

Дж. Р. Хикс

ГОДОВОЙ ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ТЕОРИЯ МОНОПОЛИИ*

J. R. HICKS

ANNUAL SURVEY OF ECONOMIC THEORY:
THE THEORY OF MONOPOLY

Я намерен в данном обзоре рассмотреть недавние достижения в довольно своеобразном разделе экономической теории. Подобное ограничение позволяет более подробно обсудить проблему, и коль скоро мы решились ограничиться рассмотрением одной области, очевидно, что лучшим предметом обсуждения является монополия. За последние пять или шесть лет вышли по крайней мере четыре значительные работы, специально посвященные этой теме: д-ра Цейтена, д-ра Шнайдера, проф. Чемберлина и м-с Робинсон,¹ хотя, мне кажется, никакому иному разделу теории не уделяется больше внимания в последних выпусках многих основных экономических журналов, чем теории монополии и несовершенной конкуренции. К большинству этих статей мы обратимся в ходе обсуждения темы, но имена Харрода, Шоу, д-ра фон Штакельберга и проф. Хотеллинга нельзя не отметить даже в предварительном обзоре.²

Озабоченность современных теоретиков проблемами монополии вопреки ожиданиям объясняется непониманием возросшей

* Опубликовано в журнале «Econometrica» в 1935 г. Печатается по сборнику «Microeconomics : Selected Readings» (Ed. by E. Mansfield. New York, 1971).

¹ *Zeuthen F.* Problems of Monopoly and Economic Warfare. London, 1930; *Schneider E.* Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen. Tübingen, 1932; *Chamberlin E. H.* Theory of Monopolistic Competition. Harvard, 1933; *Robinson J.* Economics of Imperfect Competition. London, 1933.

² *Harrod R. F.*: 1) Notes on Supply // *Econ. Journ.* 1930. Vol. 40. June; 2) Law of Decreasing Costs // *Ibid.* 1931. Vol. 41. Dec.; 3) Doctrines of Imperfect Competition // *Quart. Journ. Econ.* 1934. Vol. 43. May; *Shove G. F.* The Imperfection of the Market // *Econ. Journ.* 1933. Vol. 43. March; *Hottelling H.* Stability in Competition // *Ibid.* 1929. Vol. 39. March.

настоятельности этих проблем в современном мире. Весьма возможно, что монополия более важна сегодня, чем пятьдесят лет тому назад, хотя это не так очевидно, как кажется на первый взгляд. Бесспорно, однако, что явления монополистической конкуренции, на которые обращено столь пристальное внимание, не новы, они наблюдались и анализировались, пусть даже и несовершенно, экономистами и раньше, например Кэрнсом, Викселлем и др.³

Распространение интереса к теории монополии значительно проще отнести на счет причин, являющихся неотъемлемой частью развития самой экономической теории, хотя здесь наблюдается элемент случайности. С одной стороны, возросший в последние годы интерес к математической экономике (показателем чего является сам журнал) естественно обратил внимание ученых к работе Курно, великого основателя этой теории, книга которого и до сих пор принадлежит к числу лучших. Созданная Курно элементарная теория монополии была первым триумфом математической экономики; однако Курно многое оставил незаконченным, и неудивительно, что стремление завершить его работу привлекло его последователей.

Но если одни современные теоретики монополии стремились заполнить пробелы в теории Курно, то других более заботили пробелы в работе Маршалла. Экономисты ловко обходили эти пробелы, и только после многолетней критики они стали явственно видны. Но полемика вокруг «законов прибыли», начатая Сраффой в 1926 г. и продолженная более или менее непрерывно в «Economic Journal» еще несколько лет после этого,⁴ сделала значительно более очевидным для большинства убежденных сторонников теории Маршалла, что «внешняя экономия»,⁵ с помощью которой Маршалл пытался примирить постулат о совершенной конкуренции с наблюдаемыми фактами возрастающей отдачи от масштаба производства, не оправдывает ожиданий. Последовал

³Cairnes J. E. *Political Economy*. P. 115–116 (цит. по: Chamberlin E. H. *Theory...* P. 106); Wickseil J. G. K. *Lectures on Political Economy*. New York, 1967. Vol. 1. P. 87–88.

⁴Библиографию см. в «Economic Journal» (1930. Vol. 40. March. P. 79).

⁵external economies — положительное воздействие, оказываемое на производственную деятельность фирмы деятельностью других фирм. (Прим. ред.)

отход от постулата о совершенной конкуренции. Участники дискуссии начали считать обычным случаем, когда фирма может до некоторой степени влиять на цены, по которым она продает, и когда кривая спроса на ее продукцию понижается, хотя показатель эластичности может быть высоким. При этом предположении исчезает основная трудность, связанная с возрастающей отдачей при расширении масштабов производства, поскольку фирма может сохранять равновесие за счет уменьшения затрат. Но возникли другие многочисленные трудности, и упомянутым выше авторам пришлось детально исследовать теорию монополии.

Разные подходы дают аналогичную в основном теорию, но существенные моменты еще остаются спорными. При обсуждении современной теории удобно использовать старые рубрики: 1) *простая монополия*, когда положение отдельной фирмы определяется заданными функциями спроса на ее продукцию и заданными функциями предложения используемых ею факторов производства; 2) *монополистическая конкуренция* — взаимоотношения в группе фирм, производящих аналогичную продукцию, т. е. в отрасли промышленности; 3) *двусторонняя монополия*, где одна фирма продает свою продукцию другой.

I. Простая монополия

Совершенствование идей Курно о простой монополии ограничено формой изложения, хотя были исследования того, как монополия изменяет спрос на факторы производства.

1. Если цены факторов производства фиксированы, производственные затраты монополиста могут быть выражены как простая функция объема продукции. Пусть $\phi(x)$ является общими затратами на производство объема продукции x .

Если продажная цена равна p , а $p = f(x)$ — кривая спроса, то прибыль монополиста от продажи выпущенной продукции x составит

$$x f(x) - \phi(x),$$

и она достигает максимума, когда

$$x f'(x) + f(x) = \phi'(x).$$

Это было известно со времен Курно; основное недавнее новшество заключалось в том, что выражению в левой части последнего уравнения было дано название «предельная выручка».⁶ Тогда уравнение можно записать следующим образом:

$$\text{предельная выручка} = \text{предельные затраты},$$

что безусловно является подходящим способом выражения первого условия монополистического равновесия.

