

УДК 321.01(1-74)

ГЕРАСИМЕНКО Анжеліка, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики, докторант КНТЕУ

МОНОПОЛІЯ ТА ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА: ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Представлено результати дослідження еволюції економічної влади від стародавніх часів до сучасності. Показано послідовний перехід економічної влади від одних ресурсів до інших, обумовлений та прискорений монополюючим контролем над їх пропозицією. З'ясовано характер взаємозв'язку між категоріями монополюючої та економічної влади в суспільстві.

Ключові слова: економічна влада, монополія, робоча сила, земля, торговельний капітал, промисловий капітал, знання.

Влада є одним із основних інститутів суспільної організації ще з доісторичних часів. Визначаючи характер взаємовідносин окремих осіб чи груп населення, вона виступає надзвичайно важливим елементом суспільного устрою і повсякденного життя. Тут йдеться не стільки про владу як елемент марксистської політико-ідеологічної надбудови, скільки про владу, тісно вплетену в структуру економічного базису – економічну владу, яка, уособлюючись в економічних благах і виробничих ресурсах, визначає характер господарського порядку в країні.

Проблеми становлення і розвитку економічної влади в суспільстві досліджувались багатьма знаними вченими-економістами, серед них: К. Маркс, Е. Бем-Баверк, Л. Мізес, А. Пігу, В. Ойкен, Ф. Хайек, Дж. Гелбрейт, Ф. Перру, Я. Таката, М. Ротбард, В. Задорожній, В. Демет'єв, О. Чайковський [1–13] та ін. Деякі науковці вивчали саму суть феномену економічної влади, інші – його окремі прояви та вплив на суспільні процеси в рамках окремих історичних епох чи загалом. В одних роботах економічна влада розглядається як самодостатній елемент організації економічного життя суспільства, в інших – як складова більш широкої системи владних відносин, елемент, що, доповнюючись політичною, ідеологічною, силовою та іншими видами влади, формує ту матрицю суспільних відносин, що є точкою відліку будь-якого соціально-економічного дослідження.

Розуміючи ієрархічну взаємозалежність окремих видів влади в суспільстві і враховуючи її в ході дослідження, в роботі акцентовано увагу на еволюції економічної влади. Саме ретроспективний огляд становлення та розвитку економічної влади у різні історико-економічні

епохи, усвідомлення його основних рушійних сил і траєкторії, визначення ключових факторів впливу на динаміку економічної влади в суспільстві є метою статті.

Реалізуючи заявлену мету, на історію економіки необхідно поглянути як на історію еволюції економічної влади, починаючи з найдавніших часів. На етапі первіснообщинного суспільства феномен влади ще не зазнав диференціації: вся влада в племені належала його вождю, який крім іншого забезпечував розподіл благ між жителями общини. Втім розширення меж общинних господарств, посилення міжобщинних – насамперед товарно-мінових – відносин заклало підстави для зародження поняття економічної влади – тобто влади, що базується на економічних підставах. Виробництво, наявність в одній общині товарів, відсутніх у іншій, давало їй можливість визначати умови обміну цього товару. Обробка общиною більшої кількості або більш родючих сільськогосподарських угідь порівняно з іншими общинами ставала джерелом надлишкової продукції, тобто джерелом додаткових благ, які можна було вигідно обміняти. Таким чином, вперше економічні закони (у їх найпримітивнішій формі) стали визначати характер взаємозв'язку між членами первісного суспільства. Абсолютизм родової силової влади був порушений владою, що несла в собі економічні блага. Щоправда, влада економічного блага, що є предметом кінцевого споживання, явище тимчасове, вона цікавить нас лише як проміжний крок між повною відсутністю економічної влади в первісному суспільстві та її становленням як визначального чинника господарського порядку. Реальним джерелом економічної влади є не кінцевий продукт, а фактор його виробництва, наявність якого в общині може подовжити строк і збільшити ареал розповсюдження економічної влади.

Основними факторами виробництва у первісному суспільстві були робоча сила та земля, що оброблялася. Отже, чим більшою була община, чим більші земельні площі вона контролювала, тим більшою економічною владою вона володіла. Подальший розвиток економіки, закріплення землеробства як основного виду діяльності населення, розширення рамок приватної власності на землю, засоби виробництва, результати праці, обумовлений цим розпад общин та утворення держав заклало підвалини зміщення центрів економічної влади в суспільстві. Таке зміщення носило переважно зовнішній характер. Воно не передбачало зміни самих носіїв економічної влади, якими виступали фактори виробництва – земля та робоча сила, а було забезпечено перерозподілом цих ресурсів у суспільстві. Хоча окремі зміни пропорції розподілу економічної влади між ресурсами все ж спостерігалися, диференціюючись регіонально.

