фирма, если ее размер больше оптимального; можно с уверенностью утверждать, далее, что эти издержки и прибыль в сумме меньше для условий, когда размер фирмы соответствует оптимальному, а прибыль уменьшилась до нормального уровня. Итак, мы выяснили следующее. Если физическая производительность всех, кроме труда, факторов производства растет, а затраты по использованию этих факторов (в расчете на одного работника) падают, критическое значение эластичности спроса (подразумевающей, что при данном уровне заработной платы занятость не изменяется) меньше единицы. В общем (поскольку уменьшение соответствующих издержек в сумме с прибылью должно быть значительным), если только эластичность спроса не выражается малой величиной, возвращение данной отрасли в состояние полного равновесия (и к получению нормальной прибыли) будет означать, вероятно, повышение занятости.

7

Как мы установили, повышение заработной платы не может привести к устранению монополистической эксплуатации. Однако при этом в данной отрасли будет устране-

на квазиэксплуатация (вопрос о которой мы только что обсуждали), если заработная плата будет повышаться, пока фирмы не перестанут получать необычайно высокую прибыль, т. е. пока не установится полное равновесие.

Представляется вероятным, что в таком случае заработная плата будет повышаться быстрее, чем увеличивается число проникающих в отрасль фирм. Если рабочие организованы в профсоюз, последний, обнаружив, что прибыль предпринимателей выше обычного уровня, может требовать повышения заработной платы. В случае успеха действий профсоюза и при условии, что заработная плата поднимется достаточно, чтобы прибыль вернулась к нормальному уровню, размеры фирм уменьшатся, доступ в отрасль новым фирмам закроется, а занятость сократится. Подобное повышение заработной платы обусловит уменьшение прибыли до нормального уровня, и, изучая положение дел только в одной отрасли (без сравнения заработной платы рабочих в данной и прочих отраслях), нельзя будет и заметить, что оно недавно еще было иным.

Однако устранение квазиэксплуатации труда таким путем не всегда желательно. Если снижение уровня прибыли до нормального вызвано ростом заработной платы, цена продукции вырастет в большей степени (а численность занятых в отрасли — в меньшей), чем при условии, что прибыль уменьшается в результате расширения производства в отрасли. Вследствие этого возможны сокращение заработной платы и безработица в других отраслях. Кроме того, расширение спроса на продукцию отрасли (которое прежде вело к превышению нормальной прибыли) вряд ли обусловит соответствующее расширение предложения. В характерных для учебников по экономике условиях *laissez faire* ресурсы направляются по различным видам предприятий благодаря колебаниям прибыли вокруг нормального уровня. Когда прибыль превышает нормальный уровень, производство в отрасли, как полагают, расширяется, а когда она меньше нормальной, производство, напротив, сокращается. Таким же образом колеблется и спрос потребителей. Допущение же, согласно которому нормальный уровень прибыли поддерживается благодаря изменениям в заработной плате (это допущение, возможно, носит гораздо более реалистичный характер, чем положения, содержащиеся в учебниках), совершенно разрушает тот «механизм», который якобы обеспечивает распределение ресурсов по направлениям использования. Ясна,

таким образом, мораль как для тех, кто стремится немедленно «починить» нашу экономическую систему путем введения в отдельные отрасли систем «распределения прибыли», так и для тех, кто сожалеет (неся убытки) о слишком высокой заработной плате в той или иной отрасли. Похоже, что излагаемые в учебниках идеи никогда не были воплощены в действительности, а если и были, то такая действительность оставляет желать много лучшего. Однако эти идеи отличаются и некоторыми достоинствами. Система неконтролируемых частных предприятий, где заработная плата более «подвижна», чем прибыль, обязательно предполагает неверное распределение ресурсов и разбазаривание потенциального богатства в широких масштабах.

Глава 26

Монополистическая эксплуатация труда *

1

Теперь необходимо исследовать эксплуатацию труда определенного рода, связанную с тем, что для некоторой единицы управления предложение труда не характеризуется абсолютной эластичностью. Эластичность предложения труда в какой-либо отрасли может быть меньше абсолютной по причинам, которые обсуждались в гл. 8. Характер факторов, ограничивающих предложение труда, не подлежит нашему рассмотрению; и хотя проводимый здесь анализ должен учитывать ограничения всякого рода, чтобы упростить его, остановимся сначала на одном случае: предположим, что производительность труда всех работников, занятых в данной отрасли, одинакова и что для привлечения новых работников назначается сравнительно высокая заработная плата. Это может быть обусловлено необходимостью переманить работников из сфер, где оплата труда выше, необходимостью возместить расходы по перемещению работников из удаленных районов, необходимостью, наконец, воспрепятствовать развитию у работников склонности к другим профессиям.

Понятие предложения труда, не характеризующегося абсолютной эластичностью, представляет определенные трудности, так как эластичность предложения труда в значительной степени зависит от того, насколько продолжителен период времени, в течение которого она рассматривается. Предложение труда будет тем более эластично, чем продолжительнее этот период. Число работников, привлеченных в определенную сферу деятельности или в определенную отрасль сравнительно высокой заработной

* В разделах 3 и 4 данной главы содержатся рассуждения, подобные тем, что проводились в разделах 4 и 6 предыдущей главы; они столь же сложны для понимания.

платой, может не сократиться немедленно (и не должно сократиться), как только заработная плата их вернется к прежнему уровню. Однако с точки зрения нашей формальной задачи следует только лишь предположить, что предложение труда возрастает в течение периода, достаточно продолжительного, чтобы могло установиться обычное равновесие. И на этот раз (как и в отношении многих затронутых в данной книге проблем) интересам формального анализа способствует весьма искусственное упрощение. Конечно, лучшее, на что можно надеяться при подобном подходе, — это возможность обосновать некоторые заключения, способные быть полезными при решении реальных проблем.

2

Когда эластичность предложения труда для какой-либо фирмы-нанимателя представляется меньшей, чем абсолютная, количество получивших работу будет таким, что предельные издержки фирмы на оплату их труда окажутся равными предельной чистой производительности труда работников, а заработная плата — цене предложения труда всех нанятых работников. Тогда соответствующая кривая спроса на труд нанимающей организации может иметь различный вид. Если последняя представляет собой единичную монополию, то кривую ее спроса на труд можно построить, руководствуясь соображениями, которые изложены в гл. 21. Если же нанимающая организация суть отрасль, состоящая из многих независимых фирм, они в состоянии согласованно регулировать уровень заработной платы, несмотря на то, что являются конкурентами при продаже продукции. В действительности предприниматели разрабатывают соглашения о регулировании заработной платы быстро и с готовностью, однако имеет смысл подробно рассмотреть определенный подход к такому соглашению. Можно выделить два принципа, которые позволяют построить кривую спроса на труд. Первое. Если фирмы, составляющие отрасль, заключают просто джентльменское соглашение, чтобы не переманивать друг у друга работников более высокой заработной платой, то можно утверждать, что их деятельность характеризуется совершенной конкуренцией во всем, кроме найма работников. Тогда объем применяемого данным

количеством работников капитала будет таков, что его предельная производительность окажется (с точки зрения фирмы) равной его цене, иначе говоря, данное количество работников будет применять капитал, объем которого соответствует условиям конкуренции. И каждая фирма предпочтет нанять столько работников, чтобы предельная производительность их труда равнялась предельным издержкам, связанным с его оплатой; для нее не будет иметь значения, как влияет на цену продукции расширение выпуска. О спросе отрасли на труд (при данной численности работников) тогда будет свидетельствовать стоимость предельного физического продукта труда. Второе. Заключение соглашения между фирмами, которые не являются еще в полном смысле монополиями, имеет далеко идущие последствия; с такими соглашениями можно столкнуться, если определенное количество работников применяют капитал, объем которого соответствует условиям конкуренции, но при этом фирмы учитывают падение цены продукции, связанное с расширением выпуска, и поэтому нанимают столько работников, что предельная чистая производительность труда последних становится равной соответствующим предельным издержкам. В реальной действительности действия обоих этих принципов в точности не наблюдается, однако это уже не имеет отношения к нашему исследованию, поскольку при условии, что кривая спроса на труд задана, оно может продолжаться.

Независимо от того, каким принципом руководствуются при построении кривой спроса на труд, необходимо исходить из предположения, что число фирм фиксировано, иначе говоря, что прибыль, обусловленная существованием монополии, не привлекает в отрасль новые фирмы (ведь прибыль монополии зависит от условий предложения труда и кривая спроса ее не отражает). Если появляется подозрение, что существование (или, наоборот, отсутствие) прибыли монополии вызывает изменение количества фирм в отрасли, то для каждой группы фирм необходимо строить «новую» кривую спроса на труд в условиях монополии¹.

¹ На это указал мне г-н Форрестер. Вопросы, связанные с поведением отрасли, которая функционирует в условиях конкуренции и находится в состоянии равновесия (при этом прибыль всегда держится на нормальном уровне), обсуждаются ниже (см. с. 389—390).

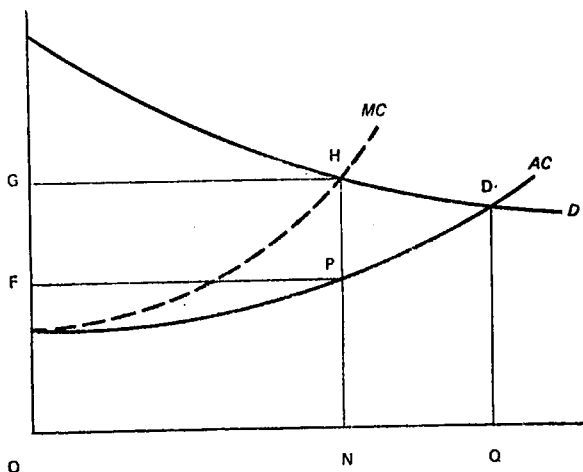


Рис. 78

D — кривая спроса объединения монополистов на труд (не имеет значения, какой принцип лежит в основе ее построения). Тогда количество занятых составит ON и будет соответствовать точке пересечения кривой предельных издержек, связанных с оплатой труда MC и кривой спроса на труд D .

Численность занятых в условиях монополии не может превысить того уровня, при котором предельные издержки, связанные с оплатой труда всех работников, равны цене спроса на труд для каждого отдельного объединения монополистов. Зарботная плата работников будет равна цене предложения труда, а последняя в каждом отдельном случае будет ниже, чем стоимость предельного физического продукта труда. Тогда наблюдается эксплуатация труда.

Монополистическая эксплуатация труда такого рода может быть устранена путем введения минимальной заработной платы.

Теперь предположим, что профсоюз или отраслевой совет профсоюза устанавливает в отрасли минимальную заработную плату; при этом уровне заработной платы предложение труда в отрасли характеризуется абсолютной эластичностью до тех пор, пока численность занятых не превышает того уровня, при котором цена предложения труда в отрасли равна заработной плате работников.

Как только численность занятых превысит этот уровень, соответствующая кривая предложения труда примет прежний вид. Если орган, устанавливающий минимальную заработную плату, настолько влиятелен, что вправе свободно выбирать ставки заработной платы, то перед ним откроются несколько путей. Если в качестве минимальной будет установлена наименьшая из существующих ставок (NP), все останется без изменений. Если же минимальной будет считаться заработная плата NH (она равна цене спроса эксплуатируемых рабочих), то численность занятых останется неизменной и заработная плата будет повышена. При более высоком уровне заработной платы занятость сократится, а при значении, которое больше NP и меньше NH , — возрастет. Максимальной занятость будет при значении заработной платы, равном OD ; при этом в соответствующей точке на графике «старая» кривая предложения труда пересекается с кривой спроса на труд объединения монополистов¹. Таким образом, в действительности повышение заработной платы, приводящее к уменьшению эксплуатации труда и обеспечивающее «передачу» всей (или части) прибыли монополии рабочим, должно выразиться в расширении занятости.

Даже если заработная плата будет установлена на уровне OD (или на еще более высоком), эксплуатация труда все равно не исчезнет совершенно, если только кривая спроса группы фирм на труд D не выражает стоимости предельного физического продукта труда². Та эксплуатация труда, которая обусловлена существованием монополии, будет наблюдаться и тогда, когда соответствующая кривая предложения труда станет эластичной.

3

Эксплуатация труда в условиях монополии может наблюдаться и в том случае, когда фирмы не проводят согласованной политики, но эластичность предложения труда для каждой из этих фирм меньше абсолютной (точно так же в условиях монополии эксплуатация труда

¹ Я признательна г-ну Шоуву за помощь в этом исследовании, хотя мое изложение данного вопроса и отличается от его подхода.

² Это будет как раз тот случай, когда несколько независимых фирм, согласованно решающих вопрос о регулировании заработной платы, руководствуются при найме работников первым из двух принципов, описанных на с. 385—386.

наблюдается в том случае, если на рынке, где продается готовая продукция, сформировались условия несовершенной конкуренции). Мы уже рассматривали вопрос о том, при каких обстоятельствах предложение какого-либо фактора производства в отрасли может характеризоваться меньшей, чем абсолютная, эластичностью. Анализ предложения труда для отдельной фирмы должен опираться на такие же рассуждения. Так, пусть на территории, непосредственно примыкающей к данному предприятию, проживает определенное количество рабочих. Чтобы в то же время привлечь на работу людей из сравнительно удаленных районов, необходимо платить им столько же, сколько они получают, а кроме того, возмещать им расходы на поездки туда и обратно. Некоторые же рабочие предпочитают (или привыкли) трудиться на одном предприятии, и переманить их можно только более высокой заработной платой. Есть также люди, которым сменить работу мешает несовершенство знания, касающегося различий в заработной плате на разных фирмах.

Если эластичность предложения труда для разных фирм меньше абсолютной и если эти фирмы получают нормальную прибыль, их размеры будут меньше оптимальных¹, даже если на рынке, где они продают продукцию, сформируются условия совершенной конкуренции. В условиях, когда заработная плата работников равна средней чистой производительности их труда, фирма будет получать нормальную прибыль, а отрасль — находиться в состоянии полного равновесия; при этом численность занятых на каждой из фирм будет такой, что предельная чистая производительность труда занятых на фирме окажется равной предельным издержкам фирмы, связанным с оплатой труда². Как проводить исследование подобного рода, мы уже знаем³.

¹ Разумеется, каждая фирма стремится к тому, чтобы ее средние издержки производства были минимальны. Понятие «фирма оптимального размера» относится к такой рыночной ситуации, когда предложение труда для каждой фирмы характеризуется абсолютной эластичностью.

² В данном случае построить кривую спроса на труд для отрасли невозможно, если руководствоваться теми принципами, которые мы применяли при построении соответствующей кривой, полагая, что рынок труда можно считать совершенным. Ведь на поведении некоторых фирм будет сказываться прибыль монополии, которая определяется условиями предложения труда (см. с. 388).

³ См. с. 337, а также рис. 79, повторяющий рис. 74.

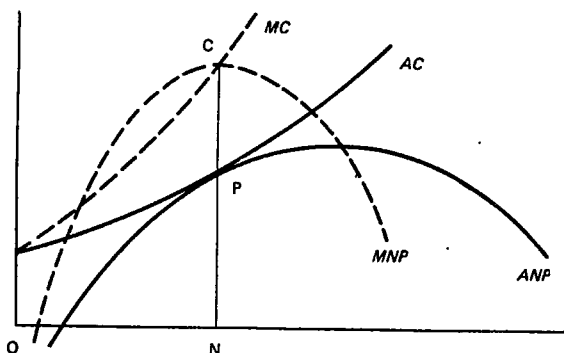


Рис. 79

Эксплуатация труда, которая в подобных условиях возможна, будет устранена, как только на рынке труда сформируются условия совершенной конкуренции.

Исследуя эксплуатацию труда, обусловленную несовершенной конкуренцией на рынке товарной продукции, мы предполагали, что заработная плата работников не изменяется, и анализировали вопрос о том, как формирование совершенного рынка сказывается на занятости¹. Однако сейчас лучше поступить иначе и обратиться к следующему вопросу: какова будет заработная плата такого же количества работников, какое было характерно для условий эксплуатации? Оба принципа, пригодные для проведения анализа, позволяют сделать, как мы видели, одинаковые выводы, однако в том случае, когда исследование связано с несовершенным рынком труда (а не продукции), предпочтительнее применить второй принцип².

¹ См. с. 374—375.

² Вновь предположим, что в отрасли нет экономии, связанной с расширением масштабов производства, и что предложение всех, кроме труда, факторов производства характеризуется абсолютной эластичностью. Если эти предположения нельзя считать правомерными, то легко внести в рассуждения соответствующие необходимые изменения.

Пусть на рынке труда сформировались условия совершенной конкуренции (например, путем преодоления характерных для работников несовершенства знания и инертности, которые обуславливали несовершенство рынка, или путем удешевления транспорта) и достигнуто «новое» состояние равновесия, в котором фирмы получают нормальную прибыль, а численность занятых, как и прежде, фиксирована. Тогда размеры фирм будут оптимальными, а уровню заработной платы будет соответствовать высшая точка кривой, отражающей среднюю чистую производительность труда для отдельной фирмы¹.

Если физическая производительность труда одного работника становится меньше при достижении фирмой оптимального размера, то совокупный объем выпускаемой данным количеством работников продукции также уменьшается, а цена продукции обязательно возрастает. Следовательно, соответствующая кривая средней чистой производительности труда для отдельной фирмы будет выпукаться, должна увеличиться и заработная плата. Все происходит точно так же, как и в том случае, когда устранение монополистической эксплуатации приводит с неизбежностью (при данном уровне заработной платы) к увеличению занятости (даже если спрос на продукцию абсолютно неэластичен), если только средняя физическая производительность труда одного работника снижается при достижении фирмой оптимального размера².

Однако мы убедились в том, что физическая производительность труда одного работника при достижении фирмой оптимального размера, скорее всего, возрастет. Тогда выпуск продукции (при данной численности занятых) увеличится, а ее цена должна понизиться. Соответствующая кривая средней чистой производительности труда будет при этом понижаться, и может случиться так, что «новая» заработная плата (она задана максимальным значением «новой» кривой) окажется меньше той заработной платы (на рис. 79 ей будет соответствовать отрезок PN), которую работники получали, когда размер фирмы был меньше оптимального. Как и при анализе монополистической эксплуатации, можно заключить, что особую важность в данном случае имеет эластичность

¹ См. с. 334—335.

² См. с. 377—378.

спроса на продукцию. Если стоимость каждого из прочих, кроме труда, факторов производства (в расчете на одного работника) одинакова для «новых» и для «старых» условий, то (при данной численности занятых) их совокупная стоимость будет одинакова. Совокупная заработная плата будет равна совокупной выручке за вычетом совокупной стоимости прочих, кроме труда, факторов производства. Следовательно, если эластичность спроса на продукцию меньше единицы (так что совокупная выручка под влиянием падения цены на продукцию уменьшается), то в «новых» условиях совокупная заработная плата будет меньше, чем в «старых». Если же спрос эластичен, заработная плата будет выше. При эластичности спроса, равной единице, заработная плата не изменится вообще. Если же стоимость прочих, кроме труда, факторов в расчете на одного работника повышается (и фирмы характеризуются оптимальными размерами), то критическим уровнем эластичности спроса, для которого заработная плата еще не изменится, будет уровень, больший единицы. Если же стоимость этих факторов производства понижается, критический уровень эластичности спроса будет меньше единицы.

4

Эксплуатация труда, связанная с несовершенством рынка, может быть устранена не путем формирования совершенного рынка труда, а путем установления минимальной заработной платы. Однако такой путь, вероятно, приведет к неблагоприятным для рабочих последствиям. Установление минимального уровня заработной платы, которая выше, чем заработная плата на несовершенном рынке труда, графически отразится в повышении кривой средних издержек, связанных с оплатой труда (например, кривой на рис. 79), для каждой отдельной фирмы. И если большинство фирм получает нормальную прибыль, то соответствующая кривая средней чистой производительности труда для отдельной фирмы также должна повышаться, так что обе эти кривые по-прежнему будут иметь точки касания. Иначе говоря, цена продукции должна возрасти, а ее выпуск — сократиться (ведь на рынке не останется фирм, не способных «выжить» в условиях роста зара-

ботной платы). Следовательно (если только физическая производительность труда сильно не сократится), занятых при повышенной заработной плате будет меньше, чем прежде. Итак, установить минимальную заработную плату и не вызвать безработицу можно только в том случае (а он невероятен), когда падение физической производительности труда так значительно, что уравнивает сокращение выпуска продукции; в то же время, как мы видели, формирование совершенного рынка труда обуславливает во многих случаях повышение заработной платы и не способствует безработице.

Установление минимальной заработной платы в условиях, которые только что были рассмотрены, и в условиях существования независимого объединения монополистов (см. раздел 2 настоящей главы) приводит к различным последствиям; это можно объяснить тем, что в первом случае фирмы, как предполагается, получают нормальную прибыль; иначе говоря, получение монополией прибыли означает, что число фирм и количество выпускаемой продукции увеличивается до тех пор, пока доходы предпринимателей (включающие прибыль, связанную с существованием монополии) не сократятся до нормального уровня; поэтому повышение заработной платы (означающее, что фирмы лишаются части своих прибылей) должно вызвать в долгосрочном аспекте уменьшение числа фирм в отрасли и количества производимой в ней продукции.

5

Теперь необходимо исследовать вопрос о возможности ценовой дискриминации при покупке труда. В дальнейшем мы будем рассматривать только случай независимой монополии, однако полученные выводы можно будет использовать во всех тех случаях, когда эксплуатация труда обусловлена несовершенным его предложением.

