

УДК 339.13.012.434

Томас ДиЛоренцо [Thomas J. DiLorenzo], профессор экономики The Sellinger School of Business and Management, Loyola College

МИФ О «ЕСТЕСТВЕННОЙ» МОНОПОЛИИ¹

Перевод с английского **Бориса Львина**

В данной статье автор анализирует появление «естественных» монополий в США и приходит к выводу: теория естественной монополии — это экономическая фикция. Ее история сводится к тому, что в конце XIX и начале XX в. в инфраструктурных отраслях имела место ожесточенная конкуренция, что, разумеется, не нравилось самим производителям. Сначала они добились от правительства предоставления им монопольного статуса, а затем при поддержке ряда видных экономистов задним числом было сконструировано обоснование этой монополизации.

Заканчивается статья утверждением о том, что в американской экономике XXI в. для нее места нет.

Есть ли место монополии в российской экономике XXI в.?

Примечание переводчика

Т. ДиЛоренцо в своей статье использует выражения «public utility» (буквально: общественные, т. е. государственные, службы обеспечения) и «natural monopoly» (буквально: естественная монополия). В современном английском языке они, как правило, употребляются как синонимы в значении, близком к русскому выражению «инфраструктурные монополии». При этом оба эти английских выражения неявно подразумевают изначально заданный, природный характер «государственности» и «монополизма» соответствующих отраслей и служб. В предлагаемом переводе русский эквивалент выражения «public utility» в зависимости от контекста будет передан как «инфраструктурная монополия», «общественная инфраструктура» и т. д. В тексте круглые скобки — авторские, в квадратных — приведены названия на английском языке, пояснения переводчика и номера авторских сносок.

Само выражение «общественная инфраструктура» абсурдно. Любое полезное благо полезно «для публики», и практически любое благо... может рассматриваться как «необходимое». Все попытки выделить какие-либо отрасли в качестве «общественной инфраструктуры» абсолютно произвольны и необоснованны.

Мюррей Ротбард. «Власть и рынок»

Введение

Государственные монопольные гарантии большинства так называемых «общественных инфраструктур» [«public utilities»] связаны с тем, что их рассматривают как «естественные монополии» [«natural monopolies»]. Вкратце теория естественных монополий сводится к следующему. Если особенности производственных технологий — например, сравнительно высокие капитальные издержки — при расширении производства в долгосрочной перспективе ведут к сниже-

¹ Оригинал статьи см. на сайте Института Людвиг фон Мизеса http://www.mises.org/journals/rae/pdf/R92_3.pdf

нию общих издержек, то возникает эффект естественной монополии. В таких отраслях, утверждает эта теория, единственный производитель в конечном итоге сможет обеспечить меньшие издержки, чем два или более производителей, и тем самым это приведет к ситуации «естественной» монополии. Если число производителей на рынке превышает единицу, то это приведет к более высоким ценам.

Более того, утверждается, что конкуренция осложняет жизнь потребителей вследствие строительства параллельных мощностей — имеет место, например, повторное перекапывание улиц для прокладки водопроводных или газопроводных линий. На этом основании предлагается, чтобы государство распределяло лицензии на монопольное оказание услуг в тех отраслях, где средние общие издержки имеют тенденцию снижаться в долгосрочной перспективе.

Представление о том, что вначале экономисты разработали теорию естественной монополии, а потом законодатели стали использовать ее для «теоретического обоснования» выдачи лицензий на монопольное обслуживание, — чистый миф. В действительности такие монополии возникли за много лет до того, как экономисты, выступающие за расширение государственного вмешательства в экономику, сформулировали эту теорию для оправдания задним числом действий правительства. В то время, когда правительства еще только начинали раздавать монопольные лицензии, большинство экономистов прекрасно понимали, что крупномасштабное, капиталоемкое производство не ведет к возникновению монополии, а представляет собой абсолютно необходимый аспект процесса конкуренции.

Слово «процесс» здесь имеет особое значение. Если рассматривать конкуренцию как динамический процесс соперничества предпринимателей, то тот факт, что один из предпринимателей в данный момент времени добился наименьших издержек, сам по себе не будет иметь практически никакого

содержательного значения. Постоянно действующий механизм конкуренции — в том числе потенциальной конкуренции — включает возможность появления монополии в условиях свободного рынка.

Далее. Теория естественной монополии антиисторична. Не существует никаких свидетельств, подтверждающих, что сюжет «естественной монополии» когда-либо имел место. Не существует ни одного достоверно известного случая, ни одной истории о том, как некий производитель добился низких издержек в долгосрочной перспективе и тем самым установил перманентную монополию. Как будет показано ниже, во многих отраслях так называемых инфраструктурных монополий в конце XIX и начале XX в. существовали в буквальном смысле десятки конкурирующих фирм.

Экономия на масштабе производства [economy of scale] в эпоху лицензий на монопольную деятельность

В конце XIX в., когда местные власти начали раздавать лицензии на монопольную деятельность [franchise monopolies], экономисты полагали, что «монополия» не возникает на свободном рынке, а является результатом правительственного вмешательства, режима лицензий, протекционизма и т. д. Крупномасштабное производство и экономия на масштабе производства рассматривались как положительный результат конкуренции, а не как монопольное зло. Например, Ричард Эли [Richard T. Ely], один из основателей Американской экономической ассоциации — АЭА, отмечал, что «крупномасштабное производство совершенно не обязательно означает монополизированное производство»². Джон Бейтс Кларк [John Bates Clark], вместе с Эли учре-

² Ely R. T., *Monopolies and Trusts*. New York: MacMillan, 1990. P. 162.

ждавший АЭА, писал в 1888 году, что нельзя «поспешно соглашаться» с мнением, будто крупные промышленные концерны [industrial combinations] ведут к «разрушению конкуренции»³.

