Видавництво
Українського Університету
в Празі.

Володимир Гимошенко

Картелі і трести.

Модерні форми організації промисловости.

З курсу лекцій до Економії Промисл.
читаних в Українському Університ.
в Празі.

Літографований виклад.
Прага 1923.

В С Т У П.

З виходом в світ книжки професора Ф. Клейнвахтера " *Die Kartelle* " в 1883 році починається властиво література про картелі, як нову форму організації промисловости. Можна сказати, що картелі були вперше виявлені для економічної науки проф. Клейнвахтером. Для характеристики стану літератури в той час про цю нову організаційну форму цікаво привести слідуюче місце з передмови до книжки Клейнвахтера " Коли я приступив до праці передо мною встало питання до кого звернутися з запитами про картелі; окрім того, що картелі існують мені нічого не було про них відомо, я не знав ні їх назвиск ні їх містознаходження, рівно ж я не знав осіб, які до них належали". " Ніяких вказівок в економічній літературі не було. Картелі були для тогочасної економічної науки ".

Це може здатись дивним з огляду на те, що в цей час картелі вже були значно розповсюджені і з початку кризи 1873 р. почали бути більш менш масовим явищем в промисловому житті Німеччини.

Сучасні економічні історики, як *Strieder* / в своїй праці *Studien zur Kapitalistischer Organisationsformen* 1914/ знаходять навіть картельні форми організації промисловости ще в середньовіччю /14 сторіччі/ і підкреслюють, що в початку нової історії / 16 сторіччі/ ця форма зустрічається вже досить часто. На такі ж факти з розвитку англійської промисловости вказує *Levy* в своїй книжці про монополії, картелі і трести / *Monopole, Kartelle und Trusts* 1909. / де він дає цікавий нарис вповні розвинутого і добре зорганізованого картелю в англійській вугільній промисловости в XVIII-му і першій половині XIX-го сторіччя.

Але ці факти стали відомими для економичної науки вже далеко пізніше. Під той же час коли писав свою книжку Клейнвахтер, це явище для науки було дійсно *terra incognita*. Економічна наука,що була ще під повним впливом англійської класичної політичної економії,розглядала систему свободи конкуренції як щось остільки натуральне і незмінне, що навіть не виникало питання про можливість иншої форми капіталістичної організації. Коли балакали про зміну форм господарчого життя, то це були соціалісти, які відкидали в цілому капіталістичний устрій і на його місце ставили цілком протилежний тип господарчої організації, яка базувалася на відсутности принципу власности на засоби продукції. Для буржуазної економії свобода промислу і конкуренції були невідмінними принципами.

Коли порівняти цей стан літератури про картелі в початку 80-х років з тим в якому вона знаходилась в кінці XIX сторіччя і перше десятиріччя 20-гс, то нас вража неймовірно швидкий зріст її.

Два десятиріччя перед війном для німецької і американської економічної літератури мабуть не було більш залюбленої теми. І не тільки для літератури,а і для офіціальних досліджів. Майже всі головні капіталистичні держави утворюють окремі комісії і бюро для вивчення цього явища. В Америці в справі трестів веде анкету в 1900-1902 році *Industrial Comission*,[1] з 1903-го ж року утворюється спеціальне *Bureau of Corporation*, яке має право розглядати книговодотво підприємств і яке на протязі десяти років перед війном вивчило і опублікувало матеріали майже про всі головні трести Сполучених Штатів / мясний, залізний, нафтовий, тютюновий трести,трест

1/ *Vol I, XIII Reports of Industrial Comission,*

сільсько господарських машин [x].

В Німеччині для вивчення картелів урядом були утворені 1903 році *Kontradictorische Verhandlungen*, які обговорювали діяльність головних картелів і опублікували стенографічний відчіт про ці дискусії.

Австрія також улаштувала анкету про свої картелі і опублікувала матеріали в II тома в 1912 р. Англій утворила уже під час війни окремий комітет по вивченню трестів при міністерстві реконструкції, який в 1918 році випустив також спеціальний *Report on Trusts*.

Все це вказує, оскільки явищерегулювання промисловости через спілки підприємців ні через трести набрало ваги за дуже короткий час і яку роль воно грає в сучасному господарчому житті. Але треба сказати, що в першій книжці про картелі проф. Клейнвахтер, не дивлячись на дуже обмежені матеріали, які під той час йому вдалося зібрати, зразу ж зрозумів велике принціпіальне значіння картельної форми організації промисловости для дальшого економічного розвитку, побачив, що з виникненням картелів організація народнього господарства вступає в нову фазу розвитку.

Він порівнює картелі по значінню їх для будучої організації народнього господарства до середньовічних цехів / *Zünfte* /, що охоплювали всю промислову діяльність середніх і початку нових віків, і противостановлює організацію господарства через картелі соціалістичним проектам організації господарства. Таким чином в цій новій формі організації господарства бачив новий універсальний організуючий принціп, рівноцінний соціалістичним планам, який би му-

---

[x] *Reports of Comissions of Corporations*, до цього часу вийшло більш десятка томів. Тепер ця праця продовжується *Federal Trade Comission*, установлено законом 1914 р.

сив усунути анархічний стан народнього господарства, що звязаний з принципом вільної конкуренції. Він каже " на мій погляд причину невідмовно істнуючого злого соціяльного стану треба шукати далеко менше в інституті приватньої власности, ніж в відсутности відповідної організації народнього господарства."

Через це поліпшення цього стану треба чекати не стільки від введення колективної власности, як від регулювання народнього господарства, від пристосування зокрема промислової продукції до щорічної потреби в ії продуктах. І я гадаю, що картелі, які мають метою ввести порядок в хаос і пристосувати продукцію до потреб, призвані бути для сучасности і ближчої будучини тим, чим були цехи для свого часу. x/ Показавши що цехова організація промисловости виконувала досить добре організуючу роль в промисловости свого часу Клейнвехтер закидає теорії, висовуючій новий принцип свободи промислу і конкуренції те, що це є принцип цілком негативний. Усовуються старі регулюючі форми цехів, які дійсно вже не відповідали новим умовам, але натомість не утворюється нічого позітивного. Повна свобода промислу і невтручання в цю сферу держави були обявлені неприложними принципами.

Laissez passer, laissez faire зробилось лозунгом економічної науки і під пануванням цього принципу господарче життя набрало цілком анархістичних форм.

Згідно з цими своїми поглядами Клейнвахтер дає і широку наукову дефініцію картелів, яка, на мій погляд, не була поліпшена дальшою науковою літературою про картелі. "Картель, каже він, є згода продуцентів, се б то, підприємців одніеї і тієї ж галузі, яка має

---

x/ *Kleinwächter. Die Kartelle*. Передмова ст. 6.

метою по можливости усунути безмежну конкуренцію підприємців між собою і більш менш урегулювати продукцію в тому напрямі, щоб вона відповідала розміру потреб, зокрема картелі мають на меті усунути перепродукцію ". x/

В одному місці Клейнвахтер назива картелі таком "Kinder der Noth " xx/ підкреслюючи цим, що картелі з'явились наслідком тих криз, які відповідають істоті анархічної сістеми капіталістичного господарства.

Клейнвахтер не тільки добре зрозумів принціпіальне значіння нової картельної організації для будуччини, він навіть передбачив де-які форми взаємовідносин між державою і картелями, які з,явились лише в самий останній час після війни, а саме надання картелям з боку держави примусового характеру, предоставлення ним таким чином правової монополії і,з другого боку, взамін цього надання державі більшого впливу на регулюючу діяльність картелів. Так зване примусове сіндіціроване чи картелірование. Форма організації, яка завойовує зокрема в Німеччині, позіцію під час війни і після війни / про що річ буде далі/.

Він каже: " регулювання загальної продукції відповідно загальній потребі без певної монополії продуцентів абсолютно немислимо. Коли бажають щоб картелям удалось осягнути їх мету: дійсно пристосувати виріб до потреб, то не тільки потрібно щоб державі визнали їх як повноправні корпорації, але окрім того необхідно,щоб вони надали їм в значній мірі виключне право продукції відповідних виробів. Необхідним наслідком такої монополії була б від-

---

x/ ibid. стор. I26 - I27.

xx/ ibid. стор. I43.