Стремясь упростить изложенное, мы до сих пор предполагали, что производительность труда всех рабочих отрасли, где они заняты, одинакова. Теперь же необходимо рассмотреть случаи, когда подобное допущение неправомерно. При этом возможна дискриминация, даже если все работники получают равную заработную плату. Пред-

положим, что заработная плата, равная доходу от перемещения всех работников одной отрасли, одинакова, но что производительность их труда различна; тогда предложение труда для объединения монополистов, выраженное в единицах производительности, не будет, в отличие от предложения труда, выраженного количеством работников, абсолютно эластичным. Численность занятых окажется такой, что при ней предельная чистая производительность труда «худших» (т. е. наименее производительных) рабочих уравнивается с их заработной платой. Тогда будет осуществляться совершенная дискриминация¹, поскольку каждому работнику достается заработная плата, равная доходу от его перемещения, а рента, получаемая трудом, целиком достается монополисту. Производительность труда различных рабочих неодинакова, и, хотя они получают одинаковую заработную плату, различные единицы производительности труда вознаграждаются по-разному. Например, предположим, что при производительности труда «худшего» работника, равной одной единице, его заработная плата составляет 10 шилл. Тогда работник, производительность труда которого вдвое выше, «воплощает в себе» две единицы производительности, вознаграждаемые по 5 шилл. каждая, а работник, производительность труда которого в три раза выше, чем производительность труда первого работника, «воплощает в себе» три единицы производительности, вознаграждаемые по 3 шилл. 4 пенса, и т. д. Такого рода дискриминацию невозможно уничтожить путем повышения заработной платы — ведь это привело бы лишь к расширению в целом предложения единиц производительности труда и к увольнению работника с самой низкой производительностью труда. Тогда опять заработная плата работника с самой низкой производительностью труда будет равна предельной чистой производительности одной единицы производительности труда, а каждый из работников, производительность труда которых выше, будет получать (в расчете на единицу производительности) меньше. Устранить дискриминацию такого рода можно только в том случае, если труд работников разной квалификации оплачивать в соответствии с его производительностью; при этом ежедневная заработная плата работников с различной производительностью

¹ См. с. 308—309.

труда будет неодинаковой, но плата за единицу производительности труда окажется одной и той же¹.

6

Возможна иного рода дискриминация; она выражается в том, что оплата работников с одинаковой производительностью труда различна. Такая дискриминация наблюдается, когда договор о найме заключается в отдельности с каждым работником или с различными группами работников и когда уровень минимальной заработной платы, за которую согласны трудиться отдельные работники (или группы работников), неодинаков.

Опять предположим, что производительность труда всех работников одинакова и что соответствующая кривая предложения труда для монополиста характеризуется абсолютной неэластичностью, поскольку монополист вынужден платить больше тем работникам, которых он стремится «перетянуть» в отрасль. Совершенная дискриминация (при которой заработная плата каждого работника равна его минимальному доходу от перемещения) выражается графически совпадением кривой предельных издержек, связанных с оплатой труда нанимателем, и кривой предложения труда². Тогда численность занятых такова, что при ней заработная плата самого высокооплачиваемого работника равна предельной чистой производительности труда всех работников данной группы, но вся рента труда остается предпринимателю. Если вводится «Общее правило», согласно которому заработная плата всех работников повышается до уровня заработной платы самого высокооплачиваемого работника (предельные и средние издержки, связанные с оплатой труда, при этом уравниваются с такой заработной платой), то численность занятых останется прежней (при условии, что прибыль, вы-

¹ Сделанные нами выводы могут прояснить суть спора между Маршаллом и супругами Вебб по поводу теории «предельной производительности, примененной к анализу заработной платы» (см.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. III, с. 124—125. Этот спор возник, видимо, в связи с тем, что супруги Вебб не сумели разобраться в том, какие предпосылки необходимы при анализе совершенной конкуренции, а Маршалл не осознал крайней нереалистичности этих предпосылок.

² См. с. 310.

званная существованием монополии, представляла собой излишек над нормальной прибылью, необходимой, чтобы предприниматель продолжал производство), а ренту начинают получать рабочие, а не предприниматель. Если, однако, установление минимальной заработной платы соглашением только предусматривается, но она не устанавливается в принудительном порядке, дискриминация будет прекращена и занятость сократится. Теперь о величине предельных издержек, связанных с оплатой труда, будет свидетельствовать кривая, которая по отношению к кривой предложения труда для монополиста является кривой предельных значений; и перед нами — случай простой эксплуатации труда, который мы уже рассмотрели.

В условиях, когда предложение труда для отдельного нанимателя характеризуется эластичностью, меньшей, чем абсолютная (поскольку производительность труда всех работников разная и поскольку для каждого из них существует свой минимальный уровень заработной платы, за которую они согласны работать), численность занятых будет такой, что при ней для монополиста предельная стоимость единицы производительности труда сравняется с предельной чистой производительностью труда. И в таком случае при необходимости совершенно устранить эксплуатацию труда требуется, чтобы рабочие были разделены в соответствии с производительностью их труда и чтобы для каждой категории рабочих была установлена минимальная заработная плата.

7

По-видимому, совершенная дискриминация при покупке труда — явление редкое, с несовершенной же дискриминацией встретиться можно часто. Например, пусть существует два вида труда (мужской и женский или труд мужчин и труд мальчиков), производительность которого одинакова¹, однако условия предложения различны. Пусть, далее, работники в каждой группе получают одинаковую заработную плату, но заработная плата для той

¹ Такое допущение делается лишь для того, чтобы упростить изложение. Если соотношение производительности труда и заработной платы для работников одной группы меньше, чем для работников другой, то можно утверждать, что дискриминация осуществляется, как если бы производительность труда работников обеих групп была одинаковой.

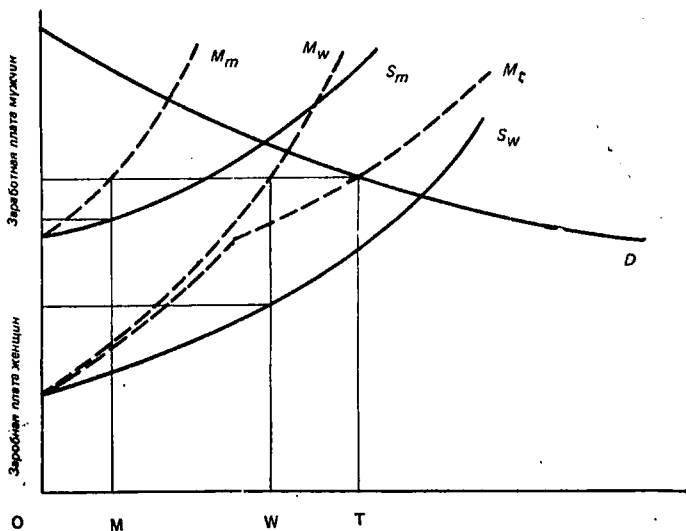


Рис. 80

D — кривая спроса на труд; S_m — кривая предложения труда мужчин; M_m — кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда мужчин; S_w — кривая предложения труда женщин; M_w — кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда женщин; M_t — кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда и мужчин и женщин (она служит результирующей по отношению к кривым M_m и M_w); OT (общая численность занятых) равна сумме OM (численность работающих мужчин) и OW (численность работающих женщин).

и другой групп (например, для мужчин и для женщин) различна. Тогда численность занятых будет такой, что при ней предельные издержки, связанные с оплатой всего количества труда, уравниваются с ценой спроса на этот труд, а также с предельными издержками, связанными с оплатой труда работников каждой группы; заработная плата работников каждой группы будет равна цене предложения применяемого труда¹.

¹ См. с. 307—308. Анализ данного случая (как и анализ, проведенный выше) аналогичен исследованию ценовой дискриминации в условиях монополии (см. гл. 15). Предложенные методы исследования подходят для решения различных проблем, например такой проблемы, как зависимость численности занятых от установления для мужчин и женщин разной заработной платы.

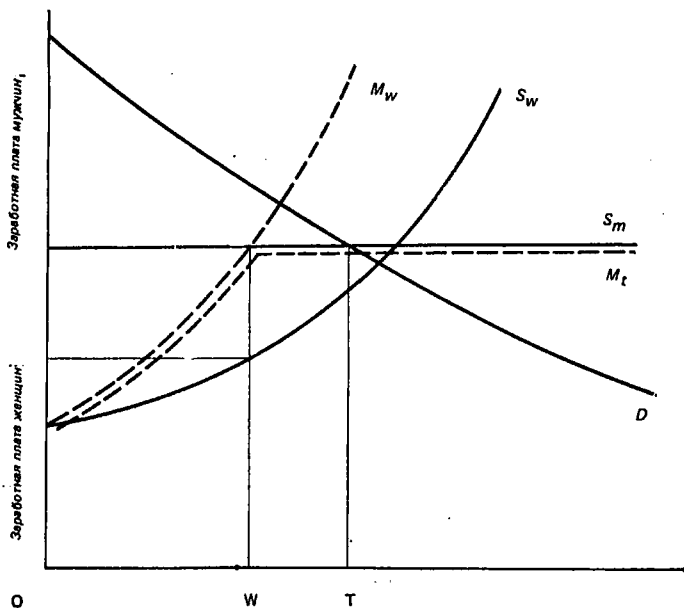


Рис. 81

D — кривая спроса на труд; S_m — кривая предложения труда мужчин и кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда мужчин; S_w — кривая предложения труда женщин; M_w — кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда женщин; M_t — кривая предельных издержек, связанных с оплатой труда и мужчин, и женщин; OT — совокупная численность работников; OW — численность работающих женщин; WT — численность работающих мужчин.

Особый случай дискриминации можно наблюдать, когда работники-мужчины организованы в профсоюз, который добивается установления минимальной заработной платы, а женщины — не организованы. Тогда предложение труда мужчин характеризуется абсолютной эластичностью, а эластичность предложения женского труда меньше абсолютной. И численность занятых установится на таком уровне, при котором цена спроса на труд будет равна заработной плате мужчин; предельные же издержки, связанные с оплатой труда мужчин и труда женщин, сравняются (см. рис. 81).

Итак, численность работающих женщин (*OW*) будет такова, что предельные издержки, связанные с оплатой их труда, окажутся равными минимальной заработной плате мужчин; численность же работающих мужчин (*WT*) составит величину, равную разности общего количества работающих и количества работающих женщин. На поведении (повышении или понижении) соответствующей кривой спроса на труд скажутся колебания численности работающих мужчин; численность же работающих женщин будет оставаться неизменной до тех пор, пока соответствующая кривая спроса на труд значительно не понизится, означая, что мужчины вообще больше не принимаются на работу.

Наш анализ эксплуатации труда проводится здесь в сильно упрощенном виде, однако беглое рассмотрение действительности дает, видимо, основания предполагать, что этот анализ позволяет разобраться в реальных проблемах. Чтобы разрешить какую-либо подобную проблему, необходимы многие усложняющие предпосылки и уточнения; и даже это обеспечит в лучшем случае исследование проблемы в первом приближении, что весьма полезно, хотя и не позволяет соответствующим образом разобраться в реальных хитросплетениях рынка труда.

КНИГА X

МИР МОНОПОЛИЙ

Глава 27

Мир монополий *

1

Исследование различных закономерностей экономической теории принято начинать рассмотрением условий совершенной конкуренции, трактуя затем монополию как соответствующий особый случай. Задачей предыдущих рассуждений было показать, что можно с успехом поступить наоборот и что правильнее начинать исследование рассмотрением монополии, трактуя затем условия совершенной конкуренции как особый случай. Однако до сих пор нас занимала исключительно проблема производства и цены относительно отдельной отрасли, рассматриваемой независимо от других отраслей; при этом следует заметить, что исследование проблем, связанных с распределением ресурсов по направлениям использования и с распределением поступлений отрасли по различным факторам производства, предпочтительнее начинать с предположения о существовании условий конкуренции. Так, пришлось обратиться к условиям совершенной конкуренции, когда мы искали критерий эксплуатации труда. Но если уж теория стоимости обязательно должна быть основана на понятии монополии, то совершенно необходимо установить, какой (при условии, что это понятие является центральным) станет теория распределения. Необходимо, таким образом, предпринять анализ такого мира, где каждый товар производится в условиях монополии. Кроме того, такой анализ отличается в наши дни практической значимостью. Везде можно наблюдать дей-

* Данная глава представляет собой экскурс в ту область исследования, которая называется экономической теорией благосостояния. Читатель, не знакомый с одноименной работой проф. Пигу, также сумеет понять ход рассуждений, даже не разбираясь досконально в их тонкостях.

ствие тенденции к монополизации, проявляющейся в программах ограничения, системах квотирования, рационализации, росте гигантских компаний.

Поставленную задачу можно решить только в том случае, если она четко сформулирована и если ясно изложены соответствующие допущения, и, как только мы получим искомое решение в самом абстрактном виде, можно будет сделать некоторые выводы, применимые к анализу действительности.

2

Чтобы дать простейшее решение поставленной теоретической проблемы, необходимо принять некоторые предпосылки (по мере рассмотрения различных аспектов проблемы мы будем от них отказываться).

На первом этапе исследования удобнее всего ввести следующие допущения:

(1) Существует n отраслей, производящих n товаров; условия спроса и предложения для каждого товара одинаковы. Каждый товар служит до некоторой степени субституту всякого другого товара, но ни один товар не является при этом совершенным субституту. Итак, если определенная величина доходов расходуется на приобретение товаров (и эластичность спроса на всю произведенную продукцию равна единице), то эластичность спроса на каждый товар в отдельности будет больше единицы.

(2) Существует фиксированное совокупное количество каждого фактора производства. Иными словами, задана численность работников, характеризующихся определенной производительностью труда; они ежедневно трудятся с одинаковой интенсивностью определенное число часов; предполагается, далее, что объем применяемого капитала в конечном счете не увеличивается. Замены существующего оборудования не производится, но, если это выгодно, капитал может применяться в иной форме¹.

¹ Пока мы имели дело с отдельной отраслью, проблема измерения капитала не представляла затруднений — капиталу можно было давать денежную оценку (при предположении, что общая норма процента не изменяется). Когда же мы должны обратиться к совокупному объему капитала, проблема его измерения усложняется, хотя здесь и не делается какой-либо попытки решить ее.

(3) Предложение любого из факторов производства в каждой рассматриваемой отдельно отрасли характеризуется абсолютной эластичностью; экономии, обусловленной расширением масштабов производства, не наблюдается. Таким образом, каждый из наших n товаров производится в условиях постоянной доходности, а соотношение применяемых факторов производства с изменением объема выпуска остается неизменным. Предложение каждого товара, взятого в отдельности, характеризуется абсолютной эластичностью, тогда как предложение всей производимой продукции в целом абсолютно неэластично.

(4) Для проведения сравнительного анализа мы в качестве основы выбираем условия, когда всецело господствует совершенная конкуренция.

(5) Общество, которое мы рассматриваем, представляет собой замкнутую систему.

(6) Мы изучаем только состояние полного равновесия, иными словами, состояние, которое характеризуется отсутствием какой-либо спонтанной тенденции к изменению существующего порядка вещей.

(7) Монополисты, поведение которых мы будем рассматривать, выполняют единственную функцию — функцию контроля за выпуском продукции. Каждый монополист представляет собой некий контролирующий «орган» (эксплуатационными расходами которого можно пренебречь), способный обеспечивать бесконечно большой выпуск продукции. Когда под началом такого «органа» осуществляется производство в отрасли, общая структура этой отрасли, состоящей из отдельных фирм, сохраняется, хотя состав самих фирм и объем производимой ими продукции может (если это выгодно) изменяться. Глава фирмы является наемным управляющим и получает жалование, размер которого не зависит от того, каким был бы его доход от перемещения при условии, что отрасль функционирует при конкуренции¹. Прибыль, получаемая монополистом, может распределяться любым из доступных нашему представлению способом. Управленческую деятельность (менеджеров фирм) необходимо рассматривать как один из факторов производства; управляющие занимают такое же положение, как и предприниматели в условиях конкуренции, они лишь участвуют в дележе «добычи» монополистов. Предположение, сделанное относительно

¹ См. с. 245.

«природы» монополистов, сохраняет свою силу на протяжении всего исследования.

(8) Между монополистами нет тайного сговора. Каждый из них стремится получать как можно больше прибыли, не считаясь с интересами остальных.

3

Итак, допустив, что сложились условия совершенной конкуренции, предположим, что все n произведенных товаров попадают в руки монополиста (прочие условия остаются без изменений). На первый взгляд естественно считать, что монополисты должны сократить выпуск всей производимой продукции (так, в случае, для которого все кривые спроса суть прямые линии, будет производиться только половина прежнего количества продукции). Однако это явная бессмыслица. Ведь тогда половина всего количества предлагаемых на рынке факторов производства останется без применения, равновесия наблюдаться не будет — проявится тенденция к уменьшению вознаграждения факторов производства. Предположение о том, что выпуск продукции сократится, бессмысленно и по другой причине. Изучая отдельную отрасль, мы получаем представление о выпуске этой отрасли с помощью соответствующей кривой спроса; если же производство во всех отраслях сокращается, вид всех кривых спроса изменится. Подход, пригодный для рассмотрения отдельной независимой отрасли, не годится для изучения всех отраслей в совокупности. В нашу задачу сейчас не входит обсуждение вопроса о том, каким образом достигается равновесие экономической системы. Даже в условиях конкуренции не наблюдается действия тенденции к стихийному поддержанию полной «занятости» факторов производства, которая обусловлена уровнем сбережений и инвестиций. В данном разделе нас интересует лишь вопрос об экономической системе, уже находящейся в состоянии равновесия; поэтому необходимо допустить, что как при конкуренции, так и при монополии поддерживаются условия, обеспечивающие полную «занятость» факторов производства¹.

¹ Мы предположили, что объем применяемого капитала не увеличивается [см. предположение (2)]. Следовательно, равновесие воз-

Пусть в условиях монополии все факторы производства находят применение; тогда в соответствии с нашими предположениями величина национального дивиденда не изменится — ведь каждый фактор производства применяется в определенном количестве, а спрос и предложение для каждого из товаров одинаковы. Далее, поскольку, согласно нашему предположению, предложение любого фактора в каждой отрасли характеризуется абсолютной эластичностью, можно считать, что соотношение применяемых факторов также не изменится, при этом останется прежней и величина их относительного вознаграждения. Однако иным станет распределение национального дивиденда, а факторы производства будут подвергаться эксплуатации.

В соответствии с нашим определением эксплуатация предполагает, что доход фактора производства меньше, чем стоимость создаваемого им предельного физического продукта¹; мы, далее, выделяли два вида эксплуатации: монополистическую (соответствующая кривая спроса на продукцию не является абсолютно эластичной) и монополистическую (соответствующая кривая предложения данного фактора производства не является, с точки зрения отдельного нанимателя, абсолютно эластичной). Теперь

можно только тогда, когда объем совокупных сбережений достаточно высок, чтобы можно было восполнить обесценившийся капитал. Если допустить, что в условиях равновесия не производится инвестиций и нет чистых сбережений, то, чтобы понять, как формируется равновесие, нужно полагать, что собственники факторов производства продолжают расходовать средства, хотя эти факторы и не применяются, так что чистые сбережения выражаются отрицательной величиной. Совокупные издержки производства всей продукции (в денежном выражении) должны быть равны совокупным доходам всех применяемых факторов производства *плюс* доходы монополистов. Но совокупные денежные расходы всей продукции выражаются величиной, равной доходам применяемых факторов производства *плюс* доходы монополистов *плюс* расходы на те факторы производства, которые не были использованы. Поэтому, как только факторы производства начинают бездействовать, проявляется тенденция к росту цен и расширению выпуска продукции до тех пор, пока эти факторы не вовлекаются в производство и равновесие не восстанавливается. Для случая, когда чистые сбережения не равны нулю, следует предположить, что объем инвестиций достаточен, чтобы обеспечить формирование равновесия. Итак, если при конкуренции в условиях равновесия все факторы производства находят применение, то же самое справедливо и по отношению к монополии.

¹ См. с. 373.

же мы предполагаем, что кривые предложения факторов для отдельных отраслей (иначе говоря, для каждого монополиста) характеризуются абсолютной эластичностью; таким образом, речь идет только о монополистической эксплуатации.

Для условий совершенной конкуренции вознаграждение факторов выражалось производением создаваемого ими предельного физического продукта и цены производимой с их помощью продукции. Итак, если цену производимой в каждой отрасли продукции мы будем рассматривать как индексную базу всех цен, то реальный доход факторов выразится величиной их предельного физического продукта. В условиях же монополии доход факторов в денежном выражении равен произведению их предельного физического продукта и предельного дохода¹. Следовательно, реальный доход факторов в каждой отрасли можно представить следующим образом:

$$\text{предельный физический продукт} \times \frac{\text{предельный доход}}{\text{цена продукции}}$$

В условиях, которые соответствуют нашим предположениям, предельная физическая производительность факторов производства при появлении в отрасли монополистов не изменится. Следовательно, доходы факторов уменьшаются на величину отношения предельного дохода к цене. Например, пусть после появления монополий денежные доходы всех факторов производства остаются прежними. Тогда издержки производства всех товаров будут такими, как и прежде; и, чтобы обеспечить вовлечение в производство всех факторов, цены товаров будут повышаться до тех пор, пока «новый» предельный доход факторов, обеспечиваемый производством каждого товара, не уравнивается со «старой» ценой товаров², так что в условиях монополии (когда предельный доход равен издержкам) будет производиться столько же продукции, сколько и в условиях конкуренции (когда цена продукции равна издержкам производства). Цены возрастут на величину отноше-

¹ См. с. 318—319.

² Необходимо допустить, что количество денег в обращении может быть легко увеличено, чтобы «поддержать» новый уровень цен. В условиях равновесия национальный дивиденд в денежном выражении возрастет (хотя и не изменится с точки зрения физического состава) на величину совокупного дохода всех монополистов.

ния цены к предельному доходу фактора (для «новых» условий), а реальный доход факторов также сократится (ведь доходы факторов в денежном выражении останутся неизменными).

