

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАДИЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ МОНОПОЛИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Наумов М.С., аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Стаття присвячена аналізу відповідності традиційних моделей монополії економіці знань. Робиться висновок про неможливість їх використання в таких умовах. З цих позицій даються рекомендації щодо удосконалення антимонопольного законодавства.

Ключові слова: антимонопольне законодавство, монополія, вартість, творчість, економіка знань.

Статья посвящена анализу соответствия традиционных моделей монополии экономике знаний. Делается вывод о невозможности их использования в таких условиях. С этих позиций даются рекомендации по усовершенствованию антимонопольного законодательства.

Ключевые слова: антимонопольное законодательство, монополия, стоимость, творчество, экономика знаний.

The article is devoted to the analysis of traditional monopoly models accordance in knowledge economy. Conclusion is made about impossibility of their application in such conditions. Therefore the recommendations on anti-trust legislation improvement are given.

Key words: anti-trust legislation, monopoly, value, creation, knowledge economy.

Одной из наиболее важных задач экономической теории является анализ влияния монополий на развитие общества. Данной проблеме посвящено большое количество работ, в частности украинских экономистов В. Базилевича, З. Борисенко, А. Костусева, В. Лагутина, Г. Филук и других. Однако они в недостаточной степени учитывают изменение сущности монополий под воздействием интеллектуализации экономики.

Целью статьи является изучение существующих основных моделей монополии и возможности их применения в условиях экономики знаний.

Интеллектуализация экономики оказывает существенное влияние на поведение потребителя. Происходящие изменения заключаются, во-первых, во все большем акценте на творческом, а не рутинном труде товаропроизводителя, а во-вторых, в активном участии потребителя в процессе создания продукта. Первая тенденция свидетельствует о том, что покупателя интересует товар определенного производителя, то есть им оцениваются затраты не абстрактного, а конкретного труда. Вторая – о возрастающей зависимости потребителя от заранее выбранного производителя. Их результатом становится создание уникального, возможно, единичного продукта, который в наибольшей степени оценивается лишь одним потребителем.

Рассмотренные тенденции ведут к усилению монопольной власти продавца и, в крайнем случае, могут привести к установлению своеобразной «интеллектуальной» монополии. Последняя, очевидно, коренным образом отличается от модели традиционной монополии, которая достаточно подробно рассмотрена в экономической литературе. Следовательно, «интеллектуальная» монополия характеризуется особыми причинами возникновения, методами осуществления своей деятельности и последствиями для потребителей и общества в целом. Рассмотрение этих особенностей позволит не только выявить характеристики нового вида монополии, но и дать рекомендации по совершенствованию антимонопольного законодательства. Для этого необходимо проанализировать существующие взгляды на монополии и оценить их адекватность сложившимся обстоятельствам. Следует отметить, что «интеллектуальную» монополию можно трактовать и как двустороннюю (то есть противостояние продавца-монополиста покупателю-монопсонисту). Однако, как правило, именно производитель имеет большую власть над потребителем, так как в отличие от последнего доля каждой сделки в общей сумме его средств является намного меньшей.

В учебниках по микроэкономике (неоклассическая традиция) под монополией понимается такая ситуация, когда в отрасли действует единственный продавец. Причинами этого может быть как отсутствие товаров-заменителей, так и наличие определенных барьеров для вхождения на рынок других субъектов (в том числе значительная экономия от масштабов производства). Иногда в качестве причины монополизации называется также несовершенство рыночной информации. При анализе деятельности чистой монополии обращается внимание, в основном, на способы поддержания доминирующего положения, такие как лоббирование интересов в органах власти, ограничение доступа к информации о продукте, установление заниженных (демпинговых) цен на свою продукцию, принуждение предприятий смежных отраслей отказываться от сотрудничества с потенциальными конкурентами и так далее.