Наприклад, у ході створення стародавніх Шумеру, Вавилону, Єгипту мала місце централізація земель під контролем царя чи правлячої еліти, їх монополізація, що обумовило нестачу цього ресурсу в пересічного населення та відповідне зміщення економічної влади у

парі "робоча сила – земля" в напрямі останньої. Цілі верстви селян були змушені орендувати землю, виплачуючи цареві частину врожаю як ренту. Наприклад, у Стародавньому Вавилоні за оренду орних земель стягувалась плата у розмірі 1/3 врожаю, за оренду садових земель – 2/3 [14, с. 156]. Величина оброку в селян Стародавнього Єгипту була ще більшою, а продаж решти продукції жорстко обмежувався державою [5, с. 67].

У стародавніх Греції та Римі співвідношення "робоча сила – земля" ще декілька тисячоліть залишалося незмінним. Це спричинено, по-перше, відсутністю жорсткої централізації земельного фонду. Землі ділилися на державні, що здавалися в оренду за частку врожаю, та общинні, що оброблялися селянами самостійно, або здавалися в оренду на кшталт державних [15, с. 95]. Монополії на землю в країні не було, й більш рівномірний розподіл земель між населенням забезпечував відносну майнову та соціальну рівність. Тобто уже в цей період володіння факторами виробництва є обов'язковим, але недостатнім для експлуатації їх владного потенціалу, потребуючи посередництва такого феномену як монополія. Колоніальна ж політика стародавніх Греції та Риму сповна покривала потребу відповідних імперій у земельних ресурсах.

Друга причина народилася з самої класової та соціальної стратифікації та полягала в поширеності рабовласницького ладу у відповідному регіоні. Частка рабів, за оцінками різних дослідників, у населенні стародавніх Греції та Риму IV–I ст. до н.е. становила близько 30–35 %. При цьому ефективність їх роботи була досить високою. Один раб, задіяний у ремеслі, приносив у день суму коштів, достатню для утримання сім'ї з 3–4 осіб [15, с. 128]. Отже, володіння рабами у цей період приносило не меншу ренту, ніж володіння землею. Економічна влада розподілялась між власниками різних економічних ресурсів рівномірно й була обмеженою.

На початку нової ери ситуація кардинально змінилася. З одного боку, активізація торгівлі землею призвела до концентрації земельних ресурсів під контролем обмеженого кола римлян, посилюючи владний потенціал землі як фактору виробництва. З іншого, було послаблено владний потенціал такого ресурсу, як робоча сила. *По-перше*, знизилася ефективність рабської праці, організованої в великих і, як наслідок, складних для управління латифундіях. *По-друге*, припинення вдалих завоювань у II ст. н.е., що були джерелом поповнення армії рабів, поступове розширення їхніх прав, в тому числі права на пекулії, зробили рабів дорогим ресурсом. Це ознаменувало кінець рабовласницької епохи у Середземномор'ї. Тепер основним джерелом економічної влади тут теж стала земля. Володіння землею, що вже набувала ознак монопольного ресурсу, було джерелом економічної ренти – найпершої результативної ознаки економічної влади. Що ж стосується робочої сили, то вона, представлена дрібними роз'єднаними селянськими господарствами, такою владою не володіла; отже, про-

тостояти монопольній владі земельного ресурсу не могла. Д. Рікардо, оцінюючи тогочасну ситуацію, писав: "Можна бути впевненим, як ні в чому іншому, що пропозиція працівників завжди в кінцевому рахунку буде знаходитися у відповідності з тим обсягом коштів (благ, засобів до існування), що необхідні для підтримання їх життєдіяльності" [16, с. 292].

Перехід економічної влади до землевласників і заміна рабовласницького ладу феодальним поступово змінили статус дрібних орендарів землі. Тепер вони стали спадково закріпленими за певним землевласником, місцевістю, професією тощо, формально перетворившись на кріпаків. Володіння землею виявилось достатнім для встановлення повного контролю над безземельним населенням. Оскільки земля забезпечувала доступ до економічної, як і до більш широкої влади, вживались спеціальні заходи (наприклад, закони майорату), спрямовані на те, щоб землею володіла лише привілейована (дворянська) каста. А це, у свою чергу, обмежувало можливості придбання землі і ще більше закріплювало економічну владу і суспільне становище, які витікали із володіння землею [7, с. 96]. Таким чином, базуючись на земельній монополії та пов'язаному з нею політичному ресурсі, економічна влада феодалів-землевласників у суспільстві встановилася майже на десять століть і була обмежена лише у пізньому середньовіччі становленням і розвитком торговельного капіталу.

