

Оливер Уильямсон

**ЭКОНОМИЯ КАК ЗАЩИТА
В АНТИМОНОПОЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ:
КОМПРОМИСС С ПОЗИЦИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ***

OLIVER WILLIAMSON

ECONOMIES AS AN ANTITRUST DEFENSE: THE WELFARE TRADEOFFS

Предположим, что слияние (или какая-либо другая форма объединения фирм) порождает экономию, но, вместе с тем, и увеличивает рыночную власть. Могут ли в этих обстоятельствах суды или антимонопольные органы, не рискуя совершить ошибку, полагаться на буквальное прочтение законов, запрещающих слияния «в любой области бизнеса и в любой части страны, где последствием такого приобретения может быть значительное существенное ослабление конкуренции или тенденция к созданию монополии»,¹ или все-таки это создает риск значительных экономических потерь? В случае обычного слияния, когда оба эти эффекта незначительны, такой проблемы не возникает.² Однако в случае, когда явно имеют

* Опубликовано в *American Economic Review*. 1968. Vol. 58(1). P. 18–36.

¹ Public Law 899. Sec. 7. 38 Stat. 731 после внесения поправки; 15 U.S.C. 18.

² В связи с этим Дональд Дьюи заметил, что большинство слияний, «по существу, не имеют ничего общего ни с приобретением рыночной власти, ни с реализацией экономии от масштаба» ([9] P. 257). Согласно утверждению Джесса Маркхама, с 1930-х годов монополизация не являлась главной целью слияний, но, как он обнаружил, «некоторые слияния, явно, происходят с целью приспособления к крупным инновациям...: первая значительная волна слияний последовала в период ускоренного железнодорожного строительства, а волна, прошедшая в 1920-х гг., имела место в связи с ростом использования автомобилей и грузового автотранспорта, а также нового средства рекламы, домашнего радио» ([22] P. 181–182). Возможно,

место рост эффективности и рыночной власти, может ли экономия не приниматься во внимание на том основании, что эффект рыночной власти устойчиво доминирует? Если это не так, то рациональное отношение к конкретному слиянию требует усилий для установления влияния на размещение ресурсов экономии от масштаба и рыночной власти, связанных со слиянием.

Первоначальное указание на точку зрения Верховного суда на этот вопрос можно найти в ситуации, которая имела место в связи с первым случаем слияния, рассматривавшемся им на основании поправки 1950 г. к статье 7 закона Клейтона.

было бы полезно сделать краткий обзор тех способов, посредством которых объединение могло бы способствовать эффективности. Сюда следовало бы отнести ошибки в расчетах, сдвиги спроса, технологические усовершенствования, смещение неэффективных менеджеров и различные сочетания этих факторов.

Примером ошибки в расчетах является ситуация, когда две фирмы входят на рынок при наличии эффективного масштаба производства, но неверно оценивают объем, необходимый для поддержания эффективной системы распространения товаров. Слияние в данном случае могло бы способствовать эффективности, но, возможно, также и влияло бы на рыночную власть (ослабление конкуренции между двумя фирмами, но, возможно, и усиление их конкурентной позиции по отношению к их соперникам). Значительное устойчивое сокращение спроса могло бы вызвать ситуацию избыточных производственных мощностей, в которой слияние породило бы экономию, но также и привело бы к определенным последствиям для рыночной власти. Как обсуждается в разделе III, увеличение спроса могло бы стимулировать переход от цехов к конвейерной сборке, что привело бы к вертикальной интеграции. Подобным образом технологические усовершенствования могли бы создать возможности для существенной реорганизации ресурсов в более эффективные конфигурации: недавним примером являются электронные цифровые компьютеры. Наконец, слияние могло бы стать наиболее быстрым путем к замене неэффективного менеджмента более эффективным, однако здесь выгоды могут оказаться краткосрочными. Явно неэффективный менеджмент, вероятно, был бы смещен другими способами, если бы по причине последствий объединения в отношении рыночной власти были закрыты пути к слиянию.

Конечно, слияние может также привести к потерям. То, что я прежде охарактеризовал как «потери от контроля», по-видимому, является возрастающей функцией от размера фирмы [31]. См. также ниже подразделы Ж и З раздела II.

Единодушное мнение Суда в деле компании *Brown Shoe* состояло в том, что эффективность не только не может служить основанием для защиты слияний, более того, эффективность как результат слияний могла бы с полным правом использоваться в качестве аргумента против них, поскольку мелкие конкуренты в силу этого могли бы оказаться в неблагоприятном положении ([6] P. 374). Позднее возникли возможности для пересмотра этой позиции, наиболее поздней из которых является дело *Procter & Gamble*.

Высказывая мнение Суда, судья Дуглас отметил, что *Procter & Gamble* «была бы способна использовать скидки на объем для извлечения выгод от рекламы *Clorox*», и настаивал на том, что «экономия не может использоваться для защиты противозаконных действий. Конгресс признавал, что некоторые слияния, приводящие к ослаблению конкуренции, могут также привести и к экономии, но в итоге он высказался в пользу защиты конкуренции» ([10] P. 1230–1231). Хотя ссылка на намерения Конгресса может снизить ответственность суда за оценку возможных альтернатив, это не устраняет проблему. Какой метод оценки альтернатив привел Конгресс к такому результату?

Судья Харлан, выражая согласие с решением Суда в случае *Clorox*, сделал первый намек на то, что эффективность может быть достойна большего внимания. По меньшей мере в отношении конгломератных слияний или слияний, связанных с расширением ассортимента продукции, «когда аргумент против слияния покоится на вероятности [в противоположность, по-видимому, определенности] увеличения рыночной власти, объединяющиеся компании могут попытаться доказать, что существует достаточно вероятная компенсирующая экономия, которая должна быть принята во внимание в противовес неблагоприятным эффектам» ([10] P. 1240–1241). Но ввиду того, что экономия в деле *Clorox*, по его мнению, имеет денежную, а не реальную форму, что, конечно, является уместным ограничением, он сделал вывод, что защита *Procter*, на основании аргумента относительно эффективности является малоубедительной ([10] P. 1243).

Даже если бы позиция судьи Харлана была преобладающей, ясно, что экономия была бы приемлемой защитой в

антимонопольном процессе только для ограниченного набора структурных условий. Релевантная экономическая теория, будучи широко доступной, все же не была до сих пор развита в явном виде именно для решения данной проблемы, поэтому такой результат не является неожиданным. Действительно, в силу отсутствия основы для оценки чистого эффекта, единственно, чего можно ожидать от Суда, это утверждения, что антиконкурентные последствия слияний превзойдут любые непосредственные преимущества в эффективности. Институт, выступающий на страже системы предпринимательства, не легко обменяет то, что он рассматривает как долгосрочные конкурентные последствия на краткосрочные выгоды эффективности.