Последствия функционирования абсолютной монополии рассматриваются также преимущественно отрицательные и выявляются в сравнении с гипотетической совершенноконкурентной фирмой. Основным выводом, полученным с помощью графического анализа, является возможность монополиста воздействовать на цену товара, манипулируя объемом продаж. На основе правила максимизации прибыли (равенство предельных издержек предельному доходу) делается заключение о снижении количества предлагаемой продукции и,

следовательно, повышении цен. Результатом подобного поведения производителя являются чистые потери для общества в целом, размер которых может быть рассчитан с помощью Харбергеровских треугольников. Площадь последних графически ограничена графиками спроса, предельных издержек, а также линией величины предложения. Обращается внимание на возможность монополиста продавать товар по ценам выше минимума средних издержек, а также выше уровня предельных издержек. В этом случае не достигается, соответственно, ни производственная эффективность, ни эффективность распределения ресурсов. Негативным последствием называется также практика ценовой дискриминации – продажа различных единиц товара (одним и тем же покупателям или разным) по различным ценам.

Если обратиться к модели «интеллектуальной» монополии, предлагающей одну единицу уникального продукта для каждого потребителя, сразу же становится очевидной бесперспективность использования маржинального анализа для исследования ее деятельности. Поскольку производится лишь одна единица уникального товара, невозможно смоделировать поведение аналогичного производителя в условиях совершенной конкуренции, а значит, сделать вывод о повышении цены и проведении ценовой дискриминации. Такой монополист не имеет возможности манипулировать объемом продаж. Кроме этого, в таких условиях общие, средние и предельные издержки совпадают так же, как и общий, средний и предельный доход. Таким образом, невозможно оценить и даже построить Харбергеровские треугольники.

Единственным очевидным отрицательным последствием деятельности «интеллектуальной» монополии может считаться получение большой прибыли как результат давления на потребителя (вследствие наличия значительной экономической власти), следовательно, перераспределения части совокупного дохода в свою пользу. Однако в микроэкономике при построении графиков принимаются во внимание явные издержки и не учитываются затраты собственных (в том числе интеллектуальных) ресурсов. Если последние все же будут включены в общие издержки, это может быть расценено как снижение эффективности из-за отсутствия конкуренции. Поэтому для более основательного анализа соответствия цены товара затратам его производства необходимо использовать категорию стоимости, которая наиболее полно раскрыта в работах представителей трудовой теории стоимости.

Данная теория рассматривает стоимость как затраты общественного необходимого времени труда, воплощенные в товаре. При этом, если индивидуальные затраты производителя оказываются ниже общественных, он имеет возможность получать прибыль. В свою очередь, монополист, рассматриваемый как доминирующий, но не обязательно единственный продавец, может присваивать прибыль других субъектов. В частности, С.В. Мочерный и М.В. Довбенко выделяют четыре элемента в структуре монопольной прибыли [1, с.219]. Во-первых, это перераспределение части совокупной прибавочной стоимости в пользу монополий, поскольку они производят основную массу продукции с более низкими (по сравнению со стоимостью) издержками. Во-вторых, это средняя прибыль, получаемая малыми и средними капиталистическими предприятиями. В-третьих, это сверхприбыль как разница издержек производства на ведущих предприятиях и предприятиях немонополизированного сектора экономики. И, в-четвертых, монопольная сверхприбыль как результат монополизации сфер непосредственного производства, распределения, обмена и потребления. Таким образом, причиной возникновения монопольно высокой прибыли является как более эффективная деятельность (а значит, и более низкие издержки), так и наличие монопольной власти (то есть возможность навязывать свои условия).