Поскольку эластичность кривой спроса $\eta = -f(x)/xf'(x)$, то

$$\text{предельная выручка} = \text{цена} \left(1 - \frac{1}{\eta}\right).$$

Второе условие максимизации прибыли заключается в том, что выражение

$$\frac{d}{dx}\{xf'(x) + f(x) - \phi'(x)\}$$

должно быть отрицательным. Это можно записать следующим образом:

$$\frac{d}{dx}(MR) < \frac{d}{dx}(MC).$$

Следовательно, монополистическое равновесие стабильно, пока кривая предельной выручки понижается круче, чем кривая предельных затрат. Все случаи, где кривая предельной выручки понижается, а кривая предельных затрат растет, стабильны, но нестабильность может возникнуть, если одно из этих условий не будет выполнено.

Хотя и возможны случаи, когда кривые предельной выручки растут, но вряд ли они важны, поскольку можно считать, что кривая спроса, у которой выводят кривую предельной выручки, всегда понижается. Значительно более важен тот факт, что стабильное равновесие при понижающейся кривой предельных затрат возможно до тех пор, пока понижение кривой затрат меньше понижения кривой предельной выручки, а также пока общая выручка превышает общие затраты на величину, достаточную, чтобы монополист удержался в бизнесе.

⁶Так у м-с Робинсон. Представляется, что это наиболее подходящее из всех предложенных названий.

Решив вопрос о стабильности, можно использовать аппарат в обычной манере, известной в элементарной теории, в простых задачах.

Подъем кривой предельных затрат приведет к сокращению объема продукции, а подъем кривой предельной выручки приведет к его увеличению; но подъем кривой спроса (средней выручки) может и не дать увеличения объема продукции, если только он не таков, чтобы вызвать подъем кривой предельной выручки. Подобным же образом рост средних затрат не вызовет сокращения производства, если только он не сочетается с увеличением предельных затрат или он не настолько высок, чтобы заставить монополиста уйти из бизнеса.

2. *Монополист и факторы производства.*⁷ Для анализа данной проблемы удобно рассматривать монополиста как того, кто владеет некоторыми факторами производства (назовем их *частными факторами* монополистов) и нанимает другие. Если он не может изменить предложение этих частных факторов, то весьма справедливо предположение, что он будет стремиться довести до максимума свои прибыли, иначе говоря, довести до максимума чистые доходы от своих факторов. Если этого нельзя предположить, возникнут трудности, которые лучше рассмотреть позднее.

Если даны количества нанятых монополистом факторов — a, b, c, \dots , их цены $\pi_a, \pi_b, \pi_c, \dots$ и их кривые предложения, то

$$\text{прибыль монополии} = xp - a\pi_a - b\pi_b - c\pi_c - \dots$$

Выражение максимизируется, когда

$$\left(p + x \frac{dp}{dx}\right) dx - \left(\pi_a + a \frac{d\pi_a}{da}\right) da - \left(\pi_b + b \frac{d\pi_b}{db}\right) db - \dots = 0,$$

что можно записать как

$$MRdx - MC_a da - MC_b db - \dots = 0,$$

где $MC_a = \pi_a + a(d\pi_a/da)$ и т. д.

⁷ Robinson J. Economics... В. VII–IX; Schneider E. Bemerkungen zur Grenzproduktivitätstheorie // Ztschr. Nationalökonomie. 1933. Bd. 4. См. также: Schneider E. Theorie der Produktion. Wien, 1934. P. 57, 76.

Возьмем $x = \phi(a, b, c, \dots)$ как технически данную производственную функцию, тогда

$$dx = \frac{\partial x}{\partial a} da + \frac{\partial x}{\partial b} db + \dots$$

Подставив это выражение в предыдущее уравнение, получим

$$\left(MR \frac{\partial x}{\partial a} - MC_a \right) da + \left(MR \frac{\partial x}{\partial b} - MC_b \right) db + \dots = 0.$$

Поскольку полученное выражение должно оставаться справедливым для всех значений da, db, \dots , следует, что

$$MR \frac{\partial x}{\partial a} = MC_a, \quad MR \frac{\partial x}{\partial b} = MC_b, \dots$$

для всех факторов.

MC_a, MC_b, \dots — предельные затраты монополиста на найм дополнительной единицы факторов a, b, \dots . Если кривые предложения факторов направлены вверх, эти предельные затраты превысят цены факторов на $a(d\pi_a/da)$ и т. д. соответственно, т. е. на дополнительные суммы, которые должны быть выплачены за предшествующие единицы с целью поддержания их цен на уровне цены предельной единицы фактора. $MR(\partial x/\partial a)$ определяется как «предельная ценность продукта» фактора a ; это прирост общей ценности продукта, создаваемый применением дополнительной единицы фактора a . Условие равновесия на рынке фактора заключается в том, что предельная ценность продукта какого-либо фактора должна равняться его предельным затратам.

Условия стабильности для равновесия фактора не представляются полностью изученными, но поверхностное рассмотрение дает возможность предположить, что имеется несколько способов, позволяющих монополии достигнуть устойчивого равновесия, которое не было бы стабильным в условиях совершенной конкуренции.

Если кривая предложения любого фактора монополисту горизонтальна, так что он не может влиять на цену этого фактора, то даже и в данном случае его спрос на данный фактор упадет ниже того уровня, который установился бы при несовершенной

эластичности кривой спроса на продукт. Таким образом, монополистическая эксплуатация потребителя прямо ведет к уменьшению спроса на факторы. А если несколько монополистов используют один и тот же фактор и каждый из них по отдельности не может повлиять на цену фактора, но тем не менее, стремясь проэксплуатировать потребителя, каждый из них снизит свой спрос на данный фактор, это приведет-таки к снижению цены на него. Это совсем не то же самое, что дополнительное снижение спроса, возникающее, когда монополист способен непосредственно повлиять на цену фактора и учесть экономию на других единицах, появляющуюся при сокращении предельного спроса. Первый тип сокращения спроса м-с Робинсон назвала бы «монополистической эксплуатацией» факторов, а для характеристики эксплуатации второго типа она придумала термин «монопсонистическая эксплуатация».

3. *Простая монополия и совместное производство.* Почти все упомянутые здесь авторы ограничились своим анализом простой монополии случаем, когда монополист производит только один продукт.⁸

По причинам, которые станут яснее позже, это ограничение представляется довольно неудачным. Воспроизведем короткое, но поучительное обсуждение проблемы, сделанное д-ром фон Штакельбергом.⁹

Для выделения проблемы предположим, что цены на факторы даны монополисту; теперь мы можем ввести функцию затрат, выражающую общие затраты производства объемов $x_1, x_2 \dots$ различных продуктов. Пусть $\phi(x_1, x_2 \dots)$ будет функцией затрат. Тогда

$$\text{монополияльная прибыль} = p_1 x_1 + p_2 x_2 + p_3 x_3 + \dots = \phi(x_1, x_2, \dots).$$

Если предположить, что кривые спроса на различные продукты независимы, так что p_1 зависит только от x_1 , но не от x_2, x_3, \dots , тогда условия равновесия будут

⁸Проф. Чемберлин представил нам интересный обзор факторов, которые определяют, каким должен быть этот один продукт (*Chamberlin E. H. Theory... Ch. 4, 5*).