Починаючи з кінця першого тисячоліття нашої ери, помітним стає перехід від натурального господарства до товарного. Натуральну ренту у відносинах між селянами та феодалами замінює грошова рента, хоча функції збуту виробленої продукції все ще переважно виконує феодал. Однак із часом феодали відмежовуються від торговельних операцій, що пов'язано насамперед із територіальним розширенням меж ринку. Виконання посередницьких торговельних функцій було вигідним феодалу лише до тих пір, доки він володів торговельною монополією на своїх землях. Міжрегіональне ж розповсюдження вироблених селянами товарів вимагало додаткових транзакційних витрат, воно поступово відмежовувалося від системи первісного збуту продукції, формуючи новий клас населення – купецтво.

Виконуючи функцію посередника між феодалами однієї чи різних країн, купці забезпечували перерозподіл створеної феодально залежним населенням доданої вартості. Торгівля служила для членів феодального стану засобом реалізації доходів, феодальних за своїм змістом і сутністю – засобом їх перетворення із однієї споживчої форми в іншу [17, с. 9]. За свої послуги купці утримували частину феодальної ренти – торговельний прибуток, формуючи одночасно новий економічний ресурс – торговельний капітал та налагоджуючи канал перетоку економічної влади від їх колишніх тримачів – феодалів-землевласників до нових – купців.

Спочатку торговельний капітал мав лише обмежену економічну владу. Торговельний прибуток перших купців можна порівняти з

нормальним прибутком як ключовим елементом неокласичної економічної теорії. Капіталотворчу функцію він починає виконувати лише тоді, коли торгівля набуває монопольних ознак, коли міські та між-міські торговельні союзи, що споконвічно створювалися для забезпечення безпеки торговельних караванів, для захисту купців від феодалного свавілля, здобувають моносонічну владу на підконтрольних їм територіях, стимулюючи перетік економічної влади й економічної ренти від феодалного до купецького стану.

При цьому монополія купецького (торговельного) капіталу стає настільки сильною в цей час, що протидіяти їй можна було лише спільно. Наприклад, у 1424 р. у Любеку¹ купецькому картелю було протиставлено об'єднання майстрів бурштинової справи, що у протистоянні двох монополій дозволило утримати ціну на бурштинові вироби на економічно обґрунтованому рівні [5, с. 103]. Ефективна протидія об'єднанням торговельного капіталу у середньовічній Європі швидше була виключенням, ніж правилом. Частіше протистояння між купцями і феодалами, що усвідомлювали втрату своєї економічної влади, виливалося в політичне протистояння. В одних випадках, наприклад, в Італії, в окремих містах Ганзи, частково в Новгороді, перемогу здобувало купецтво. Ця перемога проявлялася в урбанізації сільського дворянства, його підпорядкуванні режиму міського патріціата. В інших (наприклад, у Франції, Англії, переважній частині Росії) – тимчасовим посиленням феодалного стану на фоні занепаду торговельної діяльності [17, с. 16–17]. Останнє лише відстрочувало еру становлення та подальшого панування торговельного капіталу, а не усувало його в країні.

Водночас слід розуміти, що економічна влада торговельного капіталу не була безмежною. Вона визначалася двома чинниками: межами монополії та станом розвитку інших економічних ресурсів. Економічна історія середньовіччя відображає становлення та падіння цілої низки регіональних торговельних монополій. Візантійська торговельна монополія XI–XIII ст., що виросла із синтезу відносно високого рівня економічного розвитку та вигідного гео економічного положення (на перетині торговельних шляхів між арабськими та європейськими країнами, зокрема з Київською Руссю), була зруйнована не тільки хрестовими походами, економічний результат яких перевищив ідеологічний і політичний², а й конкуренцією з боку французьких та італійських торговельних міст, насамперед Венеції й Генуї. Тепер вони монополізують торгівлю в Середземномор'ї, акумулюючи економічну владу в регіоні аж до середини XV ст. А розширення меж їхньої торговельної монополії на суходіл, отримання прибутків від торгівлі з

¹ Любек – місто на півночі Німеччини, що в епоху пізнього середньовіччя було одним із найбільших центрів Ганзейського союзу.

² "У середні віки шпага сеньйора [лицаря, феодала – прим. Г.А] стала служити інтересам національної торгівлі і спрямовувалася рукою купця" [17, с. 14].