міна панівної сістеми свободи промисловости, і держава мусила б забезпечити митним законодавством внутрішній ринок привільованим продуцентам". x/

З другого ж боку " коли б картелі були законно визнані інституції, то державна влада не тільки могла би, але навіть мусила мати вплив на установлення цін як це вона робе відносно залізнодорожних пляхів." xx/

Оскільки мені відомо, не один з економістів вивчавших справу картелів, не тільки в першу епоху, а і далі перед світовою війною, не йшов так далеко в напрямі визнання за картелями примусового характеру.

Лише під час війни і після неї державна практика, як побачимо далі, вступила на цей шлях примусового картелювання чи сіндіцірування Таке ж велике значіння картелів і широке їх розуміння виявив і другий економіст Німеччини Луйо Брентано, коли він виступив 1889 р. зі своєю промовою " про причини сучасної соціальної бужди". xxx/ Він також противостановлює картельну сістему соціалістичному плановому господарству, позаяк вона має ту ж мету урегулювання продукції, але вона стоїть на більш реалістичній базі заінтересованности продуцента. Картельною сістемою не усовується також в цілому конкуренція, вона приймає тільки другий напрям, вона не буде стреміти зруйнувати свого конкурента, а розвитком техніки збільшити різницю між установленою картелем ціною і собівартістю. xxxx

---

x/ ibid стор. 182.

xx/ ibid. стор. 189.

xxx/ L. Brentano. Ueber die Ursachen der heutigen Sozialen Noth Leipzig 1889.

xxxx/ ibid.

В своїй праці ми бажаємо, на підставі сучасної літератури і офіціальних матеріалів про розвиток картельних та трестових організацій на протязі півсторіччя їх сучасного існування [x], беручи керовниками цих перших доовідовців картелів з їх ширским розумінням нового явища, розглянути де-які сучасні форми і проблеми картельного і трестового руху і їх значіння для організації господарчого життя.

---

x/ Бо ми гадаємо, що хоч картелі існували і в давні часи, сучасний картельний рух всеж з'являється значно новим явищем.

ЗВЯЗАНІ ФОРМИ ГОСПОДАРСТВА.

Для класичної політичної економії принцип свободи промислу і вільної конкуренції були остільки натуральними і універсальними принципами в організації господарства в капіталістичних його формах, що вони не звертали ніякої уваги на необхідність його виникнення, чи обстоювання. Класична політична економія взагалі/Сміт, Рікардо,Мальтус /навіть не згадує, що по суті ця форма господарства є досить нова і для Англії, і з'явилась наслідком боротьби аж до початку XVIII сторіччя, а що в других країнах / напр., в Німеччині/ під час витворення принципів класичної політичної економії ця сістема навіть ще не існувала. Під впливом класичної політичної економії цей погляд остільки поширився і набрав такої сили, що теорія ніби то майже забула,що віки цілі панувала протилежна сістема економічної звязанности, регулювання і нормування господарства. Через це, коли в 70-х і 80-х роках, під час затяжної економічної кризи,виникнули картельні організації, що ставили метою регулювати і вводити в межі вільну конкуренцію, то цей факт для широких кол вихованих на класичній економії, з'явився несподівано новим і нежданним, перевертаючим весь економічний світогляд.

Перші запитання, які виникли в звязку з цим новим явищем були, як з'ясувати появу цього "ненормального" факта. Як могла зявитись думка обмеження конкуренції. І треба сказати, що цьому питанню про причини виникнення картелів присвячує багато місця майже вся література про картелі. Між тим сама свобода промислу датує для більшости культурних країв дуже з недавнього часу, для Німеччини з 1848 року, а для значних галузей навіть з 1865 р., коли була введена свобода гірного промислу. Новий промисловий устав, закріплюючий

свободу промислу в Німеччині був опублікований в 1869 р..

У Франції свобода промислу датує з Великої французької революції і тільки в Англії, можна сказати , що з кінцем XVII сторіччя кінчається епоха звязаного, нормованого, монопольного господарства.

Таким чином, коли звязане господарство панувало на протязі віків історії Европи, на протязі середніх віків і 3 - 4 в.в. нової історії, принцип вільної конкуренції тільки в Англії панує два віки, а в такій промислово розвинутій країні, як Німеччина, період його панування продовжувався декілька десятиріч, щоби знов уступити своє місце новим Формам звязаного господарства в формі регулювання його картелями, які з 90-х років, можна сказати, уже опанували головні галузі німецького господарства. З огляду на це, з'являється цілком зрозумілим, коли один з теоретиків монопольних форм організації господарства *P. Vogelstein*, в своїй останній праці, переверта цілком питання, він не ставить запитання через що монополістичні організації промисловости зявилися в останній час, а через що в XIX сторіччі монополістичні організації були таким рідким явищем в промисловости.x/

А з другого боку, як ми вже зазначили, де які економічні історіки доказують, що картелі як форма регулювання промисловости, мали вже місце в середні віки, а з початком XVI століття зустрічаються часто.

Чи знала середньовічна епоха картельну форму регулювання промисловости. Що середні віки були епохою звязаного, нормова-

---

x/ *Vogelstein. Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen Sop 220. Grundriss der Sozialökonomik VI Abth. 1914.*

ного господарства це є факт відомий. Але чи було це нормування в тих формах, в яких воно виявляється в сучасному господарстві на підставах договорних обєднань підприємців, на це треба дати швидче негативну відповідь. Ті форми, які наводить Штрідер, як ми побачимо, не можуть бути характерними. x/

І це цілком зрозуміле. Середні віки мають свою форму нормування промисловости, форму яка охоплювала все промислове життя, через що середневіччя і не потрібувало инших нормуючих організацій. Такою охоплюючою всю промислову діяльність, організуючою формою були середневічні цехи / Zünfte /. Щоб бачити, що дійсно середневічний цех брав на себе всі ті завдання, які в сучаснім господарстві домагаються виконувати об'єднання промисловців в формі картелів, наведемо характеристику цехової політики, як вона малюється кращими знавцями економічної історії Европи. Ось як можна характеризувати, після В. Зомбарта, політику цехів. Цех допомагав окремому ремеснику в його осягненні господарчої мети таким же чином, як сільська громада допомагала селянину. Це цех перш усього турбується, щоби ремеслу в цілому було забезпечено широке поле діяльности і збуту. Він шукає осягти цю мету тим, що де можливо монополізує збут ремеслу певного города, чи це буде в самому городі, чи в чужих місцях. Там, де таку монополь він не може осягнути в повній мірі, він по можливости перешкоджає тиснення чужинців в свій власний обояг збуту. Відціля численні постанови про права гостей / gästerechte / зустрічаючися майже завжди, а також накази xx/

x/ Strieder. Orgnisationsformen. 1914.
xx/ W. Sombart. Der Moderne Kapitalismus. III Aufl. BI, Th 1 стор. 192 і далі

нормуючі базари та ярмарки, в яких прийлі крамарі ставляться в гірше, або, по меншій мірі, в рівне становище з місцевими торговцями чи ремесниками.

Стремління монополізувати за певним городом індустріальну переробку сировини, приводило також до норм, які домагались монополізувати за городом сировину окружнього району. Зустрічаються численні постанови, заборонячі вивіз сировини і півфабрикату з "натурального" району постачання ремесла. Окружне село мало везти необхідну для ремесла сировину на продаж лише в свій город.

Але не тільки в цій своїй діяльности оборони ремесника зовні, від чужої конкуренції виявляється діяльність цехів аналогічних заходам сучасних монополістичних організацій.

В середині самого города, в своїй галузі промисловости, цех продовжує свою нормуючу діяльність в інтересах ремесла і ремесників, усуваючи конкуренцію поміж ними. Цеховий порядк стремів до того, щоби забезпечити кожному ремісникy певний розмір продукції, себ то і певний круг покупців, з другого боку метод цехового нормування було, щоб окремий ремісник не зростав за конт других своїх товаришів по промислу, щоб всі по можливости мали рівну участь в загальному збуті.

Це осягалось 1/ постановами, які ставили всіх ремесників города в рівні умови відносно постачання сировинов, 2/ постановами про розмір продукції чи обмеження розміру продукції /обмеження кількости підмайстрів і учнів/. Була і пряма нормовка розміру продукції зазначаючи напр., скільки міри сукна міг виробить окремий ткач, скільки шкір виробити на рік /це вже пряма контінгентіровка сучасних картелів/, 3/ постановами про можливо

однакове і одночасне пропонування виробів на базарах, про спосіб, місце і час продажі; заборонами про відлякування покупців від товаришів по цеху. x/

Цех ішов далі. Там де окремий ремісник не був в силі утворити необхідне для продукції улаштування, цех брав це на себе. Так закупку сировини в широких розмірах, чи з чужих країн, продажу товарів на чужину /експортна організація сучасних картелів/ цех брав не рідко на себе.