⁹*Stackelberg H. von. Grundlagen einer reinen Kostentheorie. Wien, 1932. S. 68.* См. также: *Hotelling H. Edgeworth's Taxation Paradox // Journ. Polit. Econ. 1932. Vol. 40, N 5. Oct.*

$$\frac{d}{dx_1}(p_1x_1) = \frac{\partial\phi}{\partial x_1}, \quad \frac{d}{dx_2}(p_2x_2) = \frac{\partial\phi}{\partial x_2}, \quad \dots$$

Обычное условие предельная выручка—предельные затраты все еще остается в силе.

Однако если кривые спроса не являются независимыми, тогда условия становятся

$$p_1 + x_1 \frac{\partial p_1}{\partial x_1} + x_2 \frac{\partial p_2}{\partial x_1} + \dots = \frac{\partial\phi}{\partial x_1};$$

$$p_2 + x_1 \frac{\partial p_1}{\partial x_2} + x_2 \frac{\partial p_2}{\partial x_2} + \dots = \frac{\partial\phi}{\partial x_2}$$

и т. д.

Это означает, что монополист, устанавливая объем выпуска любого отдельного продукта, должен принять в расчет не только влияние возросшего предложения на цену этого продукта, но также его влияние на цены всех других продаваемых им продуктов. Если перекрестные (комбинационные) коэффициенты ($\partial p_2/\partial x_1$ и т. д.) отрицательны (грубо говоря, когда различные продукты конкурируют между собой),¹⁰ эти влияния приведут к снижению кривой предельной выручки для любого отдельного продукта и таким образом создадут тенденцию сокращения производства. Но в противоположном случае, когда перекрестные (комбинационные) коэффициенты положительны, кривая предельной выручки поднимется; таким образом, здесь сокращение объема продукции в условиях монополии будет меньше, чем мы могли бы ожидать.

Если $x_2(\partial p_2/\partial x_1) + x_3(\partial p_3/\partial x_1) + \dots$ положительны и больше, чем $\partial\phi/\partial x_1$, монополисту может оказаться выгодным производство некоторого количества продукта x_1 , даже если придется раздавать его даром. Такое явление, разумеется, нельзя рассматривать как необычное; очень значительная часть того, что обычно

¹⁰Я говорю «грубо говоря», поскольку становится ясным, что слова «конкурентный» и «комплиментарный» заключают в себе много неясностей (см.: *Hicks J. R., Allen R. G. D. A Reconsideration of the Theory of Value // Economica. 1934. Pt. 1, 2. Febr., May.* Русский перевод: Хикс Дж. Р., Аллен Р. Г. Д. Пересмотр теории ценности // Теория потребительского поведения и спроса. СПб., 1993. (Вехи экономической мысли; Вып. 1). — Прим. ред.)

определяется как «торговые затраты», вполне подходит под эту рубрику. Торговые затраты были достаточно полно и с большим пониманием проанализированы проф. Чемберлином, который, однако, делает основой своего анализа фирму, производящую один продукт. Вопрос можно было бы осветить лучше и теснее увязать с аналогичными по существу примерами, где «приманка» в действительности не раздается даром, если исходить из более общего случая, рассматриваемого Штакельбергом.¹¹

4. *Дискриминация.* С одной точки зрения дискриминация (ценовая. — Ред.) стоит вне сферы совместного производства. Когда мы говорим, что единственный товар продается монополистом по разным ценам, то единственность товара заключается только в том, что различные единицы этого товара являются идеальными субститутами на стороне предложения. Мы можем ввести это условие идеальных субститутов в производство и таким образом перейти от совместного производства к дискриминации.

Но этот подход, при всех своих достоинствах и способности вполне удовлетворительно увязывать дискриминацию с общей теорией монополии, отличается от традиционно принятого. В последнее время только м-с Робинсон добавила нечто существенное к традиционной теории дискриминации. Она посвятила ей, вероятно, лучшую и несомненно самую яркую часть своей книги. Нет сомнения, что эти главы наряду с работами Дюпюи и Пигу займут свое место в очень тщательно отобранной библиографии по теории дискриминации.

5. *«Частные» факторы.* Как уже отмечалось, авторы большинства современных работ о монополии довольствовались предположением, что монополист просто стремится к максимизации прибыли, т. е. он пренебрегает возможными изменениями в предложении частных факторов. Этот пробел кажется мне неудачным, хотя следует признать, что предмет представляет серьезные трудности.¹² С одной стороны, если только мы не предположим, что предельная полезность денег для монополиста постоянна, мы не можем вполне ясно определить денежный эквивалент субъективных затрат монополиста на производство дополнительных единиц выпускаемой продукции; следовательно, мы

¹¹ Те же основы могут быть использованы для анализа монополистической эксплуатации путем «принудительной совместной поставки».

¹² Ср.: *Robinson J. Euler's Theorem and the Problem of Distribution* // *Econ. Journ.* 1934. Vol. 44, N 175. Sept.

не можем ввести частные факторы в уравнение «предельная выручка = предельные затраты» и вынуждены вернуться к кривым безразличия Парето, более громоздким и в данном случае решительно менее информативным. Вторая трудность еще более значительна. В условиях монополии нет причин предполагать существование какой-либо особой связи между субъективными затратами и объемом производства, так как возможно, что значительная часть усилий и жертв монополиста будет направлена не на увеличение производства, а на определение того, каким уровнем лучше его ограничить. Теперь, как указали проф. Боули и др.,¹³ колебания монопольной прибыли при отклонении от объема производства, обеспечивающего максимальные прибыли, часто могут быть малы (в общем случае это будет зависеть от разности наклонов кривых предельной выручки и предельных затрат); а если это так, то величина субъективных затрат, возникающих при стремлении обеспечить точное приближение к наиболее выгодному объему производства, может существенно перевесить возможные ничтожные выгоды. Совсем не невероятно, что в монопольном положении оказываются люди с резко возрастающими субъективными затратами; а если это так, то весьма вероятно, что они используют свои преимущества не для напряженного стремления к максимальной прибыли, а для того, чтобы поменьше об этом заботиться. Лучший из доходов от монополии — спокойная жизнь.