містами північної Європи вже обмежувалося торговельною монополією міст Ганзи. Ганзейські міста більше двох століть залишались єдиними посередниками між півднем і північчю Європи. Вони добилися того, що перетворили Балтійське і переважно Північне море у свої внутрішні моря, закриті для всіх міст, що не входили до Ганзейського Союзу. Відкриття Гібралтарської протоки й подальше перенесення центру міжнародних відносин із Балтійського й Північного морів до Атлантичного океану зруйнувало Ганзейську торговельну монополію, положивши початок іншій – Піренейській, із центром у Лісабоні. Її у XVI ст. змінила Голландська, а в XVII–XVIII ст. Англійська торговельна монополія, що здобули перевагу в жорсткій конкурентній боротьбі за панування не тільки в басейні Атлантичного океану, а й у міжнародній торгівлі загалом. Кожна з цих монополій, виступаючи основою національного добробуту, активно підтримувалась і захищалась владою. Свідченням тому є фінансування іспанським королівським двором торговельних експедицій до Вест-Індії, а також Навігаційні Акти Кромвелля, що обмежували імпорт товарів до Англії, та ін. [17, с. 8–48].

Таким чином, наведена вище історія розвитку торговельного капіталу підтверджує тезу про визначальний характер монополії у переміщенні економічної влади. Вона переміщує владу між різними країнами, між економічними суб'єктами в межах окремих країн, де із маси торговельної буржуазії виділялися окремі сильні групи. Підпорядкувавши собі політичну владу в країні, вони домагалися для себе виняткових привілеїв на торгівлю окремими видами товарів, на експлуатацію колоній як джерел поповнення торговельного капіталу та посилення своєї економічної влади. Монополія є тим магнітом, що зумовлює та прискорює перетік економічної влади між економічними ресурсами. Розширення територіальних меж міжнародної торгівлі у пізньому середньовіччі показало обмеженість регіональних монополій, які в рамках нового господарського порядку вимушені були конкурувати між собою. Їхня економічна влада, виявившись локальною, опинилася під загрозою і була вимушена шукати не тільки нові форми реалізації, а й нового носія, яким на зламі XVIII–XIX ст. став промисловий капітал.

Перевагою промислового капіталу порівняно із торговельним стало власне створення доданої вартості. Понад сім століть свого панування торговельний капітал перерозподіляв додану вартість, створювану феодално залежним населенням метрополій та їх колоній, обумовлюючи її виснаження та неспроможність сформувати нові конкурентні переваги. Промисловий же переворот, створивши стимули для повноцінного перетоку торговельного капіталу у виробничу сферу на протиположний аутсорсинговому характеру взаємодії торговельного капіталу з безліччю кустарних ремісників, поклав початок новому господарському порядку, в якому економічна влада почала свій рух від купців до фабрикантів. Винайдення та впровадження у виробництві парової машини та інших здобутків науково-технічної революції сутте-

во підвищили продуктивність праці та відповідно величину створеної нею доданої вартості, що акумулювалась у власників промислового капіталу. У результаті величина промислового капіталу в капіталістичному суспільстві почала зростати набагато швидше порівняно з торговельним капіталом, якому тепер вже відводилася допоміжна роль щодо реалізації виробленої товарної маси.

Аналогічно зменшилась колись незаперечна влада землі. Її обсяг, необхідний для організації промислового виробництва, був надто незначним порівняно з наявною пропозицією земельних ресурсів. Переваги торгу знаходились у руках капіталістів. Переважно некваліфікована робоча сила теж потрапила під владу промислового капіталу. Робітника, що вибув зі строю, можна було легко замінити на іншого, згодного працювати за заробітну плату на рівні межі виживання. Таким чином, у конкуренції із низькодисперсними ресурсними ринками робочої сили, землі, торговельного капіталу промисловий капітал здобуває незаперечну перемогу, спостерігаючи наслідки якої, К. Маркс пише: "Найвища влада в промисловості стає атрибутом капіталу, подібно до того, як у феодальну епоху найвища влада у воєнній справі та в суді була атрибутом земельної власності" [1, с. 225].