Герберт Давенпорт [Herbert Davenport] из Чикагского университета в 1919 году утверждал, что в отрасли, где имеет место экономия на масштабе производства, наличие незначительного числа фирм «не означает ликвидации конкуренции»⁴, а его коллега Джеймс Лофлин [James Laughlin] отмечал, что даже когда «концерн [combination] достигает больших размеров, соперничающий концерн может вступить в самую ожесточенную конкурентную борьбу»⁵. Ирвинг Фишер [Irving Fisher]⁶ и Эдвин Селигмен [Edwin R. A. Seligman]⁷ соглашались, что крупномасштабное производство ведет к конкурентным преимуществам ввиду экономии на рекламе, более низких торговых и транспортных издержек.

По мнению экономистов конца XIX и начала XX в., развитие крупномасштабного производства однозначно шло на пользу потребителю. Ведь без крупномасштабного производства, как пишет Селигмен, «мир вернулся бы к более примитивному уровню благосостояния и практически отказался бы от неопределимых преимуществ, связанных с оптимальным использованием капитала»⁸. Саймон Паттен [Simon Patten] из Уортонского училища [Wharton School при Пенсильванском университете, фактически — экономический факультет этого университета]

высказывал сходный взгляд. «Объединение капитала не приносит обществу никакого ущерба... концерны гораздо более эффективны, чем предшествующие им мелкие производители»⁹.

Франклин Гиддингс [Franklin Giddings] из Колумбийского университета, как практически все экономисты той эпохи, рассматривал конкуренцию примерно так же, как это делают современные экономисты австрийской школы, — как динамический процесс соперничества. Соответственно он делает вывод, что «конкуренция в той или иной форме представляет собой постоянный экономический процесс... Следовательно, когда нам кажется, что рыночная конкуренция подавляется, необходимо разобраться, что произошло с теми силами, которые ее породили. Более того, необходимо выяснить, в какой степени рыночная конкуренция действительно оказывается подавленной, а в какой — продолжает существовать в иной форме»¹⁰. Иными словами, «доминирующая» фирма, с помощью заниженных цен подрывающая всех своих конкурентов, в каждый данный момент времени вовсе не подавляет конкуренцию, так как конкуренция представляет собой «перманентный экономический процесс».

Дэвид Уэллс [David A. Wells], один из самых популярных экономистов конца XIX в., писал, что «мир требует изобилия товаров и требует их дешевизны, а опыт учит нас, что достичь этого можно только с помощью крупномасштабного использования капитала»¹¹. Джордж Гантон [George Gunton] полагал, что «концентрация капитала приводит не к исчезновению мелких капиталистов, а к их интеграции в рамках более сложной и масштабной системы производства,

³ Clark J. B., Giddings F. *Modern Distributive Processes*. Boston: Ginn & Co., 1888. P. 21.

⁴ Davenport H. *The Economics of Enterprise*. New York: MacMillan, 1919. P. 483.

⁵ Laughlin J. L. *The Elements of Political Economy*. New York: American Book, 1902. P. 71.

⁶ Fisher I. *Elementary Principles of Economics*. New York: MacMillan, 1912. P. 330.

⁷ Seligman E. R. A. *Principles of Economics*. New York: Longmans, Green, 1909. P. 341.

⁸ Ibid. P. 97.

⁹ Patten S. *The Economic Effects of Combinations // Age of Steel*. Jan. 5, 1889. P. 13.

¹⁰ Giddings F. *The Persistence of Competition // Political Science Quarterly*. March 1887. P. 62.

¹¹ Wells D. A. *Recent Economic Changes*. New York: DeCapro Press, 1889. P. 74.

в рамках которой они могут производить... по более низким ценам для потребителей и с большей доходностью для себя... Концентрация капитала не ведет к разрушению конкуренции, все обстоит ровно противоположным образом... Привлекая больше капитала и применяя усовершенствованную технику, трест может продавать свою продукцию дешевле, чем корпорация, что и имеет место в действительности»¹².

Приведенные цитаты дают не случайную выборку, а достаточно всеобъемлющий охват. Как отмечал А. Коутс [A. W. Coats], в конце 1880-х годов в США было всего лишь 10 человек с профессиональным статусом экономиста на постоянной оплате [full-time] (сегодня это может показаться невероятным)¹³. Таким образом, эти цитаты охватывают практически всех профессиональных экономистов, которые в конце XIX в. могли выступить с мнением о соотношении между экономией на масштабе производства и конкуренцией.

Значение данных воззрений связано с тем, что эти экономисты непосредственно наблюдали процесс становления крупномасштабного производства и не усматривали в нем ничего ведущего к монополии — будь она «естественной» или какой-либо другой. Они понимали — в полном соответствии с духом австрийской школы, — что конкуренция является постоянно возобновляемым процессом и что в отсутствие государственного регулирования, направленного на создание монополий, любое доминирование на рынке неизбежно оказывается преходящим. Такая точка зрения совпадает и с моими эмпирическими исследованиями, в ходе которых выяснилось, что «тресты» конца XIX в. в действительности снижали свои цены и расширяли свое производство быстрее, чем экономика в целом, т. е. они

представляли собой не монопольный, а наиболее динамичный и конкурентный сектор промышленности¹⁴. Возможно, именно поэтому протекционистские законодатели и решили нанести по ним удар, сделав их жертвой «антитрестовских» законов.

Экономисты стали поддерживать теорию естественной монополии только после 1920-х годов, когда экономическая наука, пойдя на поводу у сайентизма, стала рассматривать конкуренцию с более или менее инженерной точки зрения. В соответствии с этой точкой зрения отрасли агрегировались в группы, однородные по критерию постоянной, уменьшающейся или возрастающей доходности в зависимости от масштабов производства [return to scale]. В рамках этого подхода структура рынка и соответственно конкурентоспособность определялись соотношениями технического, инженерного характера. Конкуренция стала рассматриваться уже не как поведенческое явление, а как технологическое отношение. Экономисты — за исключением Йозефа Шумпетера, а также Людвига фон Мизеса, Фридриха Хайека и других сторонников австрийской школы — перестали обращать внимание на постоянный процесс конкурентного соперничества и предпринимательства.

Насколько «естественными» были ранние естественные монополии?