Він утворював також де які технічні улаштування, які потрібували великих затрат. Так, напр., вовнопрядільні, сукновальні, пильні, фарбовні . Тут уже цех виступав не тільки як організуюча чи нормуюча установа, а як продуційне товариство. Сучасні промислові об'єднання підприємців в форми картелів ще рідко де дійшли до такої стадії розвитку. Лише трести охоплюють і продуційну діяльність підприємств. Але їх природа вже зовсім инша, ніж природа цехів, до яких картелі більш наближаються по своїй формам і завданням. Торговля також не була вільною. Вона корнувалась в інтересах городського мешканця і перш усього ремісника. Вимагалося, щоб всякий товар закуплений в районі впливу города неодмінно провозився через город, хоч би це і не було на прямій дорозі, щоби там цей товар / головним чином сировина з околиць/ був виставлений на певний срок для продажі. xx/ Коли хто з городу закупав велику партію сировини, то він мусив дати право ремісникам свого ж городу купити деяку частину цього товару.

Цими всими заходами забезпечувалось монопольне положення ремесла на ринкові, в середині ж ремесла кожному робітникові за-

---

x/ Sobart ibid. стор. I95 , I96.

xx/ Phillipporich. Grundriss der Polit. Oekonomie Bd I стор. 16.

безпечувався певний заробіток, але з другого боку затруднювалась конкуренція своїм товаришам по промислу і розширення діяльности за кошт других.

Ця ж мета переслідувалась і при нормуванні цін, при чому тут мались на увазі і інтереси споживача, себ то городського споживача, який сам був по більшости ремісник другго цеху.

Публічна влада, якою являлась в цю епоху городська влада, забезпечувала цехи примусовою властю і робила їх установами офіціальними, чим вони принціпіально відрізняються від сучасних договірних обединань підприємців, по крайній мірі до самого останнього часу, коли помітна тенденція і сучасним картелям надати примусовий характер.

Таку ж саму характеристику ролі цехів для організації промисловости дають і другі економичні історіки. Зомбарт, який часто прихильний до оригинальних теорій, не дає тут характеристики цехової політики, відрізняючої від других. x/

Перегляд цієї характеристики політики цехів показує, що все те, чого домагаються осягти сучасні монолістичні організації промисловости, а саме забезпечення монополії, усунення конкуренції, обмеження продукції розмірами потреб, поділу ринку між окремими зацікавленими, нормування цін, всі ці завдання ставили собі і цехи. Вони виконували їх в инших формах і в узьких межах городського господарства і в примусових формах. Але поза межами цих завдань не залишалося ніяких других, для виконання яких потрібно було би утворювати инші організаційні форми.

---

x/ Напр., новійша праця в *Grundriss der Sozialök. Abth VI. Sieveking. Geschichte d. gewerbl. Betriebsformen стр 7–13.*

Тому, що вся промислова діяльність середніх віків і початку нових віків скупчувалась в городоьких центрах і виконувалась ремісниками, то тим самим цехи були універсальною мукчою формою цілого промислового життя,і поза їх межами не залишалося иншої промислової діяльности,потрібуючої инших форм організації. І дійсно, ті приклади організації нормування промисловости, які Штрідер приводе з часу середніх віків і прирівнює їх по їх договорній природі до сучасних картелів, ці приклади самі по собі показують,оскільки така форма нормування була для тієї епохи випадковою, нехарактерною. Штрідер сам визнає, що "перші картелі,які мені до цього часу відомі, виникли не стільки як твори купців, але як наслідок державної фінансової політики, яка бажала шляхом договорного усунення шкідливої конкуренції, забезпечити свою регалію від зменшення її ва тости".

Далі він наводить ці приклади: це сіндікат /як він називає/ для продажу солі, який мусіли утворити в I30I році Неаполітанський король Карло II, в особі арендарів його соляних промислів у Прованcу, з французьким королем Филипом Гарним,який також мав соляні промисли на півдні Франції. В уповноважуючій представників грамоті зазначалось, що цей картель мусив бути встановлений між двома королівськими дворами,а не тільки між арендаторами їх регалій; метою цієї згоди зазначались відкрито інтереси фіску[x].

Як бачимо, це більш міжнародній договір між державами,ніж картель, як його назива Штрідер. Хоч мета цього договору і було усунення конкуренції двох фісків, як картель усовує конкурен-

---

x/ Strieder Organisationsformen. стор 69.

ціи між підприємців.

Другий приклад це „галуновий" /*Alaun*/ картель I470 року згоджений між папою Павлом II і королем Фердінандом Неаполітанським. Треба сказати, що раніш.до середнини I5 віку,галун привозився зі Сходу. З завоювання в I453 році Царьгороду турками поставки необхідного для европейської промисловости галунукупопали до Турків,і ціла Европа мусила платити дань турецькому султану ,яку він установив італійським арендаторам галунових копалень.

Але під цей час в папоьких землях були відшукані галунові залежі і папа видав на них монопольну концесію товариству італійських купців.

Ці копальні виросли до дуже великих розмірів /ніби то в I488 році там працювало 8.000 робітників/ і почали давати дуже великий дохід папоькому престолу,тим більш, що папа використовував свої церковні прерогативи, щоби заборонити добрим католикам вживати бусурманський галун.

Але тут виступив другий конкурент.На землях неаполітанського короля знайшлись також значні залежі галуну.

Ось щоби усунути цю нову конкуренцію.папа Павел II почав переговори з королем неаполітанським, які і привели до утворення картелю I470 р. Картель був згоджений з одверто вимовленим наміром держати високо ціни на італійський галун.

Сам договір був детально виробленний і по формі своїй схожий з картельними договорами.

Кожна зі сторон мала для контролю свого комісара на промислах другої сторони. На протязі 25 років ні одна сторона не могла продавати самостійно галун. Продажа провадилась уповноваженими 2-х сторін. Участь сторін в збуті ділилась пополам.Продажні ціни були твердо установлені.З свого боку папа зобовязувався загостри-

ти заборони в християнських країнах проти вживання турецького тютюну Всі ці деталі цікаві для економічного історика, але все це інтересне як рідкий, цікавий факт, а не як явище характерне для епохи.Навпаки, обидва приклади тільки підкреслюють,що власне для такого роду картельних договорів залишилося лише місце в міжнародніх відносинах держав. Все ж внутрішнє господарче життя в цілому нормувалося цеховими установами, які мали досить засобів,щоби усунути конкуренцію,забезпечити ремісникові корисні ціни і пристосувати розмір продукції д потреб місцевого,вузького ринку.

Але для існування ремесла,в тих його формах як воно склалося в середні віки, мусіли бути здійснені певні умови які б його забезпечували, коли ці умови змінились, то ніякі цехові норми не змогли затримати його розкладу.

Ці умови можна згрупувати таким чином.

I. Відсутність швидкого зросту населення,зокрема перенаселення села, що повело б за собою спільний приток безробітного населення в городи, переповнення ремесла зайвими робітниками і через це збільшення конкуренції. Існуванню ремесла сприяє навпаки малий зріст населення, яке повільні знаходе собі працю на землі і не переповнює дуже городів;

2. Далі ступінь розвитку техніки сільського господарства мусів бути досить високим, щоби малися лишки сільсько-господарських продуктів для забезпечення ремісників, професійно виконуючих промислову працю.Але з другого боку, техніка ремісника мусила мати сталий, емпірично-органічний характер, передаватись другим вона мала не по раціональним методам вивчення, а емпірично, в процесі довгої праці. Технічні методи, як штука, мусіли бути звязані з особою ремісника. В звязку з цим низький розвиток продукційности, відсутніс

---

x/ Strieder. Organisationsformen

частих змін технічних методів,неможливість швидкого збільшення продукції.

3. Мусіли істнувати певні умови ринку, як по забезепеченню ремесла сировиною. так і по збуту виробів. Постачання сировиною мусіло бути стале і певне і позбавлене всякого спекулятивного моменту. По можливости сировина мусила постачатись з недалеку і по дешевим цінам. Тільки такі умови постачання сировини могли забезпечтит незалежність ремісника від професійного торговця і від непевности ринку. Через що, коли з розвитком транспорту і розширеннем ринку для сировини торговець організував закуп сировини для оптового збуту в далекі країни, це перш всього поставило ремісника в залежність від поставщика сировини,що почало роскладати ремесло і перетворювати його в инші форми.