Степень эксплуатации факторов производства будет зависеть от эластичности спроса на продукцию. Отношение предельного дохода фактора к цене продукции можно выразить так: $\frac{\varepsilon - 1}{\varepsilon}$, где ε — эластичность спроса¹. Следовательно, чем меньше эластичность спроса на отдельные товары, тем выше будет степень эксплуатации факторов производства. Так, если эластичность спроса равна, скажем, 20, то в качестве реального дохода факторы «получат» $\frac{19}{20}$ стоимости произведенных с их помощью предельных физических продуктов, но если эластичность спроса равна 2, то они «получат» только половину стоимости предельных физических продуктов.

4

Даже исследуя проблему на весьма высоком уровне абстракции, можно сделать некоторые выводы, относящиеся к реальной действительности. Первое. Следует заметить, что в условиях, которые мы только что обрисовали, каждый монополист должен получать нормальную прибыль — ведь для каждой отрасли нормальная прибыль — это такая прибыль, которую можно получить и во всякой другой сфере деятельности, и доход фирмы в одной отрасли не выше, чем в любой другой. При этом заработная плата работников справедлива в том смысле, что во всех отраслях труд одинаковой квалификации получает одинаковое вознаграждение². При рассмотрении каждой отрасли в отдельности можно заметить, что доходы факторов производства равны как средней, так и чистой производительности: ведь при расчете средней чистой производительности факторов необходимо из стоимости

¹ См. с. 77.

² См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, с. 206—207. Справедливая заработная плата, согласно определению проф. Пигу, предполагает отсутствие эксплуатации, поскольку он исследовал условия совершенной конкуренции.

валового продукта вычитать нормальную прибыль предпринимателя, которая теперь повсюду раздута благодаря монополистическим доходам. Тогда любое произвольное повышение заработной платы в какой-либо отрасли приведет к безработице; заработная плата делается с экономической точки зрения «неоправданно высокой», и все будут считать желательным вновь снизить ее, хотя ни один из обычных показателей не будут свидетельствовать о происходящем. Тем не менее все производственные факторы будут эксплуатироваться, и монополисты смогут сохранить свои преимущества.

Второе. Проведенный нами абстрактный анализ показал, что вероятность эксплуатации факторов производства тем выше, чем больше размер единицы управления, которая их применяет. Как мы убедились, степень эксплуатации фактора повышается по мере уменьшения эластичности спроса на продукцию, а чем больше по размерам единица управления, тем, видимо, меньше эластичность спроса на ее продукцию. Если единица управления — фирма, конкурирующая с другими фирмами, то эластичность спроса на определенную ее продукцию будет, вероятно, очень высока (даже если нельзя говорить о рынках, настолько совершенном, что эластичность спроса на нем бесконечно велика). При этом каждая из фирм, близких по характеру деятельности, будет производить практически взаимодополняемые товары, эластичность спроса на которые окажется высокой. Однако если единица управления — объединение фирм, производящих товары четко определенного вида (товары, заменить которые можно только совершенно другими, а не подобными же товарами иного качества), то эластичность спроса на них окажется значительно меньше. Кроме того, чем меньше фирм производят ту или иную продукцию, тем ниже будет эластичность спроса на продукцию каждой из фирм¹.

¹ Следует также заметить, что эластичность спроса на продукцию какой-либо одной фирмы будет, видимо, тем меньше, чем меньше фирм действует во всех отраслях. Если все единицы управления характеризуются значительными размерами (так что общее число фирм невелико), то повышение цены на продукцию одной из фирм вызовет ощутимое повышение соответствующих цен другими фирмами. А когда повышение одной фирмой цены на свою продукцию способствует росту цен на товары фирм-конкурентов, эластичность спроса на продукцию данной фирмы будет не такой большой, какой она была бы при условии, что цены всех товаров остались без изменений.

Таким образом, теоретическое исследование приводит нас к заключению, что преобладание в действительном мире условий несовершенной конкуренции способствует возникновению тенденции к эксплуатации факторов производства и усиливается благодаря образованию крупных объединений, поглощающих многие прежде конкурировавшие между собой фирмы. Как мы убедились, в условиях несовершенной конкуренции степень этой эксплуатации может быть очень высокой. Даже если эластичность спроса на продукцию равна 2, доход факторов составит только половину той реальной заработной платы, которую они получили бы в условиях совершенной конкуренции.

5

Теперь рассмотрим вопрос о том, что получится, если не принимать третьего предположения, а именно что предложение факторов производства в каждой отрасли характеризуется абсолютной эластичностью (при этом допущение о том, что нет экономии, связанной с расширением масштабов производства, сохраняет силу).

В гл. 14 мы видели, что в условиях, когда эластичность предложения разных факторов в той или иной отрасли неодинакова, при монополии по сравнению с конкуренцией соотношение факторов производства изменится, а данный объем продукции будет выпускаться с меньшими средними издержками. Поэтому на первый взгляд может показаться (даже если исходное состояние при анализе — совершенная конкуренция), что в условиях возрастания издержек производства монополистам удастся действовать успешнее, чем фирмам в условиях конкуренции, и что национальный дивиденд должен возрасти. Однако такое заключение было бы неправомерным. Нельзя путем простого обобщения распространять выводы, полученные в отношении отдельной, независимой от других отрасли, на все отрасли в целом.

Пусть все отрасли одинаковы, но предложение в каждой отрасли одних факторов производства характеризуется меньшей эластичностью, чем предложение других факторов. Тогда (если смотреть на дело с точки зрения отдельной отрасли) можно утверждать, что монополист станет меньше применять тех факторов, предложение которых менее эластично. В конечном счете цена этих факторов подизится и они частично останутся без примене-

ния. Но это вызовет снижение дохода от перемещения данных факторов во всех других отраслях; их вознаграждение в каждой отрасли будет понижаться до тех пор, пока они не окажутся вовлеченными в производство. Соотношение факторов, применяемых в каждой отрасли, останется прежним; величина национального дивиденда также не изменится. Единственное, что изменится, так это величина относительного вознаграждения факторов: те факторы, эластичность предложения которых сравнительно низка, окажутся в худшем положении. Короче говоря, предполагая, что предложение факторов производства в отрасли характеризуется абсолютной неэластичностью, мы допускаем возможность монополистической эксплуатации. Предельные издержки, связанные с использованием каждого фактора производства, равны произведению его предельной физической производительности и предельного дохода. Поскольку соотношение применяемых факторов не меняется, прежней остается и их предельная физическая производительность, а реальный доход каждого фактора уменьшается (по сравнению с доходом в условиях конкуренции) сначала на величину отношения предельного дохода к цене, а затем на величину отношения средних к предельным издержкам, связанным с использованием данного фактора для каждой отрасли¹. Таким образом, средняя стоимость каждого фактора производства (его денежный доход) может быть выражена формулой:

$M \frac{E}{E+1}$, где M — предельные издержки, а E — значение

эластичности предложения². Итак, реальный доход каждого фактора в условиях монополии будет равен произведению его дохода в условиях конкуренции и величины

$\left(\frac{\varepsilon-1}{\varepsilon}\right) \left(\frac{E}{E+1}\right)$, где ε — эластичность спроса, а E — значение эластичности предложения данного фактора. Получается, что факторы, эластичность предложения которых сравнительно мала, подвергаются эксплуатации в наибольшей степени³. Далее, если эластичность предложения

¹ См. с. 387.

² См. с. 77. Изменение вида формулы связано с тем, что эластичность повышающейся кривой считается величиной отрицательной.

³ Осуществление экономии, связанной с расширением масштабов производства, приводит к таким же последствиям, что и повышение эластичности предложения факторов производства, и способствует уменьшению степени их эксплуатации.

какого-нибудь фактора производства в отдельной отрасли меньше, чем абсолютная, то монополист при покупке этого фактора может практиковать ценовую дискриминацию¹; таким образом, факторы производства, получавшие в условиях конкуренции ренту, могут «лишиться» ее.

К выводам, которые позволяет сделать наш абстрактный анализ, можно добавить следующее. Совершенная конкуренция «благоприятна» не только для продажи товаров, но и для покупки факторов производства; всякое же укрупнение единиц управления, вызывая уменьшение эластичности предложения факторов для их покупателя, будет увеличивать степень эксплуатации факторов производства.

6

До сих пор нас занимал вопрос о том, какое влияние оказывает формирование монополии на распределение национального дивиденда. Чтобы решить эту проблему в чистом виде, мы предположили, что все отрасли производят одинаковую продукцию. Теперь же необходимо изучить воздействие монополизации на распределение ресурсов по различным направлениям использования; для этого следует отказаться от допущения, которое было введено с целью упростить изложение. Провести такой анализ удобнее всего в три этапа. Сначала сохраним допущение о том, что эластичность спроса (в каждой отрасли) одинакова, и исследуем случай, когда в отрасли не наблюдается экономии, связанной с расширением масштабов производства, но эластичность предложения факторов в разных отраслях неодинакова. Затем, предполагая, что дефицитные факторы производства не используются (анализ проводится с точки зрения отдельной отрасли), изучим последствия осуществления экономии, связанной с расширением масштабов производства. И наконец, откажемся от допущения, согласно которому эластичность спроса (во всех отраслях) одинакова.

Итак, предположим, что в одних отраслях эластичность предложения того или иного фактора выше, чем в других. Тогда, при допущении, что монополисты платят за использование данного фактора ренту, этот фактор бу-

¹ См. с. 395—396.

дет меньше использоваться в тех отраслях, где его предложение характеризуется сравнительно низкой эластичностью. Поэтому вознаграждение такого фактора снизится, и применяться он начнет все больше в тех отраслях, где его предложение характеризуется высокой эластичностью. Таким образом, изменится состав национального дивиденда. Факторы производства начнут перемещаться из сфер, где эластичность их предложения сравнительно низка, в сферы, где эластичность их предложения выше. Итак, можно показать, что оптимальное распределение ресурсов по отраслям достигается в условиях совершенной конкуренции¹, поскольку именно в таких условиях (когда не наблюдается экономии, связанной с расширением масштабов производства) стоимость предельного физического продукта выражается одной и той же величиной независимо от направления использования ресурсов. Следовательно (при том, что сохраняется предпосылка об отсутствии экономии), распределение ресурсов в условиях монополии будет далеко не оптимальным, а национальный дивиденд сократится.

Однако при осуществлении экономии, связанной с расширением масштабов производства, условия конкуренции не обеспечивают оптимального распределения ресурсов, поскольку стоимость создаваемого с помощью данных ресурсов предельного физического продукта больше в тех отраслях, где такая экономия наблюдается, чем в тех отраслях, где ее нет². Пусть при производстве продукции

¹ Положения, разработанные в «Экономической теории благосостояния» А. Пигу, служат основой содержащегося здесь анализа. Однако совершенно ясно, что не нужно принимать во внимание ссылки проф. Пигу на «условную» отрасль, которой в действительности, быть может, и не существует (см.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 282); необходимо считать, что исследование Пигу относится к той реальности, в которой множество отраслей функционирует в условиях совершенной конкуренции. Оптимальное распределение ресурсов достигается при условии, что предельные издержки производства, с точки зрения отдельного предпринимателя, равны предельным издержкам производства, с точки зрения общества, а это условие, в общем, соблюдается (когда нет экономии, связанной с расширением масштабов производства) при совершенной конкуренции. Из этого правила возможны исключения (даже если и нет экономии, связанной с расширением масштабов производства), например в том случае, когда необходимость увеличить издержки производства не порождается желанием предпринимателя.

² См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 326—327.

используются дефицитные факторы производства, а в отдельных отраслях в разной мере осуществляется экономия, связанная с расширением масштабов производства. Тогда в условиях монополии выпуск продукции теми отраслями, где упомянутую экономию получают в значительных размерах, увеличится, а в отраслях, где эта экономия сравнительно мала, будет сокращаться до тех пор, пока предельная производительность ресурсов не станет одинаковой во всех отраслях¹; оптимальным распределение ресурсов станет при этом благодаря монополистам.

Таким образом, в условиях, когда издержки производства повышаются, деятельность монополистов приносит вред, а в условиях, когда эти издержки понижаются, — пользу. Если же движение издержек не отличается определенностью, монополизация производства может в конечном счете привести или к улучшению распределения ресурсов, или, наоборот, к его ухудшению; соответственно национальный дивиденд может как возрасти, так и уменьшиться.

7

До сих пор мы исходили из предположения, согласно которому спрос на всякую продукцию характеризуется одинаковой эластичностью. Что получится при устранении этой предпосылки, мы узнаем, вернувшись к допущению, что вся продукция выпускается в условиях постоянных издержек производства. Теперь мы можем предположить, что, хотя после появления в отрасли монополистов², элас-

¹ Данный вывод сделан при том предположении, что эластичность спроса одинакова во всех отраслях — ведь только в этом случае равенство значений предельной производительности ресурсов влечет за собой равенство значений соответствующей физической производительности.

² Внедрение монополистов в производство изменяет распределение их доходов, тем самым вызывая изменение эластичности спроса на многие товары. Это влечет за собой определенные последствия. Если блага, потребляемые монополистами, создаются главным образом в условиях повышающихся издержек производства, а блага, достающиеся на долю эксплуатируемых факторов производства, — в условиях понижающихся издержек, то положение эксплуатируемых факторов производства еще более ухудшается. Если блага, потребляемые монополистами, производятся в условиях понижающихся издержек, монополисты в отличие от эксплуатируемых факторов получают дополнительные преимущест-

тичность спроса на каждый товар осталась прежней, она тем не менее различна для разных товаров.

Итак, в мире абсолютно совершенной конкуренции, где нет экономии, связанной с расширением масштабов производства, предельные издержки производства каждого товара, с точки зрения общества, равны цене этого товара¹. В то же время цена каждого отдельного товара равна его предельной полезности для индивидуального покупателя. Таким образом, можно утверждать (пока не упоминая о серьезнейшем противоречии, о котором речь пойдет чуть ниже), что, с точки зрения общества, в условиях совершенной конкуренции предельная полезность каждого товара равна предельным издержкам его производства. Ресурсы при этом распределяются так, что каждая их единица, используемая любым способом, будет характеризоваться одной и той же предельной полезностью² и данное предложение ресурсов обеспечит покупателям максимальное удовлетворение. В условиях же монополии предельные издержки производства продукции равны не цене, а предельному доходу монополиста. При этом распределение ресурсов таково, что предельный доход, обеспечиваемый применением единицы ресурсов, одинаков (для всех направлений их использования) и этот предельный доход не равен предельной полезности продукции. Если эластичность спроса на различные товары неодинакова, то для разных отраслей отношение предельной полезности товара (измеряемое ценой) к соответствующему предельному доходу будет различным и значения предельной полезности (обусловленной приращением ресурсов) окажутся для разных товаров неодинаковыми. Расширится выпуск продукции, спрос на которую изображается графически более эластичными кривыми; при этом появятся дополнительные основания полагать, что изменится состав национального дивиденда. Если в условиях совершенной конкуренции национальный дивиденд

ва. От этого усложняющего анализ момента можно абстрагироваться, предположив, что монополисты потребляют все товары в таком же количестве, как и прочие члены общества, или что прибыли монополистов облагаются налогом, за счет которого прочие члены общества получают дополнительный доход.

¹ См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. II, с. 416—421.

² О трудностях, связанных с истолкованием этого вопроса, см. с. 293—294.

обеспечивает (при данном количестве ресурсов) максимальное удовлетворение потребностей, то в условиях монополии это удовлетворение будет несколько меньше.

Но разве в условиях конкуренции изображенное нами идеальное распределение ресурсов действительно достижимо? Предположив, что оно возможно, мы в своих рассуждениях не обратили внимание на одно «темное место». При строго логическом подходе к исследованию понятие полезности для нескольких индивидов неприемлемо. Действительно, неправомерно говорить об удовлетворении потребностей всего населения. Даже здравый смысл протестует против того, чтобы, считая всех людей совершенно одинаковыми, «складывать» степени удовлетворения их потребностей, а также полагать, будто экономические потребности человеческих существ одинаковы, и поэтому обсуждение вопроса о совокупной величине удовлетворения потребностей может представлять интерес.

Имея в виду сказанное, можно все же утверждать, что, если реальный доход двух каких-либо индивидов одинаков, они получают равное удовлетворение. Далее, можно утверждать, что если реальный доход одного из индивидов больше, чем реальный доход другого, то предельная полезность дохода для первого окажется меньше. В мире совершенной конкуренции, когда вся продукция производится в условиях постоянных издержек производства, предельные издержки равны ценам соответствующих товаров, а эти цены равны значениям их предельной полезности (в денежном выражении). Если доходы распределяются равномерно, предельная полезность дохода на одного человека выражается одинаковой величиной. Следовательно, при этом ресурсы распределены так, что потребности каждого покупателя удовлетворяются максимально. Таким образом, чтобы представить мир конкуренции как идеальное состояние, потребовалось ввести в высшей степени не отвечающее действительности предположение, согласно которому богатство распределяется в обществе равномерно. Если же это не так, то нет оснований полагать, что в мире совершенной конкуренции удовлетворение потребностей, обеспечиваемое использованием данного количества ресурсов, максимально.

Следовательно, наш мир монополий вовсе не имеет такого совершенного образца, с которым можно было бы конкурировать. Но даже если отвлечься от привносимых монополистами изменений в распределение богатства,

представляется в целом справедливым утверждение, что состав национального дивиденда в условиях монополии еще больше отличается от идеального, чем в условиях конкуренции; в том и в другом случае наблюдается неправильное распределение ресурсов, связанное с неравномерностью в распределении богатства; в условиях же монополии распределение дивиденда еще более несправедливо, так как наблюдаются различные отклонения предельного дохода от цены продукции.

Соответствующие обвинения с монополистов можно снять — их деятельность могла бы даже способствовать улучшению распределения ресурсов, характерного для условий конкуренции, если бы спрос на потребляемые представителями богатых слоев блага характеризовался в целом меньшей эластичностью, чем спрос на продукцию, предъявляемый бедными слоями. При этом производство товаров, потребляемых неимущими владельцами факторов производства, расширится, цены таких факторов по сравнению с ценами факторов, потребляемых богатыми покупателями, упадут. Есть, возможно, некоторые основания полагать, что именно так и будет. Однако вероятно и то, что эластичность спроса выше, если рынок включает сравнительно большое число групп покупателей с различными доходами, чем если рынок образован исключительно богатыми или исключительно бедными покупателями. При условии, что есть два одинаково однородных рынка, эластичность спроса на рынке, образованном сравнительно бедными покупателями, будет, видимо, выше; когда же рынок неимущих покупателей характеризуется сравнительно большей однородностью, эластичность спроса на потребляемые бедными товары может быть меньше эластичности спроса на товары, потребляемые богатыми. Таким образом, изменения в составе национального дивиденда, обусловленные деятельностью монополистов, только увеличивают, а не уменьшают несправедливость в распределении богатства.

Остается рассмотреть еще один вопрос. Как мы уже видели, одни факторы производства подвергаются эксплуатации в большей степени, чем другие. Индивиды, обеспечивающие рынок факторами производства, предложение которых для отдельных отраслей характеризуется сравнительно низкой эластичностью (и которые, следовательно, подвергаются большей эксплуатации), могут оказаться богаче индивидов, поставляющих факторы произ-

водства, которые эксплуатируются меньше. Это может уменьшить неравномерность, характерную для распределения богатства. К примеру, такое произойдет, если земля в большей мере, чем труд, подвергается эксплуатации, а земледельцы богаче рабочих. Поскольку рабочие способны объединиться в сильные профсоюзы, в то время как предложение земли в отдельных сферах нередко абсолютно неэластично, земля и может подвергаться большей, чем труд, эксплуатации. Но неквалифицированные, неорганизованные рабочие представляют собой тот фактор производства, положение которого самое незавидное и который подвергается наибольшей эксплуатации. Поэтому и нет оснований полагать, что монополисты могут особенно ставить себе в заслугу сколько-нибудь благотворное перераспределение богатства между факторами производства.

8

Проведя сравнительный анализ условий монополии и конкуренции, мы пришли к выводу, что монополизация производства может повлечь за собой неблагоприятное распределение ресурсов по направлениям использования и что она в любом случае неблагоприятно влияет на распределение богатства между людьми. Однако мы не можем заключить, что распространение в действительной экономике монополистических объединений наносит ей вред до тех пор, пока не сравним условия монополии с условиями несовершенной конкуренции (ведь в действительности всякая конкуренция несовершенна). Опять предположим, что кривые спроса на каждый из n товаров и соответствующие кривые издержек производства имеют одинаковый вид и что до внедрения монополистов в данную сферу деятельности рынок с точки зрения каждой из n отраслей является несовершенным.

Итак, существует n групп фирм. Соответствующая кривая спроса каждой из фирм характеризуется большей эластичностью (однако это не абсолютная эластичность), чем кривая совокупного спроса на продукцию, и если фирмы каждой из групп получают нормальную прибыль, то размер каждой из этих фирм меньше оптимального¹.

¹ См. с. 148.

Как только данная группа фирм переходит в руки монополиста, тот оказывается в состоянии обеспечить более эффективную организацию производства в отрасли. Если в соответствии с нашим предположением предложение в отрасли каждого из факторов производства характеризуется абсолютной эластичностью, монополист будет применять точно такие же методы производства, как и в условиях совершенной конкуренции, эффективность производства возрастет, а издержки снизятся¹.

Реорганизация производства в отрасли может повлечь за собой специализацию фирм [благодаря процессам латеральной (*lateral*) и вертикальной дезинтеграции], в результате чего эффективность производства значительно возрастет, однако даже при невозможности реорганизации такого рода эффективность может повыситься. Если в условиях совершенной конкуренции каждая фирма производит какую-либо однородную продукцию (так что латеральная дезинтеграция невозможна) посредством единого производственного процесса (так что и вертикальная дезинтеграция невозможна), то монополисты все-таки могут получить некоторую экономию — ведь в условиях несовершенной конкуренции размеры фирм будут меньше оптимальных. Когда при расширении размеров фирм монополисты смогут получать экономию, они перестроят производство в отрасли так, что она будет состоять из сравнительно немногочисленных, но крупных производственных единиц и средняя физическая производительность факторов производства возрастет².