Не существует абсолютно никаких свидетельств того, что на момент начала государственного регулирования инфраструктурных отраслей [public utilities] имело место такое явление, как «естественная монополия». Гарольд Демсец [Harold Demsetz] указывал:

¹² *Guntton G. The Economics and Social Aspects of Trusts // Political Science Quarterly. Sept. 1888. P. 385.*

¹³ *Coats A. W. The American Political Economy Club // American Economic Review. Sept. 1961. P. 621–37.*

¹⁴ *DiLorenzo Th. J. The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective // International Review of Law and Economics. Fall 1985. P. 73–90.*

«За один только 1887 год в Нью-Йорке возникло шесть компаний электрического освещения. В 1907 году в Чикаго официальным разрешением на ведение деятельности обладали 45 предприятий электрического освещения. До 1895 года город Дулут, штат Миннесота, обслуживали пять электрических компаний, а в Скрантоне, штат Пенсильвания, в 1906 году таких компаний было четыре... В конце XIX в. конкуренция в газовой промышленности [речь идет о газовом освещении улиц. — Прим. пер.] США была самым обычным явлением. К началу 1884 года в Нью-Йорке действовало шесть газовых компаний... Для телефонной промышленности была характерна постоянная конкуренция... В 1905 году только в крупнейших городах как минимум две телефонные компании существовали в Балтиморе, Чикаго, Кливленде, Колумбусе, Детройте, Канзас-сити, Миннеаполисе, Филадельфии, Питтсбурге и Сент-Луисе»¹⁵.

Предельно смягчая суть своего высказывания, Демсец формулирует следующий вывод: «Есть основания сомневаться в том, что в то время, когда вместо рыночной конкуренции стали вводить государственное регулирование, в инфраструктурных отраслях имела место экономия на масштабе производства»¹⁶.

Крайне поучительный пример отсутствия естественной монополии в инфраструктурных отраслях можно обнаружить в изданной в 1936 году книге экономиста Джорджа Брауна [George T. Brown], озаглавленной «Газовая осветительная компания Балтимора»¹⁷. Ее подзаголовок — «Исследование естественной монополии» — не должен вво-

дить нас в заблуждение. Книга представляет собой «исследование эволюционного характера инфраструктурных отраслей» в целом с особым упором на Газовую осветительную компанию Балтимора, чьи проблемы «характерны не только для города Балтимора или штата Мэриленд, но и для всех инфраструктурных отраслей [public utility industry] в целом»¹⁸.

История Газовой осветительной компании Балтимора занимает особое место в истории естественных монополий как в теоретическом, так и в практическом плане. Влиятельный экономист Ричард Эли, профессор экономики Университета Джона Гопкинса (Балтимор), посвятил проблемам этой компании целую серию статей в газете «Балтимор Сан», которые позже были изданы книгой и стали весьма популярны. Большая часть анализа Эли в области теории естественной монополии стала общепризнанной догмой экономистов.

Суть истории Газовой осветительной компании Балтимора состоит в том, что с самого своего основания в 1816 году она непрерывно боролась с конкурентами. Борьбу эту она вела не только на рыночном пространстве, но и среди властей города и штата — с тем, чтобы они перестали выдавать корпоративные лицензии ее конкурентам. В деятельности компании имела место экономия на масштабе производства, но это не мешало возникновению многочисленных конкурентов.

«Конкуренция — это жизнь бизнеса», — утверждала в 1851 году «Балтимор Сан» в своей редакционной статье, приветствуя сообщения о появлении нового конкурента в области газового освещения¹⁹. Однако Газовая осветительная компания Балтимора возражала против того, чтобы новая компания получила соответствующие разрешения²⁰.

¹⁵ Behling B. N. Competition and Monopoly in Public Utility Industries. (1938). In H. Demsetz ed. Efficiency, Competition, and Policy. Cambridge, Mass.: Blackwell, 1989. P. 78.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Brown G. T. The Gas Light Company of Baltimore: A Study of Natural Monopoly. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, 1936.

¹⁸ Ibid. P. 5.

¹⁹ Ibid. P. 31.

²⁰ Ibid.

Браун утверждает, что «в других городах газовые компании подвергались разрушительной конкуренции», после чего рассказывает, как эти же самые компании прилагали все усилия, чтобы выйти на рынок Балтимора. Но если конкуренция была настолько «разрушительной», зачем этим компаниям выходить на новые рынки — по-видимому, не менее «разрушительные»? Приходится либо признать ошибочность вскоре ставшей общепринятой теории Брауна о «разрушительной конкуренции», либо считать, что эти компании иррациональным образом целенаправленно стремились к финансовой катастрофе.

Дж. Браун игнорировал динамическую природу конкурентного процесса и допустил ту же ошибку, которую до сих пор делают многие экономисты, — поверил в то, что «излишняя» конкуренция может оказаться «разрушительной», если производители с низкими издержками вытесняют с рынка своих менее эффективных соперников²¹. Подобного рода конкуренция может быть «разрушительной» для конкурентов с высокими издержками, но она всегда выгодна для потребителей.

В 1880 году в Балтиморе было 3 газовые компании, которые жестоко конкурировали между собой. В 1888 году они попытались объединиться, чтобы сформировать монополию, но их планы были сорваны новым конкурентом. «Томас Альва Эдисон изобрел электрическое освещение, угрожающее существованию всех газовых компаний»²². С этого момента конкуренция происходила уже между и газовыми, и электрическими компаниями, так как все они сталкивались с необходимостью значительных капитальных издержек, порождающих экономию на масштабе производства. Тем не менее никакие «свободнорыночные» или «естественные» монополии так и не возникли.

²¹ Brown G. T. The Gas Light Company of Baltimore: A Study of Natural Monopoly. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, 1936. P. 47.

²² Ibid. P. 52.

Когда же монополии и появлялись, то происходило это исключительно в результате вмешательства правительства. Например, в 1890 году законодательному собранию штата Мэриленд был предложен законопроект, «согласно которому устанавливался ежегодный сбор в пользу города со стороны Объединенной [газовой компании] в размере 10000 долларов плюс 3 процента от объявленных дивидендов в обмен на предоставление монополии на 25 лет»²³. В наше время такой подход стал повсеместным — правительственные чиновники вступают в сговор с некоторыми бизнесменами, чтобы те, используя монопольное положение, могли нагреть потребителей и отдать часть барыша политикам в форме лицензионных сборов и налогов на монопольную прибыль. Сегодня такой подход с особой очевидностью проявляется в области кабельного телевидения.