Достоинства позиции Верховного суда были главным предметом недавней дискуссии Борка и Баумена против Блейка и Джонса [2–5]. Хотя этот диалог непосредственно затрагивает ключевые проблемы, то, что он оказался безуспешным в плане достижения согласия, по крайней мере, отчасти является следствием того, что не были предложены основные элементы подходящей экономической модели. При недостаточном представлении о факторах, определяющих компромисс, Борк был вынужден утверждать, что «экономический анализ устраняет необходимость прямого измерения эффективности. Достаточно знать, при каких типах сделок вероятен рост эффективности, а при каких — высока вероятность антиконкурентных последствий. Тогда закон может разработать объективный критерий, подобный рыночным долям, для разграничения сделок, относящихся по преимуществу к тому или другому типу» ([5] P. 411). Однако такой подход явно оставляет без решения самые сложные, смешанные случаи. Напротив, Блейк и Джонс делают вывод о том, что «заявления об экономической эффективности не оправдают таких способов управления, которые обеспечивают избыточную рыночную власть. Стремление к поддержанию системы самодисциплинируемых рынков требует, чтобы все такого рода заявления были отвергнуты» ([3] P. 427). Но что является стандартами для определения «избыточной» рыночной власти и «самодисциплинируемых» рынков? Являются ли они абсолютными или же они все-таки отражают неявный расчет

компромисса? И если они относятся ко второму случаю, то не следует ли нам (если мы способны) сделать поиск компромисса явным?

Действительно, не существует способа, который позволил бы избежать проблемы компромисса. Отказ от поиска компромисса просто отражает крайне строгое априорное суждение относительно чистых выгод. Более того, сомнительно, что приемлемыми свойствами обладает и система иерархии целей, предложенная Карлом Кейзенем и Дональдом Тернером ([16] Р. 44–45). Согласно их формулировке проблемы, цели более высокого уровня строго доминируют над целями более низкого уровня, так что только тогда, когда последние могут быть достигнуты без ущерба для первых, приемлемо преследование целей более низкого уровня. Поскольку они ставят эффективность и прогрессивность выше ослабления рыночной власти, то, видимо, абсолютная защита имела бы место тогда, когда, при любых имеющихся или возможных структурных условиях, можно показать, что либо возможности экономии не были исчерпаны, либо условия дискретности (неделимости) не позволяют провести эффективное разделение ([16] Р. 44–46, 58, 78). Но, возможно, это слишком узкое толкование их намерений, поскольку предмет их особой заботы являются именно те антитрестовские действия, которые могут привести к *существенным* потерям в эффективности ([16] Р. 44, 133) и *слишком большим* жертвам в результативности ([16] Р. 58). Хотя эти разграничения и важны, нельзя сказать, что для них вполне подходит анализ иерархии целей. Напротив, анализ компромиссного выбора развит как раз для решения такого рода проблем.

В разделе I данной статьи развита соответствующая модель частного равновесия для характеристики компромисса между эффективностью и рыночной властью, наряду с типичным набором соотношений безразличия. Далее, в разделе II, представлен ряд значительных ограничений этой упрощенной модели. Аргументация, разработанная первоначально для горизонтальных слияний, развивается в разделе III применительно к вопросам о разделении, а также к вертикальным и конгломератным слияниям. Раздел IV содержит заключительные замечания.

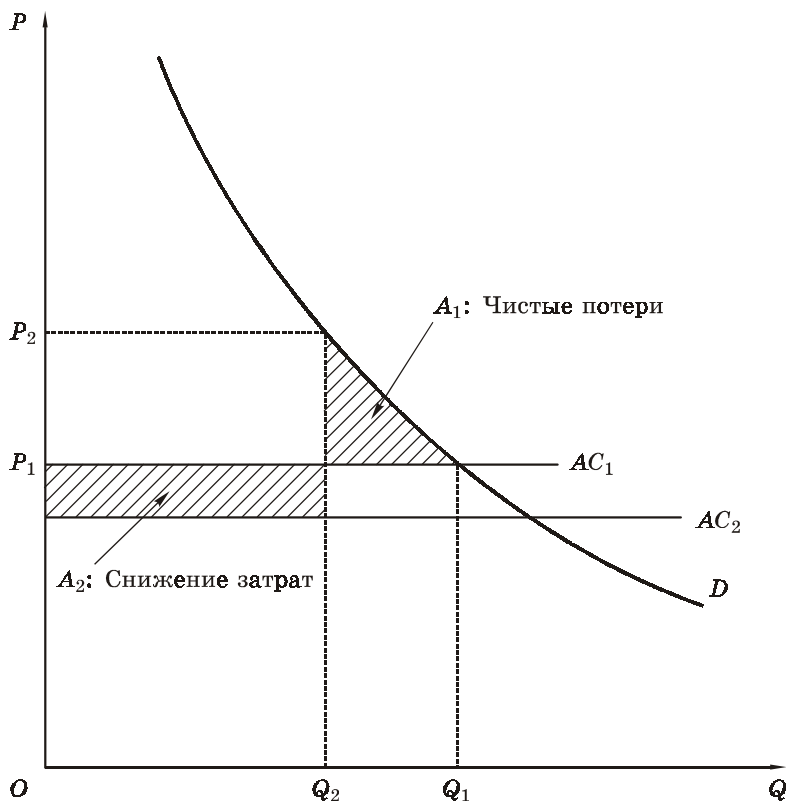


Рис. 1.

I. Упрощенная модель компромисса

Влияние слияния, которое порождает экономию, но при этом увеличивает рыночную власть, на размещение ресурсов может быть исследовано в контексте частного равновесия с помощью рис. 1. Горизонтальная линия AC_1 представляет объем средних затрат двух (или более) фирм до объединения, тогда как AC_2 обозначает уровень средних затрат после слияния. P_1 — цена до слияния, равная $k(AC_1)$, где k представляет собой индекс рыночной власти, больший или равный единице. Цена после слияния обозначена как P_2 , и, как предполагается, она больше P_1 (если бы она была меньше P_1 ,

то экономический эффект такого слияния был бы строго положительным).³

Чистые эффекты благосостояния от слияния отражены на рис. 1 (приблизительно) двумя заштрихованными областями. Область, обозначенная A_1 , — это чистые потери, которые имели бы место, если бы цена поднялась от P_1 до P_2 , если допустить, что затраты остались бы неизменными. Однако поскольку средние затраты, благодаря слиянию, снижаются, то область, обозначенная A_2 , которая представляет снижение затрат, также должна быть принята во внимание. Чистый аллокативный эффект задан разностью этих двух областей, $A_2 - A_1$.⁴

Область A_2 можно выразить в виде $(AC_2 - AC_1)Q_2$, или $[\Delta(AC)]Q_2$, тогда как A_1 приблизительно выражается как $S(P_2 - P_1)(Q_1 - Q_2)$, или $S(\Delta P)(\Delta Q)$. Чистый экономический эффект будет положительным, если выполняется следующее неравенство:

$$[\Delta(AC)]Q_2 - \frac{1}{2}(\Delta P)(\Delta Q) > 0. \quad (1)$$

Разделив все выражение на Q_2 и подставив вместо выражения $\Delta Q/Q$ выражение $\eta(\Delta P/P)$, где η — эластичность спроса, мы получаем:

$$\Delta(AC) - \frac{1}{2}(\Delta P)\eta \Delta P/P > 0. \quad (2)$$

³ Это простой, но основополагающий момент. Он указывает на то, что рыночная власть — это только необходимое, но недостаточное условие существования нежелательных последствий в отношении цен. Было бы совершенно неразумно рассматривать увеличение отношения цены к средним затратам ($P_2/AC_2 > P_1/AC_1$) как основание для противодействия слиянию, если бы, в то же самое время, цена после слияния была бы меньше цены до слияния ($P_2 < P_1$).

