

ЛЕКЦИЯ 10.**ТЕОРИИ МОНОПОЛИИ И МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ****3. Теория несовершенной конкуренции Дж.Робинсон**

Дж.Робинсон (1903-1983), английский экономист, представительница кембриджской школы в политической экономии. Как и Чемберлин, Дж.Робинсон в своей самой известной работе "Экономическая теория несовершенной конкуренции" (1933), исследовала те же проблемы: сдвиги в механизме рыночной конкуренции, проблемы монополизации рынка, механизм монополистического ценообразования. Решающим условием монопольного обладания продуктом Робинсон также считала дифференциацию продукта, то есть такие изменения, которые не могут быть полностью компенсированы товарами-субститутами. Однако дифференциация продукта не является, по Робинсон, единственным условием монополии. Значительное внимание в своем исследовании она посвятила вопросу поведения крупных компаний, олицетворяющих высокий уровень концентрации производства. Для Робинсон монополия представляет собой явление не только рынка, но и концентрированного производства. Концентрацию же производства она связывала с экономией фирмы на масштабах, поскольку доля постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции с ростом объемов производства снижается. Сравнивая поведение компаний в условиях совершенной и несовершенной конкуренции Дж.Робинсон показала, что крупные компании имеют возможность поддерживать более высокую цену, чем могли бы иметь в условиях совершенной конкуренции. Графический анализ этих ситуаций воспроизведен в учебниках по курсу "Микроэкономика" в темах, рассматривающих поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции, несовершенной конкуренции и чистой монополии. Особое внимание Дж. Робинсон уделила такой характерной черте рыночного поведения крупных компаний, как маневрирование ценами. Ключевым вопросом в ее исследованиях стало исследование возможностей использования цены как инструмента воздействия на спрос и регулирования сбыта. Именно Дж.Робинсон ввела в экономическую теорию понятие "дискриминация в ценах", что означало сегментацию рынка монополией на основе учета различной эластичности спроса по цене у разных категорий потребителей, маневрирование ценами для разных групп, на разных географических рынках. Обратила внимание на проблемы формирования ценовой политики, которая совершенно отсутствовала в условиях совершенной конкуренции. Дж. Робинсон показала, что монополист обретает возможность разбить рынок своего товара на отдельные сегменты и для каждого из них назначить особую цену, так, чтобы общая прибыль оказалась максимальной. Однако возникает вопрос - почему же монополист не назначает на всех рынках одинаково высокую цену? Оказывается, что это нецелесообразно, потому что в условиях несовершенной конкуренции у разных групп покупателей существует разная эластичность спроса по цене, и если повсеместно назначить высокую цену, спрос может резко сократиться. Следовательно, в целях максимизации прибыли целесообразно действовать иначе: при выпуске нового "дифференцированного" товара сначала назначить очень высокую цену, обслужив наиболее состоятельную часть покупателей (рынок с низкой эластичностью спроса по цене, так называемый "сильный рынок"), затем понизить цену, привлекая менее состоятельных покупателей и действовать так до тех пор, пока не будут охвачены рынки с высокой эластичностью спроса по цене ("слабые рынки"). Подобная тактика "снятия сливок" основана на дискриминации в ценах по признаку групп с различными доходами. Но возможна и пространственная дискриминация, как например, при установлении монопольно-высоких цен на внутреннем рынке и демпинговых во внешней торговле. Как бы то ни было, "золотое правило" политики ценовой дискриминации

закljučается в том, что самая высокая цена устанавливается там, где эластичность спроса меньше всего, а самая низкая - там, где эластичность спроса выше всего. Сопоставляя простую монополию и монополию, практикующую множественность цен, Дж.Робинсон показала, что в последнем случае фирма достигает и увеличения объема выпуска продукции, и увеличения валового дохода. Анализируя поведение монополий, Дж.Робинсон пытается оценить желательность ценовой дискриминации с точки зрения общества в целом. По ее мнению, с одной стороны, монополия, использующая дискриминацию в ценах (по сравнению с простой монополией, не практикующей такого поведения), повышает объем выпускаемой продукции. С другой стороны, ценовая дискриминация, сохраняя монопольно-высокие цены, ведет к неправильному распределению ресурсов и к их общему недоиспользованию. Кроме того, монополизация производства, по мнению Дж.Робинсон, в любом случае неблагоприятно влияет на распределение богатства между людьми. Негативное отношение к монополизации проявляется и в учении Дж.Робинсон о монополии. Последствия монополии Дж.Робинсон анализирует на примере рынка труда, когда крупная фирма (монополист) приобретает услуги труда неорганизованных работников. В этом случае компания-монополист навязывает рабочим условия сделки, при которых реальная заработная плата может оказаться ниже предельного продукта труда рабочего. По мнению Дж.Робинсон, это бы означало эксплуатацию труда. Факторами, противодействующими эксплуатации, Робинсон считала законодательство о минимальной заработной плате и политику профсоюзов.

В результате своих исследований Дж. Робинсон приходит к выводу, что возможность ценового маневрирования подрывает основные постулаты классической теории: независимость процесса ценообразования, отождествления равновесия спроса и предложения с оптимальным использованием ресурсов и оптимизацией общественного благосостояния. В этом ее принципиальное отличие от Чемберлина, который считал, что именно механизм монополистической конкуренции наилучшим образом обслуживает интересы экономического благосостояния.