Монополія знову відіграла важливу роль в установленні економічної влади промислового капіталу. Концентрація капіталу і виробництва стали візитною карткою капіталізму, об'єднавши за одне століття під контролем 1 % німецьких підприємств понад $\frac{3}{4}$ загальної кількості парової та електричної сили в країні. У США 1 % підприємств забезпечували майже половину загального обсягу промислового виробництва [18, с. 4–5]. Концентрація виробництва і капіталу в окремих галузях відповідних економік була ще більшою, породжуючи тенденцію до монополізації товарного обігу, яка у свою чергу закріплювала панівний статус промислового капіталу над іншими факторами виробництва, його економічну владу. Недаремно саме на цьому етапі економічного розвитку суспільства виникає такий інститут, як антитрестовське регулювання, покликаний адміністративно обмежити економічну владу промислових монополій. Частково йому це вдається: хвиля горизонтальних злиттів кінця XIX – початку XX ст. змінюється хвилею вертикальних злиттів у 20-х роках XX ст., а остання – конгломератною хвилею 60-х років. Втім усунення товарних монополій лише нівелює подальшу експансію влади промислового капіталу.

Дотримуючись наведеного в попередніх публікаціях підходу³, розділимо монополізм на два умовних типи: А та Б. Останній є відображенням неокласичного бачення монополії і, впливаючи з володіння домінуючою часткою релевантного ринку чи іншими неструктурними перевагами над конкурентними, передбачає антиконкурентний вплив

³ Герасименко А. Г. Концентрація капіталу в трансформаційній економіці : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Герасименко Анжеліка. — К., 2007. — С. 103.

на своє найближче оточення – конкурентів, споживачів, постачальників. Монополізм типу А має ширший ареал впливу. Народжений на ринку, він не обмежується його рамками, модифікуючи і загально-носуспільний устрій у державі. Цей вплив може здійснюватися шляхом лобювання окремих рішень у законодавчих та виконавчих органах влади, обмеження прав і свобод цілих суспільних груп, деформації ринкових інститутів, підпорядкування їх волі та інтересам національної олігархії. Тепер, керуючись відповідною термінологічною базою, можна сказати, що активне антитрестівське регулювання проявів монополізму типу Б кінця ХІХ – І половини ХХ ст. сформувало сприятливе середовище для розквіту монополізму типу А. Економічну політику розвинених держав цього періоду можна яскраво описати однією фразою: "чого прагне GeneralMotors, того прагне Америка". Величезні індустріальні компанії (на кшталт General Motors) в особі їх тоді ще переважно персоніфікованого керівництва концентрували економічну владу у своїх країнах. Вони визначали умови господарювання в країні, встановлюючи не тільки ціну продукції, а й ціну на економічні ресурси, які дедалі більше втрачали належний їм владний потенціал: робочу силу, землю тощо. Вони визначали умови закупівлі ресурсів та продажу продукції, а також характер зміни регуляторних обмежень, масштаби ринкової інфраструктури тощо. Ця влада обмежувалась тільки владою інших потужних національних виробників та динамікою науково-технічного прогресу. При цьому, якщо першому вдалося лише зумовити незначну міграцію економічної влади між окремими власниками промислового капіталу, то друга стимулювала новий перерозподіл економічної влади між ресурсами. На економічній арені з'явився незвичний для попередніх періодів економічного розвитку інформаційний ресурс або знання. Спробуємо прослідкувати його еволюцію у світлі міжресурсного перерозподілу економічної влади. Що саме стало поштовхом до такого перерозподілу? Провідна роль у відкритті нового каналу перетоку економічної влади належить диференціації: як технологічній, так і товарній.

Ще у період панування торговельного капіталу капіталіст став організатором процесу виробництва. Зруйнувавши середньовічну цехову систему, торговельний капітал протиставив їй домашню систему промисловості, роботу на скупника (посередника, майстра), кустарну промисловість. Ремісники, розсіяні по околицях, брали в купецькій конторі, що крім іншого виконувала функції роздаткового центру, сировину, а після завершення процесу виробництва повертали туди готовий продукт, отримуючи відповідну плату за свою працю. Така система організації виробництва дозволяла максимально повно використовувати переваги технологічного розподілу праці. Візьмемо для прикладу металургійну промисловість Золінгена⁴ у ХVІІІ ст. Там кожен меч був результатом праці кількох десятків спеціалістів, і навіть

⁴ Золінген – німецьке місто, що славиться найдавнішою традицією виготовлення високоякісних лез. У давнину – центр виробництва мечів.

клинок у послідовних операціях виробництва переходив через самостійні майстерні цілої низки ковалів, точильників, відбивальників, шліфувальників та ін. [17, с. 151–152]. Таким чином, відбувалася поступова диференціація робочої сили за кваліфікацією. Хоча це ще була не та диференціація, яка заснована на знаннях. Виконанню тієї чи іншої виробничої функції можна було швидко навчити будь-якого робітника, що дозволяло не сегментувати робочу силу за кваліфікацією та протиставляти її низькій дисперсності монопольну владу капіталу. Ситуація фактично не змінилася з появою мануфактур, в яких під єдиним дахом поєднувалася праця цілої низки працівників, кожен із яких виробляв певну складову частину готового продукту, виконував одну з часткових операцій, які у своїй сукупності складали процес виробництва. Диференціація некваліфікованої праці тут, з огляду на відсутність у працівників власних засобів виробництва, була навіть більш ситуативною, ніж раніше. Структура робочої сили ще понад століття залишалася низькодисперсною, дозволяючи капіталісту з користю для себе використовувати ринковий механізм.