⁴ Мое использование понятия чистых потерь является до некоторой степени ограниченным. Неэффективность — это также чистые потери. Однако для удобства представления я ссылаюсь на маршаллианский треугольник как на чистые потери и сравниваю их с теми аспектами слияния, которые связаны со снижением затрат (эффективностью). Оценка величины излишка потребителей посредством маршаллианского треугольника соответствует общей (и хорошо обоснованной) практике устранения эффекта дохода, связанного с изменением цены.

Наконец, разделив это выражение на $P_1 = k(AC_1)$, мы получим в качестве нашего критерия:

$$\frac{\Delta(AC)}{AC} - \frac{k}{2}\eta\left(\frac{\Delta P}{P}\right)^2 > 0. \quad (3)$$

Если это неравенство выполняется, то чистый аллокативный эффект слияния будет положительным. Если разность равна нулю, то эффект слияния будет нейтральным. Если имеет место обратное неравенство, то слияние будет иметь отрицательный эффект.

В словесной форме это означает следующее: неравенство (3) говорит о том, что если десятичная дробь, представляющая уменьшение средних затрат, превышает квадрат десятичной дроби, выражающей увеличение цены, умноженной на величину вдвое меньше k и на значение эластичности спроса, то аллокативный эффект слияния будет положительным. При k , равном единице (что будет иметь место, если рыночная власть до слияния была пренебрежительно малой), сокращения затрат, необходимые для компенсации роста цены для различных значений эластичности спроса, представлены в табл. 1.

Например, если бы цена возросла на 20%, то, взглянув на ряд $[(\Delta P/P) \times 100] = 20$, мы заметим, что если h равна 2, то сокращение затрат на 4% будет достаточным для компенсации роста цены, тогда как при h , равном единице, для нейтрализации влияния цены необходимо только двухпроцентное сокращение затрат, а при $\eta \cong 1/2$ достаточно будет сокращения затрат на 1%. В более общем плане очевидно, что для компенсации относительно большого увеличения цены, обычно достаточно относительно умеренного сокращения затрат, даже если эластичность спроса достигает 2, — величины, являющейся, вероятно, разумным верхним пределом. Действительно, если слияние позволяет осуществить сокращение средних затрат на величину порядка 5–10%, то для получения отрицательного чистого аллокативного эффекта, необходим рост цены вследствие слияния на величину более 20% при $\eta \cong 2$ и более 40% при $\eta \cong 1/2$. Более того, следует отметить, что если слияние приводит к сокращению средних затрат на x процентов и к увеличению цены после слияния на y процентов, то отношение цены к средним затратам после слияния будет не мно-

Таблица 1

Процентное сокращение затрат $[(\Delta(AC)/AC) \times 100]$, достаточное для компенсации процентного роста цены $(\Delta P/P \times 100)$ для некоторых значений h

$[(\Delta P/P) \times 100] \backslash h$	2	1	1/2
5	0.25	0.12	0.06
10	1.00	0.50	0.25
20	4.00	2.00	1.00
30	9.00	4.50	2.25

го превосходить величину $x + y$ процентов. Таким образом, если выразить цену по отношению к уровню средних затрат после слияния, это даст еще большее относительное значение, чем то, что выражено в представленных выше соотношениях. Итак, упрощенная модель является основанием для следующего утверждения: для того чтобы слияние, которое обеспечивает существенную реальную экономию, могло иметь отрицательный чистый аллокативный эффект, оно должно порождать значительную рыночную власть и выражаться в относительно большом увеличении цены.

II. Ограничения

Наш анализ частного равновесия имеет дефект, свойственный всем построениям частного равновесия. Отграничение одного сектора от остальной экономики приводит к невозможности рассмотреть взаимодействия между секторами. Поэтому определенные экономические эффекты могут остаться необнаруженными, и подчас поведение, которое, как кажется, обеспечивает чистую экономическую выгоду при анализе частного равновесия, может приводить к чистым потерям при его исследовании в контексте общего равновесия. Была показана возможность наличия таких условий в экономике, в которой монополия существует во многих секторах. Таким же образом, если анализ частного равновесия показывает, что увеличение

монопольной цены в каком-либо секторе неизбежно порождает потери, то рассматриваемое в общем плане, такое изолированное изменение цены может привести к желательному перемещению ресурсов.⁵ Следовательно, отсюда вытекает, что слияние, которое порождает и монопольную власть, и снижение затрат, могло бы приносить выгоды в *обоих* отношениях, хотя редко можно предложить операциональный контекст для такого рода ситуации. Но если бы не другие доводы, такая тенденция, которая является результатом нашего построения частного равновесия, должна была бы привести к недооценке чистых экономических выгод от объединения.

Этим, однако, не исчерпывается набор ограничений. К числу прочих факторов, которые могут или должны быть приняты во внимание, следует отнести расходы на заключения и на правоприменение, распределение эффектов во времени, зарождение тенденции, взвешивание эффектов, распределение дохода, внеэкономические политические цели, технический прогресс и влияние монопольной власти на свободу действий предпринимателя.

А. Расходы на заключения и на правоприменение

Релевантными являются те последствия, которые принимают форму реальной, а не денежной, экономии. Также поскольку сама по себе оценка утверждений о наличии экономии связана с затратами реальных ресурсов, то кажется разумным установить требование, чтобы чистый выигрыш был больше некоторого порогового значения, прежде чем рассматриваемая нами защита может быть принята к рассмотрению. Это, в сочетании с представленными ниже ограничениями Б и Г, по-видимому, соответствовало бы утверждению Дональда Тернера, согласно которому если экономия может быть привлечена в качестве защиты, то «закон вполне мог бы потребовать ясного и убедительного доказательства того, что некое слияние обеспечило значительную экономию, которая не могла бы быть достигнута иным путем» ([27] Р. 1328). Поскольку ин-

⁵ Это хорошо известный аргумент «второго лучшего». Обсуждение ограничений второго лучшего в отношении проблемы монополии и ссылки на соответствующую литературу можно найти в работе Фергюсона ([11] Р. 16–17, 49–51).

струменты для оценки экономии будут постоянно совершенствоваться (а стимулы к такому усовершенствованию очевидны, поскольку допускается использование в качестве защиты, хотя бы в принципе), этот пороговый уровень будет соответственно снижаться.

В операциональном плане было бы важно выразить пороговое значение как функцию степени легкости, с которой может быть достигнута экономия. К экономии, имеющей слишком теоретический характер, следовало бы предъявить требование более высокого минимального уровня, чем к той экономии, которая может быть выделена более объективно. (Таким образом, если имеет место экономия в расходах как на производство, так и на распределение продукции, и если первая лучше определена, чем вторая, то для того, чтобы быть признанной, экономия в расходах на распределение должна достигать большего порогового значения, чем экономия производственных расходов.) Поскольку степень выявления преувеличенных утверждений изменяется в зависимости от степени искажения, которое пытаются внести, и поскольку данные об искажениях серьезно подрывает защиту, то корректировка порогового значения послужит защитой правоприменительных органов от неимоверно раздутых утверждений об эффективности.

