

*Principles are developed of the integration approach to formation of a hierarchical structure of industrial enterprise strategies. The kernel of the structure is the innovative strategy that unites business strategies and functional strategies.*

**Key words:** strategic management, innovative strategy, integration approach, hierarchical structure of strategies.

УДК 334(045)

**Е. Н. Носков**, соискатель, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова  
**Е. А. Полищук**, доктор экономических наук, профессор, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ МОНОПОЛИИ: ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ

*Проанализированы основные этапы развития теории монополии в рамках экономического мейнстрима, а также с альтернативных позиций. Сформулирована проблема многогранности оценки монополии в рамках экономической теории.*

**Ключевые слова:** монополия, монополия цена, монополия прибыль, предельная выручка, предельные издержки, транзакционные издержки.

Одна из центральных проблем современного экономического развития России и других стран мира – это проблема экономического роста. Серьезным препятствием для решения данной проблемы в России является высокая степень монополизации ее экономики, поскольку она означает сдерживание конкуренции и неоптимальные параметры рынков. Для понимания монополии как проблемы, возникающей на пути развития экономики, необходимо проанализировать эволюцию монополии.

Monopolium est injustum et rei publicae injurium (с лат. монополия несправедлива и для государства вредна) [1] – центральная идея неоклассической школы, мейнстрима экономической науки. Справедливо ли это?

Как только в научный оборот был введен термин «монополия», он стал ассоциироваться с единственным производителем, осуществляющим несправедливую торговлю и получающим сверхприбыль за счет цены, которая обычно выше естественной или конкурентной. Именно признак завышения цен лег в основу римского права в отношении монополий, который гласил, что все монополии и заговоры, целью которых являлось повысить цены, нелегалы (объявляются вне закона) [2]. В результате сформировались основные направления критики монополии: завышенные цены, ограничение предложения товаров, ущерб для общества как результат завышения цены и ограничения предложения товара. Но как таковой теории монополии и теории ценообразования в условиях монополии не было ни у греков, ни у римлян.

Согласимся с Р. Рувером, что первые экономико-теоретические основы монополии и ценообразования в ее условиях можно обнаружить в трудах схоластической школы, посвященных проблемам социальной этики [3]. Схоласты подходили к экономическим проблемам с этической и правовой точки зрения, поэтому их основным интересом была социальная справедливость.

Так, согласно доктрине Святого Фомы Аквинского (1225–1274) теория цены строилась на концепции коммутативной справедливости (commutative justice), основой которой являлся принцип абсолютного равенства при обмене товарами или услугами. Центральным же звеном этой концепции было понятие «справедливая цена» (just price) – аналог цены в условиях совершенной конкуренции. По их мнению, в отсутствие регулирования справедливая цена устанавливалась общественной оценкой (common estimation), т. е. взаимодействием сил спроса и предложения. При этом справедливая цена не обязательно была основана на издержках производства. Так, доктор Сарабия дела Кале заявляет, что «справедливая цена определяется избытком или недостатком товаров, торговцев или денег... а не затратами, трудом или риском» [4]. Ученик Фомы Аквинского Аегидиус Лессинус полагает, что «вещь справедливо оценена, когда продана без обмана, т. е. без хитрых уловок на конкурентном рынке» [5]. Аналог концепции рыночной, или конкурентной цены можно обнаружить у Леонарда Лессиуса, который дает следующее определение справедливой цене: «это цена, которая установлена органами власти, принимая во внимание общественное благо, либо которая определена оценкой общества» [6].

Следовательно, в рамках теории коммутативной справедливости схоластов можно определить два вида конкурентной цены (справедливой цены или общественной):

- цена, формируемая под взаимодействием сил спроса и предложения и без хитрых уловок (естественная цена), так называемое рыночное определение стоимости (market valuation);
- цена, установленная государством с учетом общественного блага (цена, установленная законом).

В целом теория монополии схоластов строилась на критике монополии, в основе которой лежали следующие причины. Во-первых, повышая цену, монополисты продавали что-то гораздо дороже, чем

оно стоило, и это было против идеи равенства, лежащего в основе коммутативной справедливости. Во-вторых, эксплуатация, лежащая в основе монополии, в любой форме не соответствовала принципу милости и братской любви. В-третьих, монополии вредны для общего блага, потому что они не только повышают цены, но и создают искусственный недостаток товаров (дефицит).