Також і збут виробів ремісника для забезепечення істнування ремесла мусів бути сталий і певний.Сталий як по якости виробів, так і кількости.Характер потреб не мусив підлягати не різким змінам моди,не збільшуватися чи зменшуватися в значній мірі в короткий час. Ремесло могло істнувати тільки, коли ремісник був певний, що виріб його не залишиться невипроданим,чи випроданим по низьким цінам.

І ми знаємо, що весь уклад суспільного життя сприяв цій сталости попиту.Середні віки не знали сучасної зміни мод.Потреби були установлені звичаями, які складались і істнували на протязі сторіч.

Пануюча економічна теорія ремесла зазнача, що такі необхідні для істнування ремесла умови матимуть місце лише тоді,коли ремісник буде працювати на замовника ,або безпосередне на споживача, без посередництва торговця /Kundenverhältnis /. Але В.Зомбарт окреслює ці умови більш широко.x/ Він доводить, що ремесло зі всіма його характеристичними рисами істнувало і при продажі на

---

x/ Sombart. ibid стор. 206 і далі.

більш менш широкий ринок, навіть на експорт і при участи посередників торговців. Необхідно тільки, що б і цей збут на широкий ринок був певним і сталим, а це „буде завше там і тільки там, де між пропонувачем і між попитом істнує рівновага, або порушенне рівноваги є таке, що попит є більш пропонування; і де для окремих виробників істнують природне однакові умови продукції і збуту".

А якраз виконання перших умов /відносно зросту населення і розвитку техніки/ на протязі середніх віків заразом з цеховою підтримкою рівноваги в середині ремесла, забезепечували необхідні умови і в области збуту виробів ремісника.

Ці сприяючі умови для істнування ремесла, наряду з тим що і розміри окремих господарчих районів /город з його околицями/були невеликі, давали можливість легко оглянути потреби і пристосувати до них продукцію, і, таким чином, облегчувалась регулююча праця цехових установ, забезепчувалось істнуванне ремесла, як звязаної сталої сістеми промисловости на протязі сторічь.

Але все ж на протязі віків свого істнування ремесло і регулююча його цехова сістема не зоставались без всяких змін. З початку нової історії все більш і більш з'являються факти, які порушували стабільність відносин і розкладали підстави необхіні для істнування ремесла. В техниці сільського господарства продовжувався застій. З'являлось перенаселення села, яке що далі приймало більш гострий характер, йшла пролетарізація частини сільського населення Відносини власности обгострювали ще більш цей процес для деяких країн, як це напр. яскраво намалював для Англії К. Маркс в І-му томі „Капіталу".

Все це викликало натовп нового населення в город, яке шукало промислової праці. З огляду на це, на протязі віків зміняється і природа цехового устрію.

Коли в першу епоху цехового устрію виникла думка про монополі-

зацій ринку, то малось на увазі ремесло як таковe, без огляду на персон, що його складали.

В першу епоху зустрічаються в політиці городів навіть заходи до облегчення доступу в город добрих майстрів.[x] Але в дальші часи, з огляду на зростаючу конкуренцію, ця політика приймає цілком протилежний характер. Тепер уже йшло не про монополію ремесла в цілому, а про монополізацію ремесла за обмеженою кількістю майстрів. Починається виродження цехової системи. Проявляється тенденція до зачинення цехів /Abschliessungtendenz/ затруднення до прийняття нових членів, здовження часу навчання і перебування підмайстром, злегшення в цьому для синів майстрів.[xx] Цех набіра характер не організації ремесла в цілому, а організації майстрів ремесників, котра почина брати на увагу оборону інтересів майстрів проти зайнятих ними робітників.[xxx]

Коли раніш цехова сістема служила як інтересам ремісника, так і споживача, мала на меті захистити споживача від визиску, а ремісникy дати заробіток відповідний його стану, то в останні часи, в пізнійшу епоху раннього капіталізму, цехова сістема вживалась, щоби забезпечити тим цеховим майстрам, в руках котрих був промисел в той час, як можна необмеженну монополію для визиску, як споживача так і своїх помічників. Пройшла діференціація між багатим і бідним майстром, виробилась сістема перебування підмайстром на протязі цілого життя. Ремесло приймає классовий характер. Sieveking навіть називa цю епоху " цеховим капіталізмом". [xxxx]

---

x/ Sieveking і від ст. 9.

xx/ Sombart Bd II, 2 of 690

xxx/ Sieveking ibid ст. I2.

xxxx/ ibid ст. I3.

Але це загострення цехового регулювання в напрямі все більшого забезпечення монополії за вузьким колом тогочасних майстрів не могло затримати все більшого і більшого розкладу ремесла. Все більше поширення ринку, відкриття шляхів до Індії і Америки, зріст королевської влади і розширення розмірів держав, появлення класи багатих людей, які придбали свої багатства в торгівлі,/зокрема з колоніями/,гірничому промислі,зокрема в добичі золота і срібла, в фінансових операціях з державою, від здоровання городських земель і збірання земельної ренти. Все це зреволюціонізувало попит на люксові і масові товари.Замість оталого,з десятиріччя в десятиріччя незмінного попиту на продукти вживання стала грати велику роль мода, яка часто змінювалась.

Держава з свого боку пред'явила великий попит на деякі речі необхідні для утворення великих армій, а також фльоти.При чому цей попит на зброю,гармати, одіж для армій і инше виявлявся в таких формах,що ремеслу було тяжко його задовольнити.Поставки мусили бути масовими, вироби мусили бути одноманітні,і виконанне задоволень мусило бути швидким. Сама техніка продукції починає змінюватися.В епоху раннього капіталізму ця зміна в техніці мала місце головним робом в гірному промислі і в обробці заліза.Почалась добича руд і мінералів з глибочини, приходилось копати глибокі шахти,а головне улаштовувати відвод води з шахт,приток якої збільшувався з глибиною шахт. Це вимагало затрати великих капіталів.В виробці заліза старі малі печі заміняються високими печами /Hochofen/,будівля яких також вимагала великих засобів. Одночасно и з цим,в самому ремеслі як ми бачили,збільшувалася кількість незаможних людей,які не мали у себе засобів для того,щоби пристосуватись до нових умов ринку і техніки.

Зазначені факти привели до розкладу цехові сістеми в двох нап-

рямах.

З одного боку торговельний капітал,який поволі забрав в свої руки торговлю сировиною потрібною для ремесла і готовими виробами ремісників,все більш підпорядковує під себе осіднівших ремісників.Почали видавати необхідні для них засоби в формі задатків, чи постачання сировиною, зобовязуючи їх одночасно весь виріб продавати йому по певним, установленим цінам, в більшости некорисним для ремісника.Далі,почина позичати необхідні засоби для будівлі коштовних приладжень,які вимагались розвитком техніки. Так,будівля штолень для відводу води в гірничому промислі і будівля високих пічей в залізній та мідній промисловостях, звичайно виконувались капіталістами торговцями, які зобовязували гірничих майстрів продавати їм всю здобичу і весь виріб.Організуюча роля торгового капіталу йде ще далі, і він уже бере на себе організацію нових промислів для виробу продуктів на задоволення нових потреб,пристосовує продукцію до нових змін в попиті, стежить за модою. Але в наслідок цього ремісник губить свою самостійність і становиться більш робітником працюючим у себе дома на торговця капіталіста. Витворюється сістема домашньої промисловости чи так званої *Verlagsystem*, організація, яка являється симбіозом між володіючими грішми людьми і промисловим дрібним виробником. x/

Організатори такої домашньої промисловости почували себе связаними в своїх заходах старими цеховими формами і стреміли чи їх розвалити, чи обійти. Заново організовані промисли вони стреміли поставити в незалежність від цехових норм, старі ж промисли перенести з городів, де панувала цехова регуліровка, на села, куди цехові норми не досягали. Так, текстільна промисловість в дуже широких розмірах виноситься на село. Поки городи мали в своїх руках політичну владу, вони могли боротися з цією конкуренцією села, але королівська влада все більш брала силу над городами і бере село під свою оборону.Так,

x/ *Sombart Bd II стор. 708 і 852 і далі*

Фландрські городи Брюгге,Гент і Іпр, користуючись своєю політичною владою ,могли загнати ремесло в мури города.Але коли влада Бургунських герцогів зламала політичну владу цих городів, то з почтаку ІІ століття починається розцвіт промисловости на селі. В околицях Цюриха розвиток йшов в цьому напрямі так далеко,що з початком ІЗ-го століття не город, а село зробилось центром промисловости.[x] Це явище спостерігається як в Англії,так і в Франції.