Борк ([5] Р. 410), вероятно, возражал бы против утверждения о том, что защитники должны нести бремя доказательства эффективности, поскольку во многих случаях доказать эффективность не просто. Но если эффективность как таковая признается в качестве защиты, ясно, что компании, которые чувствительны в первую очередь к экономии, возможной благодаря слиянию, должны быть готовы к судебному разбирательству относительно данной ситуации. Они располагают данными и они должны их предоставить. Иначе смешанные случаи, которые предполагают как экономию от масштаба, так и рост рыночной власти, будут разбираться весьма произвольно, что не может никого удовлетворить.

В. Распределение эффектов во времени

Значительная экономия может быть достигнута просто посредством внутреннего роста как альтернативы слиянию. Увеличение спроса может облегчить этот процесс внутреннего

приспособления; на растущем рынке снижается необходимость вытеснения части отрасли для достижения оптимального размера фирм. Таким образом, хотя слияние может привести к мгновенным положительным результатам (снижение затрат превосходит чистые потери), когда допускается возможность внутреннего роста, эти результаты в конечном счете могут стать и отрицательными (снижение затрат сохраняется, но оно могло бы иметь место в любом случае, а чистых потерь можно было бы избежать посредством запрета слияния).

Обозначив величину чистых потерь от слияния через $L(t)$, а снижение затрат через $S(t)$, мы предполагаем, что значение $S(t)$ уменьшается во времени, тогда как $L(t)$ остается неизменным. Таким образом, выражая дисконтированную ценность чистых выгод (V), мы получим:

$$V = \int_0^T [S(t) - L(t)]e^{-rt} dt, \quad (4)$$

и если вначале $S(t)/L(t) > 1$, но, в конце концов, $S(t)/L(t) < 1$, эта величина легко может стать отрицательной. Рассмотрим, например, случай, когда $S(t) = \bar{S}$ в течение периода времени T' и затем принимает нулевое значение, тогда как $L(t) = \bar{L}$ бесконечно. При использовании общественной ставки дисконтирования 10%, какие сочетания \bar{S}/\bar{L} и T' были бы для нас безразличными с точки зрения аллокативного эффекта слияния? При \bar{S}/\bar{L} , равном 3, такое безразличие будет иметь место при значении T' , равном 4 годам; любое значение T' меньше 4 выявило бы, что экономия от масштаба может быть достигнута за счет внутреннего расширения в достаточно короткий период времени, что сделало бы слияние недопустимым, тогда как значение T' больше 4 показало бы, что слияние приводит к чистому выигрышу. Если $\bar{S}/\bar{L} = 2$, то соответствующим значением T' будет 7 лет, тогда как при \bar{S}/\bar{L} , равном 1.5, значение T' возросло бы до 11 лет. Таким образом, необходимые ограничения в отношении наших прежних результатов очевидны: только если значение \bar{S}/\bar{L} относительно велико или период T' достаточно продолжителен, слияние с конечными чистыми потерями следует одобрить.

В противоположность растущему рынку, давление на фирмы на статичных рынках с целью реализации экономии по-

средством внутреннего роста обычно лишено достоинства. Рыночная власть будет расти в любом случае, а курс на внутреннее расширение просто отсрочит или блокирует приспособление рынка.

Вышеприведенные результаты — это просто иллюстрация. В более общем плане, уравнение (4) указывает на важность рассмотрения во времени формы потоков выгод и затрат, которые порождает слияние. Таким образом, недостаточно, оправдать слияние на основе просто потенциальной экономии. Важно рассмотреть не только то, создает ли слияние чистые выгоды, но и то, распределены ли они во времени так, чтобы максимизировать чистый выигрыш. Если предполагается слияние, обещающее потенциальную экономию, но в течение какого-то времени она не будет реализована, возможно, лучше отложить это слияние. Такая ситуация может иметь место, когда возможности полезного использования оборудования еще не исчерпаны, а при его альтернативном использовании оно имеет ограниченную ценность; в этой ситуации инвестиции в новые сооружения могут быть экономичными не сразу. То, что слияние осуществится гораздо раньше по сравнению с тем, когда будет реализована указанная экономия, способствовало бы проявлению эффекта рыночной власти, каким бы он ни был, ранее момента наибольших выгод.

Будучи правдоподобным, последний аргумент поднимает крайне важный вопрос о том, насколько широкой должна быть функция «управления» правоприменительных органов в делах, связанных со слияниями. От предложения, что предполагаемое слияние должно быть отложено до тех пор, пока не будут реализованы максимальные чистые выгоды, легко перейти к утверждению, что правоприменительные органы должны «организовывать» оптимальные спаривания фирм. Однако обе эти задачи являются значительно сложнее, чем определение того, являются ли чистые выгоды, связанные с данным слиянием, положительными. Учитывая редкость таких случаев, когда расчет чистых общественных выгод выявляет явно более совершенное распределение во времени или комбинацию из тех, что были предложены частным образом (и предполагая, что оно может быть осуществлено), вероятно, достаточным тестом была бы проверка на то, чтобы чистые дисконтированные выгоды были положительными. При ином подходе слияния слишком

сложны для того, чтобы их в каждом случае откладывать, а правоприменительные органы не устроены (и не должны быть устроены) таким образом, чтобы действовать как брокер.

В. Зарождение тенденции

Важно также рассмотреть не просто влияние отдельно взятого объединения на рыночную власть, но и то, является ли слияние выражением тенденции. Если есть основания ожидать серии таких слияний, то решение о том, разрешить ли данное слияние, должно приниматься в отраслевом контексте — в этом случае следует изучить всю отрасль на предмет ожидаемой экономии и влияния на рыночную власть. Это важно постольку, поскольку достижение экономии при слиянии пары фирм открывает более широкую возможность экономии. Таким образом, представление о зарождении тенденции имеет особую значимость при реализации закона о слияниях там, где заявляется о наличии экономии.

Это утверждение полезно сопоставить с утверждением Борка и Баумана ([4] Р. 594):

Проблема, связанная с остановкой тенденции в направлении большей концентрации на очень ранней стадии, состоит в том, что существование тенденции является прежде всего свидетельством желательности большей концентрации с общественной точки зрения. Тренд выявляет возникновение эффективности или экономии от масштаба благодаря инженерным разработкам и совершенствованию производства или развитию новых способов контроля и управления, — что делает эффективным больший размер фирмы. Эта возросшая эффективность, в целом, полезна для общества, поскольку предполагает, что для производства и распределения того же объема будет использовано меньшее количество ресурсов. Нанося удар по таким тенденциям на их наиболее ранних стадиях, концепция зарождения тенденции препятствует реализации тех самых видов эффективности, к которым, предположительно, подталкивает конкуренция.

Их оценка общественной желательности тенденции предполагает определенную нечувствительность к важным соображениям, касающимся компромисса между экономией от масштаба и рыночной властью, и, по-видимому, они трактуют значимость тенденции слишком свободно. Неверно, что тенденция обязательно предполагает эффективность: она может указывать и

на осознание того, что посредством ряда объединений могли бы быть реализованы преимущества рыночной власти.⁶ Более того, хотя они, кажется, предполагают, что запретить слияния — значит воспрепятствовать реализации экономии от масштаба, обычно вопрос состоит не в том, будет ли реализована экономия, а в том, когда это произойдет и с какими последствиями для рыночной власти. Таким образом, хотя Борк и Бауман, возможно, правы, утверждая, что аргумент экономии от масштаба не получил достаточного веса в применении закона о слияниях, они так же повинны в некоторой односторонности трактовки зарождения.