Схоласты особое внимание уделяют природе монопольной прибыли. Церковное (каноническое) право схоластов описывало монопольные прибыли как нечестные прибыли (лат. *turpe lucrum*) [7]. Для Фомы Аквинского «монополист – это не честный торговец, а один из тех, кто преследует избыточную прибыль с ущербом для общества» [8]. Святой Антонио (1389–1459), архиепископ из Флоренции, определял монополию как «любые временные объединения (союзы) или более постоянные картели с целью защиты больших прибылей и высоких цен» [9]. Такой же точки зрения придерживался и Святой Бернардино из Сиена (1380–1444), известный проповедник и современник Святого Антонио. Для него, как и для других, термин «монополия» имел широкое значение и применялся в понимании «контроля над предложением товаров несколькими лицами, так же как и одним лицом» [10].

Хотя теория монополии схоластов и не содержала анализа для определения монопольной цены, но ими был сделан существенный вклад в определение признаков монопольных действий, а именно:

- сговоры продавцов об установлении минимальной цены на свои товары (Леонард Лессиус);
- контроль над предложением товаров (одним лицом или несколькими в случае сговора);
- цена, которая была выше рыночной или естественной цены, и, как следствие, ущерб, приносимый обществу (но не в современном понимании неоклассической школы);
- сверхприбыль.

При этом необходимо отметить важный шаг, который был сделан схоластами, – акцент критики монополии стал перемещаться с самой «монополии» в сторону «монопольных действий», т. е. вред, приносимый обществу монополией, происходит не от самой монополии как единственного продавца, а от монопольных действий. В связи с этим интересно отметить идею Эдварда Мисселдена о том, что «монополия – это вид торговли при покупке, приобретении, обмене, товарообмене (бартер), которая, будучи узурпирована несколькими лицами или одним, препятствует поступлению товаров на рынок с целью повышения цен и получения прибыли и наносит ущерб другим людям» [11].

Новый подход к теории монополии впервые был предложен Питером дела Кертом (1618–1685). Он не пытался проанализировать, как устанавливается цена, а дал описания монопольных действий. В противоположность схоластам Керт осуждал монополию по причине неэффективности, а не с позиций моральных принципов или теории справедливой цены [12]. Этот важный методологический принцип

в дальнейшем стал краеугольным камнем теорий монополии для многих экономических школ.

Теоретическое обоснование эффективности монополии было впервые предложено классиком политической экономии Дж. С. Миллем при описании естественных монополий (термин «естественная монополия» принадлежит именно ему). Указывая на эффективность естественных монополий, он, видимо, не случайно также применял термин «практическая», подчеркивая ее практичность, что в дальнейшем стало принято объяснять в терминах «эффект масштаба».

Именно принцип неэффективности лег в основу неоклассической теории монополии, который со времени А. О. Курно (1830) и по сей день является одним из важнейших принципов анализа в рамках экономического мейнстрима. Неоклассическая модель монополии анализируется через «состояние» равновесия рынка в долгосрочном периоде и противостоит «состоянию» совершенной конкуренции в долгосрочном периоде. Наличие двух статических состояний равновесия при монополии и при совершенной конкуренции позволяет выявить общественные потери, возникающие при монополии. В рамках неоклассической теории монополии являются неэффективными ввиду наличия общественных потерь. Обоснованность теории естественной монополии в рамках неоклассической теории объясняется наличием эффекта масштаба.

Научный авторитет неоклассики не является абсолютным. Критический подход к неоклассической теории ценообразования привел к появлению альтернативных теорий, одной из которых является теория монополиста-новатора, предложенная представителем неоавстрийской экономической школы Й. Шумпеттером.

Если в рамках неоклассической теории монополисту противостоит совершенная конкуренция, то монополисту-новатору противостоит отсутствие товара на рынке вообще, т. е. монополист-новатор максимизирует прибыль путем продуктовых или производственных нововведений, при этом процесс рассматривается не как «состояние», а как «динамический процесс». На основании данной теории британский представитель неоавстрийской школы С. Литтлчайлд показал, что поведение монополиста-новатора порождает общественный выигрыш, равный сумме его прибыли и излишка потребителя [13]. Наличие динамики в процессе ценообразования приведет к тому, что вхождение на рынок производителей, освоивших нововведение, приведет к снижению цены до конкурентного уровня и снижению прибыли новатора, а излишек потребителя увеличится на величину общественных потерь как при неоклассической теории. В данном случае неоавстрийская интерпретация монополии свидетельствует о ее эффективности, а проведение жесткой антимонопольной политики в данном случае становится нецелесообразным.

Неоавстрийская школа убедительно показывает, что получение сверхприбыли монополистом-новатором является результатом не только нововведения, но и платой за предпринимательский риск, который

он несет. В данном случае цена монополиста-новатора является справедливой ценой именно для него самого, в то время как для потребителя она кажется завышенной, несправедливой.