Окрім домашньої промисловости /*Verlagsystem*/,другим руйнуючим цехова городське нормування промисловости було велике індустріальне підприємство.

Як ми зазначили вище, зі зростом держави виникли такі потреби, які тяжко було задовольняти ремісникку з його примітивною технікою і малим розміром продукції. Виріб зброї для армії, гармат, військової фльоти все це вимагало вже продукції в великому розмірі. І держава починає вживати заходів оприявчих розвиткові великої промисловости.Широкий попит на лякові товари також більш сприяє розвиткові великої промисловости - мануфактури, яка швидче і краще пристосовувалась до нових потреб, до моди, до частої зміни потреб і моди, що по самій природі ремісника не могло добре виконуватися ним.

Таким чином, змінившіся умови ринку,техніки і соціальні умови пробили дірку в цеховому регульованню промисловости,промисловість переросла вузькі рамки города, і цехова організація витворена для організації локального господарчого життя не могла охоплювати тих сфер,які переросли розміри города.

Але з закінченнем періоду господарства звязаного цеховими нормами, не була закінчена взагалі звязана форма господарства.На місце окремих городів виступа національна державна влада.ІЗ-й,а ще більш І7-й і І8-й віки це є період мінового господарства звязаного

ладов.[x/] самий напрям і зміст регулювання і промислової політики ма-
о чим відрізняється від політики середньовічних городів. Власне це бу-
о поширення цехової політики на цілу територію держави.

Як і город, держава бажала дати захист продукції на своїй землі, ба-
ала урівноважити інтереси окремих груп, забезпечити споживача від че-
езмірних цін, виробника від переповнення його промислу, торговлю від
уних конкурентів, всюди стежити за цінами, як в інтересах окремих кол,
як і суспільства в цілому. Це було метою державної політики в епоху
вязаного державою мінового господарства.

Філіпович каже: „не було ніякого більш менш значного господарчо-
о інтересу, який не становився тим самим інтересом держави і не викли-
ав би державного втручання і опікування".

Ця всюди досягаюча порядкуюча діяльність держави надає характер
7 і 18 сторіччям. Вона більше проявляється на Заході /Франція і Англія/,
е державна влада швидче розвинулась і осягла більшої сили. Але, з друго-
о боку, в Німеччині ця система затрималась на довший час. Державна про-
ислова політика в напрямі нормування проявлялась в слідуючих формах:

I/ Привілейювання промисловости, чи окремих галузей ії, чи окремих
авіть підприємців;

2/ Регламентація промисловости і

3/ уніфікація, нівелірования на території цілої держави.

Привілейоване промисловости пробадилось чи в формі надання мо-
опольних прав окремим промисловцям, чи корпораціям, чи в формі вида-
і премій. Таком і протекціонном торговельном політиком національна
ромисловість ставилась в привілейне положення в відношенню чужої про-
исловости. Але нас, в звязку з нашою темою, цікавить більше державна
олітика дарування монополій в тих чи инших формах.

Як зазначено було вище, держава мала великий інтерес в розвитку
еликої промисловости. Ось для розвитку її вона і вживала самих рікноma-

---

Phillippovich Grundriss 12 Aufl. B.I стор. I7.

нітних заходів.

Перш усього держави, поновлюючи силу цехових статутів і надаючи т ким чином їм нове джерело власти, одночасно змінювало їх, зокрема усо вували норми /як це було в Англії/, які обмежували розмір підприемст Де які наново повставші промисловости воно ставило цілком по за межі хового регульовання.

Але держава не обмежилась цими цілком негативними заходами,вона бажала позитивно сприяти виникненню тих промисловостей, в формі велик підприємств, які вона лічила дуже бажаними для держави.

Капітал ще не був зібраний в тих розмірах, які ми бачимо в пізн шу эпоху. Нова організаційна форма великої фабрики, чи мануфактури,ще витворила певних сталих рис , фундація їх ще здавалася для багатьох зикованов. Через це держава не обмежувалась тільки захистом такої про словости зовні своєю митною політикою, а надавала окремим капіталіста чи групі капіталістів - товариству, виключне право на виконання певно промислу, усуваючи таким чином і всяку можливу внутрішню конкуренцію.

Надання таких промислових монополій мало ціллю забезпечити підп емця від можливого ризика і тим побудити затратити капітали в нову г лузь промисловости.

Ця політика була дуже зручна при народженні цілком нових галу промисловости.

Таких монопольні права надавались зокрема заморським торговим компаніям, за якими забезпечувалась торгівля з тими чи иншими краї Такими монопольними правами на вивіз сукна в Німеччину і Голяндію бу забезпечена англійська компанія „Merchant Adventurers" в 17 ст чі; англо-остіндська компанія, яка мала монополь на торгівлю з Індіє країнами в Тихому океані; французька Companie des Indes , яка м ла монополію на всю колоніальну торгівлю Франції.

Система дарування індустріальних монополій окремим підприемс була дуже розвинута в Англії під час Елізабети, Якова I і Карла I.

Так була надана монополія виробу скла по новим методам, з вживанням вугілля заміоць дерева. Ця монополія була надана одному придворному пану Майзель в 1615 р. Він одержав також привілей заборони ввозу скла з закордону. Монополія була дана на всю територію держави .[x/]

При Елизаветі була дана монополія окремим особам на здобич соли .[xx/] Ця міра була вжита для розвинення соляної промисловости, яка була дуже мало розвинута в Англії. На цю монополію були дуже великі нарікання з боку населення.

В 1607 році була дана монополія на здобичу галуну /Alaun/[xxx/] а промисловість також була дуже мало розвинута і тільки надачею монополії і забороною ввозу можна було сприяти її розвиткові.

В 1622 році також була дана монополія одному фабриканту на спеціальний патентований засіб виробу мила.[xxxx/] Для забезпечення цієї монополії монополістам наданий був контроль другіх продуцентів мила. им контролем монополісти зловживали і викликали скарги. Ця політика монополізації окремих галузей промисловости була так росповсюджена в 7 віці в Англії, що один із історників англійської промисловости приходить до такого висновку: „У колиски промислового капіталізму в Англії стояли не вільна конкуренція, а монополія." [xxxxx/]

Але ця система привелейювання промисловости, спеціально в Англії, була звязана з другим явищем, а саме королевський двір використовував її в своіх фіскальних інтересах.

Як раз цей період історії Англії /Елизавета, Яков I і Карл I/зі-

---

x/ Levy. Monopole, Kartelle und Trusts стор. 29.
xx/ ibid. стор. 26
xxx/ ibid. стор. 26
xxxx/ ibid. стор. 30
xxxxx/ ibid. стор. 38

домий як епоха боротьби короля з парламентом. Не бажаючи зізвати парламенту для вотування податків, королі примушені були вишукувати инших засобів роздобути гроші і вживали для цього видачу монополій окремим капіталістам, за що останні давали чи позичали гроші королю.

Цей факт повів до того, що багато монополій було видано з цілком фіскальних мотивів, а зовсім не для сприяння розвитку промисловости, а монополісти зловживали своїми монопольними правами, визискуючи споживача і втручаючись в промислову діяльність своїх можливих конкурентів.

З огляду на це, політика монополізації окремих індустрій визвала велику боротьбу парламенту, який переміг корону , і право короля видавати монополії було заборонено в 1641 р. а далі цілком відмінено всякі можливі монополії в 1689 р.

З огляду на ці зловживання монополіями вони зробились дуже не популярними в суспільстві Англії на протязі пізнійшого часу, і більшість економічних істориків англійської промисловости в своїй оцінці значіння монополії для розвитку промисловости дають по більшости негативну оцінку монополій. Таку негативну оцінку дає і пізнійший економічний історік Англії Уввін в своїй книжці *Industrial Organisation. 1904.*

Маршаль в своїй новій книжці " *Trade and Industry* " x/ також дає неприхильну оцінку діяльности промислових монополій, в противність монополіям великих торгових компаній: " монополії даровані великим торговим компаніям, - каже він - вели в першій стадії їх розвитку більш конструктивну, чим обмежуючу / *restrictive* / політику; але відносно більшости індустріальних монополів такої оборони їх не можна підтримувати. Тільки мала кількість з цих монополів була даровна по тому плану як сучасні патенти, щоби винагородити і пі.

x/ *Marshal. Trade and Industry. 1920* стор. 729.