II. Монополистическая конкуренция

1. Теперь перейдем к «групповой проблеме», к проблеме равновесия какой-либо группы фирм, производящих сходные, но не идентичные товары. Трактовка этой проблемы проф. Чемберлином и м-с Робинсон (то же относится, хотя и с некоторыми оговорками, к Харроду) основана на чисто геометрическом предположении.¹⁴ Поскольку продукция различных фирм неидентична, для каждой отдельной фирмы кривая спроса не будет горизонтальной, она будет понижаться.¹⁵ С другой стороны, если

¹³ Bowley A. L. *Mathematical Groundwork of Economics*. P. 25, 60.

¹⁴ Chamberlin E. H. *Theory...* P. 84; Robinson J. *Euler's Theorem...* P. 94-95; Harrod R. F. *Doctrines...* P. 457.

¹⁵ Проф. Чемберлин строит свою кривую спроса на отдельный то-

доступ в отрасль свободен, то для фирм данной отрасли будет невозможно зарабатывать более чем «нормальную прибыль». Из первой предпосылки делается вывод, что для каждой фирмы выпуск продукции должен удовлетворять условию монополистического равновесия — предельная выручка равна предельным затратам. Из второй делается вывод, что цена каждого продукта должна равняться средним затратам, если включить в средние затраты «нормальную прибыль».

В таком случае, если мы пишем, что π_x — средние затраты (в уточненном выше смысле) производства объема продукции x , а p_x — цена, по которой данная фирма сможет продать данный объем продукции, то второе условие дает нам

$$p_x = \pi_x, \quad (1)$$

в то время как из первого условия

$$\begin{aligned} \frac{d}{dx}(xp_x) &= \frac{d}{dx}(x\pi_x), \\ p_x + x \frac{dp_x}{dx} &= \pi_x + x \frac{d\pi_x}{dx}, \end{aligned}$$

из (1)

$$\frac{dp_x}{dx} = \frac{d\pi_x}{dx}. \quad (2)$$

Из (1) и (2) следует, что кривая спроса и кривая средних затрат должны соприкасаться в точке равновесия.

Поскольку кривая спроса направлена вниз, кривая средних затрат тоже должна понижаться в точке равновесия. Равновесие в условиях монополистической конкуренции возможно только при условии уменьшения средних затрат; иначе говоря, равновесный объем производства будет меньше того, при котором достигается минимум средних затрат, т. е. меньше объема, который был бы достигнут в условиях совершенной конкуренции. Отсюда проф. Чемберлин приходит к выводу, что анализ, предполагающий совершенную конкуренцию, всегда дает «слишком

вар на предположении, что цены на конкурирующие товары остаются неизменными (*Chamberlin E. H. Theory... P. 75.*). Формулировка м-с Робинсон кажется весьма двусмысленной (*Robinson J. Euler's Theorem... P. 21.*)

низкие цены, слишком низкие затраты производства, слишком большой масштаб производства и слишком малое число производителей».

Чтобы оценить важность этого результата, мы должны начать с анализа предпосылок, на которых он основан. Начнем с «кривой средних затрат». Когда Вальрас и Парето включили прибыли в затраты, они имели в виду условия совершенной конкуренции, и их вывод, что цена равна средним затратам, т. е. предприниматель не получает ни прибыли, ни убытка, означал не что иное, как то, что собственные факторы предпринимателя не могут достичь другой доходности в статическом равновесии совершенной конкуренции, чем они имели бы, будучи наняты непосредственно на рынке. Но возможно ли перенести эту концепцию в теорию монополистической конкуренции? Поскольку частные факторы до некоторой степени уникальны, т. е. для них не существует совершенных субститутов (и это кажется наиболее вероятным случаем, при котором может возникнуть монополистическая конкуренция), они не могут иметь никакой рыночной цены, которая не определялась бы до некоторой степени монополистически. Если существуют совершенные субституты для них, то почему эти совершенные субституты не используются для создания совершенных субститутов продукта?

Есть лишь один выход, и я могу только предположить, что именно его имели в виду вышеназванные авторы. Факторы производства, частные или нанятые, могут быть достаточно делимыми и могут быть распределены среди достаточно многих владельцев, чтобы обеспечить для них совершенный рынок или что-нибудь достаточно совершенное, где несовершенствами можно было бы пренебречь. Но в производстве любого отдельного продукта все же может быть еще ряд случаев, когда рост доходов опережает рост производства вследствие неделимости производственной функции, а не самих факторов.¹⁶ Если это тот случай, то однородные по существу факторы могут быть соединены вместе ограниченным числом фирм для производства ограниченного числа разных продуктов, каждый из которых уникален и кривая спроса на каждый из которых падает.

¹⁶*Kaldor N. The Equilibrium of the Firm // Econ. Journ. 1934. Vol. 44. March. P. 65. Note.* Общие вопросы неделимости и затрат см. также в Приложении к книге м-с Робинсон, а также: *Schneider E. Theorie... Kap. 1.*

Кажется, это единственное положение вещей, точно описываемое аппаратом Чемберлина—Робинсон; возможно, это соответствует некоторой области реальности. Но я не могу не чувствовать, что применимость данного аппарата явно преувеличена. Это только частично объясняется действительной разнородностью факторов: оба автора признают трудность, но в худшем случае это означает, что технический аппарат является сверхжестким. Они еще могут утверждать, будто они показали, что монополистическое сокращение объемов производства совместимо с доходами, ни в коей мере не выходящими за обычные рамки. Значительно более серьезные возражения возникают при обсуждении изменчивости продукта.

В данном случае есть смысл говорить о двух типах изменения продукта. Подробно обсуждался только один вариант, когда каждая фирма производит единственный продукт, но природа этого продукта может быть изменена. К данной проблеме подходили главным образом в терминах местоположения: продукт, находящийся в другом месте, с точки зрения экономики является другим продуктом, и географическое перемещение фирмы — один из способов изменения товара. (Обсуждение проблемы размещения, сделанное проф. Чемберлином, подкреплено обсуждением той же проблемы в более общих понятиях).

В своей статье «Стабильность в конкуренции»¹⁷ проф. Хотеллинг доказал: в случае борьбы двух фирм за данный рынок велика вероятность, что обе окажутся в центре этого рынка. Если бы можно было показать, что такая тенденция действует в ситуации, когда фирм больше чем две, можно было бы считать, что она сама по себе благоприятна для установления условий приблизительно совершенной конкуренции.

К сожалению, как показывает проф. Чемберлин, это не так.¹⁸ Как только на рынке появляется более двух фирм, они стремятся рассредоточиться, поскольку любая фирма попытается не быть зажатой между двумя другими. Представляется очевидным, что общая тенденция к рассредоточению наблюдается всякий раз, когда конкуренция идет в терминах качества или географического расположения, хотя, конечно, возможны еще более сложные варианты.

¹⁷ Hotelling H. Stability... См. также: Zeuthen F. Theoretical Remarks on Price Policy // Quart. Journ. Econ. 1933. Vol. 47, N 2. Febr.