Г. Взвешивание

Экономия, порождаемая слиянием, обычно жестко ограничена рамками объединяющихся фирм. Однако влияние слияний на рыночную власть иногда может привести к росту цен более широкого круга фирм. Там, где это имеет место, следует ввести фактор взвешивания в выражение (3), чтобы отразить это условие. Тогда критерий приобретает вид:

$$\left(\frac{Q_2}{Q_T} \right) \frac{\Delta(AC)}{AC} - \frac{k}{2} \eta \left(\frac{\Delta P}{P} \right)^2 > 0, \quad (3')$$

где Q_2 — выпуск объединяющихся фирм, а Q_T — общий выпуск отрасли, на которую распространяется увеличение цены.

Д. Распределение дохода

Дополнительным ограничением нашего анализа является эффект распределения дохода. На рис. 1 прямоугольник, ограниченный P_2 и P_1 соответственно сверху и снизу и O и Q_2 по сторонам, представляет потери излишка потребителей (дополнительную монопольную прибыль), которые порождает слияние. Если применить предложенный выше критерий разме-

⁶ Это утверждение Джорджа Стиглера содержится в его работе «Monopoly and Oligopoly by Merger» [24]. Отвечая Блейку и Джонсу, Борк ([5] P. 412) признает эту возможность; но он прежде всего делает акцент, что, вероятно, правильно, на том, что тенденция сигнализирует о возникновении экономии.

щения ресурсов для оценки эффекта благосостояния, то распределение этой прибыли для нас безразлично. Однако для конкретных оценок благосостояния мы не всегда можем рассматривать интересы потребителей и производителей как симметричные, хотя поскольку верно, что антимонопольная деятельность по своему характеру лучше подходит для обеспечения аллокативной эффективности, чем для целей распределения дохода (последние в большей степени относятся к сфере налогообложения, государственных расходов и трансфертных платежей), такие изменения в распределении дохода можно было бы просто оставлять без внимания. Если это не делается, то возникает необходимость явным образом выразить компромисс между выигрышем в эффективности и потерях в распределении. Таким образом, в то время как экономия остается основанием для защиты, любое нежелательное влияние на распределение дохода, связанное с рыночной властью, расценивалось бы скорее как аргумент против слияния, чем как нечто нейтральное, как предполагается в упрощенной модели.

Так как перераспределение дохода обычно велико относительно размера чистых потерь, придание даже небольшого веса эффекту распределения дохода иногда может серьезно повлиять на общую оценку. Таким образом, выразив чистые потери ($L = 1/2(\Delta P)(\Delta Q)$) через отношение к эффекту распределения дохода ($I = (\Delta P)Q$), и подставив в это отношение эластичность спроса (η), получаем дробь $L/I = 1/2(\Delta P/P)\eta$. Очевидно, что, за исключением случая «высокой» эластичности спроса, чистые потери как доля эффекта распределения дохода являются относительно небольшими, определенно меньше единицы. Следовательно, если, что вероятно и бывает, перераспределение дохода, возникающее при увеличении рыночной власти, рассматривается как неблагоприятное изменение, надлежащее взвешивание этого фактора, по меньшей мере, иногда будет подрывать чистую оценку, которая принимает положительное значение на основе подхода, связанного с размещением ресурсов.

Отметим в связи с этим, что возможные трансферты могли бы рассматриваться как неблагоприятные не просто потому, что они связаны с нежелательным перераспределением дохода (увеличение степени неравенства в распределении дохода), но также и из-за того, что они порождают общественное недовольство. Последнее имеет серьезные последствия в отноше-

нии эффективности, которые в вышеприведенном анализе не были явным образом приняты во внимание. Этот фактор остался также без внимания в дискуссии Борка и Баумана с Блейком и Джонсом [2–5]. Все же проведение различия в этом отношении между общественными и частными затратами может быть фундаментальной причиной скептического отношения к заявлениям о частных выгодах.

Е. Политические соображения

Объединения, в которых участвуют крупные в абсолютном измерении фирмы, могут вызвать возражение на том основании, что они поднимают внеэкономические проблемы политического значения. Однако не существует никакого очевидного способа встраивания этих проблем в общий анализ. Хотя политические проблемы контроля над богатством являются предметом очень серьезной озабоченности, они обособлены от экономических проблем, связанных с контролем над рынками; для их решения требуются разные способы расчета. Необходимое политическое решение в идеале мог бы принять конгресс. Возможно, как предложил Карл Кейсен, это приняло бы форму запрета на расширение посредством слияния крупнейших 50 или 100 корпораций ([17] Р. 37).

Здесь наше обсуждение выходит за рамки проблемы общественного недовольства, поднятой выше. В то время как общественное недовольство, по крайней мере, в принципе, может быть выражено в терминах, эквивалентных эффективности (в чистой ценности продукта), политические проблемы контроля над богатством предполагают суждения о том, как неравенство в размерах воздействует на качество жизни в условиях демократии. Выразить последнее в терминах эффективности затруднительно (или даже невозможно). Тем не менее проблема является важной, и неспособность справиться с ней может отражать нечувствительность к позиции, занятой Блейком и Джонсом. Поскольку некоторые из контрпримеров, которые они приводят в их критике Борка и Баумана, по-видимому, были умышленно выбраны из мира гигантских фирм ([5] Р. 425–427), возможно, именно слияния в этой группе являются предметом их особой озабоченности. Поэтому если экономия допустима в качестве защиты, то правило, предло-

женное Кейсеном, ограничило бы такую защиту так, что это уменьшило бы, возможно, их озабоченность этим аспектом проблемы.

Ж. Технический прогресс

3. Свобода действий предпринимателя

В высшей степени гипотетический характер ограничений Ж и З в настоящее время вносит неясность в вопрос о том, какие веса должны быть им приписаны. По крайней мере можно утверждать, что преобладающая неопределенность слишком велика, чтобы можно было в настоящее время скольконибудь точно оценить влияние этих двух факторов. Тем не менее они потенциально обладают такой значимостью, что, опустив их, мы рискуем совершить серьезную ошибку. Рассмотрению их потенциальной значимости, могло бы помочь дополнительное исследование. Способ, посредством которого каждый из этих факторов может повлиять на оценку чистых эффектов, обрисован в общих чертах ниже.