¹ См. с. 242. О том, каким образом условия совершенной конкуренции обеспечивают наиболее эффективное производство в отрасли, см. в *Приложении* о возрастающей и убывающей доходности.

² Рост размера фирмы может обусловить двоякого рода сокращение издержек; оно может выражаться в получении технической экономии, связанной с расширением масштабов производства, и в экономии, вызванной тем, что постоянные издержки предпринимателя «распределяются» на все большее количество продукции. Таким образом, даже если бы в условиях несовершенной конкуренции фирмы данных размеров и не получали экономии, обусловленной их ростом, их размеры были бы меньше оптимальных. Монополист стремился бы увеличить размер производственных единиц, чтобы сократить издержки производства посредством «распределения» предпринимательского вознаграждения (предприниматель является у монополиста управляющим) на все большее количество продукции. Но, согласно сделанному предположению, предложение предпринимательской деятельности во всей отрасли абсолютно неэластично, поэтому попытки монополистов увеличить размеры

Однако повышение средней физической производительности факторов производства не означает, что обязательно растет и их предельная физическая производительность, — ведь (по мере расширения фирмами выпуска продукции) предельная физическая производительность факторов должна начать уменьшаться раньше, чем их средняя физическая производительность¹. Доход факторов производства так или иначе повышается в результате простого увеличения размеров фирм (при несовершенной конкуренции) только в том случае, когда эти фирмы настолько малы, что предельная физическая производительность соответствующих факторов растет².

Итак, увеличение размеров фирм может вызвать повышение предельной физической производительности факторов, если в условиях несовершенной конкуренции фирмы достаточно малы, а реорганизация производства в отрасли посредством распространения вертикальной и латеральной дезинтеграции может способствовать увеличению или уменьшению их размеров. Таким образом, может создаться некий «противовес» дополнительной эксплуатации факторов производства и их доход может даже повыситься в результате вторжения в отрасль монополистов. В том и другом случае реальный доход факторов выражается произведением их предельного физического продукта и частного от деления предельного дохода факторов на их цену. После вторжения в отрасль монополистов отношение предельного дохода факторов к цене становится меньше, так как эластичность соответствующей кривой спроса на продукцию меньше, чем элас-

фирм и уволить некоторых предпринимателей приведут к сокращению предпринимательского вознаграждения. Это должно вызвать уменьшение оптимальных размеров фирм, а если монополисты сохраняют всех предпринимателей, то вознаграждение последних сократится до уровня, предполагающего, что новый оптимальный размер фирм и есть их прежний действительный размер. Таким образом, размеры фирм останутся без изменения.

Однако в условиях, когда можно получать экономию за счет роста размеров фирм, монополисты не станут нанимать многих управляющих, даже если доход последних сведется к нулевой величине. Размеры фирм при этом увеличатся, отдельные предприниматели останутся без работы или будут вынуждены искать себе иную сферу деятельности, как неквалифицированные рабочие.

¹ См. рис. 71.

² Увеличение размеров фирм может обусловить изменение соотношения факторов производства. См. с. 375.

гичность кривой спроса на выпуск отдельной фирмы; однако возможно повышение предельной физической производительности факторов (в результате роста эффективности их использования), достаточное для того, чтобы компенсировать (или даже компенсировать с избытком) эту потерю в доходе. Абсолютный доход факторов (в реальном выражении) может, таким образом, возрасти, и это в конечном счете заслуга монополистов.

Однако есть веские основания предполагать, что увеличение дохода коснется не всех факторов производства. Ведь простое увеличение размеров фирм приводит к росту предельной физической производительности факторов только в условиях весьма несовершенной конкуренции (до реорганизации производства монополистами), и это относится только к фирмам очень малых размеров. И хотя дезинтеграция фирм с известной вероятностью способствует росту предельной физической производительности факторов производства, речь об этом может идти лишь в том случае, когда предельная физическая производительность факторов возрастает в большей степени, чем увеличивается отношение цены к предельному доходу факторов, обусловленному внедрением в отрасль монополистов.

Отказавшись от принятого нами на первом этапе исследования предположения, согласно которому рынок всякой продукции является совершенным, мы бросили на сторону монополистов «свежее подкрепление». При условии, что на рынке сохраняются условия несовершенной конкуренции, монополисты смогут при продаже любой продукции осуществлять ценовую дискриминацию; это оказалось бы невозможным, если сравнивать условия монополии с условиями совершенной конкуренции, поскольку причины, действие которых обуславливает несовершенство рынка и возможность ценовой дискриминации, одни и те же¹.

Если монополисты получают возможность осуществлять ценовую дискриминацию, их прибыли повышаются; они при этом выигрывают не только за счет выплаты факторам меньшего вознаграждения, но и за счет уменьшения (при покупке факторов производства) излишка для потребителя². В то же время, хотя положение потре-

¹ См. с. 253—254.

² Рассматривая случай единичной изолированной монополии, мы пришли к выводу, что способность ее осуществлять ценовую дискриминацию при продаже продукции может обусловить как рас-

бителей в целом ухудшается, отдельные члены общества выигрывают в большей степени, чем в условиях простой монополии. Невозможно определить, каковы убытки тех покупателей, которые платят за товары по повышенным ценам, и какова прибыль покупателей, приобретающих товары по заниженным ценам. Но поскольку мы исходим из предположения, согласно которому тот богаче, кому начисляют более высокие цены, то монополист, играющий роль Робина Гуда, приобретает кое-какие подкупающие черты.

9

Отбросив наше второе предположение, согласно которому накопления капитала не происходит, мы можем утверждать, что снижение доходов прочих факторов в результате деятельности монополистов будет компенсироваться в еще большей мере. Можно допустить, что выгоды от монополизации производства достаются не всем собственникам факторов; и, поскольку доходы одних факторов увеличатся, а доходы других — нет, распределение богатства станет еще более неравномерным. Если теперь предположить, что осуществляется накопление капитала, то, как можно утверждать, оно будет происходить еще более быстрыми темпами, хотя сравнительно низкая ставка процента может обусловить снижение объема сбережений тех лиц, которые готовились вложить средства в условиях конкуренции. Уменьшение дохода, связанное с вложением капитала, обернется убытками для прежних его владельцев, хотя увеличение объема капитала приведет к возрастанию национального дивиденда, а через определенное время соответственно к повышению реальной заработной платы рабочих. Тот факт, что неравномерное распреде-

— ширение выпуска, так и его сокращение; кроме того, выпуск останется прежним, когда монополист может продавать продукцию по единственной цене (см. гл. 15). Если в мире монополий наши n отраслей функционируют в условиях, когда наблюдается тенденция к расширению выпуска, то для монополистов различие между предельным доходом и ценой продукции будет меньше, чем оно было бы при простой монополии. Меньше будет и степень эксплуатации факторов, но меньше не настолько, чтобы компенсировались потери излишка для потребителя, так как прибыль монополии в любом случае выше в условиях дискриминации, чем в условиях простой монополии.

ление богатства способствует росту сбережений, не служит, разумеется, оправданием этой несправедливости (если содействовать расширению сбережений можно каким-либо иным образом), однако этим-то неравномерное распределение богатства и хорошо, что в известной мере его можно поставить монополистам в заслугу.

10

Может показаться, что непродуманно делать те или иные применимые к действительности выводы из проведенного нами абстрактного исследования. Однако, как представляется, можно вывести одно общее заключение. Сравнивая мир монополизированных отраслей с миром несовершенной конкуренции, мы обнаружили, что увеличение размеров единицы управления в той или иной отрасли может обусловить улучшение методов производства. Однако мы также обнаружили, что увеличение размеров единицы управления обязательно способствует еще большей неравномерности в распределении богатства. Таким образом, проблема монополизации производства выливается в уже знакомую нам дилемму: эффективность или справедливость. Чтобы сформировать какое-либо суждение относительно современной тенденции к появлению монополий, необходимо решить, разумно ли предоставлять власть крупным концернам, чтобы они обеспечили общеплановое повышение производительности? Никакое абстрактное исследование не позволит ответить на подобный вопрос. Последний в свою очередь распадается на два. Первый из них — практический. Насколько большую экономию средств повлечет за собой в действительности монополизация производства, т. е. в какой мере может улучшиться организация промышленности в результате укрупнения единиц управления? Понятно, что крайне важно оценить те выгоды, которые способна повлечь за собой монополизация производства, прежде чем решить, имеет ли смысл нести, возможно, связанные с ней убытки. Второй вопрос — вопрос оценки: насколько велик должен быть выигрыш в эффективности производства, чтобы можно было считать желательной его монополизацию?

Первый вопрос выходит за рамки теоретического исследования. Прежде чем составить определенное мнение о том, какой может быть экономия средств в связи с мо-

нополизацией производства, необходимо иметь обширное и детальное представление о положении дел в производстве многих отраслей. Однако, даже с точки зрения теоретика, допустимо предположить, что монополии различных видов связывают с технической реорганизацией производства неодинаковые надежды. Когда речь идет о таком простом и ясном деле, как поломка судовых систем, находящихся в компетенции Общества безопасности судостроителей, или о квотировании выпуска продукции, не предполагающего какой-либо концентрации производства в соответствии с Законом об угольных шахтах 1930 г., вряд ли есть серьезные основания ожидать роста эффективности производства, если только организация, осуществляющая детальный контроль над многими промышленными концернами, не располагает очень большими возможностями в деле технологического усовершенствования.

Ответ на второй вопрос предполагает формирование личной оценки, и каждый может иметь в данном случае свое мнение. Однако важно помнить, что вопрос поставлен и что он заключается в противопоставлении возможной эффективности производства, обеспечиваемой монополией, и опасности все большей неравномерности в распределении богатства. И чтобы объяснить предпочтительность монополизации, недостаточно показать, что она способствует повышению эффективности производства.

11

Остается рассмотреть три предположения, необходимых для исследования на самом высоком уровне абстракции.

Первое. Мы по-прежнему допускаем, что мир монополий представляет собой замкнутую систему, в которой предложение факторов производства абсолютно неэластично. Если не вводить такого допущения, придется предположить, что монополизация производства приведет к уменьшению национального дивиденда. Пусть рабочие, к примеру, организованы в сильные профсоюзы, настаивающие на выплате определенной заработной платы; при этом внедрение в отрасль монополий (означающее сокращение реальной заработной платы) вызовет безработицу. И если капитал вкладывается за рубежом, там, где его

вознаграждение выше, то (в долгосрочном аспекте) в данной стране сократится объем капитала, доступный для применения в монополизированных отраслях. В обоих случаях монополизация производства приведет к сокращению национального дивиденда при снижении реального вознаграждения соответствующего фактора.

Второе. Мы еще не обсуждали предпосылку, согласно которой при использовании всего количества имеющихся факторов производства сохраняется состояние полного равновесия. Попытка рассмотреть этот вопрос вывела бы нас за рамки данного исследования. Однако изучение мира монополий нельзя считать законченным, пока мы не знаем ответа на следующие вопросы: может ли внедрение в промышленность монополий само по себе нарушить экономическое равновесие? Можно ли утверждать, что в условиях монополизации достигнутое равновесие сохранится (раз уж монополия возникла) с такой же вероятностью, как и в реальной действительности? Может случиться так, что неожиданное введение широкомасштабных программ, направленных на ограничение производства, вызовет длительное (а возможно, и постоянное) бездействие факторов производства. Может случиться и так, что тот крайне несовершенный механизм, который помогает в условиях конкуренции вовлечь все факторы в использование, окажется еще менее эффективным в условиях монополизации. В любом случае перечисление неблагоприятных последствий монополизации можно пополнить весьма важным соображением, преуменьшающим значимость связанных с монополизацией технологических усовершенствований.

Наконец, остается рассмотреть третье допущение, согласно которому монополисты не вступают в тайный сговор. Если бы они объединились в своей политике, доходы факторов производства могли бы опуститься до самого низкого уровня, поскольку предложение каждого фактора в целом стало бы в высшей степени неэластичным. При этом монополисты приобрели бы такую власть, что от употребления ее их удерживал бы только страх вызвать «бунт» собственников факторов производства, последствия которого не могло бы предсказать ни одно исследование.

В задачу настоящей работы входило обеспечить экономиста-аналитика необходимым исследовательским инструментарием. Однако сфера применения этого инструментария весьма ограничена. Многие проблемы, несмотря на его существование, так и остаются нерешенными. К примеру, нет ответа на фундаментальные вопросы, от решения которых зависит обоснованность всего аппарата кривых спроса и предположения. Подобные общие вопросы решить с помощью нашего инструментария, по сути дела, невозможно. Но данный инструментарий бесполезен даже в той сфере анализа, для которой он и выработывался, если нет материала для исследования. Воображаемые случаи, для которых характерны различная форма и динамика кривых спроса и кривых издержек, придуманные с целью применить определенный исследовательский аппарат, необходимы для того, чтобы показать, что получится, если «наполнить» данный инструментарий неким реалистическим содержанием и продемонстрировать его хитроумность. Нерешенными остаются некоторые проблемы, требующие новых подходов, хотя разобраться в них можно с помощью исследования того же уровня абстракции, который принят в настоящей работе. Нет ответа и на вопросы, требующие более сложной техники анализа, хотя при их решении уровень абстракции может быть и ниже.

Принятый же в настоящей книге уровень абстракции огорчительно высок. Технический анализ осуществим только в том случае, если приняты весьма жесткие упрощающие предположения. Читатель, интересующийся выводами, которые можно немедленно применить к изучению реального мира, имеет все основания сожалеть, что наш инструментарий практически бесполезен. Ножи у

нас — костяные, а молотки — деревянные, ими можно лишь разрезать бумагу или загонять кнопки в картон. Однако для экономиста-аналитика, готового преодолевать ступенька за ступенькой путь до все еще далекого от него идеального исследования, которое позволило бы разобратся в проблемах реального мира, возможно, в нашем ящике с инструментами и найдутся «орудия», способные сослужить добрую службу.

Возрастающая и убывающая доходность

1

При проведении исследования в предыдущих главах мы применяли аппарат кривых предложения соответствующей продукции и кривых предложения факторов производства в определенных отраслях. Однако оперирование данными понятиями предполагает постановку некоторых фундаментальных вопросов, обсуждением которых мы не занимались. Конечно, можно использовать «технический» инструментарий, содержащийся в данной работе, независимо от принятой точки зрения относительно решения данных фундаментальных вопросов; попытка в последующих разделах ответить на них носит лишь предварительный характер.

2

Иногда говорят, что повышающаяся кривая издержек производства какого-либо товара свидетельствует об *убывающей доходности* факторов производства, а понижающаяся кривых издержек — о *возрастающей доходности*. Это, однако, ведет к смешению понятий¹.

¹ Проф. Пигу советует оперировать такими понятиями, как «растущая цена предложения» и «падающая цена предложения», на том основании, что понятие «издержки» не является однозначным: бывает иногда, что средние издержки производства уменьшаются, тогда как предельные — растут, или наоборот. Понятие же «цена предложения» вызывает возражения более основательные, поскольку в отношении единичной фирмы оно не имеет смысла. Не стоит говорить о цене предложения монополиста. В лучшем случае можно рассуждать о возрастающих и понижающихся издержках производства, уточняя по необходимости, о каких издержках идет речь. В данном разделе издержки производства рассматриваются в долгосрочном аспекте.

Гораздо разумнее трактовать возрастающую и убывающую доходность как отражение общих закономерностей, которые могут быть связаны с влиянием на тот или иной рассматриваемый изолированно фактор производства определенных тенденций. Стоимость товара «складывается» из стоимостей тех производственных единиц, которые применяются при его изготовлении. Увеличение или уменьшение стоимости продукции (при расширении ее выпуска) может быть обусловлено только тем, что возросла или уменьшилась стоимость (в расчете на единицу продукции) какого-либо фактора производства — труда, земли, капитала или предпринимательской деятельности. По мере расширения выпуска может оказаться, что одни факторы производства применяются в условиях, которые предполагают действие закона возрастающей доходности, а другие — в условиях, когда действует закон убывающей доходности. В конечном счете обстоятельства могут сложиться так, что рассмотренные в гл. 10 кривые издержек (всех видов) будут на соответствующем графике одновременно повышаться, одновременно понижаться или характер их окажется различным.

Единственная цель настоящего *Приложения* — показать, что для единичной отрасли понятия возрастающей и убывающей доходности могут с *успехом* интерпретироваться в терминах кривых предложения факторов производства (выраженных в соответствующем образом выбранных единицах производительности); именно так, впрочем, мы и рассматривали факторы производства в ходе предыдущего анализа. Однако природа факторов производства не предполагает однозначного возрастания или убывания их доходности; вопрос о причинах этого возрастания или убывания мы и должны сейчас исследовать.

3

В своей обычной формулировке закон убывающей доходности гласит, что если количество какого-либо одного ¹

¹ Действие закона убывающей доходности ассоциируется с применением земельного фактора; это связано с тем, что количество земли, с точки зрения общества в целом, фиксировано. При изучении кривой предложения единичного товара нет оснований

фактора производства неизменно, то через известное время последовательное увеличение количества других применяемых факторов обусловит уменьшение приращения производимого продукта. Если посмотреть на дело с точки зрения уровня издержек производства, станет ясно, что при фиксированном количестве одного из применяемых факторов и расширении одновременного использования прочих факторов (без повышения их производительности и без повышения их цены) через определенное время издержки производства в расчете на единицу продукции возрастут.

На первый взгляд данный закон представляется очевидным и не требует каких-либо пояснений, однако можно переформулировать закон таким образом, что его действительный смысл будет еще более понятным. По известном размышлении становится ясно следующее. В действительности закон убывающей доходности устанавливает, что существует предел замещению одного фактора производства другим, иными словами, что эластичность взаимного замещения факторов не может быть бесконечно большой¹. Если бы это было не так, оказалось бы возможным (при условии, что количество одного из применяемых факторов задано, а предложение других характеризуется абсолютной эластичностью) сначала производить продукцию с помощью фактора, количество которого фиксировано, а затем, после того как будет достигнуто оптимальное соотношение факторов, заменить этот фактор каким-нибудь другим, что позволит расширить производство при постоянных издержках.

Итак, закон убывающей доходности требует, чтобы различные элементы, которые необходимы для изготовления того или иного товара, были разделены на группы; каждая такая группа составляет некоторый фактор про-

полагать, что земля (как и любой другой фактор производства) представляет собой дефицитный фактор. Закон утверждает лишь, что применение дефицитного фактора обуславливает уменьшение доходности, а также что уменьшение доходности может сопутствовать использованию не только земли, но и в равной мере использованию труда, капитала или предпринимательской деятельности.

¹ Определение эластичности замещения см. на с. 341. Однако для настоящего анализа удобнее принять эквивалентное, но более фундаментальное определение: эластичность замещения есть частное от деления изменения количественного соотношения факторов на изменение соотношения значений их предельной физической производительности.

изводства, так что эластичность замещения одного фактора другим выражается величиной, меньшей бесконечности. Получается, что закон убывающей доходности «выводится» из определения фактора производства и не требует более подробного обоснования.

О возрастании издержек производства определенного товара может идти речь, если предложение одного из факторов производства (определенного подобным образом) в отрасли, где данный товар производится, не является абсолютно эластичным.

Насколько увеличатся издержки производства товара с расширением выпуска (при данной эластичности предложения дефицитного фактора) зависит от эластичности замещения факторов. Для предельного случая, когда эластичность замещения факторов равна нулю (так что производство товара требует неизменного соотношения факторов), соответствующая кривая издержек, связанных с производством данного товара, будет повышаться так же круто, как и кривая предложения данного дефицитного фактора. Если же количество дефицитного фактора строго фиксировано, предложение производимой продукции будет абсолютно неэластичным и расширение его производства окажется невозможным.

Сравнительно часто встречаются случаи, когда можно говорить об известном замещении факторов; тогда изменяется и их соотношение. При этом соответствующая кривая издержек производства на графике повышается не так круто, как кривая предложения дефицитного фактора; оказывается возможным, кроме того, известное расширение выпуска (несмотря на то, что количество дефицитного фактора строго фиксировано). Издержки производства товара увеличиваются по мере расширения выпуска тем меньше, чем выше эластичность замещения факторов¹.

Понять сказанное нам поможет пример. Пусть для строительства жилого дома подходит один-единственный участок земли. Тогда, при условии, что капитал и труд строителей служат совершенными заместителями земли, на данном участке можно возвести сколько угодно высокое здание; издержки, связанные с этим, окажутся постоянными, а закон убывающей доходности действовать не будет. В то же время, при невозможности замещения:

¹ См. сноску на с. 182.

факторов, на данном участке земли можно было бы построить только хижину, и каким бы большим ни был спрос на комнаты в доме, который можно было бы построить, этот спрос не обеспечит его строительства. В обычном случае соотношение факторов производства поддается изменению, хотя и не безграничному, и сооружение на данном участке земли жилого дома сопровождается возрастанием издержек производства.

Поскольку обычно соотношение факторов производства изменяется (с расширением выпуска), при условии, что один из этих факторов является дефицитным, действие закона убывающей доходности, как можно утверждать, связано с изменением в соотношении факторов. Однако, как ясно, убывание доходности факторов в принципе обусловлено не изменением в их соотношении, а тем, что осуществление подобных изменений наталкивается на известные границы.

4

Теперь необходимо рассмотреть кривую предложения какого-либо фактора производства в отдельной отрасли. Сначала предположим, что экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается.

Построение кривой предложения фактора, который в некоторой отрасли является однородным (в смысле производительности своих единиц), не вызывает затруднений. С точки зрения данной отрасли каждая единица этого фактора (акр земли, работник и т. п.) неотличима от других таких же его единиц и эластичность замещения одного количества этого фактора другим бесконечно велика. Однако эластичность предложения такого фактора в отрасли может оказаться меньше, чем абсолютная, и его стоимость для отрасли может возрастать по мере расширения его использования¹. Анализ этого случая трудностей не вызывает.