¹⁸ Chamberlin E. H. Theory... App. C.

Итак, в рамках предпосылки «одна фирма, один продукт» изменчивость продукта не способна устранить значительное несовершенство эластичности кривой спроса. Однако положение меняется, как только мы отбрасываем эту предпосылку.

Действительно, когда «продукт» интерпретируется в строго экономическом смысле как совокупность предметов, которые являются совершенными субститутами для потребителей, почти каждая фирма производит довольно много разных продуктов. Это происходит главным образом потому, что некоторые товары экономнее производить вместе,¹⁹ а экономия в основном заключается в том, что разные продукты требуют почти тех же накладных расходов. Кроме того, в любое время список продукции, которую фирма производит в настоящее время, может быть пополнен продукцией, которую фирма способна выпускать приблизительно на том же оборудовании. Таким образом, существует довольно много различных продуктов, которые фирма может производить в небольших количествах и с довольно низкими предельными затратами.

Теперь, когда другие производители могут предлагать небольшие объемы высококонкурентоспособной продукции по низким ценам, создается наконец эффективная сила, способная поддерживать очень высокую эластичность кривой спроса на отдельные продукты. Разумеется, она не может быть идеально эластичной, поскольку в действительности любая степень специализации в одной области представляет собой *prima facie* случай, когда специализирующаяся фирма имеет некоторые средства для этой специализации и способна осуществить некоторую степень ограничения до того, как другие фирмы соблазняются последовать ее примеру. Далее, вероятно, что любая фирма всегда подыскивает специализацию, которая обеспечивает относительную безопасность от такой конкуренции. Тем не менее этот подход к проблеме немало способствовал оправданию традиционной практики экономистов, считающих, что идея совершенной конкуренции может быть использована во многих случаях.²⁰

Представляется, что значительное несовершенство рынка проявляется только в двух случаях: 1) когда производитель

¹⁹ Имеется в виду, что дешевле производить объемы продукции x_1 и x_2 в одной фирме, чем (в целом) производить продукцию x_1 в одной фирме и продукцию x_2 в другой.

²⁰ Ср.: *Shove G. F. The Imperfection of the Market. P. 115-116.*

имеет в распоряжении некий специальный «фактор», такой как патент, легальную привилегию, местоположение или производственные возможности, для которых нет никакого определенного субститута; 2) когда экономия от масштаба производства возможна только при узкой специализации, так что другая фирма могла бы выпускать товары, способные конкурировать с товарами первой фирмы, только со значительно более высокими предельными затратами. Несомненно, что подобные условия создаются довольно часто, но в конце концов именно такого рода ситуации традиционно рассматривают как «монополию».

2. *Дуополия*. Имеется, однако, еще одно существенное затруднение. Мы предположили, что эластичность кривой спроса на определенный продукт определенной фирмы будет высока благодаря вторжению других производителей, могущих продавать небольшие количества высококонкурентных продуктов в ситуации, когда первая фирма поднимает цены. Но тогда не примет ли первая фирма ответные меры?

Таким образом, следует различать два случая. Первый наблюдается, когда потенциальные производители довольно многочисленны. Но вряд ли их очень испугает реакция первой фирмы, ибо, хотя первая фирма, столкнувшись с конкуренцией, может счесть выгодным сменить специализацию, шансы добиться высокой конкурентоспособности другого продукта невелики.

Во втором случае, когда потенциальные конкуренты малочисленны, опасение ответных мер со стороны первой фирмы более серьезно, и это может предотвратить «браконьерство».

В последнее время много внимания уделялось трудной проблеме, возникающей в ситуации небольшого числа конкурирующих фирм, но ее решение еще не найдено. Рассматривался главным образом наиболее простой вариант, когда две фирмы производят идентичный продукт — дуополия.²¹

Теория дуополии разрабатывается давно, и в данной статье мы можем только указать на классическую теорию Курно и на критику ее Бертраном и Эджуортом. Решение Эджуорта, основанное на «характерной для монополиста свободе варьировать цены», привело к столь странным предположениям относительно затрат, что вряд ли оно удержалось бы навсегда. В послевоен-

²¹Чемберлин сделал предварительное исследование наиболее сложных случаев, когда вовлечены несколько фирм. См. его раздел по «олигополии» (*Chamberlin E. H. Theory... P. 100, 170*).

ный период начался ренессанс идей Курно, в котором главная роль принадлежала Аморозо и Викселлю,²² это движение представлено также в главе из книги д-ра Шнайдера «Многоотраслевая монополия».²³ На следующем этапе критику обоих решений, как Курно, так и Эджуорта, осуществили д-р Цейтен и проф. Чемберлин.²⁴ Ясно, что каждый из соперников указал путь возможного решения, но даже вместе они не исчерпали вопрос.

Очень удобный метод, который отводит место для каждого из альтернативных решений и, таким образом, открывает путь к созданию общей теории, может быть развит из подхода, предложенного проф. Боули в работе «Основы математики».²⁵ Похоже, что именно этот метод начинает завоевывать позиции в настоящее время. Его основной принцип можно изложить следующим образом.²⁶

Предельная выручка, которую дуополист стремится уравнивать с предельными затратами, равна

$$\frac{d}{dx_1}(px_1),$$

где x_1 — объем его производства; $p = (x_1 + x_2)$ — объем производства у конкурента.

Таким образом,

$$MR_1 = \frac{d}{dx_1}(px_1) = p + x_1 f'(x_1 + x_2) + x_1 f'(x_1 + x_2) \frac{\partial x_2}{\partial x_1}.^{27}$$

²² *Amoroso L. Lezioni d'economia matematica. Bologna, 1921; Wick-sell J. G. K. Review of Bowley's Mathematical Groundwork // Arch. Sozial-wissenschaft. 1927. Bd. 57.*

²³ *Schneider E. Reine Theorie... Ch. 4.*

²⁴ *Zeuthen F. Problems... Ch. 2; Chamberlin E. H. Theory... Ch. 3* (в основном воспроизводит его статью о «Дуополии», опубликованную в «Quarterly Journal of Economics» (1929. Vol. 44. Nov.)).

²⁵ *Bowley A. L. Mathematical Groundwork... P. 38.*

²⁶ Нижеследующие выводы во многом сделаны благодаря еще неопубликованной работе В. М. Аллена из Оксфорда.

²⁷ Здесь $\partial x_2 / \partial x_1$ математически является не чем иным, как частной производной $\partial x_2 / \partial x_1$. В теории олигополии, однако, этой величине придается особый экономический смысл «предположительной вариации» — влияния изменения объема выпуска продукции первой фирмы на объем выпуска продукции второй фирмы. Таким образом, предположительной вариации $\partial x_2 / \partial x_1$ экономист придает отдельное (самостоятельное) значение как интерпретируемой величине.