Кардинальні зміни відбулися тоді, коли основою технологічної диференціації стали знання та навички працівника, здобуття яких вимагало тривалого процесу навчання. За останні майже 200 років середні витрати часу на навчання та підготовку одного працівника зросли більше ніж у 10 разів. Якщо у 1820 р. такі витрати складали у США 1.75, у Великій Британії – 2, а в Японії – 1.5 роки, то у 2003 вони становили відповідно 20.77, 15.99 та 16.78 років [19, с. 384].

Тепер, як зазначає Дж. Гелбрейт, "...коли мова йде про будівництво сучасних автострад із використанням складного обладнання, ринковий механізм уже не діє з попередньою надійністю. Знайти інженерів, проектувальників, фахівців із дренажних систем і тих, хто займається розчищенням ділянок від дерев, зеленими насадженнями, будівництвом мостів та ін., може виявитися не таким простим завданням навіть при суттєвому збільшенні оплати праці" [7, с. 47]. Тут на арену знову виходить монополія. Адже у звужених рамках окремих сегментів ринку робочої сили кваліфікований працівник уже здобуває окремі ознаки економічної влади. Монополії капіталу протиставляється монопольна влада працівника, що володіє належними для забезпечення ефективного виробництва знаннями. За ці знання, реалізуючи належну йому владу, працівник вимагає вже більшої частки доданої вартості у вигляді вищої заробітної плати. Знання стають джерелом економічної ренти як найпершої результативної ознаки економічної влади. Зважаючи на це, Дж. Кернс пише: "...найвища розумова здатність, з позицій створення багатства, може вважатися фактором виробництва, цілком аналогічним найвищій родючості землі; і те й інше є монополізованою силою природи, і частка власників цих сил у створюваному багатстві визначається за тими ж самими принципами" [20].

Описане вище не повністю розкриває історію переходу економічної влади від капіталу до знань як нового економічного ресурсу. Зростання достатку працівників, обумовлене появою у них окремих ознак економічної влади, розширює їх потреби як споживачів. Вони вже не задовольняються товарами першої необхідності, стимулюючи появу нових галузей виробництва, нових ринків тощо. Диференціація товарної маси поряд із диференціацією виробничих функцій та відповідно диференціацією робочої сили підірвала монополію промислового капіталу. Вона показала, що переваги знаходяться не на боці масового виробництва стандартизованих товарів першої необхідності, характерного для ери панування великого промислового капіталу, а на боці кращого задоволення всього комплексу споживчих потреб, запорукою якого є інновація: технологічна, продуктова, управлінська. Знання щодо більш ефективних способів задоволення споживача та організації виробництва стали ще одним джерелом економічної ренти, відтиснувши капітал на другий план.

Погляньмо на компанії, які сьогодні формують список Fortune 500. У першій сотні компаній – виробники програмного забезпечення Microsoft Corporation та Oracle Corporation, інтернет-компанії Amazon.com та Google [21]. Їх капіталізація в разі перевищує вартість інвестицій у основний капітал. Основним же виробничим ресурсом цих компаній є знання десятків, сотень, тисяч висококваліфікованих працівників, які своїм власним розумом заробляють мільярди доларів. Безумовно, не можна говорити про повну втрату капіталом своєї економічної влади, особливо в країнах, що розвиваються. Наявність коштів для реалізації інновацій є надзвичайно важливим елементом стратегії розвитку будь-якого підприємства, але незаперечним фактом є те, що капіталу довелося поділитися своєю економічною владою зі знаннями.

Втрата монопольних позицій капіталу в системі економічних ресурсів проявилася і в зміні структури окремих товарних ринків. Сегментуючись по мірі диференціації продукції, ринки все більше набували ознак недосконалої конкуренції. Епоха вільної конкуренції та монополія капіталістичного періоду економічного розвитку змінилися монополістичною конкуренцією та олігополією як визначальними ринковими структурами ХХ ст. Невипадково саме у цей період з'являються роботи Дж. Робінсон та Е. Чемберліна, присвячені особливостям функціонування недосконало конкурентних ринків, джерелам і проявам ринкової влади окремих компаній на таких ринках.