Как и следовало ожидать, законодательное «регулирование» газовых и электрических компаний привело к установлению последними монопольных цен, что, в свою очередь, вызвало массовое возмущение общества. Однако, вместо того чтобы осуществить дерегулирование, допустив, чтобы конкуренция привела к снижению цен, власти ввели дополнительное регулирование инфраструктурных отраслей — якобы для умиротворения потребителей, которые согласно концепции Дж. Брауна «считали, что [законодательный контроль за ценами на газ и электричество. — Прим. пер.] недостаточно учитывает их интересы, допуская высокие цены и монопольные привилегии. Развитие государственного регулирования инфраструктуры в Мэриленде типично и для опыта других штатов»²⁴.

Не все экономисты позволяли одурачить себя теорией «естественной монополии», которую выдвигали сами инфраструктурные монополисты и состоящие

²³ Ibid. P. 75.

²⁴ Ibid. P. 106. Emphasis added.

на их службе экономические советники. В 1940 году Горас Грей [Horace M. Grey], заместитель декана в университете Иллинойса, изучал историю «понятия общественных инфраструктур [public utility]», в том числе теорию «естественной» монополии. «На протяжении XIX века, — писал Грей, — было принято считать, что во многих отраслях предоставление специальных льгот и привилегий частным лицам и корпорациям отвечает общественным интересам»²⁵. В число таких привилегий входили патенты, субсидии, таможенные пошлины, бесплатная передача земли железнодорожным компаниям и монопольные лицензии для инфраструктурных отраслей [public utilities]. «Конечным результатом оказывались монополизм, эксплуатация и коррупция»²⁶. Говоря об «общественных» инфраструктурах [«public» utilities], Грей отмечает, что «в период между 1907 и 1938 годами монополии, создаваемые и защищаемые государством, превратились в важнейший элемент экономики, а сложившиеся тогда методы стали основой современного регулирования общественных инфраструктур»²⁷. С этого времени «статус общественной инфраструктуры стал символом райской жизни для всех тех, кто стремился установить монополию, но обнаружил, что не может добиться этого с помощью частных действий, так как эти попытки оказывались слишком трудными, слишком дорогостоящими и слишком ненадежными»²⁸.

Обосновывая свои утверждения, Грей указывал на то, как практически все, кто желает установить монополию, пытались добиться статуса «общественной инфраструктуры» [«public utility»] — в том числе такие отрасли, как радиовещание, торговля недви-

мостью, производство молока, воздушный транспорт, угольная промышленность, нефтедобыча, сельское хозяйство, а также множество других. Аналогично «весь эксперимент с созданием Национального агентства по восстановлению экономики [NRA, National Recovery Administration — специальный орган, созданный администрацией Рузвельта в 1933 году и ликвидированный как неконституционный по решению Верховного суда США в 1935 году. — Прим. пер.] можно рассматривать как попытку ряда представителей крупного бизнеса обеспечить правовую санкцию для своей монополистической деятельности»²⁹. Те отрасли, которым повезло в этом деле, смогли получить политический статус «общественной инфраструктуры» и использовать теорию общественной инфраструктуры для недопущения конкуренции.

В этой схеме роль экономистов сводилась к тому, чтобы сконструировать, по выражению Грея, «запутанное обоснование» для «зловещих сил монополий и частных привилегий», т. е. теорию «естественной» монополии. «Защита потребителей отошла на второй план»³⁰.

Современные экономические исследования подтверждают выводы Грея. В одном из самых первых статистических исследований последствий государственного регулирования тарифов на электроэнергию, опубликованном в 1962 году, Джордж Стиглер [George Stigler] и Клэр Фридланд [Claire Friedland] показали, что в период с 1917 по 1932 год в ценах на электроэнергию и в прибылях энергетических фирм не обнаруживается никакой наблюдаемой разницы между штатами, где существовали регулирующие комиссии, и штатами без таких комиссий³¹. Ранние органы регулирования тарифов на электроэнергию не приноси-

²⁵ Grey H. M. The Passing of the Public Utility Concept // Journal of Land and Public Utility Economics. Feb. 1940. P. 8.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid. P. 9.

²⁸ Ibid.

²⁹ Ibid. P. 15.

³⁰ Ibid. P. 11.

³¹ Stigler G., Friedland C. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // Journal of Law and Economics. October 1962. P. 1–16.

ли никакой выгоды потребителям; скорее, контроль за этими органами был «перехвачен» производителями, как это позже часто случалось и в других отраслях — от грузовых перевозок и гражданской авиации до кабельного телевидения. Характерно — хотя и не слишком похвально, — что экономистам потребовалось почти 50 лет, чтобы начать исследования реальных, а не теоретических последствий регулирования тарифов на электроэнергию.

Через 16 лет после работы Стиглера Фридланд Грегг Джаррел [Gregg Jarrell] обнаружил, что в период с 1912 по 1917 год 25 штатов перешли от муниципального регулирования тарифов на электроэнергию к регулированию на уровне штатов, что привело к росту цен на 46% и к росту прибылей на 38%, в то время как объем производства снизился на 23%³². Иными словами, муниципальное регулирование не смогло удерживать цены на низком уровне. Но производители стремились к еще большему росту цен. Для этого они начали добиваться перевода регулирования на уровень штатов исходя из предположения, что на этом уровне давление местных групп потребителей будет не таким осязаемым, как на уровне мэров и городских советов.

Результаты этих исследований согласуются с теорией Гораса Грея, который рассматривал регулирование тарифов на услуги общественных инфраструктур как монополистическую схему ценообразования, направленную против интересов потребителей.