Кривая предельной выручки дуополиста частично зависит, таким образом, от величины $\partial x_2 / \partial x_1$, что мы можем интерпретировать только как ожидаемое дуополистом увеличение (или сокращение) выпуска продукции конкурента в случае, если он сам увеличит выпуск на dx_1 . Поскольку $f'(x_1 + x_2)$ имеет знак «минус», отрицательное значение величины $\partial x_2 / \partial x_1$ поднимет скорректированную кривую предельной выручки дуополиста и, таким образом, будет благоприятно для увеличения объема производства; положительное значение свидетельствует о целесообразности сокращения выпуска.

Очень обобщенный анализ концепции этих «гипотез о реакции конкурента», $\partial x_2 / \partial x_1$ и т. д., был дан проф. Фришем.²⁸ В краткосрочной перспективе нет нужды как-то особенно согласовывать догадки первого дуополиста $\partial x_2 / \partial x_1$ и второго $\partial x_1 / \partial x_2$.

Уравнение предельной выручки и предельных затрат определяет, таким образом, объем производства первого дуополиста, если даны объем производства второго дуополиста и предположение первого об изменении этого объема. Таким образом, для любого отдельного типа предположений мы можем построить подобную используемой Курно «кривую реакции» и установить соответствие между объемом производства первого дуополиста и возможным производством второго. Аналогичная кривая реакции может быть построена для второго дуополиста, и пересечение обеих кривых даст точку равновесия.

В большинстве случаев эти кривые будут иметь отрицательный наклон²⁹ и, как правило, величина наклона будет такой,

Отметим, что в классической модели дуополии Курно предполагается, что $\partial x_2 / \partial x_1 = 0$ и $\partial x_1 / \partial x_2 = 0$, т. е. стороны принимают решения об объеме выпуска без учета действий соперника и без процесса обучения. (Прим. ред.).

²⁸ Frisch R. Monopole—Polypole—La Notion de Force dans l'économie // Nationalökonomisk Tidsskrift. 1933.

²⁹ Условие для отрицательного наклона таково, что выражение $1 + hx_1 / (x_1 + \partial x_2 / \partial x_1)$ должно быть положительным; h — «отрегулированная вогнутость» рыночной кривой спроса. (Иными словами, $h = (x_1 + x_2) f''(x_1 + x_2) / f'(x_1 + x_2)$. Ср.: Robinson J. Economics... P. 40). Поскольку мы можем предположить, что во всех обычных случаях $1 + \partial x_2 / \partial x_1$ имеет положительное значение, отсюда следует — кривая реакции будет иметь отрицательный наклон всегда, когда h положительно (когда кривая спроса направлена выпуклостью кверху), а также в значительном числе случаев, когда h отрицательно. Позднее Аллен показал, что при отрицательном наклоне наклон кривой реакции будет также (из

что воздействие роста производства у второго дуополиста на выпуск первого будет увеличивать общий выпуск обоих. Если мы ограничим свое внимание этими *нормальными* случаями, которые с наибольшей вероятностью дадут стабильные решения, то самые интересные предположения относительно возможных гипотез очень просто встанут на свои места.

1. Если оба гипотетических изменения равны нулю, то мы имеем случай Курно. 2. Если одно из гипотетических изменений равно нулю, а другой дуополист принимает в качестве предположения действительный наклон кривой реакции своего конкурента, то мы имеем случай «активной» политики одного из дуополистов.³⁰ В *нормальных* условиях это сделает отрицательным предположение активного дуополиста о реакции конкурента; таким образом, по сравнению со случаем Курно это повысит его кривую предельной выручки, увеличит выпуск его продукции и (опять-таки в нормальных условиях) приведет к росту общего выпуска продукции, а также к снижению цены. 3. Если оба дуополиста действуют таким образом, исчисляя каждый предположительную реакцию конкурента по кривой реакции, то мы получим любопытный случай, исследованный д-ром фон Штакельбергом и Харродом.³¹ В *нормальных* условиях это еще раз приведет к дальнейшему увеличению общего выпуска и снижению цены. 4. Нет никакой причины, почему мы должны остановиться на этом. Один дуополист может стать вдвойне «активным» и подсчитать возможное изменение с помощью кривой реакции своего конкурента, исходя из предположения, что конкурент активен. В большинстве, хотя совсем не во всех *нормальных* случаях, это приведет к дальнейшему снижению цен. Похоже, что возникает процесс конкурентного снижения цен.

Но как только началось конкурентное снижение цен, разумно предположить следующее: рано или поздно тот или другой

соображений стабильности) численно меньше единицы, за исключением случаев, когда между позициями обоих дуополистов наблюдается высокая степень асимметрии. «Нормальные случаи» определяются как удовлетворяющие обоим условиям, т. е. dx_1/dx_2 , взятое на кривой реакции первого дуополиста, лежит между 0 и -1.

³⁰Stackelberg H. von. Sulla teoria del duopolio e del polipolio // Rivista italiana di scienze economiche. 1933. Vol. 5. June. Эта статья также содержит важное и искусное развитие теории для случая нескольких производителей.

³¹Stackelberg H. von. Sulla teoria...; Harrod R. F. The Equilibrium of Duopoly // Econ. Journ. 1934. Vol. 44. June.

дуополист осознает — его предположение, что рост его производства ведет к сокращению производства у его конкурента, оказалось неверным. Как только он начнет действовать, исходя из этого факта, и построит гипотезу о реакции конкурента, основанную на его опыте (а значит, показатель будет *положительным*), вся ситуация изменится. Снижение цен уступит место «тайной комбинации» и, опять-таки в нормальных условиях, даст более высокие цены, чем цены равновесия по Курно.³²

Только что описанный метод может распространяться на случай, когда продукт одного дуополиста не является совершенным субститутом продукта другого дуополиста. Нам нужно только записать $p_1 = f_1(x_1, x_2)$, $p_2 = f_2(x_1, x_2)$; теперь оба продавца, конечно, будут торговать по разным ценам. Отсюда получаем:

$$\text{скорректированная предельная выручка} = \frac{d}{dx_1}(p_1 x_1) = p_1 + x_1 \frac{\partial p_1}{\partial x_1} + x_1 \frac{\partial p_1}{\partial x_2} \left(\frac{\partial x_2}{\partial x_1} \right).$$

первого продавца

На основании этого мы действуем во многом так же, как и раньше. Такое весьма общее решение может быть применено, каким бы ни было соотношение между спросом на разные продукты; благодаря этому данное решение применимо и тогда, когда продукты дополняют друг друга, а не конкурируют между собой.³³ В данном случае, вероятно, выражение $\partial p_1 / \partial x_2$ будет положительным, т. е. это прогнозируемый рост выпуска продукции конкурента, который приведет к подъему кривой предельной выручки первого дуополиста, и наоборот.³⁴

III. Двусторонняя монополия

Понятие «двусторонняя монополия» применялось к двум различным проблемам, и их следует различать. Первый случай — изолированный обмен, или обмен между группой покупателей и

³² Nicholl A. J. Professor Chamberlin's Theory of Limited Competition // Quart. Journ. Econ. 1934. Vol. 174. Febr. Возникает случай тайной комбинации Николла, если мы запишем $\partial x_2 / \partial x_1 = x_2 / x_1$, $\partial x_1 / \partial x_2 = x_1 / x_2$.