Вначале рассмотрим технический прогресс. Следует принять во внимание, если это возможно, такое увеличение рыночной власти, которое приведет к предсказуемому влиянию на технический прогресс. Имеющиеся на сегодня данные, хотя и не слишком многочисленны, указывают на то, что, как правило, расходы на исследования и разработки четырех крупнейших фирм отрасли не являются ни относительно большими, ни производительными, как расходы их непосредственных более мелких соперников.⁷ Но это не позволяет ответить

⁷ Что касается размера, то Мэнсфилд ([20] P. 566) обнаружил, что отношение инноваций к размеру фирмы достигает максимального значения приблизительно в шестой крупнейшей фирме в нефтяной и угольной отраслях и на гораздо более низкой ступени по размеру в стальной промышленности. В другом месте Мэнсфилд сообщает, что расходы на НИОКР по отношению к объему продаж крупнейших фирм в нефтяной, фармацевтической и стекольной промышленности несколько меньше по сравнению с той же величиной в более мелких фирмах; в химической промышленности расходы несколько больше; в стальной — несколько меньше, но различие не было статистически значимым ([21 P. 334]). Из исследования патент-

на вопрос о том, какие рыночные структуры наиболее благоприятны для научно-технического прогресса. Относительно последнего вопроса имеются противоречивые данные.⁸ Кажется маловероятным, однако, что последующие исследования заставят отказаться от главного утверждения: прогресс обеспечивается, по крайней мере, некоторыми элементами конкуренции, фактически, на каждой стадии развития отрасли, — при отсутствии иных причин, это связано с тем, что конкуренция имеет тенденцию способствовать разнообразию применяемых исследовательских подходов. Локальные и региональные монополии могут отчасти представлять исключение (поскольку здесь необходимое разнообразие является доступным в масштабе всей страны, хотя темпы, с которыми внедряются инновации, тем не менее могут быть ниже, если отсутствует конкурентное давление), но монополия или почти

ного поведения в группе из 448 фирм, выбранных из списка 500 крупнейших промышленных корпораций журнала Fortune за 1955 г., Шерер делает вывод о том, что «эти данные не поддерживают гипотезу, согласно которой большие размеры корпораций особенно благоприятны для высоких результатов в области инноваций» ([23] P. 1114). Обращаясь к производительности, Мэнсфилд приходит к заключению, что «в большинстве отраслей производительность программ НИОКР при данном масштабе, видимо, ниже в крупнейших фирмах, чем в фирмах, имеющих несколько меньшие размеры» ([21 P. 338]. Команор ([8] P. 190) обнаружил, что потери от масштаба в фармацевтической промышленности имеют место даже при умеренных размерах. Современный обзор литературы по этой проблеме можно найти в работе Джонсона ([15] P. 169–170).

⁸ Хамберг ([13] Ch. 4) и Горовиц ([14] P. 330–331) сообщают о положительной связи между расходами на НИОКР и отраслевой концентрацией. Шерер обнаруживает хотя и гораздо более слабую, но положительную связь ([23] P. 1119–1121). Кендрик на основе изучения данных Терлецкого приходит к выводу о том, что не существует значимой корреляции между изменениями производительности и отраслевой концентрацией ([18] P. 179). В более раннем исследовании Стиглер обнаружил «намек на то, что отрасли с более низкой концентрацией имеют более высокие темпы технического прогресса» ([26] P. 278), тогда как я, используя данные Мэнсфилда, обнаружил отрицательную корреляцию между долей инноваций, реализованных четырьмя крупнейшими фирмами, и отраслевой концентрацией [30].

монополия, видимо, не будет совершенным инструментом технического прогресса в отраслях, которым соответствует национальный рынок.

При отсутствии дополнительных данных, видимо, есть основания полагать, что слияние между относительно мелкими фирмами редко может иметь отрицательное (а часто будет иметь положительное) воздействие на прогресс при любой концентрации. Это суждение, вероятно, справедливо также для большинства слияний с участием фирм с размером ниже среднего. Таким образом, особого внимания заслуживает влияние на технический прогресс слияний относительно крупных фирм, в особенности на национальных рынках с концентрацией от умеренной до высокой (где эффект рыночной власти может быть значительным).

Необходимое расширение модели будет одним и тем же, независимо от того, положительно ли влияние или отрицательно. Предположим, поэтому, что предполагается слияние крупных фирм в концентрированной отрасли, и что наряду с экономией, оно также ведет к замедлению темпов прогресса. Считая пока влияние на цену неизменным, зададимся вопросом, как должны измениться темпы технического прогресса, чтобы свести на нет доступную экономию от масштаба? Для получения грубой оценки этой величины, пусть α — это отношение средних затрат сразу же после слияния к затратам до слияния (таким образом, $1 - \theta$ — это снижение средних затрат после слияния, выраженное десятичной дробью), g_1 — темп роста производительности при отсутствии слияния и g_2 — та же величина, если слияние происходит (где $g_1 \geq g_2$), $Q(t)$ — выпуск за период времени t и пусть r — это общественная ставка дисконтирования. Тогда слияние будет нейтральным по своим последствиям, если дисконтированная величина затрат при каждом из этих условий будет одной и той же. Это требует выполнения представленного ниже равенства:

$$\int_0^{\infty} [(AC)Q(t)e^{-g_1 t}] e^{-rt} dt = \int_0^{\infty} [\theta(AC)Q(t)e^{-g_2 t}] e^{-rt} dt. \quad (5)$$

Предполагая, что выпуск увеличивается по экспоненте с темпом a , критическое значение g_2 задается выражением:

$$g_2 = \theta g_1 - (1 - \theta)(r - \alpha). \quad (6)$$

Если бы, например, значения α , g_1 и $r - \alpha$ составляли соответственно 0.90, 0.03, 0.07, то критическим значением g_2 было бы 0.02. Если бы g_2 упала ниже этого значения, то указанная экономия в 10% была бы недостаточной для компенсации кумулятивных потерь в производительности, связанных со слиянием, не говоря об увеличении рыночной власти, возникающим от слияния. Если выбранные значения g_1 и $r - \alpha$ являются репрезентативными, то прогнозируемого снижения темпов роста производительности на одну треть или больше было бы достаточно, чтобы отклонить слияние, для которого ожидаемый рост эффективности составляет 10%.⁹

Рассмотрим теперь аргумент, связанный со свободой действий предпринимателя. Предметом дискуссий здесь является не столько направление влияния, сколько его количественная значимость. Аргумент заключается в том, что рыночная власть дает фирме возможность преследовать множество целей, отличных от прибыли. Хотя это и «старый» аргумент, его живучесть по меньшей мере предполагает возможность того, что он не лишен достоинств.¹⁰ В качественном плане этот аргумент держится на поведенческом утверждении, согласно которому там, где конкуренция на продуктовом рынке не создает существенной угрозы для выживания, ресурсы фирмы частично расходуются на деятельность, связанную с

⁹ Если выгодная экономия от масштаба доступна только для объединяющихся фирм, в то время как вся отрасль испытывает отрицательное влияние на темпы прогресса, то представленные выше результаты недооценивают экономию, необходимую для обеспечения безразличия.

¹⁰ Как отмечал Артур Хедли еще в 1897 г., «тенденция монополии замедлять темпы введения промышленных усовершенствований является... более серьезной проблемой, чем ее тенденция устанавливать несправедливые ставки. Этот аспект проблемы едва ли привлек должное внимание. Мы настолько привыкли думать о конкуренции как о регуляторе цен, что потеряли из виду такую не менее важную ее функцию, как стимулирование эффективности. Там, где конкуренция отсутствует, существует порядок вести дела старыми, чтобы не сказать вялыми, методами. Несмотря на известные исключения, это определено является правилом» ([12] P. 383).