Полученные результаты в полной мере адекватны товарному производству. Проверка их справедливости в условиях интеллектуализации экономики требует выявить, является ли категория «стоимость» неизменной во времени. В соответствии с трудовой теорией стоимость представляет затраты абстрактного труда производителя. Однако, как было показано ранее, в настоящее время потребителя интересуют затраты конкретного труда, что требует более пристального анализа и выхода за рамки данной теории. Прежде всего необходимо отметить, что абстрактный и конкретный труд являются формами проявления совместно-разделенного труда (в соответствии с терминологией А.А. Гриценко) на определенном историческом этапе. Абстрактный труд становится реальностью только в условиях товарного производства. По мере прохождения данного типа производства абстрактный и конкретный труд снимаются в категории всеобщего труда. Формирование последнего связано как раз с превращением труда из «главной физической и энергетической силы создания вещественного богатства в главную творческую и интеллектуальную силу» [2, с.56]. Поэтому утверждение о признании затрат конкретного труда представляется не совсем корректным, так как оцениваются затраты всеобщего труда. Последний не может являться источником стоимости в привычном понимании, поскольку его продукт не представляет собой овеществленных затрат труда. В то же время продукты всеобщей деятельности могут иметь цены, причем никак не связанные с затратами труда на их производство.

Трудовая теория стоимости, таким образом, адекватно описывает лишь условия товарного производства. Для изучения последующих изменений необходимо рассмотреть развитие форм обмена и стоимости. Подобный анализ проведен в работе А.А. Гриценко «Развитие форм обмена, стоимости и денег» [2]. По мнению автора

данной работы, товарообмен, эквивалентный по стоимости (затратам труда), представляет собой лишь одну из исторических ступеней обмена. А если точнее – продуктообмена. Развитие общества, связанное с возрастанием роли всеобщего труда, ведет к следующей преобладающей форме – обмену услугами. Последняя представлена обменом предметно-деятельностными услугами, обменом деятельностными услугами, а также обменом информационными услугами. При этом уже само утверждение обмена деятельностными услугами предполагает такое развитие производительных сил, содержания и характера производственного процесса, при котором затратно-трудовая компонента деятельности теряет свое определяющее значение, а сама деятельность превращается в доминирующий интерес работников. Таким образом, стоимость как овеществленные затраты труда перестает быть основанием обмена. Дальнейший прогнозируемый переход от продуктообмена к обмену способностями лишь усиливает данную тенденцию. В этой связи возникает вопрос о выявлении подобного основания, ответ на который может быть получен при рассмотрении эволюции стоимости.

В ходе интеллектуализации экономики происходит изменение удельного веса факторов производства: все большую роль играют знания, тогда как затраты труда отходят на второй план. Таким образом, производство превращается из социального в технический процесс, а время производства отдалается от времени и затрат труда. Следовательно, именно время воспроизводства, а не труд имеет возрастающее значение для общественной оценки блага. Исходя из этого, стоимость определяется как «основание выбора блага, предельная полезность которого равна полезности свободного времени, от которого необходимо отказаться, превратив его в общественно необходимое рабочее время, овеществленное и пространственно локализованное в товарах, а затем в своем движении в качестве особой формы единства экономического пространства и времени обособившееся от материально-вещественных благ и затрат труда и ставшее в виде денег эквивалентом воспроизводства блага» [2, с.97]. При этом в отличие от представителей трудовой теории стоимости под общественно необходимым следует понимать, очевидно, не усредненное время, затрачиваемое абстрактным производителем, а то время, которое необходимо конкретному производителю для создания блага, признаваемого хотя бы одним потребителем, то есть членом общества.

Приведенные определения учитывают эволюцию данной категории, а также положения как трудовой теории, так и маржинализма, что позволяет преодолеть их ограниченность, связанную с акцентом лишь на одном историческом этапе. В частности, определение прибыли (а значит, и сверхприбыли) как разницы между ценой товара и затратами труда на его производство теряет свою истинность по мере становления экономики знаний. На основании полученных выводов, можно констатировать, что доминирующие на данный момент теории предполагают наличие конкуренции в качестве нормальной модели функционирования рынка, а значит, не могут быть использованы для оценки последствий деятельности «интеллектуальной» монополии. На наш взгляд, такая монополия является взаимовыгодной для контрагентов. Потери эффективности могут возникать вследствие недостаточно полного взаимодействия сторон, вызванного, в частности, ограничением деятельности производителя на одном этапе изготовления продукции. При этом стоит отметить, что преодоление (в виде вертикальной интеграции) данного недостатка также часто рассматривается в качестве негативного момента. В этой связи необходимо проанализировать антимонопольное (конкурентное) законодательство с точки зрения соответствия происходящим изменениям.