тримати працю і затрати зроблені для побороння трудностів в певних мануфактурах; і такі монополії були конструктивні. Але такі винаходи були дуже рідкі в Англії в епоху, коли дарувались монополії найбільш вільно; фактично більшість їх була видана фаворитам, або продана за гроші, які і в малій мірі не порівнюються з тими збитками, які вони причинили цілому народу.

Коли для англійської політики опікування промисловости характерном рисом в ту епоху був метод дарування монополій, то для Франції ця політика проявлялась більш в регламентації промисловости і нівеліровці її по всій країні. Ця політика була можна сказати, з великим талантом організована Кольбертом / відціля ціла сістема називається часто Кольбертізмом/, але дальшими його заступниками часто ця політика доводилась до абсурду, і так як в Англії сістема монополій, так у франції сістема регламентацій повела до великих нарікань.

Як перша принціпіальна ідея середньовічного господарчого життя, що ніхто не мусив господарювати не одержавши на то дозволу, була перейнята королями народившихся держав в формі виданні привілей чи монополій, так і друга ідея, що в своєму господарюванні кожен мусить керуватись вказівками влади / попередж городської/ також була засвоена королевською економічною політикою в формі регламентації промислу. x/

В чому виявлялась ця регламентація? Перш усього цеховий порядок для ремесла по городам був залишочний королевською владою, тільки був уніфікований для цілої держави і як до ще більш загострений. Промисловий устав Кольберта від 1673 р. проводить примусово цехи всюди. Навіть кількість

x/ Sombart Bd I стор. 388.

цехів збільшується в епоху раннього капіталізма. Так, в Парижі було в 1672 р. 60 цехів, а після видачі Кольбертом промислового наказу в 1691 році їх було вже 129.[x]

Ця регламентація торкалась більш ремесла, але і велика промисловість не зосталась поза межами регламентації.

Всі накази статутів, які торкались догляду за промислом, про добротність виробів, про певний устрій виробу, ще більш турбувались про регламентацію великої промисловости, ніж ремесла.

Ця регламентація торкалась наприклад ширини, довжини, якости і міцности тканів, уніфікації їх по всій країні. Це робилось, як каже Кольберт у вступі до його промислового статуту, " щоби як збільшити в краю і назовні збут товарів, так і в охороні споживача від обдурювання."

В 18 віці ця регламентація робилась чим дальш тим складнійша і детальнійша. Кількість регламентів зростала і кожен з них робився все ширшим по розміру.

П. Роланд, який мусив для Енціклопедії написати артикул про промисловість, з яким каже " c'est l'époque d'un délire dont on n'aurait jamais cru l'ésprit humain susceptible."

До 1683 року було 48 регламентів. З 1683 р. до 1739 р. було видано 230 " édits, arrêts et règlement sur les arts et métiers."

І коли Франція пішла в цьому напрямі може далі ніж яка друга країна, то і в других ситуація мало чим різнилась, і

---

x/ Sombart Bd I стор. 388.

Англія,і Голяндія,і Австрія слідували в цьому напрямі. Для Німеччини найважнійшою формою промисловоі монополіі був гірничий промисел.

Ми вже зазначили вище, що гірничий промисел,з огляду на техніку добичі, раніш других галузей мусив перейти до капіталістичних форм продукціі. Необхідність роздобувати капітал, щоб підтримувати продукцію в той час, коли ще нема ніякої виручки, має місце в гірничому промислові більш ,ніж в других. Це повело до позичок капіталу гірничими майстрами і до залежности іх від цього капіталу.

Виробилась навіть дуже рано форма колективного підприемства на зразок пізнійшого акційного товариства. Це форми гірничого товариства, чи *gewerkschaft*. Саме підприемство - *Gewerkschaft* - поділялось на ідеальні частини - кукси - , що давало можливість мобілізувати вартість копалень, передаючи такі ідеальні частини участь в *Gewerkschaft* - персонам, які не приймали вже безпосередньої праці в продукціі, але тільки давали гроші і брали участь в долі виручки.Головна ріжниця геверкшафта від акційного товариства це більш персональний звязок власника кукси до підприемства і його зобовязок не лише один раз виплатити вартість кукси, а робити і далі свої долі вкосків капіталу, коли того вимагав би процес продукціі. Така сістема збіранн капіталу більш відповідала характеру непевности гірничого промислу, з другого боку, недостачі вільних капіталів в ту епоху. Але навіть і до цього часу форма гірничого товариства - геверкшафт - залишилась в німецькій гірничій промисловости, і кукси так же котуються на біржах, як і акціі. Таким чином, в гірничому промислі, може раніш чим в якій иншій галузі, був відокремлений капітал від безпосереднього продуцента, і останній був поставлений в залежність від капіталу.

Але держава не залишила це капіталістичне підприемство розвиватись вільним шляхом.

Весь I7,I8 і половина I9 віку в гірничій промисловости Німеччини

панувала так звана „ Direktionssystem " ,при якій властиво держава була керовником промислу.x/ В цій сістемі, дуже послідовно проведеній, був тріумф опікуючої адміністративної практики освіченого абсолютизма, яка відповідала як політичним, так і економічним і соціальним умовам епохи.xx/ При цій сістемі нерідко держава брала на себе саму складну в гірному промислі працю, а саме будівлю штолень для відводу води. Самі ж копальні, які утворювались геверкшафтами, були порівнюючи малих розмірів.

План виробу в копальнях щорічно визначався урядовими техніками при участи геверкшафта. Це був не лише контроль, а безпосередні вказівки що до ведення справ.Одначе, це опікування зустрічалось цілком прихильно з боку Gewerkschaft -ів, бо вони навіть були не в силах мати технічно освічених службовців.

При дозволі розпочати нову копальню урядові чинники розглядали кожен раз чи це не поведе до конкуренції істнуючим уже копальням. Так, наприклад,інструкція 1783 р., яка була дана міністром гірничому управлінню в районі Клеве-Мерс /рейнсько-вест.вугільний район/ каже: „Ніяка нова вугільна копальня не мусить бути роспочата раніш, чим в тому не з'явиться потреба". xxx/

Весь змисл інтрукції полягав в тому, щоби забезпечити за істнуючими копальнями монополістичне положенне.В інструкції зазначалось ,що „збільшенням кількости здобуваючих копалень ціни будуть зменшені, і одна копальня буде відбірати збут у другої" Ціль же інструкції була в тому, „щоби кожна копальня могла чекати відносно певного збуту".

x/ Levy. Monopole стор. 71.

xx/ Gothein. Bergbau. Grungris der Sozialök. Abt VI ,

xxx/ Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Kohlenbergbaues X Theil S. 48 u.f.

ного збуту".

Ціни вугілля на копальнях також визначались для цілого району, при чому вони призначались з таким розрахунком, що б і копальні,що знаходились в найгірших умовах продукції, могли існувати.

Е.Тоттейн, знавець сучасних умов гірничого промислу в Німеччині, каже: очевидно сучасне картельне регулювання в своїх заходах в багатьох випадках продовжує ту саму політику і без втручання держави,хоч воно і прикладає регулювання до далеко більших по розміру підприємств".[x/]

Ця система державного опікування гірничого промислу в Німеччині продовжувалася аж до введення гірничого статуту 1865 року.

Однаке вчування монополістичної політики в Німеччині не обмежувалось одніеи гірничои промисловістю Тут вона може проявилася сильніше, ніж де инде, бо держава мала більше інтересів, вона мала фінансові інтереси,що виходили з регальних прав.

Ще в 16 віці, стежучи свої фінансові інтереси, німецька імперія, а далі поодинокі князі, для використовання своєї регалії дарували свої монопольні права закупки руд /мідяної, оловяної і друг./ монопольним товариствам,які виростали до розміру майже світових монополій. Так, відомі в ранню капіталістичну епоху Аугсбурґські капіталісти брати Фуґер придбали від імпера ора Максиміліана I і Фердінанда виключні торгові привілеї, які вони при посередництві фінансовання і контролі копалень Турзо в Угорщині, отреміли розвинути до світової монополії. Ці монопольні права були надані капіталістам за те,що вони фінансували імперію позиками.