Но одна из самых распространенных причин, объясняющих меньшую, чем абсолютная, эластичность предложения факторов в некоторой отрасли, заключается в том, что всякий фактор производства в данной отрасли не может

¹ См. гл. 8, где рассматриваются условия, в которых наблюдается подобное.

быть однородным с точки зрения эффективности его единиц. Поэтому при построении кривой предложения фактора необходимо пользоваться не естественными его единицами (такими, как акры земли, работники, деньги), а единицами его производительности. Это делается следующим образом. Пусть в отрасли применяется некоторое количество фактора производства, например земли. Пусть имеется, далее, какая-либо естественная единица этого фактора — акр земли. Вообразим, что этот акр заменяется другими элементами того же фактора производства (при прочих равных условиях). Если теперь использование «нового» участка земли совместно с прочими факторами обеспечивает производство такого же продукта, какой производился и прежде, производительность «нового» участка будет равна производительности первоначального акра земли. Таким образом, подобный первоначальный акр земли, выбранный произвольно, будет служить нам нормативной единицей; все прочие участки земли можно свести к такой единице, так что предложение используемой в отрасли земли допустимо выражать в терминах этой нормативной единицы производительности. Представляется целесообразным назвать такую единицу *приведенной физической единицей*. С ее помощью можно представить естественные единицы факторов производства, учитывая многообразие в их использовании¹. Эластичность замещения одними элементами фактора других его элементов, измеренная такими единицами, окажется абсолютной. Иными словами, если бы вдруг потребовалось под-

¹ Подобный метод «приведения» представляется недостаточно совершенным. Относительная производительность различных естественных единиц данного фактора может изменяться по мере изменения количества прочих используемых факторов. Производительность акра плодородной земли будет меньше отличаться от производительности акра каменистой земли в том случае, когда заработная плата трудящихся на плодородной земле работников меньше (а число их больше), чем заработная плата работников, которые трудятся на каменистой земле (и число их меньше). Невозможно *a priori* сказать, каким станет различие в производительности факторов, поэтому проводя упомянутое «приведение» производительности данного фактора, необходимо в каждом случае принимать во внимание технические особенности производства в рассматриваемой отрасли и стоимость прочих применяемых факторов. Иногда это представляется неосуществимым, однако в большинстве случаев, когда мы в ходе анализа применяем понятие кривой предложения фактора для одной отрасли, подобные трудности преодолимы (см. сноску на с. 449—450).

нять цену на определенный участок земли или на труд определенной группы работников, представляющих в каждом случае одну приведенную единицу фактора, то эти элементы факторов производства оказались бы ненужными в данной отрасли или в противном случае их цена осталась бы такой же, как и цена прочих элементов этих же факторов.

Если фактор производства однороден (с точки зрения производительности составляющих его элементов), то рассматривать приведенные единицы фактора можно как его физические единицы, например как работников, акры земли или как деньги; «приведения» при этом не требуется. Если же факторы неоднородны и в условиях, когда нет экономии, связанной с расширением масштабов производства, количество каждого применяемого фактора (при измерении его в приведенных физических единицах) возрастает, скажем, на 10%, то выпуск продукции в физическом выражении также возрастет на 10%. Иначе говоря, доходность факторов в физических единицах постоянна. Конечно, если цена одного из факторов (измеренного в естественных единицах) при этом повышается, это повышение не достигнет 10% при повышении цены прочих факторов на 10% — цена данного фактора увеличится меньше чем на 10%, а прочих факторов — больше чем на 10%. Но если бы доля каждого из применяемых факторов *возросла* в одинаковой пропорции, выпуск продукции *обязательно* возрос бы в такой же пропорции. Следовательно, предельная физическая производительность любого количества того или иного фактора производства (выраженного в скорректированных единицах), при предположении о неизменном соотношении всех применяемых факторов, остается неизменной; она зависит только от того, в какой пропорции применяются факторы производства.

Теперь, предполагая, что экономии, связанной с расширением масштабов производства, не наблюдается (а, следовательно, речь идет о постоянной доходности факторов производства в физических единицах), построим кривую предложения фактора, пользуясь понятием его приведенной физической единицы. Пусть фактор производства в смысле эффективности своих элементов неоднороден, но одна его физическая единица отличается от другой одинаковым образом и в данной, и в прочих отраслях, тогда издержки по перемещению различных еди-

ниц данного фактора будут соотноситься так же, как и значения эффективности этих единиц¹; кривая же предложения фактора производства, выраженного в приведенных физических единицах, будет абсолютно эластичной. Если фактор производства является с точки зрения отрасли, дефицитным, его цена (в расчете на одну приведенную физическую единицу) будет повышаться по мере использования все большего его количества, и это обусловит возрастание издержек производства продукции.

5

Теперь обратимся к отрасли, которая получает экономию, обусловленную расширением масштабов производства, и посмотрим, как действует закон убывающей доходности. Различие между законом убывающей доходности и законом возрастающей доходности состоит в том, что последний нельзя свести к тавтологии. Закон убывающей доходности (при условии, что факторы производства должным образом определены) отражает просто логическую необходимость. Закон же возрастающей доходности суть отражение эмпирических факторов. Его можно сформулировать следующим образом. Когда возрастает количество какого-нибудь фактора производства, используемого определенным образом, нередко появляется возможность так улучшить организацию производства, что эффективность физических единиц фактора (работники, акры земли, деньги) повысится; в результате расширение выпуска продукции не потребует соответствующего увеличения количества применяемых факторов. Этот закон, действующий (наподобие закона убывающей доходности) скорее как тенденция, равноприменим ко всем факторам производства, но, в отличие от закона убывающей доходности, он действует не во всех соответствующих случаях — иногда увеличение количества используемых факторов способствует повышению эффективности производства, а иногда — нет.

Остается выяснить, с чем связано повышение эффективности производства. Оно связано с тем, что в действительности, как известно, факторы производства состоят из неделимых единиц, причем каждую из этих единиц нельзя

¹ См. с. 168—169.

с равным успехом применять для решения всех производственных задач. Если бы все факторы производства характеризовались совершенной делимостью (как, например, песок), оказалось бы возможным производить сколь угодно малое количество продукции, пользуясь всеми преимуществами крупномасштабного производства. В действительности же факторы производства состоят из работников (обеспечивающих труд и предпринимательскую деятельность), капитала в денежной форме (который характеризуется совершенной делимостью, как и, например, песок, но может при этом быть превращен в производственные орудия, каждое из которых, используемое в определенных технических целях, имеет определенный вид) и земли (которая обычно обладает свойством делимости, но которую в ряде случаев технически невозможно делить бесконечно). Поэтому невозможно представить себе отрасль, где производилась бы одна единица товара и в то же время не создавались бы возможности для производства еще одной единицы и т. д.

Какое отношение все это имеет к снижению (по мере нарастания выпуска) издержек производства? Приведем следующий пример. Предположим, что есть одна неделимая единица определенного фактора производства и что количество прочих факторов производства можно увеличить путем небольших добавлений к ним (при постоянных ценах факторов). Теперь (безотносительно к стоимости выбранного фактора) можно утверждать, что издержки производства в расчете на единицу готовой продукции до известного момента будут постоянными. Сначала в производство будет вовлечена только часть фиксированного количества данного неделимого фактора, затем, по мере расширения выпуска, будет применяться еще. Как только все количество дефицитного фактора производства окажется вовлеченным в производство, доходность его начнет убывать, а издержки производства, связанные с использованием прочих факторов, увеличатся. Но ведь в то же время на данный неделимый фактор производства были израсходованы определенные средства, которые необходимо учесть независимо от того, полностью он использован или не полностью; поэтому «доля» в этих фиксированных издержках каждой единицы продукта должна в среднем уменьшаться. Таким образом, сначала средние издержки производства в целом будут снижаться до тех пор, пока увеличение стоимости прочих, кроме данного,

факторов производства не превысит сокращения стоимости данного неделимого фактора (в расчете на единицу продукции).

Кривая, изображающая динамику средней стоимости неделимого фактора (в расчете на единицу продукции), имеет форму гиперболы, она «образует» четырехугольник, площадь которого равна стоимости данного фактора; эта кривая непрерывно понижается по мере расширения выпуска продукции (см. рис. 82). Средняя стоимость прочих факторов постоянна, пока выпуск не достигнет значения OS (начинается убывание доходности), а затем возрастает. Кривая средних совокупных издержек производства (которая есть результат суммирования двух названных кривых) понижается до точки с абсциссой T , а потом повышается до точки с абсциссой S ; кривая предельных издержек изображается прямой линией, после прохождения этой точки она начинает повышаться, пересекая кривую средних совокупных издержек в ее самой низкой точке (для которой выпуск продукции равен OT). Когда издержки производства увеличиваются до известного значения, становится выгодным использовать вторую единицу неделимого фактора, и весь процесс снова повторяется.

С этим явлением мы уже познакомились, когда исследовали издержки производства отдельной фирмы. В данном случае в качестве неделимой единицы выступает предприниматель, прочие же факторы производства рассматриваются как переменные. Однако механизм изменения издержек остается прежним во всех случаях, когда есть неделимая единица какого-либо фактора, требующего определенной цены, не зависящей от соответствующего выпуска, — работник, требующий для себя определенной заработной платы, или станок, имеющий определенную стоимость, и именно это обуславливает возможность технической экономии, которую может получать фирма, наращивая выпуск продукции, экономии, возможной сверх той, что вызвана «распределением» фиксированных издержек, связанных с деятельностью предпринимателя, на все большее количество выпускаемой продукции.

Вероятность того, что доходность факторов производства будет возрастать, выше в условиях, когда отдельные единицы факторов можно использовать для решения различных производственных задач. Так, работники различаются своими природными способностями к выполнению данной работы и могут приобретать квалификацию только

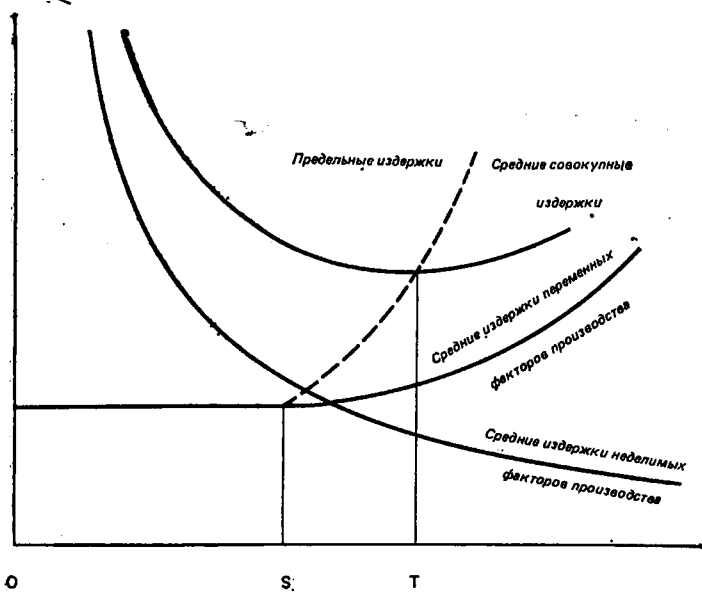


Рис. 82

тогда, когда они концентрируют свои усилия на достижении какой-либо одной цели¹; участки земли различаются естественным ее плодородием, а машины предназначены для выполнения специфических операций. Всякий производственный процесс предполагает применение в определенной последовательности той или иной технологии; на каждой его последующей стадии применяются более специализированные единицы факторов, чем на каждой предшествующей. Производство характеризуется при этом наибольшей эффективностью в том случае, когда каждый этап производственного процесса осуществляется благодаря применению такой единицы фактора, которая специально предназначена (по своим природным особенностям,

¹ Возрастание производительности факторов в связи с тем, что «навык мастера ставит», само по себе обусловлено неделимостью единиц факторов. Если бы труд можно было окончательно разделить так же, как песок, то каждая «крупница» труда оказалась бы связанной с решением какой-то одной производственной задачи и можно было бы приобретать профессиональные навыки наилучшим образом.

накопленному опыту и т. д.) для выполнения данной производственной задачи. Однако, поскольку единицы факторов производства неделимы, самое специализированное производство потребует и самых больших расходов, поэтому окажется убыточным выпускать незначительное количество продукции с помощью «полного набора» высокоспециализированных факторов. По мере расширения выпуска продукции специализация факторов может быть повышена, поэтому издержки производства снизятся.

Специализация факторов производства очень часто несовершенна, и при незначительном объеме выпуска отдельная неделимая единица фактора (например, работник) может выполнять самые разные производственные операции. Действие закона возрастающей доходности нередко связывают с тем, что по мере расширения выпуска число операций, совершаемых неделимыми единицами факторов, уменьшается. Например, Адам Смит говорит о преимуществах, которые дает экономия времени, затрачиваемого обыкновенно на переход от выполнения одного вида работы к выполнению ее другого вида, а Маршалл упоминает об убытках, вызванных тем, что высококвалифицированный работник выполняет работу, которая с таким же успехом могла бы выполняться работником низкой квалификации, поскольку продукции выпускается настолько мало, что имеющие высокую квалификацию не могут все время заниматься соответствующим трудом¹. Однако, по существу, экономия, обусловленная расширением масштабов производства, невозможна не потому, что отдельная единица фактора не универсальна, а потому, что она недостаточно универсальна.

Издержки производства сокращались бы быстрее всего в том случае, когда каждая единица фактора была бы в высшей степени специализирована и предназначена для выполнения одной-единственной операции. Если бы на фабрике, производящей булавки (которую приводил в пример Адам Смит), каждый из рабочих был жестко привязан к выполнению единственной операции, то производство одной булавки потребовало бы участия многих людей: один бы тянул проволоку, другой выпрямлял бы ее, третий резал бы и т. д. И если бы при этом заработная плата каждого работника не зависела от количества

¹ См.: А. С м и т. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962, кн. I, гл. I.

выпускаемой им продукции¹, то совокупная максимальная стоимость продукции, произведенной группой работников, равнялась бы стоимости одной булавки, а издержки производства уменьшались бы быстрее всего. Как только выпуск, обеспечиваемый одной группой работников, станет наибольшим, ее следует заменить новой группой; еще больше повысить специализацию факторов невозможно.

В более распространенных случаях единицы факторов могут использоваться в различных производственных операциях. Тогда производство небольшими партиями обходится не так дорого, каким оно было бы, если бы ставилась цель достичь наивысшей специализации факторов. Всякое наращивание выпуска предполагает известное увеличение количества применяемых факторов, но выпуск увеличится тем больше, чем больше количество факторов производства, так как с ростом выпуска может использоваться больше специализированных неделимых единиц факторов.

6

Мы обнаружили, что возрастание доходности обусловлено неделимостью отдельных единиц факторов. Таким образом, чтобы объяснить уменьшение издержек производства определенной продукции, необходимо при рассмотрении данного производственного процесса выявить отдельную неделимую единицу того или иного фактора производства. Пока в определенном производственном процессе используется несколько единиц факторов производства, понятно, что для увеличения доходности возможностей не существует. Специализацию единиц факторов можно повысить, однако это будет невыгодно, если нет необходимости в расширении выпуска. При этом отдельная единица фактора, способная обеспечить возрастание доходности, может быть и не выделена; но, во всяком случае, при возрастании доходности в процессе производ-

¹ Оплачивать единицу фактора производства в соответствии с количеством производимой с ее помощью продукции — значит признавать, что эта единица характеризуется совершенной делимостью. Если бы Смитовы изготовители булавок получали за свой труд одинаково (независимо от того, отдельно они работают или сообща), стоимость булавок не изменилась бы с расширением выпуска.

ства всегда можно обнаружить применение одной-единственной единицы фактора¹.

Следовательно, объяснить уменьшение издержек производства несложно, если определенную продукцию производит только одна фирма. Фирма может иметь размер меньший, чем тот, при котором средние издержки ее производства минимальны, — ведь часть ее производственного оборудования, определенные станки, нанятый за заработную плату работник или сам предприниматель будут способствовать увеличению выпуска, хотя издержки производства и не возрастут. В условиях несовершенной конкуренции фирмы будут находиться в состоянии равновесия, когда их размеры меньше оптимальных (если прибыль при этом можно считать нормальной); расширение же отдельной фирмой выпуска должно привести при этом к падению средних издержек производства.

Более сложным представляется вопрос о том, возможно ли сокращение издержек производства в отрасли, действующей в условиях совершенной конкуренции. Чтобы сосредоточить внимание лишь на возрастании доходности, предположим, что предложение всех рассматриваемых факторов производства (измеренных в приведенных единицах) в отрасли характеризуется абсолютной эластичностью². Отрасль, находящаяся в состоянии равновесия, должно быть, состоит из нескольких фирм, каждая из которых характеризуется оптимальным размером. Однако производительность одной единицы предпринимательской

¹ См.: J. Robinson. Structure of Competitive Industry, p. 25.

² Говоря, что предложение некоторого фактора производства в данной отрасли характеризуется абсолютной эластичностью, мы имеем в виду следующее. Если в этой отрасли начинает применяться больше, чем прежде, труда, капитала, земли или предпринимательской деятельности, это означает, что, хотя тот или иной фактор будет оплачиваться, как и раньше, его производительность (раз уж он попадает в «новую» отрасль) может повыситься благодаря его специализации; в результате эффективная цена данного фактора, используемого в «новой» отрасли, снизится не потому, что он в целом стал дешевле, а потому, что его данное количество может использоваться лучше, когда применяется больше такого фактора вообще. При изучении вопроса о возрастании доходности не в одной отрасли, а во всей промышленности невозможно определить цену фактора производства в целом — исследование становится крайне сложным и запутанным. Пока мы изучаем изолированную от других отрасль, мы можем считать, что она привлекает данный фактор производства из некоторого «общего фонда» и что стоимость естественной единицы этого фактора может быть выражена в денежной форме.

деятельности ограничена, и, когда размер фирмы соответствует оптимальному, некоторые ее подразделения еще могут получать техническую экономию за счет дополнительного использования неделимых единиц факторов или за счет повышения специализации факторов, которые остались не вовлеченными в производство в результате неэффективного управления крупномасштабным производством¹.

Теперь нам представляется естественным вывести заключение, что возрастание доходности могло бы быть связано со специализацией фирм. Каждая из них может сузить круг задач своего управленческого персонала, предоставив заниматься отдельными производственными процессами другим фирмам; тем самым она сможет расширить масштабы избранного производства, применяя те неделимые единицы факторов, которые прежде не использовались. Она сможет получать при этом более высокую техническую экономию; в то же время фирма может получать дополнительную выгоду за счет того, что отдельные предприниматели, концентрируя свои усилия на сравнительно частных производственных процессах, сумеют приобрести специальные знания и навыки. Однако необходимо исследовать вопрос более подробно, прежде чем у нас появится уверенность в том, что специализация фирм в условиях совершенной конкуренции может обеспечить сокращение издержек производства.

Возможна двоякая специализация фирм — латеральная дезинтеграция² и вертикальная дезинтеграция. Латеральная дезинтеграция представляет собой процесс, который выражается в том, что фирмы, производящие сначала различные товары или различные разновидности той или иной продукции, постепенно начинают специализироваться на производстве все более «узких» видов продукции, пока в конце концов каждая из них не останавливается на выпуске одной продукции единственной разновидности. С точки зрения проф. Пигу, этот процесс дает достаточные основания, чтобы объяснить падение цены предложения факторов; он обнаружил пример несхожести англий-

¹ См.: J. Robinson, Structure of Competitive Industry, ch. VII.

² Было бы более естественно говорить о горизонтальной дезинтеграции, однако термин «горизонтальная интеграция» обычно применяется для обозначения фирм, производящих одинаковую продукцию, в то время как, говоря о горизонтальной дезинтеграции, подразумевается совершенно противоположный процесс.

ской и немецкой хлопчатобумажной промышленности: «Виды работ, осуществляемые на типичной немецкой фабрике, гораздо более многочисленны, чем соответствующие виды работ на английской фабрике. Следовательно, естественно, что квалификация работников в Германии гораздо ниже, чем в Англии; в Германии работники тратят зря больше времени и организация труда на фабрике хуже»¹. На практике принцип латеральной дезинтеграции имеет огромное значение, однако помогает ли он объяснить сокращение издержек производства в условиях совершенной конкуренции? Если отрасль, действующая на совершенном рынке, начинает развиваться «с нуля», допустимо предположить, что она сразу же будет стремиться к максимально возможной специализации производства. При этом, когда производство лишь нескольких номеров хлопчатобумажной пряжи оказывается прибыльным, следует говорить, например, о прядильном деле в условиях совершенной конкуренции, хотя масштабы производства могут быть небольшими и отрасль может состоять из нескольких фирм, производящих различные номера пряжи. Короче говоря, такая отрасль будет представлять собой, по сути дела, несколько отраслей, каждая из которых находится в руках монополиста. На первом этапе развития такой отрасли по мере ее расширения будет наблюдаться некоторое снижение издержек производства: поскольку на пряжу каждого номера спрос будет расти, каждая из фирм получит возможность специализироваться на выпуске пряжи лишь нескольких номеров. Однако, поскольку размеры рынка окажутся достаточно большими, чтобы на нем могли действовать несколько фирм, производящих одинаковую пряжу, издержки производства перестанут уменьшаться — ведь специализация не означает больше выигршной экономии средств. Подобный критический подход к рассуждениям проф. Пигу позволяет понять некоторую нелепость предположения о совершенстве рынка. Практически невероятно, что экономия на издержках производства партии пряжи, обусловленная специализацией фирм, будет достаточно велика, чтобы противостоять неудобствам и дополнительным расходам для покупателя, заказывающего пряжу каждого номера у отдельного производителя. Если покупателю требуется од-

¹ S. Chapman. — *Journal of the Royal Statistical Society*, April 1914, p. 513. (См. А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 318—334.)