Также с критикой неоклассического направления выступает новая институциональная экономическая теория, начало которой было положено Р. Коузом в работе «Природа фирмы» (1937), а затем она получила развитие в исследованиях О. Уильямсона. Неинституционализм, предложивший свою методологию и основанный на новом понимании природы фирмы, использовании таких инструментов анализа, как транзакционные издержки, ограниченная рациональность и оппортунизм, доказывает, что рыночный механизм не всегда является эффективным для определения цен. К тому же модель рыночного механизма цен, предложенная неоклассическим направлением, нереалистична и не реализуема на практике при тех ограничениях (однопродуктовость модели, абсолютно рациональное поведение и т. п.), из которых оно исходит.

В рамках неинституциональной теории фирма является альтернативой рыночному механизму определения цены. Основопологающим фактором при определении уровня цен выступают транзакционные издержки. Согласно теории неинституционалистов при вертикальной интеграции фирмы (монополист в их представлении) транзакционные издержки минимизируются. Действительно, эти издержки меньше по сравнению с ситуацией, в которой фирмы, теперь вошедшие в вертикальную интеграцию, действовали бы раздельно [14].

Фирма будет расширяться до тех пор, пока «затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму» [15].

Как видим, теории монополии прошли путь от критического отношения к монополии как к фирме, завышающей цену, ограничивающей предложение и тем самым получающей сверхприбыль (нечестную прибыль) – несправедливое социальное явление, до понимания того, что монополист, чья цена, являющаяся выше конкурентной и позволяющая получать сверхприбыль монополисту (как, например, монополист-новатор), является результатом прогресса и развития нового продукта (товара). Кроме того в рамках экономической теории мы можем наблюдать кардинальное изменение от анализа производственных издержек (средних, предельных) к анализу транзакционных издержек.

При этом неоклассическая теория сводится к тому, что монополия порождает общественные потери. Но неоклассическая теория не учитывает транзакционные издержки, а также не критично относится к тому, что даже при реализации эффекта масштаба

цена не должна быть выше конкурентной. Неоклассический анализ основывается на сопоставлении предельных издержек и предельной выручки (рыночный механизм определения цены).

Неоинституциональная теория во главу угла ставит анализ транзакционных издержек. В данном случае монополии (вертикальная интеграция) рассматриваются с положительной точки зрения, так как она позволяет сократить совокупные издержки не только за счет эффекта масштаба, но и вследствие минимизации транзакционных издержек.

Итак, краткий экскурс в историю теории монополии позволяет сделать некоторые выводы.

Во-первых, монополия существовала на протяжении веков и была объектом изучения многочисленных исследователей.

Во-вторых, концепция монополии эволюционировала ввиду изменения не только взглядов на это явление, но и ввиду изменений самого объекта анализа, ввиду изменений деятельности монополии.

В-третьих, изучение монополии с позиций морали, деловой этики возможно и необходимо. Но при этом следует учесть, что интересы субъектов взаимодействия (фирма, ее конкуренты, потребители) являются противоположными. Все это порождает неоднозначность оценки ее экономической эффективности.

В-четвертых, монополия как объект анализа многогранна, что требует междисциплинарного анализа монополии и ее социально-экономических последствий со стороны социальных, экономических и правовых наук.

#### Библиографические ссылки

1. Raymond De Roover. Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision // The Quarterly Journal of Economics. – Nov. 1951. – Vol. 65. – No. 4. – P. 492–524.
2. Там же. – С. 493.
3. Там же. – С. 493.
4. Там же. – С. 497.
5. Там же. – С. 497.
6. Там же. – С. 496.
7. Там же. – С. 498.
8. Там же. – С. 498.
9. Там же. – С. 499.
10. Там же. – С. 499.
11. Там же. – С. 510–511.
12. Там же. – С. 518.
13. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. – Т. 2. – С.-Петербург: Экономическая школа, 1999. (Высшая школа экономики).
14. Оливер И. У. Фирмы и рынки. – URL: [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn\\_newlife.pl?type=in&links=/in/williamson/works/williamson\\_w2.txt&img=works\\_small.gif&name=williamson](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=/in/williamson/works/williamson_w2.txt&img=works_small.gif&name=williamson) (дата обращения: 18.01.2012).
15. Коуз Р. Г. Природа фирмы. – URL: [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn\\_newlife.pl?type=in&links=/in/coase/works/coase\\_w1.txt&img=works\\_small.gif&name=coase](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=/in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase) (дата обращения: 18.01.2012).

*E. N. Noskov*, Applicant, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

*E. A. Polischuk*, Doctor of Economics, Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

**Evolution of Monopoly Theory: Stages and Problems**