Проблема «чрезмерного дублирования»

Наряду со сказками об экономии на масштабе производства, для обоснования задачи монопольных лицензий «естествен-

ным монополиям» используется еще один аргумент, а именно — теория, согласно которой наличие слишком большого числа конкурентов приводит к вредному дублированию. Утверждается, что дублирование слишком обременительно для общества. Оно может, например, привести к тому, что сразу несколько различных водопроводных, электрических, телефонных компаний станут перекапывать улицы. Но, как отмечал Гарольд Демсец, проблема «чрезмерного дублирования» распределительных систем порождается тем, что муниципалитеты не устанавливают адекватных цен на соответствующие ограниченные ресурсы. Право использовать принадлежащие муниципалитету улицы — это право на использование ограниченных ресурсов. Отсутствие таких цен на использование этих ресурсов, которые отражали бы сравнительные издержки [opportunity costs] альтернативных направлений их использования — например, таких как обеспечение непрерывного движения транспорта или возможность обозревать окрестности, — ведет к их чрезмерному использованию. Если установить адекватный уровень платы за использование этих ресурсов, то степень дублирования снизится до оптимальных размеров³³.

Иными словами, проблема «чрезмерного дублирования», как и проблема «естественных» монополий, в действительности представляет собой результат правительственного вмешательства. Ее причина в том, что правительство не может установить цену на использование ограниченных городских ресурсов. Точнее говоря, проблема на самом деле связана с тем, что улицы, под которыми прокладываются трубы и кабели, принадлежат правительству, а невозможность рационального экономического расчета в рамках социалистических общественных институтов не позволяет им установить адекватные расценки на эти ресурсы в отличие

³² Jarrell G. A. The Demand for State Regulation of the Electric Utility Industry // Journal of Law and Economics. October 1978.: 269–95.

³³ Demsetz H. Efficiency, Competition, and Policy. P. 81.

от ситуации, при которой господствует система частной собственности и конкурентного рынка. Вопреки утверждениям Демсеца, в данном случае именно государственная собственность на улицы и дороги делает невозможным рациональное ценообразование. Даже наиболее просвещенные и благонамеренные политики, включая тех, кто мог бы учиться у самого Демсеца, не могут никаким рациональным образом определить, какую цену следует назначать.

Мюррей Ротбард разъяснил это уже более 25 лет назад: тот факт, что разрешение на пользование улицами должно выдавать правительство, приводится для обоснования жесткого правительственного регулирования предприятий «общественной инфраструктуры», многие из которых (как, например, водопроводные или электрические компании) вынуждены использовать уличное пространство. Регулирование в этом случае рассматривается как равноценный обмен — *quid pro quo*. Но при таком подходе упускается из вида, что государственная собственность на улицы сама по себе представляет собой перманентный акт вмешательства правительства в экономику. Регулирование предприятий общественной инфраструктуры или любой другой отрасли препятствует инвестициям в данной отрасли, тем самым лишая потребителей возможности удовлетворить свои потребности оптимальным образом. В рыночной экономике возникает неадекватное распределение ресурсов³⁴.

Далее, Ротбард писал, что так называемая «монополия ограниченного пространства» [*limited-space monopoly*] — это такая же легенда. Вопрос о количестве фирм, которые могут сосуществовать в каждой данной отрасли, — «это институциональный вопрос, ответ на который зависит от таких конкретных обстоятельств, как интенсив-

ность спроса потребителей, тип производимой продукции, физическая производительность используемых ресурсов, предложение факторов производства и их цены, предпринимательское искусство предвидения и т. д. Пространственные ограничения могут оказаться совершенно второстепенными»³⁵.

Более того, даже если в данной местности пространственные ограничения позволяют осуществлять операции только одной фирме, то это совершенно не обязательно ведет к монополии — ведь понятие «монополии» «имеет хоть какой-то смысл только тогда, когда имеется возможность установить монопольную цену», а «на свободном рынке все цены носят конкурентный характер»³⁶. Монополистическое ценообразование может возникнуть только в результате правительственного вмешательства.

Существует единственная возможность установить рыночную цену, которая будет отражать подлинные сравнительные издержки [*opportunity costs*] и приведет к оптимальному уровню «дублирования», — осуществлять свободный обмен на настоящем свободном рынке, что совершенно невозможно без частной собственности и свободного рынка³⁷. Так как экономический расчет вне рынка невозможен, политические решения не могут служить реалистичной заменой цен, определяемых на свободном рынке.

При системе частной собственности на улицы и тротуары индивидуумы стоят перед дилеммой: либо отказ от низких цен на инфраструктурные услуги, либо временные неудобства, связанные с тем, что инфраструктурная компания будет раскапывать траншеи через их территорию. Если при такой системе возникает «дублирование», то только потому, что дополнительные услу-

³⁴ Rothbard M. N. *Power and Market: Government and the Economy*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977. P. 75–76.

³⁵ Rothbard M. N. *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993. P. 619.

³⁶ Ibid. P. 620.

³⁷ Ibid. P. 548.

ги или низкие цены, связанные с дублированием, индивидуумы ценят выше, чем неудобства от дополнительных строительных работ на своей территории. На свободном рынке не бывает ни монополии, ни «излишнего дублирования», если использовать эти выражения в каком-либо экономически содержательном смысле.

Конкуренция

Из того, что в инфраструктурных отраслях — таких, как водопровод, электричество, газоснабжение — имеет место экономия на масштабе производства, никоим образом не следует, что там должны существовать монополии или монопольные цены. Как писал в 1859 году Эдвин Чедвик [Edwin Chadwick], пока продолжается конкуренция, система конкурентного предложения частных инфраструктурных услуг не допускает возникновения монопольных цен³⁸. Пока существует конкурентное предложение, сохраняются конкурентные цены и не возникает дублирования мощностей. Конкуренция может выражаться в том, что договор на услугу получает та компания, которая предлагает самую низкую цену за услугу стандартного качества (в отличие от системы, где выигрывает тот, кто предложит самую большую цену за предоставление лицензии).

Интерес к понятию конкуренции в области инфраструктур возродился в связи со статьей Гарольда Демсеца, опубликованной в 1968 году³⁹. Как подчеркивал Демсец, теория естественной монополии не может «показать, какие логические шаги ведут от экономии на масштабе производства к воз-

никновению монопольных цен на свободном рынке»⁴⁰. Если кто-то один из претендентов на получение контракта может оказать ту же услугу по цене более низкой, чем цена у двух или более других подрядчиков, «то контракт выигрывает претендент, предлагающий самую низкую цену на всю работу целиком, идет ли речь о цементе, электричестве, автоматах по продаже почтовых марок или что угодно еще, — но эта самая низкая цена вовсе не оказывается монопольной ценой... Теория естественной монополии не дает логических обоснований возникновения монопольной цены»⁴¹.