повременно пряжа нескольких различных номеров, он предпочтет заказать ее всю у одного производителя (при условии, конечно, что цена пряжи, установленная этим производителем, несущественно выше, чем соответствующие цены, установленные на пряжу теми производителями, которые специализируются на производстве одного-двух ее номеров). Однако сейчас мы заняты рассмотрением вопроса об отрасли, функционирующей в условиях совершенной конкуренции, когда торговля ведется таким образом на совершенном рынке. В отношении такого рынка необходимо предположить, что покупатель предпочитает приобретать продукцию той фирмы, которая может продавать ее по самой низкой цене (независимо от того, насколько эта цена ниже цен других фирм, и от того, насколько велики другие преимущества для покупателя, приобретающего данную продукцию по чуть более высокой цене). Итак, в условиях совершенной конкуренции специализация фирм достигает наивысшего развития в начальный период функционирования отрасли; при этом, как можно полагать, издержки производства будут сокращаться только в отрасли, состоящей из одной фирмы, размер которой меньше оптимального.

В соответствии с принятым нами определением отрасли латеральная дезинтеграция представляет собой разделение некоторой одной отрасли на ряд сходных отраслей. Вертикальная же дезинтеграция¹ суть разделение отрасли на несколько производственных процессов, осуществляемых отдельными фирмами. Приведем еще один пример из хлопчатобумажной промышленности. В Англии эта отрасль разделена на части, в которые входят фирмы, осуществляющие самостоятельные производственные процессы: прядение, хлопчаткачество, отбеливание, крашение и т. д. Операции с сырым хлопком и продажи на внешних рынках также дезинтегрированы и находятся в руках посредников и оптовых торговцев, независимых от фирм-производителей. В то же время в Японии каждая из отдельных фирм осуществляет данный производственный процесс целиком — от закупки хлопка до продажи хлопчатобумажных изделий. В хлопчатобумажной промышленности вертикальная дезинтеграция развивается до своего предела очень быстро: как только прядение оказывается обособленным от ткачества, дальнейшее разделение ста-

¹ См.: J. Robinson, Structure of Competitive Industry, p. 110.

новится невозможным. Другое дело производство такого сложного товара, как автомобиль: здесь возможности дезинтеграции практически неограниченны. Если по мере расширения фирма, производящая автомобили, начинает испытывать уменьшение доходности, обусловленное предпринимательской деятельностью, она может передать часть процессов, например изготовление радиаторов или корпуса, другой специализированной фирме и продолжать наращивать свое производство, не увеличивая при этом управленческого персонала. В то же время специализированная фирма в хлопчатобумажной промышленности по мере расширения масштабов своего производства получит экономию, недоступную для фирм, участвующих в производстве автомобилей, поскольку каждая из этих фирм в отдельности выпускает слишком незначительную часть общей продукции и не может обеспечить возможного расширения выпуска¹.

В условиях вертикальной, как и в условиях латеральной, дезинтеграции уровень специализации фирм зависит от размеров рынка, и, как следует вновь предположить, при совершенной конкуренции уровень специализации фирм будет самым высоким на каждой стадии расширения отрасли. И как только каждым из производственных процессов будут заниматься по две-три фирмы, можно будет полагать, что возможности дальнейшего сокращения издержек производства исчерпаны².

¹ В английской автомобильной промышленности процессы вертикальной дезинтеграции наблюдаются ежегодно, и г-н Форд, в задачу которого прежде входил контроль за всем процессом производства, начиная с получения каучука для покрышек, теперь говорит о преимуществах, связанных с этим процессом (см. *Moving Forward*, p. 153—154).

² Следует, однако, предположить, что по мере расширения выпуска вертикальная дезинтеграция осуществляется медленнее, чем латеральная. Осуществление процессов дезинтеграции предполагает определенные расходы, которые должны находить отражение в уровне издержек производства продукции. Если ее производство охватывает ряд определенных процессов, каждый из которых осуществляется отдельной фирмой, это будут известные расходы на транспортировку, на размещение заказов и выписку счетов, необходимых для сборки готовых изделий. С расширением выпуска эти расходы, вероятно, будут уменьшаться, поскольку хранение продукции в значительных количествах обеспечивает известную экономию средств. Таким образом, когда продукция выпускается в больших количествах, определенная дезинтеграция может стать выгодной; это несправедливо для условий незначительного выпуска (хотя при этом возможна и известная техническая экономия).

Итак, мы обнаруживаем следующее. Если учесть все соображения, связанные с принятием предпосылки о совершенной конкуренции, то появятся основания предполагать, что специализация фирм незначительно способствует снижению издержек производства; о таком снижении можно говорить, если в ходе осуществления производственного процесса наступает такой момент, когда используется одна неделимая единица фактора производства (в нашем случае это отдельная специализированная фирма).

Если дезинтеграция не приводит к экономии средств (потому что резервы технической экономии, связанной с расширением масштабов производства, оказались исчерпанными еще до того, как размеры фирм приблизились к оптимальным, потому что вертикальная дезинтеграция технически невозможна, либо, наконец, потому, что дальнейшая специализация фирм неосуществима и их дезинтеграция уже невыгодна), то расширение выпуска продукции может быть обусловлено появлением в отрасли новых, оптимального размера фирм, аналогичных уже действующим, или групп фирм, осуществляющих соответствующий производственный процесс целиком.

И даже в таких условиях возможно сокращение издержек производства, связанное с экономией за счет внешних источников. Внедрение в отрасль новой фирмы может способствовать удешевлению производства прочих фирм; в результате, хотя издержки производства каждой из этих фирм соответствуют среднему минимальному уровню, последний еще понизится. Простейший пример экономии подобного рода — возможность для фирм какой-либо отрасли купить оборудование по сравнительно низкой цене, если данная отрасль представляет собой расширенный рынок сбыта для отрасли, производящей это оборудование¹.

¹ Изучение вопроса об убывающей или возрастающей доходности в какой-либо отдельной отрасли обязательно предполагает допущение о том, что изменение количества того или иного применяемого в этой отрасли фактора практически не сказывается на цене и производительности данного фактора в целом. Если это условие не выполняется, то любые соответствующие изменения во всякой отрасли приведут к изменению уровня издержек производства в рассматриваемой отрасли и выразятся в изменении для последней кривой спроса на производимую продукцию. На практике названное условие действительно часто не выполняется. Например, всякое расширение производства какой-либо одной отраслью, фирмы которой размещены в данном районе, приведет, видимо, к

Однако такой пример по-настоящему надо расценивать как пример вертикальной дезинтеграции. Ведь отрасль, выпускающая оборудование, осуществляет при этом только часть производственного процесса, она уже «отделена» от основной отрасли, где издержки производства снижаются. Необходимо, таким образом, исследовать вопрос о том, как в производящей оборудовании отрасли сложились условия для снижения издержек производства, т. е. провести все исследование заново, чтобы в конце концов прийти к выводу, что сокращение издержек в отрасли обусловлено либо действием в ней отдельной фирмы, размер которой меньше оптимального¹, либо расширением специализации фирм, а также получением экономии за счет внешних источников. Если возрастание доходности связано с экономией за счет внешних источников, необходимо вновь добратся до истоков этой экономии.

Есть еще один вид экономии, получаемой за счет внешних источников, экономии, которая не связана с масштабами производства в производящей оборудовании отрасли.

Если многочисленные работники в определенной сфере деятельности давно трудятся, они развивают в себе определенные традиции и навыки и квалификация каждого из них становится выше, чем если бы он работал в меньшей по масштабам отрасли. Подобная экономия, которую, однако, можно связать скорее с размерами отрасли (предложение факторов в которой нас интересует), чем с общим уровнем развития этой отрасли, наблюдается, видимо, редко и не имеет существенного значения (если не считать случая, когда данная отрасль до своего расширения характеризовалась незначительными размерами).

уменьшению издержек производства во всех прочих отраслях, которые пользуются сообща с данной отраслью транспортными, банковскими и прочими услугами. Вся продукция, производимая фирмами, которые размещены в данном районе, станет тем самым дешевле, а характер соответствующей кривой спроса на продукцию расширяющей производство фирмы, вероятно, изменится. В подобном случае невозможно утверждать, что характер кривой спроса на продукцию не зависит от количества последней (см.: P. Staffa. — *Economic Journal*, December 1926).

¹ При условии, что такая фирма является монополией, вопрос становится более сложным. Не всякое расширение спроса вызывает снижение цен, хотя всякое расширение производства ведет к понижению средних издержек производства.

Экономия за счет внешних источников и экономию, обусловленную специализацией фирм, можно рассматривать совместно и считать экономией, связанной с расширением масштабов производства в отрасли, в противоположность экономии, связанной с расширением размеров отдельной фирмы, или экономии за счет внутренних источников, которую определяют масштабы производства фирмы. Экономия, связанная с расширением масштабов производства в отрасли, приводит, вероятно, к изменению оптимального размера фирмы, а реорганизация последней своего производства в соответствии с изменением оптимального размера позволяет ей получать еще более значительную экономию. Экономия такого рода была названа г-ном Робертсоном внутренне-внешней¹. Это — экономия за счет внутренних источников, поскольку она зависит от размера фирмы, и в то же время — экономия за счет внешних источников, поскольку она зависит от масштабов производства в отрасли. *A priori* проще рассуждать о причинах, по которым оптимальный размер фирмы должен становиться меньше в результате получения ею экономии за счет внешних источников², а не о причинах, по которым этот размер должен становиться больше. Например, удешевление оборудования приводит к потере крупными фирмами (по сравнению с мелкими) некоторых преимуществ. Если становится дешевле специализированное оборудование, то уменьшается ущерб, связанный с его неполной загрузкой; следовательно, одна из причин, вызывающих увеличение оптимальных размеров фирм, дей-

¹ См.: Robertson. "Symposium..." — *Economic Journal*, March 1930, p. 86.

² Вопрос о влиянии специализации фирмы на ее размер представляет известную трудность, так как нелегко выразить размер фирмы. В обычных случаях размер фирмы следовало бы измерять количеством производимой этой фирмой продукции, однако это невозможно, если в результате специализации фирма начинает производить иную, чем прежде, продукцию. Измерение размера фирмы с помощью показателя численности занятых является слишком грубым методом; измерение же с помощью численности занятых с учетом стоимости оборудования — слишком сложны для использования. Поскольку данный вопрос не имеет непосредственного отношения к обсуждаемым проблемам, представляется, что нет смысла изобретать сейчас показатель для измерения размеров фирм (см.: Shove. — *Economic Journal*, March 1930, p. 115).

ствуется уже не столь выражено. Хотя в то же время оптимальный размер фирмы растет в связи с уменьшением стоимости факторов производства по отношению к расходам на предпринимательскую деятельность. Проф. Пигу вслед за Маршаллом¹ утверждает, что в целом размеры фирм увеличиваются по мере расширения отрасли; однако этот факт можно объяснить тем, что равновесные размеры фирм в условиях несовершенной конкуренции, скорее всего по мере расширения производства в отрасли, увеличиваются². Что касается реальной действительности, нет оснований полагать, будто фирмы характеризуются оптимальными размерами, и увеличение масштабов деятельности фирм не доказывает того, что их оптимальные размеры увеличиваются. Более того, исследуя реальный мир, необходимо принимать в расчет промышленные нововведения, а также то, что расширение фирм может быть связано с введением новых методов производства, соответствующих крупномасштабной деятельности. Как бы то ни было, внутренне-внешняя экономия вряд ли заслуживает такого большого внимания, как способствующая ей экономия, обусловленная расширением масштабов производства.

Результаты проделанного анализа можно сформулировать следующим образом. Уменьшение издержек производства может быть связано с тем, что производящая продукцию фирма характеризуется размерами, которые меньше оптимальных. В отношении отрасли, действующей в условиях совершенной конкуренции, можно считать, что издержки производства будут уменьшаться, поскольку оптимальный размер отдельной фирмы недостаточно велик, чтобы в ходе осуществления всех производственных процессов была возможна экономия, связанная с развитием крупномасштабного производства, так что возрастание доходности обусловлено специализацией фирм (даже если все возможности специализации окажутся исчерпанными, уменьшение издержек производства может быть связано с экономией за счет внешних источников).

¹ См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I, с. 320—324; А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. I, с. 360—374.

² См. с. 150—152. Возможно, Маршалл, который в «Принципах» никогда не придерживался ортодоксального взгляда на проблему совершенной конкуренции (как можно подумать, изучая его графики), имел в виду именно этот эффект.

Возрастание доходности во всех случаях связано с совершенствованием промышленной технологии. По мере расширения выпуска продукции повысить производительность факторов производства можно путем более полного использования неделимых единиц факторов или благодаря принятию сравнительно специализированной технологии. Итак, возрастание доходности наблюдается при условиях, совершенно иных, чем те, при которых доходность факторов убывает; последние формируются не благодаря изменению в уровне производительности факторов, а благодаря изменению их цены. Можно придумать способ для того, чтобы выразить экономию, связанную с расширением отрасли масштабов производства, в ценах факторов, так что к исследованию условий возрастания доходности для отдельной отрасли можно будет подойти с таких же позиций, как и к вопросу об убывающей доходности.

Сначала рассмотрим простейший вид экономии, связанной с расширением масштабов производства. Пусть в условиях, когда отрасль расширяется, а станки становятся дешевле, в ней используется такое же, как и прежде, оборудование. Тогда, предположив, что стоимость прочих факторов производства (выраженных в приведенных физических единицах) увеличилась на 10%, как и количество станков, мы сможем заключить, что выпуск продукции возрос на 10%. Таким образом, станок можно рассматривать как единицу производительности капитала и говорить об этой простейшей форме возрастания доходности факторов как о явлении, связанном со снижением цены этих единиц производительности капитала по мере вовлечения в производство все большего их количества.

Подобный подход пригоден для исследования и более сложных форм возрастания доходности, однако если условия таковы, что по мере расширения выпуска технология производства изменяется, то оказывается невозможным определить, что непосредственно представляет собой единица производительности. Понять это можно следующим образом. Пусть сначала каждый фактор производства, кроме одного, возрастает (измеренный в приведенных физических единицах) на 10%, затем, до того как выпуск продукции увеличится на 10%, пусть так же увеличится количество данного фактора (например, капитала). В условиях, когда фирма не получает экономии, это увеличе-

ние должно составить 10% в единицах капитала в денежной форме¹; если же экономия осуществляется, оно должно быть меньше 10%. При этом можно сказать, что количество капитала, выраженное в единицах производительности, увеличилось на 10%. Таким образом, мы «получили» единицу производительности капитала, пригодную для построения кривой предложения капитала в отрасли. Если увеличение выпуска продукции на 10% требует увеличения стоимости капитала в денежном выражении меньшего, чем на 10% (и при этом стоимость прочих факторов производства возрастает на 10%), и если предложение капитала (в денежных единицах) характеризуется совершенной эластичностью, то капитальные издержки должны возрасти меньше, чем на 10%, а цена предложения капитала (в данных единицах производительности) должна понижаться². Таким образом,

¹ В данном случае можно не учитывать неоднородность капитала, поскольку при анализе проблем в долгосрочном аспекте мы измеряем капитал в денежных единицах; приведенная физическая единица будет при этом совпадать с физической единицей.

² Исследование условий, когда технология производства изменяется по мере расширения выпуска, наталкивается на трудности, о которых говорилось в сноске на с. 431. На измерении производительности капитала в связи с увеличением его объема в приведенных единицах (т. е. в денежном выражении) скажется количество не только применяемого первоначально капитала, но и количества применяемых первоначально прочих факторов производства. Последнее же должно определяться стоимостью этих факторов; таким образом, получается, что вид кривой предложения капитала (измеренного в единицах производительности) обусловлен характером кривых предложения прочих факторов производства. Никаких трудностей не возникает в простейшем из всех возможных случаев, когда факторы производства одинаковы по своей природе, но цена их предложения падает (например, когда оборудование становится дешевле по мере увеличения его количества); однако, чтобы использовать наш подход для исследования более сложных случаев, необходимо найти на графике «точку отсчета» — точку, для которой точно определено соотношение факторов. Для анализа всех состояний «после» этой точки наш метод будет работать хорошо, но, как только эта точка станет иной, все соответствующие кривые предложения факторов необходимо будет строить заново.

Для некоторых случаев, которые мы исследовали с помощью нашего метода, такой «точки отсчета» не существует. Например, при сравнении условий монополии с условиями конкуренции можно обнаружить, что при монополии соотношение факторов (как тех, с помощью которых производится данное количество продукции, так и тех, которые используются данным количеством работников) может быть для каждой точки кривой отличным от соотношения факторов для состояния конкуренции. Мы строим различные кривые предложения факторов, чтобы показать возможное

экономия, обусловленная расширением масштабов производства в отрасли, будет графически выражаться понижением кривой предложения одного из факторов производства в отрасли (в единицах производительности). Аналогичным образом рассмотрение простого примера с оборудованием, которое становится дешевле (хотя применяются его прежние модели), позволяет считать такой станок единицей производительности, и, поскольку приведенная единица капитала суть определенная сумма денег, ее производительность возрастает по мере увеличения

несходство кривой средних издержек производства продукции и кривой средней чистой производительности труда для условий монополии и для условий конкуренции. Теперь стало ясно, что отдельные кривые предложения факторов для условий монополии и для условий конкуренции могут иметь различный вид. Именно по этой причине, обсуждая в предшествующих главах экономию, обусловленную расширением производства в отрасли (об этой экономии свидетельствует понижающаяся кривая предложения капитала), мы брали в качестве примера случай с оборудованием, которое с увеличением применяемого его количества становится дешевле, хотя используются прежние модели — в этом случае характер кривой предложения фактора не зависит от соотношения используемых факторов производства. Не следует, однако, впадать в отчаяние при мысли о том, что даже корректный сравнительный анализ монополии и конкуренции оказывается нередко ошибочным. Существует много приводимых с точки зрения здравого смысла доводов против этого сравнительного анализа (см. гл. 14), что мы не много теряем, обнаружив еще один утонченный аналитический довод такого рода.

Во всех других случаях используемый подход не подвел нас. Исследуя кривую спроса на труд в условиях конкуренции, мы берем как данную кривую спроса на продукцию, так и кривые предложения прочих факторов производства (выраженных в физических единицах). Затем можно выбрать точку, в которой известно соотношение применяемых факторов производства (в физических единицах) к данной численности работников (считая ее «точкой отсчета»), и построить кривую предложения всех, кроме труда, факторов производства (выраженных в единицах производительности), применяемых в большем или меньшем количестве. При построении кривой предложения факторов для условий конкуренции необходимо брать за исходные кривые предложения всех факторов производства, выраженных в физических единицах. Затем, выбрав начальное значение выпуска и зная соотношение факторов, обеспечивающих этот выпуск, можно построить кривые предложения всех факторов производства (в единицах производительности), применяемых для производства большего или меньшего количества продукции.

Таким образом, упомянутое возражение против нашего подхода к исследованию может считаться справедливым (да и то в определенных случаях) только в отношении сравнительного анализа условий монополии и конкуренции.

количества таких единиц — ведь с их помощью можно приобрести больше станков по мере удешевления последних; цена предложения капитала, выраженного в единицах производительности, должна при этом понижаться. Возможны и более сложные случаи экономии, обусловленной расширением масштабов производства в отрасли, когда нелегко разобраться в том, какой из факторов производства обеспечивает подобную экономию; однако, используя принятый нами подход, можно отразить эту экономию в динамике кривой предложения какого-либо произвольно выбранного фактора производства.

При измерении факторов производства в единицах производительности можно говорить о преобладании их постоянной доходности в физических единицах. Иначе говоря, когда количество каждого применяемого фактора производства, выраженного в единицах производительности, возрастает, в той же пропорции возрастает и выпуск продукции, а предельная физическая производительность каждого фактора (выраженного в единицах производительности) остается прежней. Таким образом, благодаря действию подобного механизма формируются условия, когда доходность факторов в физических единицах постоянно, а всякое их изменение оказывается связанным с изменением цен на единицу производительности факторов. Наш подход к исследованию, выражающийся в построении кривых предложения факторов, не проливает свет на проблему возрастания и убывания доходности и не позволяет сказать что-либо нового в отношении кривой издержек производства. Этот подход суть лишь часть того исследовательского аппарата, благодаря которому становится возможным изучать каждый случай возрастания или убывания доходности факторов, сводя выражение изменения доходности к простейшей форме, которая предполагает, что цена предложения в отрасли какого-либо однородного фактора производства, состоящего из совершенно одинаковых работников, акров земли или станков, повышается или понижается.

9

Проводя в предыдущих главах свои рассуждения, мы применяли упомянутый подход. При построении кривой спроса на труд для отрасли, функционирующей в усло-

виях конкуренции, мы выражали труд в физических единицах (работниках) и полагали, что получаемая экономия выражается в понижении кривой предложения другого фактора — капитала (в единицах производительности). Если бы нам потребовалось построить кривую спроса на капитал, следовало бы поступить наоборот: выразить капитал в денежных единицах, а труд — в единицах производительности, так что возможная экономия, обусловленная расширением масштабов производства, нашла бы выражение в понижении кривой предложения труда.

При исследовании спроса отдельной фирмы на труд мы не сочли необходимым применять этот подход. Мы выражали в физических единицах как труд, так и капитал и допускали, что экономия, связанная с расширением фирмой масштабов производства, обнаруживает себя просто повышением производительности труда и капитала, наблюдающимся по мере количественного увеличения этих применяемых фирмой факторов.