Останнім кроком на шляху усунення економічної влади капіталу та його заміщення економічною владою знань стала втрата капіталом персоніфікації. У погоні за темпами самозростання промисловий капітал корпоратизувався. У ХІХ ст. випуск акцій був не більше, ніж способом залучення коштів, одноосібним розпорядником яких виступав сам капіталіст. Однак використання цих коштів на розширення бізнесу обмежувалось можливостями ефективного одноосібного управління компанією. На допомогу знову прийшли інновації, цього разу

управлінські. Диверсифікація влади в компанії, відхід від одноосібного управління нею на користь колегіального, за посередництвом ради директорів, ще більше послабили владу капіталу. Ззовні мало що змінилося. General Motors як була потужною корпорацією, монополістом типу А, так нею і залишилася, а ось влада в компанії, отже, і влада компанії перейшла від В. Дюранта і Ч. Мотта до безликої ради директорів, в якій кожен член окремо не може приймати самостійні стратегічні рішення. Прикладом може слугувати історія засновника компанії Apple С. Джобса, якого у 1985 р. було звільнено з власної компанії за рішенням ради директорів [22].

Потрібно розуміти, що економічна влада перейшла не просто від персоніфікованого капіталіста до групи капіталістів – членів ради директорів чи іншого органу управління. Вона з різною мірою концентрації розпорошилася між безліччю посадових осіб корпорації – від рядових інженерів до менеджерів різного рівня: керівників робочих груп, підрозділів, президента та віце-президентів компанії, голови ради директорів тощо. Дж. Гелбрейт визначає цю владну групу як техноструктуру. Він пише, що найвище керівництво компанії володіє тільки обмеженою владою. Розділяючи функції прийняття та затвердження рішень, він показує що остання знаходиться у виключній компетенції топ-менеджменту, тоді як перша передбачає формування і роботу групи фахівців щодо здійснення на основі наявних у них знань пошуку, комбінування та відбору інформації, на основі якої згодом прийматиметься рішення, її опрацювання й розробки проекту такого рішення, і тільки потім вже його затвердження. Тобто, відбувся перехід від економічної влади особистості – земле- чи рабовласника, капіталіста – до влади організації як сукупності взаємозалежних кваліфікованих працівників, що у відносинах із зовнішнім середовищем виступають як цілісна одиниця, єдиний суб'єкт економічних відносин.

Теорія монополії, що неодноразово допомагала нам у розумінні рушійних сил еволюції економічної влади, цього разу натикається на парадокс. Знеособлення та розпорошення економічної влади між окремими членами техноструктури (жодна особа самостійно, за межами своєї посади й відповідних їй повноважень не володіє достатньою економічною владою для прийняття управлінських рішень для впливу на умови господарювання на ринку та в економіці загалом) мало б вести до врівноважування економічної влади та її самознищення або хоча б мінімізації. Втім якщо вийти за межі корпорації, розширивши поле дослідження до ринку, національної чи глобальної економіки, то очевидно стає концентрація економічної влади в одних корпорацій та її відсутність чи недостатність у інших. Однак цей парадокс є несуттєвим із позицій циклічної еволюції економічної влади в суспільстві. Сучасна техноструктура, як і колись земля чи капітал, установила контроль над іншими економічними ресурсами. Втім ця економічна влада буде неповною, а відповідна їй економічна рента незначною до тих пір, доки вона не поєднається із монополією. Конкуренція між ок-

ремими корпораціями, як колись конкуренція між окремими капіталістами, торговельними монополіями чи крупними землевласниками є запорукою рівноважного розвитку економіки.