Так, пункт 1 статьи 13 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» злоупотребление монопольным положением определяет как «действия или бездействие субъекта хозяйствования, занимающего монопольное (доминирующее) положение на рынке, которые привели или могут привести к недопущению, устранению или ограничению конкуренции, в частности, ограничению конкурентоспособности других субъектов хозяйствования или ущемлению интересов других субъектов хозяйствования или потребителей, которые были бы невозможными при условии существования значительной конкуренции на рынке» [3, с.53]. В пункте 2 этой же статьи приведены семь примеров подобного злоупотребления [3, с.53-54]. Особого внимания заслуживают следующие четыре:

- установление таких цен или других условий приобретения или реализации товара, которые невозможно было бы установить при условии существования значительной конкуренции на рынке;
- применение различных цен или различных условий к равнозначным соглашениям с субъектами хозяйствования, продавцами или покупателями без объективно оправданных на то причин;
- ограничение производства, рынков или технологического развития, которое причинило или может причинить вред другим субъектам хозяйствования, покупателям, продавцам;
- частичный или полный отказ от покупки или реализации товара при отсутствии альтернативных источников реализации или покупки.

Как видно, все они предполагают либо сравнение с конкурентными условиями, либо акцентируют внимание на повышении цен или же ограничении объемов реализации. Однако такой подход, как было показано ранее, не является адекватным экономике знаний и должен быть пересмотрен, поскольку препятствует развитию творческого потенциала субъектов хозяйствования. В соответствии с изложенным материалом, в

случае «интеллектуальной» монополии соответствующее законодательство должно быть направлено не на ограничение цен, а на обеспечение условий для эффективного взаимодействия покупателя и продавца. Основная проблема состоит в том, что переход к такой экономике предполагает наличие как традиционных, так и новых монополий. Следовательно, на этом этапе должны появляться элементы нового законодательства, а также сохраняться элементы старого. В таком случае возникает необходимость разграничения указанных видов монополии и выделения соответствующих критериев.

Одним из подобных критериев может быть использование творческого труда. Именно элементы творчества позволяют выделить продукцию данного производителя из однородной массы подобных продуктов, что свидетельствует о возрастающем внимании потребителя не к абстрактным издержкам, а к затратам конкретного производителя. Такой труд, как считает В.И. Кушерец, характеризуется четырьмя особенностями [4, с.136]. Во-первых, творческая направленность присуща лишь окультуренной форме труда, без противопоставления и выделения интеллектуальной и физической сторон деятельности. Во-вторых, творчество определяется свободой от принудительной деятельности и такими способностями человека, которые предоставляют ему возможность включаться в разные формы социальной деятельности. В-третьих, творческий труд определяется как теоретическая интеллектуальная деятельность, направленная на выявление условий и сущности происхождения всех предметов и явлений. В-четвертых, творческий характер личности возникает и закрепляется лишь при осознании человеком причастности к общему труду с общественно значимым результатом, признанным общественной сферой.

Естественно, что на основе приведенных довольно абстрактных определений трудно сформулировать четкие статьи закона. Однако дальнейшая конкретизация данных критериев и, возможно, выведение количественных характеристик позволит усовершенствовать действующее антимонопольное законодательство, которое перестанет препятствовать объективным процессам интеллектуализации экономики.

Литература:

1. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник.- К.: Видавничий центр „Академія”, 2004.- 856с.
2. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег.- К.: Основа, 2005.- 192с.
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210 - III // Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник.- К.: Антимонопольний комітет України, 2002.- С. 45-92.
4. Кушерець В.І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій.- К.: Знання України, 2004.- 248с.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2008 р.