Нет никаких оснований полагать, что процесс борьбы за контракт будет неконкурентным. Как показали Ханке и Уолтерс [Hanke and Walters], такого рода процесс весьма эффективно действует в водопроводной индустрии Франции⁴².

Миф о «естественной монополии»: производство электроэнергии

Согласно теории естественной монополии в производстве электроэнергии не может сохраняться конкуренция. Но вопреки этой теории, в десятках американских городов конкуренция продолжалась в течение десятилетий. Экономист Уолтер Примо [Walter J. Primeaux] более 20 лет изучал процессы конкуренции в электроэнергетике. В своей книге «Прямая инфраструктурная конкуренция: миф о естественной монополии», изданной в 1986 году, он приходит к выводам, согласно которым в тех городах, где имеет место прямая конкуренция в электроэнергетике:

- прямое соперничество между двумя конкурирующими фирмами может продол-

³⁸ Chadwick E. Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe of Competition for the Field as Compared With Competition Within the Field of Service // Journal of the Statistical Society of London 22:1859. P. 381–420.

³⁹ Demsetz H. Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics. April 1968. P. 55–65.

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Ibid.

⁴² Hanke S., Walters S. J. K. Privatization and Natural Monopoly: The Case of Waterworks // The Privatization Review. Spring 1987. P. 24–31.

жаться очень долго — в ряде городов более 80 лет;

- соперничающие электрические компании ведут жесткую конкуренцию посредством снижения цен и повышения качества услуг;

- потребители в этих городах извлекают осязаемые преимущества из такой конкуренции по сравнению с городами, где существуют электрические монополии;

- вопреки теории «естественной» монополии, при наличии двух конкурирующих фирм издержки оказываются ниже;

- вопреки теории «естественной» монополии, излишних мощностей при конкуренции оказывается не больше, чем при монопольной системе.

Теория «естественной» монополии терпит крах по каждому пункту: конкуренция существует, ценовые войны «не имеют серьезного значения», при конкуренции качество услуг выше, а уровень цен ниже; конкуренция продолжается на протяжении очень длительного периода, сами потребители предпочитают конкуренцию, а не регулируемую монополию; наконец, потребители полагают, что проблемы, связанные с наличием дублирующих линий, несущественны по сравнению с преимуществами конкуренции⁴³.

Примо также обнаружил, что руководители электроэнергетических компаний лично предпочитают монополию, хотя и признают, что при конкуренции потребители в целом выигрывают!

Через 10 лет после публикации книги Примо как минимум один штат — Калифорния — осуществляет реформу в электроэнергетике, переходя «от монополии, контролируемой небольшой группой государственных компаний, к открытому рынку»⁴⁴.

⁴³ Primeaux W. J. Jr. Direct Electric Utility Competition: The Natural Monopoly Myth. New York: Praeger, 1986. P. 175.

⁴⁴ California Eyes Open Electricity Market // The Washington Times. May 27. 1995. P. 2.

В этом же направлении двигаются и другие штаты, постепенно отказываясь от ошибочной теории «естественной» монополии в пользу естественной конкуренции⁴⁵:

- корпорация «Ормет» [Ormet Corporation], производитель алюминия в Западной Вирджинии, получила от властей штата разрешение предложить 40 электрическим компаниям участие в тендере на поставку энергии;

- корпорация «Алкан Алюминий» [Alcan Aluminium Corp.] в Освего, штат Нью-Йорк, воспользовалась результатами технического прогресса, которые позволили построить новую электростанцию непосредственно рядом с заводом, тем самым на 2/3 были снижены издержки корпорации на энергию. «Ниагара Мохок» [Niagara Mohawk] — его предыдущий поставщик энергии по более высоким ценам — предъявил штату судебный иск, требуя, чтобы штат запретил корпорации «Алкан» использовать собственную энергию;

- власти штата Аризона разрешили корпорации «Каргилл» [Cargill, Inc.] покупать энергию в любой точке на Западе; компания рассчитывает сэкономить 8 млн долларов в год;

- новые федеральные законы разрешают инфраструктурным компаниям покупать дешевую энергию на стороне и использовать сети других компаний для транспортировки;

- комиссионер общественных услуг штата Висконсин Скотт Нейцель [Scott Neitzel] недавно заявил: «Для потребителя свободный рынок — лучший механизм... там он получает наилучшие услуги по самым низким ценам»;

- перспективы конкуренции уже заставляют некоторые электрические компании снижать свои издержки и цены. Когда ТВА [TVA] в 1988 году столкнулась с конкуренцией со стороны «Дюк Пауэр» [Duke Power],

⁴⁵ The following information is from Toni Mack. Power to the People // Forbes. June 5. 1995. P. 119–126.

она в течение нескольких лет отказывалась от повышения своих тарифов.

Потенциальные преимущества, которые американская экономика может получить от демонаполизации электроэнергетики, огромны. По мнению экономиста Роберта Майклса [Robert Michaels], специализирующегося в области инфраструктурных отраслей, конкуренция позволит потребителям немедленно сэкономить как минимум 40 млрд долларов в год⁴⁶. Она также облегчит развитие новых технологий, которые станут выгодными при низких затратах на электричество. Например, «автомобилестроение и другие отрасли, использующие стальной лист, смогут шире использовать лазерные режущие устройства и лазерную сварку, требующие много энергии»⁴⁷.