Таким чином і в Німеччині,хоч і в меншій мірі, бачимо звязок монополістичної сістеми з фіскальними інтересами, як то було в Англії.

Зі всього вищенаведеного можна бачити, що і в епоху державно звязаного мінового господарства в 16 і ще більше в 17 і 18 віках, все

---

x/ Gothein. Beogbau стор. 302

промислове життя було охоплене нормуючою, регламентуючою діяльністю держави, як городське господарство в середні віки було цілком під впливом цехової сістеми.

Там де умови ринку, чи прогресуючої техніки, поширили промислове життя остільки, що воно вже не могло вкластися в цехові норми - Verlagsystem , велика продукція, міжнародня торговля,-там держава становила їх по-за межі цехового устрію, але все ж не позбавляла їх нормовки і опікування.Лише це нормування набрало капіталістичного характеру, поширювалось до розмірів держави.

Напрям цього регулювання, також як і в попередню епоху,носив характер в значній мірі монополістичний, усовуючий конкуренцію,нормуючий розмір виробу і ціни.

Треба підкреслити, що економічна політика цієї епохи меньше ніж попередня рахувалась з інтересами споживача, а була більш опрячою для продуцента, була в його інтересах.[x/]

Які ж фактори повели до розвитку цієї опікуючої сістеми, що сприяло переходу до вільної конкуренції, до свободи промислу, яка в де-яких країнах запанувала в І8, а в других в І9 віці?Чого навіть ті продуценти, в інтересах котрих велась монополістична політика уряду, в пізнійші періоди стали проти державного опікування і за вільну конкуренцію?

Це запитання набіра тим більшої цікавости, що пріпціп вільної конкуренції, як виявилося далі, через досить короткий час знову мусив дати дорогу монополістичним течіям, і ті ж самі промислові кола, що боролися за свободу промислу, знову її обмежують. Правда, не державними заходами, а при допомозі свобідного договору,в той час,як держава в багатьох країнах заступа протилежну позіцію. і виступа оборонцем пріпціпу вільної конкуренції, проти промислових спілок. Власне ці спілки були ті ж самі, які вже в І5 - І6 віках ро-

---

x/ Philippovich. Grundriss 12 Auflage Bd I s. 19.

зірвали цехові пути , кормуючі промисловість в вузьких льокальних межах городського господарства, але які ще не були тоді досить сильні, щоби розірвати зовсім ці звязі , а лише змогли їх поширити до розмірів національних, в межах цілої держави.

Поширення ринку і розвиток техніки викликали тоді до життя систему домашньої промисловости / Verlagsystem/ і початки великої продукції /гірництва, залізна промисловість і де-які фабрики і мануфактури для люксових виробів/, які переросли межі цехового устрію і зменшили його значіння.

Розвиток тих же сил, але в більшому розмірі,розірвав пути державного опікування і регламентації в I8 і початку I9 віку.

Перша вступила на цей шлях Англія, з початком I8 сторіччя.Пригадаймо собі, що як раз в початку I8 сторіччя Англія завойовує позіцію першої морської держави. Війни I7-го і почтаку I8 сторіччя дали їй нові колонії відвойовані від Франції; по договору з Португалією /I703/ вона витиснула Голандію і Німеччину від торговлі з португальськими колоніями, x/ її колоніальні багацтва дуже поширюються.

На протязі I8 сторіччя вивозна'тгрговля зростає слідуючим чином

	Загальний довоз і вивіз	В тім числі в країни позаєвропейські	В %% до загал.торгов.
Пересічне	I700 - I7I0 II.069 ф.ст.	2.I84 фун.ст.	2I,9 %
-"-	I770 - I780 25.674 ф.ст.	I0.265 фун.ст.	40 %

Вражає дуже великий зріст торговлі Англії з її колоніями,яка в другій половині I8 сторіччя брала 40% загальної зовнішньої торговлі. Це дає дуже велике поширення ринку для промисловости Англії.

Далі друга половина I8 сторіччя для Англії була періодом так зв. "промислової революції". Винахід прядільної машини Аркрайтом падає на I768 р., ткацького станка Картрайтом на I785 р.. Введення парової помпи в копальнях, парової машини Уаттом - на 80-ті роки I8-го сторіччя. Все це остільки збільшило продуційність англійської промисловости в останні 20 років I8 сторіччя,що довоз бавовни за 20 років зріс

Sombart. Der Moderne Kapitalismus B.II, 2, str. 962

у 8 раз, а вивіз бавовняних товарів - в 15 раз. В 1735 році удалося виробити коко із камінного вугілля і вживати його в високих печах замісць вугілля з дерева для виробу заліза. Останній винахід мав дуже велике значіння, бо зза недостатку лісу в 18-му сторіччі в Англіі можна було предсачати " кінець капіталізма". /вираз Зомбарта/. Так в середині 18 віку вироб заліза в Англіі досяг лише 17.380 тонни на рік/ в порівнянні з теперішнею кількістю до смішного мала цифра / і не бачили ніякої можливости іі побільшити ,x/ поки не винайшли коксу. А мім тим на протязі слідуючого сторіччя виріб заліза міг збільшиться більш ніж в 20 раз і в 1848 році був уже 2.093.000 тонни.xx/

Нова техніка забезпечує перемогу великої продукціі як над ремеслом, так і над домашньою промисловістю. Продуційність великих фабрік з новим машиновим улаштованням зросла в дуже великій мірі. Цьому такі приклади: 1779 р. ціна пряжі була 16 шіл. за фунт № 40, з них 2 шіл. падала на вартість сировини, таким чином праця і капітал брали 14 шіл.. В 1812 р. ціна пряжі була 2,6 шіл. за фунт, з них 1,6 шіл. падало на сировину, а на працю ікапітал, на переробку, лише 1 шіл.xxx/

Але для цієі зроставшої продукціі ринок знаходився швидко. Ми вже вказали вище на збільшення ринку в колоніях. Далі, з огляду на те, що Англія перша осягла технічного розвитку, вона змогла давати дешевший товар і для Европи. Далі, зріст ринку для великих підприємств - фабрик ішов за кошт зменшення, загибелі ремесла і домашньої промисловости.

Все промислове і взагалі господарче життя Англіі на про-

---

x/ Sombart Bd II₂ ст. 1151
xx/ Bouniatian. Wirtschaftsgesch. Bd II стр. 153
xxx/ Mannstaedt. Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe 1916 p. 19.

тязі другої половини ІВ сторіччя і першої половини І9-го ст. було в стані руху. Одна техніка заміняла другу техніку, старі форми промисловості, - малі ремісницькі майстерні, заміняли-ся великою мануфактурою, чи фабрикою. Один ринок відкривався після другого. Систематичні досліди геологічних умов приводили до відкриття все нових районів гірних багатств. Нові райони вступали в конкуренцію з старими, де раніш панували монополістичні принципи. Техніка засобів зносин і транспорту також змінялась швидким темпом. На зміні все більший вріст морських зносин, розвиток торгової фльоти, в середині спочатку будівля каналів і шосе, а далі в першій половині І9-го сторіччя залізничні шляхи. Все дальші і дальші ринки становляться в взаємовідносини і конкуренцію. Як ця зміна умов транспорту впливала на уступання монополістичних форм господарювання і приводила до вільної конкуренції ми маємо яскравий приклад в економічного життя Англії в першій половині І9-го в. Ще з початку І7-го сторіччя, а саме з І600 року, була утворена корпорація підприємств добуваючих кам'яний вугіль в північній Англії, біля Ньюкестля, цій гільдії були даровані виключні права транспорту вугілля морем. Ця монопольна організація діяла тільки в другій половині І7-го в., коли пішла дуже різка боротьба Парламенту проти монополій. В початку І8-го в. з боку уряду уже проводилась цілком протилежна політика відносно монополій, і, коли в початку І8-го в. вугільні промисловці почали робити заходи для утворення картельного договору, щоби нормувати добичу і ціни, в І7ІІ р. уряд видає закон, який забороняє всякого роду контракти чи згоди між власниками вугільних копалень з метою монополізації ринку.

Levy. Monopole cf. 97 i dal.