³³ Ср.: Edgeworth F. Y. The Pure Theory of Monopoly // Papers Relating to Political Economy. London, 1925. Vol. 1.

³⁴ На тему дуополии см. доклад проф. Дивизиа на Лейденском собрании эконометрического общества, опубликованный с сокращениями в журнале «Econometrica» (1934. Vol. 2, N 2), а также в «Revue d'Economie politique» (1934. A. 48, N 3. Mai).

группой продавцов, причем каждая группа координирует свои действия. Теперь, поскольку это касается данной проблемы, когда обмен изучается *in vacuo*, без ссылок на других людей (вне обеих групп), которые могут быть косвенно затронуты, я считаю, можно сказать, что существует полное согласие среди экономистов. Со времени Эджуорта очевидно, что изолированный обмен приводит «к неразрешимому противостоянию интересов»³⁵ и, следовательно, проблема неопределенна в том смысле, что простого условия, по которому каждая сторона стремится к максимальному преимуществу, для установления равновесия недостаточно.

Вторая проблема сложнее. Она возникает, когда продаваемым товаром является сырье или фактор производства; таким образом, мы должны учитывать связь покупателя сырья с другим рынком, на котором он продает готовое изделие. Для данной проблемы существовало решение Курно, альтернативное решению Эджуорта. Курно сделал вывод, что эта более общая проблема определена. Здесь, как и в вопросах дуополии, у Курно и сейчас есть последователи; его позицию защищает д-р Шнайдер, а также, хотя и со значительными оговорками, д-р Цейтен.³⁶

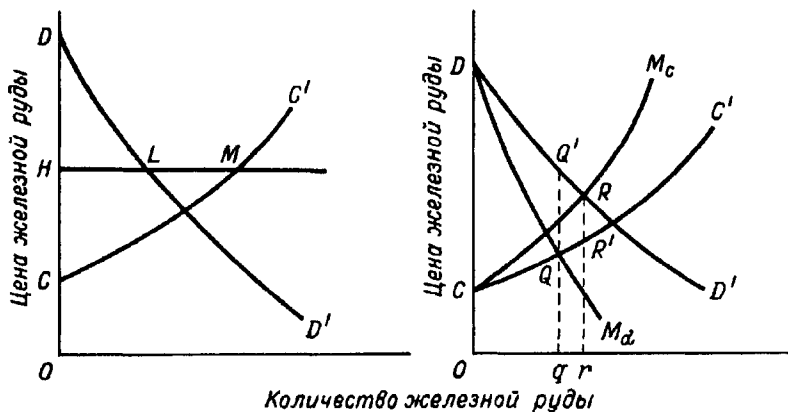
Однако следует признать, что читателю их работ трудно понять, как присутствие потребительского рынка влияет на противостояние интересов, выведенное Эджуортом, да и авторитет проф. Боули поддерживает взгляд, что и в более общем случае существует неопределенность.³⁷ Лично я согласен с проф. Боули, но я думаю, что стоило бы переформулировать аргумент проф. Боули в терминах концепции *предельной выручки*, так как это делает основной вопрос диспута яснее, чем до сих пор.

Монопольный производитель сырья (железной руды) *A* продает его монопольному производителю готового изделия (стали) *B* (см. рисунок). Теперь, как мы видели, кривая спроса покупателя *B* на железную руду (DD') выражена через предельную ценность продукта железной руды (т. е. предельный физический продукт железной руды в производстве стали, умноженный на предельную выручку от продажи стали); кривая предложения железной руды монополиста *A* будет выражена его обыч-

³⁵ Edgeworth F. Y. *Mathematical Psychics*. London, 1881. P. 29.

³⁶ Schneider E. *Reine Theorie...* Ch. 2; Zeuthen F. *Problems...* P. 65 f.

³⁷ Bowley A. L. *Bilateral Monopoly* // *Econ. Journ.* 1928. Vol. 38, N 152.



ной кривой предельных затрат (CC'). Это означает, что если какая-нибудь внешняя власть установит цену OH , то A захочет поставить HM единиц, B захочет купить HL единиц; действительный объем продажи будет равен наименьшей величине. Теперь, в определенных пределах, чем выше установленная цена, тем больше будет прибыль A ; чем ниже установленная цена, тем больше будет прибыль B . Мы наблюдаем противостояние интересов. Но это только в определенных пределах; с какого-то момента A станет невыгодно повышать цену дальше. Объем продукции, который обеспечивает A максимальную прибыль, будет представлен пересечением CC' с кривой, предельной относительно DD' . DD' — кривая спроса для A ; мы можем начертить кривую предельной выручки (DM_d), соответствующую кривой спроса, которая пересекает кривую CC' в точке Q . Вертикаль, проходящая через Q , пересекает горизонтальную ось в точке q , а кривая DD' — в точке Q' . Наиболее выгодной позицией для A является та, где его выпуск равен Oq , а цена — $Q'q$.

Если, с другой стороны, B может назначить цену, то в какой точке максимизируется его прибыль? Это можно найти с помощью кривой, предельной относительно CC' (CM_c), которая пересекает DD' в точке R . Проведем линию $RR'R'$, перпендикулярную к горизонтальной оси. Тогда наиболее выгодным выпуском продукции для B будет Or , а наиболее выгодной ценой — $R'r$.

Представляется, что здесь есть «противостояние интересов». Как Курно и его последователи пришли к противоположной

точке зрения? Они полагали возможным равновесие при цене $Q'q$, поскольку в этом случае оба производителя получают максимальную монопольную прибыль; A получает ее от B , а B — от потребителей стали. Это совершенно верно. Никакое монопольное действие со стороны A не может помешать B заработать монопольную прибыль на потребителях. Но B не только монопольный продавец по отношению к потребителям, он также и монопольный покупатель по отношению к A . Если бы ему было позволено, он извлек бы также монополистскую прибыль от A ; именно это обстоятельство не учел Курно.