корпоративным потреблением, теми членами фирмы, которые хорошо осведомлены относительно дискреционных возможностей, располагают властью и склонны к ее использованию [29, 32]. Его количественная значимость покоится на мнении о том, насколько убедительны бросающиеся в глаза факты.¹¹

Если действительно можно ослабить «равнение» на наименьшие затраты посредством обретения рыночной власти, то необходимо соответствующим образом скорректировать оценку снижения затрат, которая вытекает из уравнения (4). Теоретически доступная, но неустойчивая вследствие рыночной власти экономия является неприемлемой.

III. Расширение модели

Несмотря на то, что предшествующий анализ был сосредоточен исключительно на горизонтальных слияниях, наши рассуждения в целом применимы ко всем проблемам, где имеет место компромисс между рыночной властью и эффективностью. Расформирование крупных фирм, вертикальные и конгломератные слияния могли бы рассматриваться в рамках этой общей аналитической структуры.

А. Разделение

Аргументация прямо следует из анализа. Для случая монополизации, при котором разделение фирмы указывается в качестве решения проблемы, недостаточно (1) выполнения условия устойчивой монополии ($P_1 > AC_1$) и (2) ожидаемого снижения цены после разделения ($P_2 < P_1$). В дополнение к этому необходимо, чтобы выгоды, реализуемые благодаря снижению цены, были достаточны для компенсации любых потерь в экономике, которые возникнут в результате разделения. Подходящий тест мог бы опираться на уравнение (3), модифицируемое, в случае необходимости, с учетом ограничений, обсуждавшихся выше, в разделе II.

¹¹ На сегодняшний день это наиболее слабая часть аргументации. Современный обзор этих данных можно найти в [19].

Б. Вертикальные слияния

При изучении вертикальных слияний важно отметить, что общепринятый анализ вертикальной интеграции, в котором историческое определение отрасли принимается как нечто данное, часто ведет к неверным результатам. Разумные границы фирмы не обязательно являются унаследованными; скорее они определяются условием, состоящим в том, что фирма способна так организовать сделки внутри фирмы, чтобы они обошлись дешевле, чем на рынке.¹² Это не является чем-то данным раз и навсегда, но зависит как от технологии, так и от размеров рынка. Таким образом, то, что в рамках исторического определения отрасли может рассматриваться как «вертикальная интеграция», во многих случаях, можно более точно охарактеризовать как реорганизацию с целью достижения более эффективной конфигурации. Например, поскольку развитие технологии идет в сторону более автоматизированных процессов или поскольку увеличение спроса на товар является достаточным для того, чтобы гарантировать непрерывную работу техники, комбинаторная экономия может найти выражение в серийно связанных в рамках единой фирмы видах деятельности, которые прежде велись обособленными специализированными предприятиями.¹³ Трансформация такого рода, осуществляемая отчасти посредством вертикальных слияний, вероятно, является распространенной в такого рода производствах, которые переходят от операций в последовательно связанных цехах к непрерывной конвейерной сборке.

¹² Как отмечал Рональд Коуз, «фирма имеет тенденцию расширяться до тех пор, пока затраты на организацию дополнительной сделки в пределах фирмы не станут равными стоимости ее осуществления посредством обмена на открытом рынке или стоимости ее организации в другой фирме» ([7] P. 341).

¹³ Стиглер утверждает, что увеличение размера рынка зачастую будет приводить к дезинтеграции производственных процессов, поскольку теперь размеров рынка будет достаточно для поддержания специализированной фирмы ([25] P. 188–190). Хотя это зачастую и может иметь место, существует также противоположная тенденция к поддержанию или расширению интеграции там, где перед лицом рыночной неопределенности особенно большое значение имеет координация между различными элементами, — часто это бывает там, где используются сборочные конвейеры ([7] P. 337).

Вертикальная интеграция может привести к реальной экономии; это объясняется тем, что рыночный обмен не является бесплатным. Выход на рынок предполагает затраты на поиск, на заключение контрактов, стоимость дезинформации, стоимость задержек, затраты на перемещение, на взаимодействие и т. д.,¹⁴ и они должны быть сопоставлены с затратами на организацию сделок внутри фирмы. Там, где первые превосходят последние, происходит «вертикальная интеграция», которая, конечно, только на поверхности выступает как вертикальная интеграция: фактически этот процесс представляет собой рационализацию фирмы с ее последующим превращением в оптимальную экономическую единицу.

Историческая организация отрасли обычно может предполагаться в качестве адекватного отражения базовой эффективности там, где отсутствовало значительное развитие рынка или технологии. Но даже там, где недавно такие изменения имели место, эффективность как защита не действует автоматически. Более того, если эффективность и может быть представлена в качестве защиты, все равно придется рассматривать последствия для рыночной власти, которые будут иметь место благодаря вертикальному слиянию.¹⁵ Опять-таки основа для поиска компромисса заложена в уравнении (3), модифицируемом, в случае необходимости, на основе обсуждавшихся в разделе II ограничений.

В. Конгломератные слияния

Основные способы повышения эффективности посредством конгломератных слияний были ранее рассмотрены М. А. Адельманом ([1] P. 241–242) и Д. Ф. Тернером ([27] P. 1323–1339,

¹⁴ Некоторые из этих видов затрат обсуждаются в работе Коуза ([7] P. 336–337). (Один из наиболее ранних примеров того, как затраты выхода на рынок рассматриваются в рамках общего права, можно найти в деле *Hadley v. Baxendale*.) В дополнение к этому, если продавцы обладают рыночной властью, то выход на рынок может вызвать денежные расходы, которых можно было бы избежать за счет восходящей интеграции в предложение ресурсов.

¹⁵ Стиглер выделяет также барьеры на вход в форме возрастающих требований к объему капитала и(или) знаний, в чем он видит потенциальные антиконкурентные последствия вертикальных слияний ([25] P. 191).

1358–1361). Тернер обсуждает также и пути, посредством которых конгломератные слияния усиливают рыночную власть. Остается, по существу, только проблема нахождения компромисса. Опять-таки правила для оценки чистых выгод в основном те же, что описаны выше.

IV. Заключительные замечания

Большинство слияний не порождают серьезных последствий ни в отношении цены, ни в отношении эффективности, и там где это верно, анализ, развитый в данной статье, имеет ограниченную ценность. Однако, когда имеет место и то, и другое и если без слияния переход к эффективной отраслевой конфигурации может быть и болезненным, и замедленным, эффективность в качестве защиты заслуживает рассмотрения. Это, конечно, не означает, что простого существования экономии достаточно для оправдания слияния. Но поскольку обычно требуется относительно большое процентное увеличение цены с тем, чтобы компенсировать те выгоды, которые истекают из 5–10%-ного снижения средних затрат, существование экономии такого размера является достаточно важным, чтобы дать антимонопольным органам время на обдумывание, прежде чем принять решение о запрете такого слияния. Как показано в разделе II, существует множество ограничений, которые в каждом конкретном случае могут привести к отказу от этого общего вывода, но при их отсутствии результат остается в силе.