Миф о «естественной монополии»: кабельное телевидение

Кабельное телевидение — еще один пример искусственной монополии, возникшей в большинстве городов благодаря теории «естественной» монополии. Однако монополию в этой отрасли можно считать какой угодно, но только не «естественной». Как и в электроэнергетике, в США существуют десятки городов с конкурирующими кабельными компаниями. «Как минимум в тридцати-сорока населенных пунктах в настоящее время имеет место... прямая конкуренция»⁴⁸. Существование постоянной конкуренции в кабельном телевидении опровергает мнение, будто эта отрасль представляет собой «естественную» монополию, которая нуждается в монопольном регулировании. Монополия в ка-

бельном телевидении порождается не экономией на масштабе производства, а государственным вмешательством. Хотя кабельные компании и жалуются на «дублирование», не следует забывать, что «в то время как чрезмерное расширение кабельных систем может снизить прибыльность существующих кабельных компаний, оно, безусловно, улучшает ситуацию потребителей, так как цены теперь определяются не уровнем издержек, а спросом и предложением»⁴⁹.

Как и в случае с электроэнергетикой, исследователи обнаружили, что в тех городах, где существуют конкурирующие кабельные компании, цены в среднем на 23 % ниже, чем в городах с кабельной монополией⁵⁰. Например, «Кейблвижен Оф Сентрал Флорида» [Cablevision of Central Florida] в районах, где существует еще один конкурент, снизила свою базовую цену с 12 долларов 95 центов до 6 долларов 50 центов в месяц. Когда компания «Телестат» [Telestat] начала работать в Ривьере-Бич, штат Флорида, то предложила 26 каналов за 5 долларов 75 центов в месяц — в то время как существующая компания «Комстат» [Comstat] предлагала 12 каналов за 8 долларов 40 центов. «Комстат» отреагировала расширением своих услуг и снижением цен⁵¹. Когда власти города Преск Айл, штат Мэн, разрешили конкуренцию, существующая в городе компания немедленно расширила свои услуги с 12 до 54 каналов⁵².

В 1987 году кабельная компания «Пасифик Вест» [Pacific West Cable Company] подала в суд на город Сакраменто, штат Калифорния, обвиняя его в нарушении Первой поправки к Конституции из-за того, что ей

⁴⁹ Ibid.

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Ibid.

⁵² Hazlett T. Private Contracting versus Public Regulation as a Solution to the Natural Monopoly Problem. In Robert W. Poole ed. *Unnatural Monopolies: The Case for Deregulating Public Utilities*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985. P. 104.

⁴⁶ Ibid. P. 120.

⁴⁷ Ibid. P. 126.

⁴⁸ Hazlett T. Duopolistic Competition in Cable Television: Implications for Public Policy // *Yale Journal on Regulation*. 7. 1990.

не разрешали выходить на местный рынок. Присяжные решили, что «рынок кабельного телевидения Сакраменто не является естественной монополией, а все ссылки на естественную монополию представляют собой отговорку для того, чтобы предоставить монопольную лицензию единственной компании..., получить от нее в обмен денежные платежи и услуги натурой... и добиться высоких взносов на избирательную кампанию»⁵³. Город был вынужден перейти к конкурентной политике в кабельном телевидении, в результате чего существующая компания «Скриппс Говард» [Scripps Howard], чтобы не потерять рынок, снизила свою месячную ставку с 14 долларов 50 центов до 10 долларов. Кроме того, компания стала предлагать бесплатную установку и три бесплатных месяца обслуживания во всех районах, где имела место конкуренция.

До сих пор в большинстве американских городов кабельное телевидение остается лицензионной монополией — по тем самым причинам, которые перечислены в решении присяжных города Сакраменто: это меркантилистские схемы, при которых кабельные компании создают монополию и делятся наживой с политиками посредством взносов на избирательные кампании, бесплатного времени для «общественных программ», взносов в местные благотворительные фонды, которым симпатизируют политики, акций и консультационных контрактов для тех, кто связан с политиками, и разнообразных подарков для регулирующего начальства.

В некоторых городах политики собирают такого рода косвенные взятки с целого ряда компаний в течение 5–10 лет, а иногда и дольше, пока в конце концов не выдают кому-то монопольную лицензию. Таким образом они перехватывают часть монопольной ренты, порождаемой монопольной лицензией. Бывший главный экономист Федераль-

ной комиссии по связи [FCC] Томас Хазлетт [Thomas Hazlett] — по-видимому, ведущий в стране специалист по экономическим проблемам кабельного телевидения — пришел к выводу, что «с точки зрения общественного благосостояния процесс выдачи лицензий можно охарактеризовать как абсолютно неэффективный, хотя для городских лицензирующих властей он имеет осязаемые преимущества»⁵⁴. В этой индустрии ограничения на появление новых участников рынка — это не экономия на масштабе производства, а политический заговор местных политиков и кабельных компаний, направленный на завышение цен.

Миф о «естественной монополии»: телефон

Здесь самый главный миф — это убеждение в том, что телефонная связь представляет собой естественную монополию. Целым поколениям студентов экономисты объясняли, что телефонная связь — это «классический» пример «ошибки рынка» [market failure], что из соображений «общественного интереса» здесь необходимо правительственное регулирование. Но, как недавно продемонстрировал Адам Тирер [Adam D. Thierer], в телефонной монополии, которой много десятилетий обладала Эй-Ти-энд-Ти [AT&T], не было ничего «естественного»; она была результатом правительственного вмешательства в чистом виде⁵⁵.

Когда в 1893 году истек срок действия первоначальных патентов Эй-Ти-энд-Ти, сразу появились десятки конкурентов. «К концу 1894 года более 80 новых независимых конкурентов захватили уже 5% рынка... к началу следующего столетия существовало уже бо-

⁵³ Pacific West Cable Co. v. City of Sacramento, 672 F. Supp. 13221349–40 (E. D. Cal. 1987), cited in Hazlett, «Duopolistic Competition».

⁵⁴ Hazlett T. Duopolistic Competition in Cable Television.

⁵⁵ Thierer A. D. Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly // Cato Journal. Fall 1994. P. 267–85.

более 3000 конкурентов»⁵⁶. В некоторых штатах одновременно функционировало более 200 телефонных компаний. К 1907 году конкуренты Эй-Ти-энд-Ти захватили 51 % рынка телефонных услуг, а их цены резко упали. Более того, вопреки стандартным описаниям теории естественной монополии, прилагаясь к телефонной промышленности, не было никаких свидетельств экономии на масштабе производства или ограничений на возникновение новых участников рынка⁵⁷.