Как мы уже сказали, неопределенность не значит, что закон причинности приостановлен; это только означает, что для определения цены недостаточно статичных предпосылок в виде фиксированных кривых спроса и затрат. Д-р Цейтен и я пытались достичь некоего решения путем введения более «динамичных» факторов.³⁸ Решение д-ра Цейтена начинается с исследования вероятности того, что каждая из сторон разорвет отношения, и это соответствует всем возможным условиям; мое решение начинается с рассмотрения того, сколько времени каждая сторона захочет «бастовать», добиваясь определенной цены. Оба метода дополняют друг друга.

IV. Заключение

До сих пор я ограничивался замечаниями относительно чисто формального аспекта последних работ по монополии, но в заключение следует сказать что-нибудь о применимости этой хорошо разработанной техники. Некоторые из обсуждаемых авторов явно полагают, что современная теория монополии не только способна в достаточной степени осветить общие принципы, лежащие в основе индивидуалистской экономической структуры, но она также может найти широкое применение в анализе практических проблем хозяйства, иначе говоря, в прикладной экономике. Лично я отношусь к этому скептически.

³⁸ *Zeuthen F.*: 1) *Problems...* Ch. 4; 2) *Du Monopole Bilatéral // Rev. d'Econ. polit.* 1933; *Hicks J. R.* *Theory of Wages*. London, 1932. Ch. 7. Трактовку, до некоторой степени аналогичную трактовке д-ра Цейтена, можно найти в статье: *Nardi G. di.* *L'Indeterminazione nel monopolio bilaterale // Archivio Scientifico. Bari*, 1934.

В случае дуополии мы уже видели, что предельная выручка дуополиста зависит от условия, которое следует именовать «гипотетическим». Это не реальная величина изменения производства у второго продавца, а оценка данной величины первым продавцом. Но если мы это видим, почему только такое условие именовать гипотетическим? Разве наклон кривой спроса на отдельный товар, с которой сталкивается простой монополист, не предположителен? Несомненно, что монополист может ошибиться, оценивая наклон кривой спроса, и будет поддерживать объем производства на определенном уровне, думая, что это именно та позиция, которая принесет ему максимальную прибыль, хотя в действительности он мог получить большую прибыль, увеличив или сократив производство.³⁹

Именно субъективный характер кривой индивидуального спроса приводит нас к скептицизму относительно применимости аппарата. Где объективная основа, которая позволила бы нам доказать распространенность несовершенной конкуренции? Можно сказать, что, поскольку есть фирмы, озабоченные ценовой политикой или берущие на себя торговые затраты, несовершенная конкуренция должна существовать. Это само собой разумеется.⁴⁰ Но какова распространенность несовершенной конкуренции? Значительна или пренебрежимо мала? Нет другого способа установить это, как только спросить у монополиста, и с его стороны будет очень любезно, если он скажет нам.

Совершена или несовершена конкуренция — расширение отдельной фирмы будет остановлено факторами, которые можно оценить только субъективно; в одном случае это произойдет вследствие роста субъективных затрат или затрат организации,⁴¹ в другом — вследствие гипотетического наклона кривой предель-

³⁹Этот аргумент подкрепляет интерпретация кривой спроса (как это, вероятно, должно быть для большинства целей) как кривой «долгосрочного» спроса.

⁴⁰Проф. В. Х. Хатт (*Hutt W. H. Economic Method and the Concept of Competition // Econ. Journ. South Africa. 1934. Vol. 2. June*) оспаривает это для случая торговых затрат. Его довод будет справедлив до тех пор, пока остается неизменным соотношение между расходами на рекламу и объемом продаж, но если эти пропорции переменчивы, его аргументы рассыпаются.

⁴¹Ср.: *Robinson E. A. G.: 1) The Problem of Management and the Size of Firms // Econ. Journ. 1934. Vol. 44. June; 2) The Structure of Competitive Industry. London, 1931. См. также: Kaldor N. The Equilibrium...*

ной выручки. Объективные факты не дают нам возможности определить различия между ними.

Похоже, что новые теоретики внесли мало нового в законы изменения, которые нам известны из традиционного анализа. Обычно они только предлагают новые доводы для объяснения известных фактов, и очень трудно отличить новые доводы от старых. Монополизирована, дуополизирована, полиполизирована данная отрасль промышленности или она работает в условиях совершенной конкуренции — мы можем ожидать, что увеличение спроса приведет к росту объема производства (хотя во всех случаях возможны, но весьма невероятны исключения); вероятно также, что увеличение спроса будет сопровождаться стабильностью цен или их ростом. Выдвигают новые обоснования того, почему рост производства может сопровождаться снижением цены; причиной может быть увеличение эластичности спроса на продукцию отдельной фирмы, а не вскрытые Маршаллом факторы. Но новое объяснение не вполне убедительно и не устраняет логику Маршалла.⁴²

Казалось бы, становится возможным, что рост предложения, если он вызван появлением новых фирм, действительно может привести к росту цены, это было бы невозможно в условиях совершенной конкуренции. Но возможно только, если появление новых фирм сделает кривую спроса для каждой фирмы в данной отрасли *менее эластичной*, а это условие столь необычно, что трудно относиться к нему серьезно.

В силу всего этого трудно прийти к выводу, что новые методы анализа действительно вытесняют методы Маршалла. Предположки Маршалла проще, и если мы не в состоянии сказать, какая из двух гипотез больше соответствует действительности, то

⁴²Заманчиво предложить реабилитацию Маршалла на основании этих новых разработок. Поскольку стало ясно, что «возрастающая отдача» есть в основном следствие неделимости и прерывистости, весьма возможно, что в состоянии совершенно конкурентного равновесия фирма может быть при горизонтальной (гипотетической) кривой спроса в точке равновесия, хотя ей известно, что значительный рост производства даст ей возможность уменьшить средние затраты (нанятых факторов). Но фирма не уверена, что такое значительное увеличение продаж можно осуществить без значительного снижения цены, и это удерживает ее от увеличения производства во избежание риска. Подобное построение кажется по крайней мере столь же разумным, как и другие, и оно более уместно в мире весьма несовершенных знаний. Относительно общего вопроса о скачкообразном изменении затрат см.: *Joseph M. A Discontinuous Cost Curve // Econ. Journ. 1933. Vol. 43. Sept.*

очевидно, что следует отбросить более простую. Но, конечно, это не означает, что в важных случаях, например когда практикуется дискриминация, мы не должны принять гипотезу о существовании монополии и извлечь всю возможную пользу из описанных здесь подходов.

С этой точки зрения, конечно, есть большие достижения. В настоящее время мы обладаем значительно более полной теорией монополии, чем совсем недавно. И если теперь, когда она у нас есть, она нам кажется менее полезной, чем ожидалось, то так нередко бывает в истории человеческой мысли.