Проводя сравнительный анализ спроса на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции, мы должны были остановиться на взаимосвязи предельной производительности фактора производства с точки зрения фирмы и его производительности с точки зрения отрасли. Первая величина равна произведению предельной физической производительности фактора с точки зрения фирмы и цены продукции, вторая — произведению предельной физической производительности фактора с точки зрения отрасли и предельного дохода отрасли. Остается показать, что мы справедливо рассматривали предельную физическую производительность фактора с точки зрения фирмы и с точки зрения отрасли как величины идентичные, так что отношение предельной физической производительности фактора (с точки зрения фирмы) и его предельной производительности (с точки зрения отрасли) равнялось отношению цены продукции к предельному доходу отрасли. А если бы мы выражали тот или иной фактор производства не в единицах производительности, а в физических единицах, сказанное оказалось бы неверным. Возьмем, к примеру, опять тот простейший случай, когда капитал состоит из определенного вида станков, которые по мере увеличения их количества дешевеют (хотя используются их прежние модели). Если мы при этом измеряем капитал в денежных единицах (по существу, это

приведенные физические единицы), то (при условии, что одна из фирм увеличивает количество применяемого капитала на одну единицу капитала в денежной форме) это означает, что станки дешевеют с точки зрения всех фирм; и если количество капитала (в денежной форме), применяемого прочими фирмами, остается неизменным, то они используют больше станков и производят больше продукции. Таким образом, предельная физическая производительность капитала с точки зрения отрасли будет выше, чем его предельная физическая производительность с точки зрения фирмы. Но если мы измеряем капитал единицами производительности (в таком случае это будут одинаковые станки) и если при этом единственным проявлением экономии служит снижение цены используемых станков, то при увеличении одной из фирм количества применяемого капитала на одну единицу производительности, т. е. на один станок (в то время как количество капитала, измеряемого в единицах производительности, т. е. в станках, на других фирмах остается неизменным), выпуск продукции всех фирм не увеличится, а единственная выгода, которую они получают, будет выражаться в снижении цены станков. В итоге получится, что предельная физическая производительность капитала, измеряемого единицами производительности, будет одинаковой и для фирмы, и для отрасли.

Используя такой подход, можно анализировать и более сложные случаи. Если, например, данная фирма увеличивает количество применяемых единиц производительности капитала, в то время как на других фирмах оно остается неизменным, то (в соответствии с определением единицы производительности) выпуск продукции всеми фирмами не изменится, а предельная физическая производительность капитала (с точки зрения фирмы и с точки зрения отрасли) будет одинаковой. Отрасль получит от увеличения объема капитала выгоду, состоящую исключительно в удешевлении единицы производительности капитала; об этой выгоде будет свидетельствовать поведение кривой предложения капитала в отрасли, а не динамика физической производительности капитала. Следовательно, когда вся получаемая экономия отражается в поведении кривой предложения фактора производства, предельную производительность которого мы измеряем, его предельная физическая производительность будет одинаковой как для фирмы, так и для отрасли. Если же эту экономию

отражает поведение кривой предложения какого-либо другого фактора, это будет неверно. Если о получении экономии свидетельствует кривая предложения капитала, то предельная физическая производительность труда для отрасли будет выше, чем для фирмы.

10

Мы обнаружили, что о возрастании и убывании доходности факторов для отдельной отрасли однозначно свидетельствуют кривые их предложения. Убывание доходности связано с возрастанием по мере увеличения количества применяемого фактора издержек на повышение его производительности, а возрастание доходности — с падением соответствующих издержек по мере увеличения количества применяемого фактора.

Однако, как мы убедились, по своей природе возрастание и убывание доходности нельзя оценивать также однозначно. О возрастании доходности речь идет, когда увеличение количества применяемого фактора производства способствует повышению производительности уже используемых единиц этого фактора, и о убывании доходности — когда увеличение количества применяемого фактора сказывается на уровне цены его используемых единиц.

О возрастании доходности фактора, «симметричном» ее убыванию, можно говорить в том случае, когда увеличение количества применяемого фактора производства приводит к удешевлению этого фактора (хотя его производительность и остается прежней). На практике, однако, это почти не наблюдается¹. Убывание доходности фактора производства, «симметричное» его возрастанию, возможно, если производительность этого фактора уменьшается (хотя цена его остается прежней) по мере расширения его использования. Иногда это наблюдается в действительности. Мы установили, что возрастание доходности фак-

¹ Иногда снижение сдельных расценок может вызвать расширенное предложение труда — ведь каждый работник будет производить больше единиц продукции, если плата за каждую единицу снизится. Однако это еще не значит, что соответствующая кривая предложения труда понижается, поскольку в данном случае именно падение цены труда служит причиной расширения его предложения, а не расширение предложения труда вызывает падение его цены.

тора производства вызывается тремя причинами. Во-первых, оно может быть связано со специализацией фирм; при этом нельзя отыскать случая, «симметричного» убыванию доходности. Во-вторых, оно может быть связано с получением фирмой за счет внешних источников экономии, которая не зависит от масштабов производства той или иной производящей оборудование отрасли, например экономии, обусловленной усовершенствованием природных навыков работников по мере увеличения численности занятых в одной отрасли. Если бы сложились такие условия, при которых с увеличением численности работников в отдельной отрасли качество их труда ухудшалось (так что каждый работник становился бы менее квалифицированным по мере роста их общей численности), то можно было бы говорить об ущербе, «симметричном» упомянутой экономии за счет внешних источников. В-третьих, такая экономия возможна, когда эффективность производства в производящей оборудование отрасли возрастает по мере ее расширения. Ущерб, «симметричный» подобного рода экономии за счет внешних источников, может, видимо, наблюдаться в действительности. Если бы в отрасли, производящей оборудование, издержки производства увеличивались, то возросла бы и цена предложения этого оборудования и с помощью того же капитала (при той же норме процента) можно было бы купить оборудования меньше или оно было бы сравнительно низкого качества. С точки зрения отрасли дело обстоит бы так, словно повысилась цена предложения капитала по мере вовлечения в производство большего его количества. Однако вопрос для нас остается открытым, пока мы не выясним, почему в отрасли, производящей оборудование, возрастают издержки производства¹, а это может быть связано с применением какой-нибудь фирмой дефицитного фактора производства или с действием какой-нибудь нечастой причины, объясняющей ухудшение качества факторов, приобретаемых по прежним ценам (как, например, в том случае, когда речь шла о снижении квалификации работ-

¹ Если производящая оборудование отрасль действует за границей, то вопрос следует решать только в отношении данной страны. Как полагает проф. Пигу, удорожание импортируемого сырья (при увеличении внутреннего производства) служит скорее примером нанесения экономике страны ущерба, связанного с расширением масштабов внутреннего производства, чем результатом применения дефицитного фактора производства.

ников по мере увеличения их численности). Итак, мы установили, что обычно возрастание и убывание доходности факторов нельзя считать «симметричным», но что можно представить себе случаи, когда часто встречающееся убывание доходности (связанное с применением дефицитного фактора производства) «симметрично» редко встречающемуся возрастанию доходности (связанному с удешевлением фактора по мере вовлечения в производство все большего его количества), а также когда часто встречающееся возрастание доходности (связанное с повышением производительности фактора) «симметрично» редко встречающемуся убыванию доходности (связанному с ухудшением качества фактора по мере расширения его использования). Но, во всяком случае с точки зрения отрасли, возрастание и убывание доходности представляются вполне «симметричными»¹.

Хотя с точки зрения отдельной отрасли различного рода убывание и возрастание доходности факторов представляются «симметричными», различие между ними, с точки зрения общества в целом, принципиально важно. Для общества изменение в производительности факторов свидетельствует о прибыли или об убытках, в то время как изменение в ценах не позволяет сделать подобного вывода. Таким образом, изменение в уровне издержек производства, связанное с редкой формой убывания доходности и обычной формой ее возрастания (в результате изменения производительности факторов производства), отражает повышение или понижение издержек производства как для отрасли, так и для всей экономики; в то же время изменение в уровне издержек производства, связанное с редкой формой возрастания доходности и обычной формой ее убывания (в результате изменения цен факторов), отражает повышение или понижение издержек производства с точки зрения только отрасли, но не всей экономики².

¹ В настоящей книге мы даже не касались вопросов о снижении издержек производства в связи с изменением цен факторов и о повышении издержек в связи с изменением производительности факторов (измеряемых в обоих случаях приведенными физическими единицами). Однако методика нашего исследования позволяет легко разобраться в подобном рода наблюдавшихся случаях.

² См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I. с. 318—324.

Предметный указатель

- Безработица 373, 382, 393, 407, 422
- Бихевиоризм 52, 292—295
- Благосостояние экономическое (общественное) 20—21, 49, 291, 304, 396
- Времени фактор 52, 60—61, 138—139, 148, 171, 173, 189—190
- Деинтеграция фирм
- вертикальная 240, 417—419, 440—444
 - горизонтальная 440
 - латеральная 240, 417—419, 440—443
- Депрессия экономическая (см. также спад экономический) 7, 118—119
- «Великая депрессия» 20
- Дискриминация ценовая 33, 217, 252—289, 307—308, 358—359, 364, 373, 393—399, 419—420
- практикуемая монополией 308—312
- Дифференциация продукта 9—12
- Доход
- от перемещения факторов производства 158—161, 166—170, 173, 179, 180, 183, 186, 216—218, 357—358, 394—395, 409
 - предельный 34—35, 75, 94—99, 101—103, 109, 111, 123, 125—128, 132—135, 142—145, 179, 189, 207—208, 210, 213, 220—221, 230, 237, 255—259, 262—263, 265—266, 268—270, 278—280, 283, 285—288, 291, 293, 307, 314—315, 318—319, 341, 356—357, 362—363, 365, 373, 405—406, 413, 418, 420, 452
 - совокупный 94—95, 103, 183, 257, 263, 405
 - средний 75, 95—96, 99, 143, 230, 262—264, 273—274, 281—285, 288, 291, 293, 357
 - факторов производства 17, 172, 186, 404—406, 408—409, 418—419
- Доходность (отдача) факторов производства 173, 183, 198, 244, 352
- возрастающая 426—427, 433, 435, 437—440, 444, 447—448, 451, 454, 456
 - постоянная 402, 432, 451
 - убывающая 426—430, 433, 435, 443—444, 448, 451, 454, 456
- Единица управления 48, 315—316, 320, 322, 324—325, 327—328, 331, 333, 356, 384, 407, 410, 421
- Занятость 27, 370, 375—377, 381, 385, 387—388, 390, 396—397
- Заработная плата 13, 25—32, 35, 129, 247, 314, 316—317, 319—320, 322, 327, 330—331, 334—339, 344, 346—350, 352, 358, 362, 370—376, 379—385, 387—394, 398, 407—408, 420, 422, 431, 437
- минимальная 387—388, 393, 395, 398—399
- Земля как фактор производства 56, 155, 161, 163—164, 172, 176, 180, 182, 186, 199—200, 311—312, 416, 427—428, 434, 439
- Издержки производства 46—47, 51—53, 59, 64, 88, 90, 94, 98, 123, 147—148, 151, 178
- замыкающие 180—184, 186, 188, 200
 - интенсивные предельные 180—183, 186—188

- капитальные 322—323, 342, 344—345, 351, 355, 359—360, 363—364, 367, 449
 - кривая 51, 67, 74—75, 81, 88, 98, 101, 104, 117, 122, 124, 129, 142—143, 145, 190, 192—194, 196, 199, 201—209, 218, 229, 234, 239, 243—244, 246—247, 249, 283, 293, 304, 307, 311, 354, 356, 358, 363—364, 367—368, 376, 390, 392, 416, 424—427, 429, 450—451
 - переменные 88—90, 220
 - по перемещению фактора производства 168, 170, 184, 194, 197, 201, 203—204, 216, 221, 432—433
 - постоянные 88—89, 417
 - предельные 14—15, 34—35, 64—71, 76, 80—81, 89—92, 94, 97, 99—108, 110—115, 117—120, 122—131, 134, 141—142, 144—148, 178—179, 182—186, 188—189, 193—197, 199—201, 204, 206—208, 210, 213, 218—219, 221, 223, 225, 228, 230, 232, 234—237, 246, 249—251, 255—257, 259, 261, 263—265, 268, 271—272, 285—289, 293, 296—297, 299—307, 309—311, 313—315, 322, 341, 356, 358, 364, 368—371, 385—387, 389—390, 395—399, 409, 411, 413—414, 426, 435
 - связанные с использованием фактора производства 246, 327, 329—330, 332—333, 335, 338—339, 342—343, 345, 357, 370—371, 385—387, 389—390, 392, 395—399, 409, 447
 - совокупные 64—67, 70, 80, 91, 99, 103, 119, 142, 183, 186, 193—196, 268, 287, 295, 311, 334, 343, 404
 - средние 14, 34—35, 65—71, 74, 76, 80—81, 89, 91—92, 99, 122, 125, 143, 145—148, 150, 152, 179, 182—183, 185, 186, 188, 189, 191, 193, 195—197, 199—201, 206—207, 209, 213, 218, 223, 228, 231—232, 236—239, 246, 249—250, 264, 283—284, 283—289, 292, 301—305, 308—309, 311, 338—339, 341, 354, 356, 358, 364, 367, 374, 390, 409, 426, 434—435, 439, 445, 450
- Излишек для потребителя 292, 302—304, 415—416
- Капитал**
- измерение 16—17, 401, 449
 - как фактор производства 56, 155, 157, 163—164, 172, 318, 327, 329, 363, 427—428, 434, 439
 - накопление 24—30, 32
- Кейнсианство** 5, 15—17, 19—20, 23
- Конкуренция** 8—10, 28, 30, 40—43, 47, 49, 137—138, 206, 253, 268
- и монополия 300—303
 - несовершенная 6, 9—10, 13, 15, 26, 32, 58, 62, 94, 120—121, 139, 148, 150, 152, 190—191, 206, 242—244, 298, 301, 317, 322, 327, 332—333, 379, 408, 416—419, 421, 439, 447
 - совершенная 6, 11, 13—14, 21, 39—40, 42, 46—48, 55, 93—94, 121, 131, 135—136, 145—150, 165, 178, 188, 190—193, 197, 200, 206, 241—246, 250, 252—253, 258, 263, 296—298, 300—301, 307, 309, 313—315, 317—320, 327, 332—333, 338, 340, 344, 354, 370, 372—379, 379—380, 385, 389—391, 395, 400, 402—403, 405—406, 408, 410—411, 413—414, 417, 439—444
- Марксизм** 15, 18, 21—23
- Монополизация производства (рынка)** 12—14, 22, 226, 239—244, 315, 401, 412, 416, 421—423
- Монополия** 9, 14, 28, 30, 35, 40—43, 45, 47—49, 64, 71, 94—95, 98, 128, 190, 192, 206
- в сравнении с конкуренцией 9—10, 97, 192, 206—211, 213, 215, 218—219, 223—229, 231—232, 234—235, 238—241, 243—251, 264, 268, 313—315, 354—370, 373—374, 400, 404—405, 408—409, 413—414,

- 416—417, 419—420, 449—450, 450
- и монополия 313
- принцип монополии 314
- простая и практикующая ценовую дискриминацию 252, 255, 263—264, 267—276, 278—285, 287—289, 419—420
- Монополия 45, 48, 165, 246, 290, 295, 299, 301—303, 305, 312—316, 373, 386—387, 390, 396
- принцип монополии 313
- простая 308—311
- Налогообложение 122—124, 126—129, 236—237, 241
- Неоклассическая школа в буржуазной политике 6—7, 15—21, 24—25
- «Неоклассический синтез» 16, 20
- Организация производства 242—243, 328—329, 417
- Предложение 6, 44—47, 53, 99
- кривая 52, 54, 59—60, 131—134, 138—139, 148, 155, 162, 164, 166—169, 171, 173—175, 178—179, 184—188, 190, 192—195, 201, 210—211, 213, 215—216, 220—221, 225—229, 243, 249—251, 296—297, 301—302, 308, 313, 316, 336—337, 340, 348, 352, 354—356, 359—360, 362, 366—367, 395—396, 405, 425—426, 430—433, 449—454
- факторов производства 16, 52, 158, 165, 167, 170—174, 182, 189, 250, 312, 314, 317, 320, 322, 324, 330, 332—333, 357—360, 370—373, 376, 385, 388—390, 416—417, 426, 433
- Прибыль 19, 22, 25, 32, 60, 149, 165, 189
- максимизация 20, 43, 52, 217, 287
- монополия 10—12, 15, 99, 140
- необычайно высокая 140—141, 143, 147, 381—382
- нормальная 140—143, 147, 149, 178—179, 189, 215, 239, 244—245, 284, 334—336, 338, 341—342, 374, 380—382, 386, 389, 391—393, 396, 406—407, 416
- Полезность 53—54, 64, 264, 290, 292, 294—295, 297
- кривая 54, 287, 293—297, 301
- предельная 6, 16, 261, 287, 289—291, 293—294, 299—301, 304—307, 309, 313—314, 413—414
- средняя 262, 284, 307, 309
- Предельный анализ 43—44, 48, 293, 315
- Предельный продукт (фактора производства) 13, 24—26, 318—320, 341, 363, 372, 374—375, 380, 386—388, 405, 411, 418, 452
- Предельных значений (величин) кривая 64—66, 71—77, 79, 80—85, 95, 99, 194—197, 201—202, 208—209, 219, 221, 226, 228, 230, 263, 311, 330, 336, 355—356, 360, 363, 366, 368, 396
- Предпринимательская деятельность (предпринимательство) как фактор производства 56, 155, 159—160, 163—164, 172, 182—183, 189, 217, 244, 248, 318, 327, 329, 427—428, 439
- Производительность (фактора производства) 18—19, 28—30, 64, 165, 168—170, 172, 174, 194, 366—367, 373, 376—378, 384, 391, 394—396, 401, 432
- кривая 328—335, 343, 345, 360, 364, 366, 368, 390—392
- предельная 6, 16—19, 24, 246—247, 314, 316—320, 322—325, 327—328, 332, 341, 344, 356, 362—363, 375, 380—381, 386, 405, 409, 418—419, 428, 432, 451, 453—454
- валовая 321, 329, 331—332, 339, 366
- чистая 316—317, 321—324, 331—333, 335—336, 341—343, 356—357, 360, 370—372, 374, 380, 385—386, 390, 394—396
- средняя 417—418
- валовая 321, 329, 331—332, 339, 366

- чистая 321, 330—332, 334—342, 356—357, 360, 366, 368—370, 389—392, 406—407
- Равновесие экономическое 6, 8, 17, 33, 46, 52, 88, 101—103, 105, 125, 131, 138, 141, 142—143, 147, 149—150, 152, 154, 179, 185, 188—189, 200, 210, 220, 238, 258, 333—336, 338, 340—341, 353, 359, 374—375, 379, 381—382, 385—386, 389—390, 392—393, 404—405, 423, 439, 447
- Распределение богатства (доходов) 14, 16, 19, 21, 25, 49, 412, 414—415, 420—422.
- Реклама 10, 137, 154, 339—340
- Рента (рентные платежи) 34, 46, 155—156, 158—159, 161—162, 166—169, 171, 173, 179—187, 193—204, 206, 208—209, 216—221, 223, 226, 228—229, 235—236, 247, 264, 307, 309, 311—312, 325, 341, 356—357, 359—361, 364, 394, 396, 410
- Рынок
 - несовершенный 136, 139, 153—154, 171, 239, 242—243, 253, 372, 374, 379, 390—402, 416
 - совершенный 42, 137, 139, 149, 154, 190, 239—240, 371, 374, 376—380, 389, 392—393, 407, 419, 441—442
- Сбережения 27, 404, 420—421
- Спрос 37, 42, 44—46, 51—53, 88—89, 104, 113, 115—116, 260, 343
 - кривая 123—130, 132—136, 140, 142—143, 149—150, 153—154, 175, 178, 190—191, 207—208, 210—211, 213, 215—216, 220, 226—228, 230—238, 234, 239, 251, 253, 253—256, 258—259, 262—263, 266—267, 275—276, 281—283, 285—286, 293, 296—297, 300—301, 305—307, 311, 316, 327, 330—332, 337—338, 340—341, 343, 345, 352—353, 356—357, 359—360, 362, 366—368, 376, 385—389, 397—399, 403, 416, 424, 445, 452
- на фактор производства 312, 316, 327, 330—333, 337, 340—342, 345, 352, 354, 358—360, 366
- Средних значений (величин) кривая 64, 67, 71—77, 79—87, 194, 196, 201, 213, 230, 263, 336, 355—356, 363, 366, 368
- Стоимости анализ 10, 21, 24, 26, 30, 32, 30—40, 43—45, 52—53, 293—294, 400
- Субсидирование монополиста 236—237, 241
- Товар 41—43, 51—53, 55
- Труд как фактор производства 56—57, 155, 163—164, 172, 316, 324, 327, 415, 426—427, 439
- Фактор производства 24, 55—57, 180—182, 186, 194, 197, 199—200, 204, 450
 - делимость 434—435, 437—438, 440, 444, 448
 - замещение 181—182, 244, 343—304, 346, 352, 428—430
 - соотношение 246—251, 322, 325—326, 332, 344, 345—349, 351, 354—355, 359, 362, 357—368, 402, 409, 418, 428—430, 432, 449—450
- Фирма 53, 58—60, 129—131, 138, 140—142, 145—146, 149, 183—185, 187
 - оптимальный размер 33, 147—148, 178, 182, 184—185, 188, 241, 244, 338—340, 374—381, 389—392, 416—418, 439—440, 442, 444—447
 - специализация 190—191, 240, 417, 436—438, 440—441, 443—444, 446—447, 455
- Цена
 - и выпуск продукции 46, 91—92, 94, 96, 110—111, 131, 135, 230—231, 234—235, 259
 - и издержки производства 53, 89, 98, 122—129, 145, 178—183, 186—187, 189, 193, 197, 207, 213, 220, 228, 233, 235, 251, 258, 285—287, 289,