Можно возразить, что суды не обладают возможностью проведения экспертизы для вынесения такого рода суждений, которые были описаны. Как правило, это справедливо. Но это не означает, что прежде, чем оспорить слияние, Антитрестовский отдел Министерства юстиции или Федеральная торговая комиссия не должны проводить анализ таких последствий. Правоприменительные органы могут за разумную плату провести экспертизу, с тем чтобы получить оценки такого рода.¹⁶

¹⁶ То, что правоприменительные органы восприимчивы к соображениям относительно экономии от масштаба, показывает последнее руководство по слияниям Федеральной торговой комиссии «Правоприменительная политика в отношении слияний в области торговли

Только после того, как они убедятся в том, что возможная экономия недостаточна для того, чтобы оправдать слияние, дело должно пойти дальше. Хотя, возможно, таким образом полномочия правоприменительных органов выводятся за пределы ясно прописанных для них целей, альтернативный вариант вряд ли является приемлемым. Ведь, если ни суды, ни правоприменительные органы не чувствительны к этим проблемам, система оказывается неспособной выдержать основной тест на экономическую рациональность. А без этого система правоприменения будет испытывать недостаток в оправданных стандартах и вызывать подозрения.

Когда экономия будет допущена в качестве защиты, можно ожидать, что инструменты для оценки этих последствий будут постоянно совершенствоваться. Поскольку такие усовершенствования заставят как суды, так и правоприменительные органы делать более точные оценки, то соответственно может быть снижен порог, на основании которого будет осуществляться защита с позиций экономии. Таким образом, даже если вначале только немногие слияния, порождающие смешанные последствия, будут способны пройти разработанный надлежащим образом тест на компромисс по причине высоких пороговых требований, можно ожидать, что доля таких слияний будет увеличиваться по мере накопления результатов исследований и аналитических средств для оценки экономии от масштаба. В качестве временного выигрыша можно было бы отказаться от формальных ссылок на прежнюю риторику в пользу анализа в рамках непрерывного диалога об антимонопольном правоприменении.

продуктами питания» («Enforcement Policy with Respect to Mergers in the Food Distribution Industries»), выпущенное 3 января 1967 г. См. особенно с. 6–9.

По поводу слияния Филадельфийского национального банка судья Бреннан отметил, что «слияние, последствием которого „может быть существенное ослабление конкуренции“, не может защищаться на том основании, что при окончательном подсчете социальных и экономических дебитов и кредитов оно может считаться выгодным... [Это] выходит за привычные пределы судебной компетенции» ([28] P. 371). Мое мнение состоит в том, что по меньшей мере в отношении эффективности такой подсчет не выходит за пределы компетенции антимонопольных органов. Именно здесь принимается первое важное решение относительно того, подавать иск или нет.

Литература

1. *Adelman M. A.* The Antimerger Act, 1950–1960 // *Am. Econ. Rev. Proc.* 1961. 51. May. P. 236–244.
2. *Blake H. M., Jones W. K.* In Defense of Antitrust // *Columbia Law Rev.* 65. March. P. 377–400.
3. *Blake H. M., Jones W. K.* Toward a Three-Dimensional Antitrust Policy // *Columbia Law Rev.* 65. March. P. 422–466.
4. *Bork R. H., Bowman W. S.* The Crisis in Antitrust // *Columbia Law Rev.* 65. March. P. 363–376.
5. *Bork R. H.* Contrasts in Antitrust Theory: I // *Columbia Law Rev.* 1965. 65. March. P. 401–416.
6. *Brown Shoe v. United States.* 370 U. S. 294 (1962).
7. *Coase R. H.* The Nature of the Firm // *Economica*, N. S. 1937. IV. P. 386–485. (Русск. пер. *Р. Г. Коуз* Природа фирмы. В кн.: Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 11–32.)
8. *Comanor W. S.* Research and Technical Change in the Pharmaceutical Industry // *Rev. Econ. and Stat.* 1965. 47. May. P. 182–190.
9. *Dewey D.* Mergers and Cartels: Some Reservations about Policy // *Am. Econ. Rev., Proc.* 1961. 51. May. P. 255–262.
10. *Federal Trade Commission v. Procter & Gamble Co.,* 87 S. Ct. 1224 (1967).
11. *Ferguson C. E.* A Macroeconomic Theory of Workable Competition. Durham, N. C., 1964.
12. *Hadley A. T.* The Good and Evil of Industrial Combination // *Atlantic Monthly.* 1897. 79. March. P. 377–385.
13. *Hamberg D.* R & D: Essays on the Economics of Research and Development. New York, 1966.
14. *Horowitz I.* Firm Size and Research Activity // *So. Econ. Jour.* 1962. 28. Jan. P. 298–301.
15. *Johnson R. E.* Technical Progress and Innovation // *Oxford Econ. Papers.* 1966. 18. July. P. 158–176.
16. *Kaysen C., Turner D. F.* Antitrust Policy: An Economic and Legal Analysis. Cambridge, Mass., 1959.
17. *Kaysen C.* The Present War on Bigness: I. В кн.: The Impact of Antitrust on Economic Growth. Fourth National Conference Board Conference on Antitrust in an Expanding Economy. New York, 1965. P. 31–38.
18. *Kendrick J. W.* Productivity Trends in the United States. Princeton, N. J., 1961.
19. *Leibenstein H.* Allocative Efficiency versus «X-Efficiency» // *Am. Econ. Rev.* 1966. 56. June. P. 392–415. (Русск. пер. *Х. Лейбенштайн*

- Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью». В кн.: Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 11–32.)
20. *Mansfield E.* Size of Firm, Market Structure, and Innovation // *Jour. Pol. Econ.* 1963. 71. Dec. P. 556–576.
 21. *Mansfield E.* Industrial Research and Development Expenditures: Determinants, Prospects, and Relation to Size of Firm and Inventive Output // *Jour. Pol. Econ.* 1964. 72. Aug. P. 319–340.
 22. *Markham J. W.* Survey of the Evidence and Findings on Mergers. В кн.: Business Concentration and Price Policy. Princeton, N. J., 1955. P. 141–182.
 23. *Scherer F. M.* Firm Size, Market Structure, Opportunity, and the Output of Patented Inventions // *Am. Econ. Rev.* 1965. 55. Dec. P. 1097–1125.
 24. *Stigler G. J.* Monopoly and Oligopoly by Merger // *Am. Econ. Rev.*, Proc. 1950. 40. May. P. 23–24. Перепечатано в кн.: *Heflebover R. B., Stocking G. W.*, eds. Reading in Industrial Organisation. Homewood. Ill., 1958. P. 69–80.
 25. *Stigler G. J.* The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market // *Jour. Pol. Econ.* 1951. 59. June. P. 185–193.
 26. *Stigler G. J.* Industrial Organization and Economic Progress. В кн.: *White L. D.*, ed. The State of the Social Science. Chicago, 1956. P. 269–282.
 27. *Turner D. F.* Conglomerate Mergers and Section 7 of the Clayton Act // *Harvard Law Review.* 1965. 78. May. P. 1313–1395.
 28. United States v. Philadelphia Nat'l Bank, 374 U.S. 312 (1963).
 29. *Williamson O. E.* The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. J., 1964.
 30. *Williamson O. E.* Innovation and Market Structure // *Jour. Pol. Econ.* 1965. 73. Feb. P. 67–73.
 31. *Williamson O. E.* Hierarchical Control and Optimum Firm Size // *Jour. Pol. Econ.* 1967. 75. April. P. 123–138.
 32. *Williamson O. E.* A Dynamic-Stochastic Theory of Managerial Behavior. В кн.: *Phillips A., Williamson O. E.*, eds. Prices: Issues in Theory, Practice and Public Policy. Philadelphia, 1968.