Возникновение телефонной монополии стало результатом заговора между Эй-Ти-энд-Ти и политиками, которые хотели использовать лозунг «всеобщей телефонизации» для подкупа своих избирателей. Политики стали обличать конкуренцию как «разрушительную», «расточительную», «ведущую к излишнему дублированию», а разным экономистам предлагались деньги за выступления на слушаниях в конгрессе, где они торжественно провозглашали телефонную отрасль естественной монополией. На одном из таких слушаний пришли к выводу: «В области местной телефонной связи конкуренция не ведет ни к каким положительным результатам»⁵⁸.

Крестовый поход за создание монополизированной телефонной отрасли с помощью правительственных решений в конце концов завершился победой — когда федеральное правительство в 1918 году использовало Первую мировую войну как оправдание для национализации всей отрасли. Эй-Ти-энд-Ти продолжала управлять телефонной системой, но уже под контролем правительственной комиссии, которую возглавлял генеральный почтмейстер США. Как и во многих других случаях государственного регулирования, Эй-Ти-энд-Ти вскорости «захватила»

регулирующие органы и стала использовать регулирующие механизмы для устранения конкурентов. «К 1925 году практически каждый штат установил жесткие регулирующие правила; более того, во многих местностях конкуренция в области местной телефонной связи либо косвенно подавлялась, либо прямо запрещалась»⁵⁹.

Как заключает Тирер, окончательное устранение конкуренции в этой отрасли связано с действием следующих факторов: запретительная лицензионная политика; защитная монополия для «ведущих участников рынка»; гарантированная доходность или регулирование телефонных компаний; правительственная политика «всеобщей телефонизации», для которой требовалось наличие единой и послушной телефонной компании; наконец, регулирование тарифов, направленное на достижение социалистической цели «всеобщей телефонизации».

Самая большая ложь, которую когда-либо провозглашали экономисты, — это утверждение, будто свободная конкуренция была причиной появления телефонной монополии в начале XX в. Свободный рынок не терпел никаких «поражений»; крах потерпело правительство, которое, разрабатывая протекционистские схемы обогащения телефонных компаний за счет потребителей и потенциальных конкурентов, не смогло сохранить рыночную конкуренцию.

Выводы

Теория естественной монополии — это экономическая фикция. Никогда не существовало никакой «естественной монополии». История так называемой «общественной инфраструктуры» сводится к тому, что в конце XIX и начале XX в. в инфраструктурных отраслях имела место ожесточенная конкуренция, которая, разумеется, не нра-

⁵⁶ *Thierer A. D. Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly // Cato Journal. Fall 1994. P. 267–85. P. 270.*

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ *Loeb G. H. The Communications Act Policy Toward Competition: A Failure to Communicate // Duke Law Journal. № 1. 1978. P. 14.*

⁵⁹ *Thierer A. D. Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly. P. 277.*

вилась самим производителям. Сначала они добились от правительства предоставления им монопольного статуса, а затем — при поддержке ряда видных экономистов — было задним числом сконструировано обоснование этой монополизации.

Это было одним из величайших достижений корпоративных пиарщиков всех времен и народов. Как писал Горас Грей более 50 лет назад, «в результате успокаивающих объяснений люди, хотя и продолжали осуждать монополии вообще, смогли примириться с их отдельными типами... Так как эти монополии были «естественными», а все естественное полезно, то отсюда следовало, что эти монополии представляют собой «правильные» монополии... Таким образом, правительство получило мандат на создание «правильных» монополий»⁶⁰.

В одной отрасли за другой продолжается процесс размывания понятия естественной монополии. Электроэнергетика, кабельное телевидение, телефонная связь и почта — все они уже на грани дерегулирования — либо законодательного, либо фактического, — связанного с техническим прогрессом. Появившись в США примерно тогда же, когда коммунизм появился в бывшем СССР, лицензионные монополии тоже приближаются к исчезновению. Как и

все прочие монополии, они будут использовать любые средства ради сохранения своих монопольных привилегий, но потенциальный выигрыш для потребителя, связанный со свободным рынком, сильнее их. Теория естественной монополии — это экономическая фикция XIX в., защищающая монопольные привилегии XIX в. (или даже XVIII в., как в случае Почтовой службы США).

В американской экономике XXI в. для нее места нет.

Список литературы

1. *Ely R. T.* Monopolies and Trusts. New York: MacMillan, 1990. P. 97, 162.
2. *Behling B. N.* Competition and Monopoly in Public Utility Industries (1938). In Harold Demsetz ed. Efficiency, Competition and Policy. Cambridge, Mass.: Blackwell, 1989. P. 78.
3. *Rothbard M. N.* Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993. P. 548, 619, 620.
4. *Chadwick E.* Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe of Competition for the Field as Compared With Competition Within the Field of Service // Journal of the Statistical Society of London. 22. 1859. P. 381–420.
5. *Demsetz H.* Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics. April 1968. P. 55–65.
6. The following information is from Toni Mack. Power to the People // Forbes. June 5. 1995. P. 119–126.
7. *Loeb G. H.* The Communications Act Policy Toward Competition: A Failure to Communicate // Duke Law Journal. 1. 1978. P. 14.
8. *Grey H. M.* The Passing of the Public Utility Concept. P. 10.

⁶⁰ *Grey H. M.* The Passing of the Public Utility Concept. P. 10.

Статья поступила в редакцию 10.07.2009

Thomas J. DiLorenzo, Professor (Economics), The Sellinger School of Business and Management, Loyola College

THE MYTH OF THE NATURAL MONOPOLY

Translated by Boris Ljvin

In the article the author analyzes the growth of natural monopolies in the USA and comes to the conclusion that the theory of the natural monopoly is an economic fiction. It goes back to the idea that at the end of the XIX and beginning of the XX century there was tough competition in infrastructural areas which obviously was not favored by manufactures. First of all they made the administration grant them the monopoly status; afterwards with the support of some prominent economists they constructed the grounds for the monopolization.

The article ends with the opinion that there is no place for it in the US economy of the XXI century.

Is there any place for the monopoly in the Russian economy of the XXI century?