Підсумовуючи викладене, слід зауважити на визначальній ролі монополії як каталізатора еволюції належної ресурсам економічної влади. У своїй еволюції влада завжди переходить до того ресурсу, який є найменш доступним і який найскладніше замінити. Тобто, вона належить тому ресурсу, пропозиція якого відрізняється найменшою граничною еластичністю (нееластичністю). Така нееластичність може бути результатом або його об'єктивної, природної нестачі, або ефективного контролю над пропозицією з боку його монопольного власника [7, с. 94]. Отже, розуміння природи, джерел, форм прояву та наслідків реалізації монопольної влади є ключовим фактором у розумінні аналогічних аспектів феномену економічної влади в суспільстві. Їх дослідження в теорії економіки і практиці господарювання дозволить знизити ризики невизначеності в системі владних відносин, розробити механізми оптимізації впливу економічної влади на розвиток економіки як на регіональному, національному, так і на глобальному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала / Карл Маркс. — М. : Политиздат, 1988. — 891 с.
2. *Австрийская* школа в политической экономии : материалы о Школе / Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер ; авт. предисл. В. С. Автономов; сост. В. С. Автономов; ред. З. А. Басырова. — М. : Экономика, 1992. — 493 с. — (ЭН: Экономическое наследие).
3. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. — Челябинск : Социум, 2005. — 878 с. — (2-е испр. изд.).
4. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. Т. 1 / А. Пигу. — М. : Изд-во Прогресс, 1985. — 512 с.
5. *Ойкен В.* Основы национальной экономии / Вальтер Ойкен ; [пер. с нем. ; общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата]. — М. : Экономика, 1996. — 351 с.
6. *Хайек Ф. А.* Познание, конкуренция и свобода / Ф. Хайек. — СПб. : Пневма, 1999. — 288 с.
7. *Гелбрейт Дж.* Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт : пер. с англ. — М. : ООО "Изд-во АСТ": ООО "Транзиткнига"; СПб. : Terra Fantastica, 2004. — 602, [6] с. — (Philosophy).
8. *Perroux F.* The Domination Effect and Modern Economic Theory / F. Perroux // Power in Economics. Ed. by K.W.Rothschild. — Harmondworth : Penguin books, 1971. — P. 56–73.
9. *Takata Y.* Power Theory of Economics / Y. Takata. — New York : St. Martins Press. 1995. — 199 p.
10. *Ротбард М.* Власть и рынок: Государство и экономика / М. Ротбард. — Челябинск : Социум, 2003. — 415 с.
11. *Задорожный Г. В.* Собственность и экономическая власть / Г. В. Задорожный. — Х. : Основа, 1996. — 144 с.

12. Дементьев В. В. Власть в системе экономических отношений : дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.01.01 / Дементьев Вячеслав Валентинович. — Донецк, 2004. — 411 с.
13. Чайковский А. Экономическая власть и ее специфика в условиях системных трансформаций: автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 "Политическая экономия; Экономические доктрины" / Александр Чайковский. — Кишинэу, 2009. — 24 с.
14. Гальчинський А. С. Економічна теорія : підруч. для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл. / А. Гальчинський, П. Єщенко. — К. : Вища школа, 2007. — 503 с.
15. Розалиев Ю. Н. Экономическая история. Проблемы, исследования, дискуссии / Ю. Н. Розалиев, М. А. Барж. — М. : Наука, 1993. — 219 с.
16. Ricardo D. Works and Correspondence of David Ricardo [Vol. I] / David Ricardo. — Cambridge University Press, 1951. — 444 p.
17. Богданов А. Курс политической экономии [В 2 т.] Т. 2, кн. 1. Эпоха торгового капитала / А. Богданов, И. Степанов. — М., 1923. — 191 [1] с.
18. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма (Популярный очерк) / Владимир Ленин. — М. : Политиздат, 1988. — 125 с.
19. Maddison A. Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in Macro-Economic History / Angus Maddison. — Oxford University Press, 2007. — 420 p.
20. Кэрнс Дж. Э. Логический метод политической экономии. Основные принципы. Ценность. Международная торговля. ("Библиотека экономистов-классиков" (отрывки работ) Вып. 10.). — М. : Изд-во К. Т. Солдатенкова, 1898 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.sotsium.ru/books/92/83/cairnes_logical%20method%20of%20political%20economy.html.
21. Fortune 500. Annual ranking of largest corporations [Электронный ресурс]. — Way of access : <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011>.
22. S. Jobs You've got to find what you love: Stanford Report. — June 12, 2005 // [Электронный ресурс]. — Way of access : <http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html>.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2012.

Герасименко А. Монополия и экономическая власть: историко-экономический анализ. Представлены результаты исследования эволюции экономической власти с древних времен до современности. Показан последовательный переход экономической власти от одних ресурсов к другим, обусловленный и ускоренный монопольным контролем над их предложением. Установлен характер взаимосвязи между категориями монопольной и экономической власти в обществе.

Ключевые слова: экономическая власть, монополия, рабочая сила, земля, торговый капитал, промышленный капитал, знания.

Gerasymenko A. Monopoly and economic power: historical and economic analysis. The results of historical evolution investigation of economic power (from ancient times to modern age) have been presented in the article. The sequential switchover of economic power from one resource to another has been highlighted. It had been caused and accelerated by monopoly control over those resources's supply. The way of interrelation between the categories of monopoly and economic power in the society has been determined.

Key words: economic power, monopoly, labor force, ground, trade capital, enterprise capital, knowledge.