- 297, 304, 309, 314, 337—338, 374, 377, 414
- и предельная полезность 299
- и предельный доход 132—133, 363, 415, 418—420
- и спрос 60—62, 104—107, 109—115, 117—122, 126, 131, 136, 150—154, 254
- и ценовая дискриминация 272—274, 277
- контроль цен 47, 230, 233, 288, 374
- максимальная 230—231, 233—237, 241, 262
- монополия (в условиях монополии) 14—15, 99, 104, 106—108, 115, 231, 260, 275—276, 282
- перемещения факторов производства 158—161, 165, 167—168, 194, 311
- политика цен 58, 61, 118—119
- предложения 52, 59, 129, 168—169, 179, 179—181, 187, 189, 192—193, 197, 199—203, 208, 223, 235, 248, 286, 299—302, 306, 309—311, 313, 351, 385, 387—388, 426, 498, 499
- спроса 94, 134—135, 192, 231—232, 235, 239, 251, 256, 261, 287—289, 301, 310, 314, 316—317, 324, 347, 398
- фактора производства 16—17, 45, 48, 122, 175—176, 165, 179, 324, 328—332, 344, 348—351, 370, 408, 432—433, 439, 448, 454—456

Экономия

- внешняя (за счет внешних источников) 198, 444—446, 455
- внутренняя (за счет внутренних источников) 40, 446
- внутренне-внешняя 446—447
- индуцированная 199—205, 223, 229, 247
- обусловленная специализацией фирм 240, 444
- связанная с расширением масштабов производства 63, 90, 142, 178, 187—191, 194, 197—199, 201—204, 207, 218,

- 221, 223—234, 229, 231, 264, 309, 313, 318—319, 337, 342—343, 351—353, 359—364, 366, 376, 380, 390, 401, 408—413, 417, 419, 432—433, 437, 443—444, 446—452

- Эксплуатация (фактора производства) 13, 26, 31—33, 49, 370—376, 378—379, 384, 387—390, 393, 396, 399—400, 406—410, 412, 416, 418—419
- марксистская трактовка эксплуатации 19
- квазиэксплуатация 379—380, 382
- монополистическая 389—391, 404
- монополистическая 384, 387—388, 407—409

Эластичность

- замещения факторов производства 35, 182, 344—352, 360, 368, 428—431
- кривой 54—55, 74—77, 86, 93, 96, 102, 105—106, 109, 112—113, 115—117, 128, 132—136, 150, 153—154, 165, 169, 213, 220, 225—226, 251, 281, 296, 308, 313, 332, 343, 345, 351, 353, 359—360, 367, 388, 395, 404, 413, 416, 418—419, 433
- предложения 13—14, 156—159, 166—167, 169, 174, 178—179, 181—183, 186, 189, 220, 227, 229, 246, 248—250, 296—297, 299, 308—309, 312, 314, 316, 320, 324—325, 328, 330, 336—337, 339, 342, 345—346, 349—351, 353, 357—358, 361—362, 366, 367—371, 373—374, 376, 384—385, 387—391, 396, 398, 401—402, 404, 408—411, 414, 415, 422—423, 429—430, 439, 449
- спроса 13—15, 42, 55, 93, 98, 104—106, 112—113, 115—124, 221, 229—230, 252—253, 255, 258—262, 265—266, 269—272, 275—277, 279, 282, 285—286, 302—303, 309, 318—319, 328, 333, 337, 339, 343—346, 348—352, 359—361, 364, 365, 370, 374, 377—378, 376—382, 401, 406—410, 412—413, 415

Именной указатель

- Блюмин И. 18—19
Брейтвейт Р. Б. 294
- Вайнер 286
Вайнтрауб С. 5
Вальрас Л. 8
Винер 35
- Гендерсон 157, 159, 161
Гилбо С. У. 36
Гэлбрейт Дж. К. 5
- Джевоис 18
Джиффорд Дж. Г. Р. 34—35
Домар 24
- Зейтен 35, 115
- Интема Т. О. 35, 64, 256, 286
Итуэлл Дж. 18
- Калдор Н. 5
Калецкий М. 21—22, 24
Кан Р. Ф. 33, 36, 58, 85, 182, 271
Кейнс Дж. М. 5, 7—8, 16, 20—21
Козлова К. Б. 9
Курихара К. 25
- Люксембург Р. 23
- Маркс К. 21—26, 32
Маршалл А. 7—8, 33, 35, 53, 57—59, 76, 91, 93, 96—97, 125, 136, 138, 161, 189, 197, 203, 225, 241, 297, 343, 345—346, 349—350, 395, 437, 447
Мехта 35
- Пигу А. 33, 37, 49, 58—59, 64, 94, 138, 152, 176, 196, 204, 210, 217, 222, 234, 239, 255, 261—262, 268, 280—281, 283, 285—287, 289, 372, 400, 411, 426, 440—441, 447, 455—456
- Рикардо Д. 15
Робертсон Д. Х. 35, 156, 318, 446
Робинсон Дж. 5—7, 9—32, 36
Робинсон Е. А. Дж. 33, 35, 145, 236, 329, 439, 442
- Слоун П. А. 34
Смит А. 437
Сраффа П. 8, 16—18, 33, 40—41, 43, 136, 173—177, 203, 445
- Тауссиг 225
- Форд 443
Форрестер 386
- Халвард Б. Л. 295
Хант Э. 18
Харрод Р. Ф. 15, 24, 34—35, 64
Хикс Дж. Р. 35, 147, 247, 350—351
- Чемберлин Э. 9, 36
- Шерман Г. 18
Шнайдер Э. 35, 64, 147
Шоув Дж. Ф. 33—34, 58, 138, 152, 157, 159, 162, 166, 171, 173—174, 176, 187, 192, 388, 446
Штакельберг Х. В. фон 35, 64
- Эйхнер А. 8, 22
Энтов Р. М. 9

Толковый терминологический словарь *

Барьеры вхождения (barriers to entry) в отрасль — факторы, препятствующие появлению в некоторой отрасли новых участников рынка (фирм). К числу таких барьеров относятся размеры исходного капитала, необходимого для организации эффективного производства и сбыта; ограничение доступа к источникам сырьевых материалов, правительственные лицензионные ограничения; высокий уровень используемой в данной отрасли технологии; значительная экономия, связанная с расширением масштабов производства; хорошо поставленное рекламное дело и т. п. Кроме того, действующие в отрасли фирмы могут препятствовать появлению «новичка», проводя согласованную политику цен.

Дифференциация продукта (product differentiation) — индивидуализация продукции; придание ей характеристик, отличающих ее от аналогичной продукции других фирм, в результате чего однотипные товары не являются совершенными субститутами.

Долгосрочный период (long run period) столь продолжительный период времени, что осуществляемые фирмой затраты в основной капитал считаются по отношению к выпуску продукции переменными.

Издержки производства (costs of production) — совокупность всех расходов, которые несет фирма в целях достижения намеченного объема производства. Теоретически в издержки производства включается нормальная прибыль, или продукт, который предприниматель рассчитывает получить. В итоге в условиях равновесия цены всех товаров соответствуют издержкам их производства.

Излишек для потребителя (consumer's surplus) — дополнительная выгода (полезность), получаемая потребителем вследствие

* В словарь включены некоторые термины буржуазной микроэкономической теории, применяемые в книге Дж. Робинсон. — *Прим. ред.*

разницы между приобретенной и оплаченной полезностью товара; обусловлен тем, что оплата производится в соответствии с предельной, т. е. наименьшей, полезностью последней единицы данного блага.

Индекс цен (price index) — средневзвешенное значение всех цен на товары определенной совокупности, позволяющий учесть их изменение в сопоставлении с выбранным базовым периодом.

Конкурентный рынок (competitive market) — рынок множества продавцов и множества покупателей, где цены складываются в результате свободной игры рыночных сил, на основе свободного взаимодействия спроса и предложения.

Краткосрочный период (short run period) — столь непродолжительный период времени, что осуществляемые фирмой затраты в основной капитал можно считать постоянными.

Кривых спроса и предложения (demand and supply curves) аппарат-метод изучения процессов ценообразования на основе взаимодействия спроса и предложения. Кривая спроса изображает зависимость спроса на товар от изменения его цены. Продаваемые количества товара отмечаются на оси ординат, цена блага — на оси абсцисс.

Кривая предложения изображает зависимость предложения товара от изменения его цены. На оси ординат отмечаются соответствующие цены, на оси абсцисс — количество проданного товара.

Максимизация прибыли (profit maximization), как и минимизация издержек, — стратегия фирмы, выражающаяся в оптимизации производственного процесса. При условии, что дана функция $f(x)$, где x — количество продуктов, изготавливаемых данной фирмой, а y — прибыль этой фирмы, согласно гипотезе оптимизации, фирма будет стремиться произвести столько продукции x , чтобы y оказалось наибольшим. Если максимальное значение y есть y^* , а соответствующее y^* значение x равняется x^* , то фирма будет стремиться произвести количество продукции, равное x^* .

Определить значение максимума (минимума) некоторой функции позволяет наклон кривой, изображающей график данной функции, который выражается отношением $\frac{dy}{dx}$. Понятно, что при всех значениях $x < x^*$ наклон кривой положителен, а при всех значениях $x > x^*$ — отрицателен. Наклон данной кривой равен 0 только для $x = x^*$. Иными словами, функция $y = f(x)$ достигает максимума только в той точке, для которой наклон кривой, выражающей эту функцию, равен 0.

Максимизации прибыли (profit maximization rule) правило — правило, согласно которому при определенной цене на данную продукцию объем ее производства таков, что соблюдается равенство $p=MC$, где p — объем прибыли, MC — предельные издержки производства.

Монополистическая конкуренция (monopolistic competition) — см. *Несовершенная конкуренция* — условия рынка, предполагающие широкую дифференциацию продукта, связанную либо с особенностями самого продукта (качество, марка, стиль, упаковка и т. п.) либо с местоположением продавцов (пространственная дифференциация), а также с условиями, сопутствующими продаже и т. п. Уменьшая ценовую эластичность спроса с помощью дифференциации продукта, продавец получает монопольную власть над продуктом, т. е. может в определенных пределах повышать цену продукта без риска сокращения объема его продаж.

Монополия (monopoly) — условия рынка, когда данная фирма производит и продает один или несколько товаров, не производимых и не продаваемых никакой другой фирмой, т. е. товаров, для которых не существует близких субститутов.

Монополия (monopsony) — условия рынка, на котором действует один-единственный покупатель. Соответственно олигополия означает, что покупателей несколько. Монополистом может выступать, например, государство, приобретающее определенные товары или услуги, или крупная фирма, закупающая на сырьевом рынке определенные материалы.

Несовершенная конкуренция (imperfect competition) — см. *Монополистическая конкуренция*.

Олигополия — (oligopoly) — условия рынка, на котором действует несколько продавцов, продающих одни и те же товары (или товары, являющиеся близкими субститутами). В частности, о дуополии можно говорить, когда продавцов два, и каждый из них осуществляет собственную рыночную стратегию, т. е. устанавливает количество продаваемой продукции, ее цену и т. п., причем эта стратегия учитывается конкурентом, поскольку они зависят один от другого. Последнее отличает олигополию от чистой конкуренции или монополии.

Переменные издержки производства (variable, prime costs) — издержки производства фирмы, которые уменьшаются или увеличиваются в зависимости от уменьшения или увеличения количества произведенного блага. Имеются в виду главным образом затраты на сырье, вспомогательные материалы, электроэнергию, расходы по оплате фактора труда.

Полезность (utility) — совокупность потребительских свойств товара, удовлетворяющая определенную потребность индивида.

Постоянные издержки производства (fixed costs) — издержки производства фирмы, которые в течение краткосрочного периода не зависят от изменений в объеме произведенной продукции. Речь идет, например, об издержках, связанных с эксплуатацией сооружений, производственного оборудования и машин, административных издержках и т. п.

Предельная норма замещения (marginal rate of substitution) факторов производства — коэффициент, характеризуемый определенным соотношением прироста затрат одного фактора (капитала) и сокращения затрат другого (труда), при котором данный уровень производства обеспечивается при наименьших затратах.

Предельная полезность (marginal utility) — величина изменения полезности данного блага с увеличением объема его потребления на единицу, при условии, что количество других потребляемых индивидом благ остается без изменения. Значение предельной полезности определяется формулой $MU_x \cong \frac{\Delta U}{\Delta q_x}$, где U — полезность блага x , q — количество этого блага. Согласно закону снижения предельной полезности, с увеличением количества потребляемого блага его предельная полезность убывает.

Предельные издержки (marginal costs) — величина изменения в уровне издержек производства в результате увеличения (или уменьшения) выпуска продукции на единицу. Предельные издержки определяются формулой: $MC = \frac{\Delta c}{\Delta q}$, где Δc — изменение издержек производства, Δq — изменение в количестве выпускаемой продукции, причем Δq мало.

Предельный доход (marginal revenue) — изменение совокупного дохода фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы продукции. Предельный доход определяется по формуле: $MR \cong \frac{\Delta TR}{\Delta q} = \frac{P_2 Q_2 - P_1 Q_1}{Q_2 - Q_1}$, где $p_1 Q_1$; $p_2 Q_2$ — стоимость продукции соответственно, до и после изменения в уровне производства, TR — совокупный доход, Δq — прирост количества продукции.

Величина предельного дохода зависит как от цены продукции, так и от спроса на нее. Соответственно используется формула: $MR = p(1 - \frac{1}{\epsilon})$, где ϵ — эластичность спроса. Следовательно, предельный доход суть величина положительная при $\epsilon > 1$, равен 0 при $\epsilon = 1$ и величина отрицательная при $\epsilon < 1$.

Предельный продукт (marginal product) фактора производства — повышение объема выпускаемой продукции в результате использования одной дополнительной единицы этого фактора, при условии, что количество прочих применяемых факторов производства остается неизменным. Величина предельного продукта определяется по формуле: $MP \cong \frac{\Delta q}{\Delta x}$, где Δx — незначительное изменение количества используемого фактора x , Δq — соответствующее изменение в объеме выпускаемой продукции. Данная формула выражает также величину *предельной производительности* фактора производства.

Согласно закону уменьшения *предельной производительности*, для всех количеств используемого фактора x , превышающих некоторое критическое значение x_0 , дальнейшее увеличение объема используемого фактора x (при условии, что количество прочих применяемых факторов постоянно) приводит к понижению его *предельной производительности*.

Прибыль (profit) — разница между поступлениями и издержками производства.

Предельная производительность (marginal productivity) фактора производства — отношение прироста продукта к приросту данного фактора, при бесконечно малых количествах того и другого и при допущении, что количество прочих применяемых факторов не изменяется. Предельная производительность фактора x выражается формулой: $MP_x = \frac{dP}{dx}$, где p — величина продукта.

Согласно закону убывающей производительности, при использовании в производстве переменного фактора в сочетании с одним или несколькими постоянными факторами прирост производства постепенно снижается. Иначе говоря, при неизменном состоянии техники достигается точка, в которой предельная производительность переменного фактора в сочетании с постоянными факторами становится убывающей.

Равновесие (equilibrium) спроса и предложения — такое состояние рынка, определяемое соответствующим изменением цен, когда требуемое количество продукции равно продаваемому.

Равновесная цена (equilibrium price) — цена какого-либо продукта для условий, когда этого продукта на рынке продается в точности столько, сколько требуется покупателям. Возможно как частичное (при предположении, что на рынке продается только один вид продукции), так и общее (когда речь идет о продаже продукции многих видов) равновесие.

Совершенная конкуренция (perfect competition) — см. *Чистая конкуренция*.

Совокупные издержки производства (aggregate revenue costs) — издержки производства, которые возникают в результате всей деятельности фирмы в процессе производства всех видов продукции.

Совокупный доход (aggregate revenue) — доход фирмы, поступающий от продажи созданной ею продукции.

Средние издержки производства (average costs) — издержки производства на единицу продукции.

Средний доход (average revenue) — *совокупный доход* фирмы, деленный на количество единиц проданного ею блага.

Факторы производства (factors of production) — применяемые в хозяйственной деятельности ресурсы — земля, труд, капитал и предпринимательство, доход которых обусловлен оказываемыми услугами.

Фирма (firm) — объединение материальных и людских ресурсов, соответствующим образом организованных и координированных в целях производства определенных благ.

Ценовая дискриминация (price discrimination) — практика установления на один и тот же товар различных цен. Практикуется в условиях монополии. Различают три ступени ценовой дискриминации. Ценовая дискриминация третьей ступени предполагает, что существуют два или больше обособленных рынка, на каждом из которых тот или иной продукт продается по особой, единой для данного рынка цене. Ценовая дискриминация второй ступени существует, если на каждом из рынков на данную продукцию установлены две и более цены. О ценовой дискриминации первой ступени говорят, когда на каждую единицу выпускаемой продукции назначается отдельная цена, причем эта цена в каждом случае наивысшая из возможных.

Чистая конкуренция (pure competition) — см. *Совершенная конкуренция* — условия рынка, предполагающие множество покупателей и продавцов, однородность продаваемой продукции, «совершенное» знание агентами хозяйственной деятельности характеристик продаваемой продукции, свободный доступ фирм на рынок. *Кривая спроса* для условий чистой конкуренции имеет вид горизонтальной прямой линии, соответствующей той цене, которая господствует на рынке. В условиях чистой конкуренции *средний доход* фирмы, ее *предельный доход* и *цена* продукции равны.

Эластичность замещения (elasticity of substitution) факторов производства — зависимость между приростом затрат одного фак-

тора (капитала) и сокращением затрат другого (труда) для производства одного и того же количества продукции. Измеряется как частное (взятое со знаком «—») от деления процентного изменения затрат капитала на процентное изменение затрат труда.

Эластичность предложения (elasticity of supply) *по цене* — зависимость между изменением предложения продукции и изменением ее цены. Определяется по формуле: $\epsilon_S = \frac{\Delta QS}{QS} / \frac{\Delta p}{p} = \frac{p \Delta QS}{QS \Delta p}$

где QS — объем продаваемой продукции, p — ее цена.

Эластичность спроса (elasticity of demand) *по цене* — зависимость изменения спроса на определенную продукцию от изменения ее цены; представляет собой взятое со знаком «—» отношение процентного изменения в количестве требуемой покупателями продукции к процентному изменению цены этой продукции, или:

$$\epsilon = -\frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta p}{p} = -\frac{p \Delta Q}{Q \Delta p},$$

где Q — количество требуемой на рынке продукции, p — ее цена. Можно утверждать, что спрос неэластичен, когда $\epsilon < 1$ (даже если $\epsilon > 0$), и что спрос эластичен, когда $\epsilon > 1$.

Эластичность спроса (elasticity of demand) *по доходу* — коэффициент, выражающий зависимость изменения спроса от изменения дохода; представляет собой частное от деления процентного изменения в количестве требуемой продукции на соответствующее процентное изменение в уровне дохода, при данной цене продукции. Определяется по формуле: $\epsilon_I = \frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta I}{I} = \frac{I \Delta Q}{Q \Delta I}$, где

Q — количество продукции, I — доход.

Содержание

Вступительная статья	5
Предисловие	33
Введение	37
КНИГА I	
МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ	
Глава 1	
Исходные предпосылки	51
Глава 2	
Геометрические методы анализа	64
КНИГА II	
РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ	
Глава 3	
Монопольное равновесие	88
Глава 4	
Изменения в уровне спроса	104
Глава 5	
Изменения в уровне издержек производства	122
КНИГА III	
РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ	
Глава 6	
Кривая предложения	131
Глава 7	
Равновесие в условиях конкуренции	140
Глава 8	
Взгляд на проблему с точки зрения необходимости для предпринимателя вносить рентные платежи	155
Глава 9	
Кривая предложения в условиях совершенной конкуренции	178

КНИГА IV

ПРОИЗВОДСТВО В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ И В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Глава 10

Взгляд на проблему с точки зрения вида четырех кривых, отображающих динамику издержек 192

Глава 11

Производство в условиях монополии и в условиях конкуренции 206

Глава 12

К вопросу о проведенном сравнении 225

Глава 13

Контроль цен в условиях монополии 230

Глава 14

Критические возражения против выводов из сравнительного анализа 238

КНИГА V

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Глава 15

Ценовая дискриминация 252

Глава 16

Правила ценовой дискриминации 283

КНИГА VI

МОНОПСОНИЯ

Глава 17

Взгляд на проблему с точки зрения покупателя 290

Глава 18

Монопсония 299

Глава 19

Взаимосвязь монополии и монопсонии с совершенной конкуренцией 313

КНИГА VII

СПРОС НА ОТДЕЛЬНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Глава 20

Анализ проблемы с точки зрения предельной чистой производительности факторов 316

Глава 21

Спрос отдельного нанимателя на труд 327

Глава 22

Спрос на труд в отрасли 340

КНИГА VIII СПРОС НА ТРУД В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ И В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Глава 23

Сравнительный анализ спроса на труд в условиях монополии и в условиях конкуренции 354

Глава 24

Сравнительный анализ условий монополии и условий конкуренции: уточнения 361

КНИГА IX

ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Глава 25

Монополистическая эксплуатация труда 370

Глава 26

Монопсонистическая эксплуатация труда 384

КНИГА X

МИР МОНОПОЛИЙ

Глава 27

Мир монополий 400

Заключение 424

Приложение 426

Предметный указатель 457

Именной указатель 462

Толковый терминологический словарь 463

ИБ № 14466

Редактор русского текста *Л. А. Книна*
Младший редактор *Н. И. Борисова*
Художественный редактор *А. В. Лисицын*
Технический редактор *Е. В. Джиоева, Л. В. Житникова*
Корректор *Г. А. Локшина*

Сдано в набор 23.09.85. Подписано в печать 06.03.86.
Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская. Гарнитура
обыкновенная. Печать высокая. Услови. печ. л. 24,78.
Усл. кр.-отт. 24,78. Уч.-изд. л. 23,96. Тираж 4800 экз.
Заказ № 1346. Цена 1 р. 80 к. Изд. № 40762.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство
«Прогресс» Государственного комитета СССР по де-
лам издательств, полиграфии и книжной торговли.
119847, ГСП, Москва, Г-21, Зубовский бульвар, 17.

Московская типография № 11 Союзполиграфпрома при
Государственном комитете СССР по делам изда-
тельств, полиграфии и книжной торговли.
Москва, 113105, Нагатинская, 1.