Під впливом цієї антимонополістичної політики уряду, а та-
кож з огляду на те, що і в вугільній промисловости починаються
різкі здвиги зза зміни техніки / парові помпи, зліпшення відка-
ки води/, ті копальні, які раніш були в кращому стані відноси
притоку води в шахти, загубили свої вигоди. Під впливом цього,
на протязі трьох четвертин 18-го сторіччя, в вугільній проми
словости північної Англії панувала конкуренція.

Але в 70-х роках 18-го сторіччя конкуренція вже за дуже
обгострилась, слабші підприємства вже були витиснуті, залишили
підприємства добре улаштовані з огляду на нову техніку, і всяка
дальша конкуренція між ними вже була збиточна для більшости під-
приємств. Через це, починаючи з 70-х років, в вугільній промисло-
сти північної Англії утворюється картель по своїй організа-
ції цілком відповідаючій модерним картелям в вугільній проми-
словости.

Базою для виникнення цього картелю / з 80-х років він ві-
домий під назвою " Limitation of Vend "/ були слідуючі умови
З одного боку вугільний район північної Англії в цю епоху був
обмежений лише просторами прилягаючими до морського берега.
Добича вугілля в віддаленні від берегу була не вигідна з огля
ду на дорогий транспорт до моря. Кількість підприємств була до-
сить невелика, і через це можна було дійти до згоди між ними.
З другого боку для вугілля північної Англії був добре забезпе-
чений ринок в Льондоні та його околицях. Забезпеченість
цього ринку за північним вугільним басейном базувалась на то
му, що морська перевозка вугілля з Ньюкестля в Льондон була
далеко дешевша, ніж довіз вугілля чи з Уельсу чи з внутрішніх
вугільних районів Англії, бо залізниці ще не існували, а

нали не були досить пристосовані для транспорту вугілля.

Користуючись цим, вугільна промисловість північної Англії могла монополістично контролювати Льондонський вугільний ринок, признаючи ціну лише трохи нижчу від цін, по яким було корисно привозити вугіль з других вугільних районів Англії.

На протязі майже 70 років / з 1771 до 1844 / з невеликими перервами істнував картель в вугільній промисловости.

В середині промисловости продукція була поділена між окремими копальнями, кожна копальня мала свій "allotment", що зараз називають Beteiligungsziffer, чи контінгент, більш якого не могла продавати вугілля. Колиж продавала, то платила за це кару яка йшла як премія тим, що здобували вугілля менш свого контінгенту. Ціна призначалась на вугіль в залежности від якости і підтримувалась на Льонденському ринкові.

Ця монополія північного вугільного району на льонденському ринкові продовжувалась аж до 40-х років 19-го сторіччя. Ще 1835 році з 2.298 тис. тонн вугілля прибувшого до Льондону 1.125 тис. тонн було доставлено з північних рйонів обєднаних картель.x/

Але тут знову приходять різкі зміни. І цей раз уже менше в техниці добичі, як в певній зміні умов транспорту. 30-х років в Англії починається швидкий розвиток будівлі залізниць. Це цілком міняє відношення вартости транспорту з внутрішніх районів і з приморських. В самому північному вугільному районі розвиток залізничих доріг приводе до того, що прибережні копальні гублять свої вигоди перед копальнями,

---

1 Levy ст. 104

ще знаходились далі від морського берега. Починається швидкий зріст кількости копалень, виникають нові копальні в далечині від берегу. В 1836 році в районі картельованої вугільної промисловости північної Англії було 86 копалень, а 1844 році їх було вже 126. x/ Збільшується конкуренція. Картель примушений був все більш і більш обмежувати добичу окремих копалень. В 1837 році кожна копальня могла здобувати 80% свого контінгенту, в 1840 р. - 55,7 %, а в 1843 лише 44%. Це викликало незадоволення копалень, які були краще улаштовані і могли працювати дешевше, але бажали поширити свою продаж.

І не лише це поставило картель в прикре становище. Головне було те, що зміна умов транспорту чим далі тим більш зменшувала вигоди північного вугільного району в транспортному відношенні перед иншими вугільними районами. Залізні дороги, що все далі поширювались, дали можливість дешево привезти вугіль з других районів на лєондонський ринок і там робити конкуренцію північному вугіллю.

В 1850 році ще лише 140.000 тонн вугілля було привезено до Льондону по залізниці і каналами, але вже в 1868 році було привезено цим шляхом 2.988.000 тонн. А в 1872 році вже 6 міл. тонн з загального привозу в 7,5 міл. тонн вугілля.

Зміною умов транспорту вся ситуація ринку була поставлена на другі підставки. Монопольна ситуація північного вугільного района була знищена і картель мусив розпастися ще в 184- році.

І з того часу картельні організації в англійській вугіл-

---

x/ Levy c. 152

ній промисловості не існували як до часу останньої війни.

Цей приклад з історії вугільної промисловості Англії ми привели, щоби показати як критичні епохи, коли всі умови промисловості перевертаються на новій базі , перша на протязі перших трьох четвертин I8 віку, коли значно міняються умови техніки добичі, і друга - після 30-х років I9 сторіччя, коли цілком змінюються умови транспорту, як ці критичні епохи несприяли існуванню монополістичної організації і привели обидва рази до поширення вільної конкуренції знищення монопольного стану.Цей приклад не є характерний лише для вугільної промисловості. Він може пояснювати і загальні підстави, які повели до того, що в I8-му і перші три четвертини I9 віку в Англії монополістична система мусила дати місце вільній конкуренції і свободі промислу. Це була та критична епоха економічного життя, коли кожен час з'являлись все нові факти, утворювались нові ситуації. Сильні, енергійні люде могли завше знайти умови для розвинення своєї діяльності в користь для себе, незалежно ні від яких звязуючих норм. Англія була в цю епоху перша промислова країна, для якої конкуренція нових країн ще не була страшна. Відкриття все нових ринків в колоніях давала вихід зростаючій промисловості. В самій країні поширення ринку йшло шляхом витиснення старих форм продукції. Для капіталістичного підприємства ще було корисніше зруйнувати свого старого конкурента ремісника і за його кошт поширити свою діяльність, ніж підтримкою монопольної ціни давати життєві тим підприємцям, які не могли скористуватись прогресом техніки. Лише коли ці слабі конкуренти будуть усунені, коли англійській промисловості з боку в других країнах зародиться конкуренція національних промисловостей, коли на світовому ринку виступлять більш менш однакові в технічного боку розвинуті великі підприємства, які борються між собою за ринок, лише тоді умови конкуренції приймуть інші форми і конкуренція знову приведе до своєї протилежності - монополії.

До того ж часу конкуренція була формою організації господарства

користнеш для більш сильних прогресивних представників промисловости, давали їм більш переваги і можливостей, ніж звязана форма організації промисловости, яка, правда, забезпечує монопольне становищ цілої галузі промисловости, але не дає в середині неї дуже зростат одним за кошт других.

Критичні епохи, епохи зміни господарчого устрію, швидкого з оту продуційних сил і ринку це є епохи вільної конкуренції. Монополістичні звязані форми - це є форми організації для тих епох, коли господарче життя прийняло більш сталий характер, коли різкі зміни техніки заміняються більш спокійними епохами часткових поліпшень техніки, розповсюдження нової техніки між цілою промисловістю і використування цього технічного прогресу. Ось через що Англія з 18 віку, а другі країни з початку 19 віку, переживають епоху вільної конкуренції, а економісти цієї епохи цілком навіть не уявляють собі навіть, що властиве всякий промисловець стремить не до конкуренції, а до монополії і доказують навпаки, що не лише в інтересах суспільства, але і в інтересах самих промисловців може бути лише принціп вільної конкуренції.

Далі ми побачимо, що дійсність показала лише, і після епохи вільної конкуренції промисловці знову прийшли до монополістичних форм організації, і мабуть не знайдеться економіста, який би дозів сучасним підприємцям де-яких галузей, що монополія є не на користь їм.

КОНКУРЕНЦІЯ В КАПІТАЛІСТИЧНО РОЗВИНУТІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ І МОНОПОЛІСТИЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ,ЯК НАСЛІДОК ЗМІНИ ХАРАКТЕРУ КОНКУРЕНЦІЇ.

Народне господарство збудоване на принципі обміну, а протилежність єдиному організованому господарству, яким є державне господарство, чи могло би бути соціалістичне господарство, не керуеться єдиною волею. Власне те,що називають народнім господарством не є в точному змислі слова господарство, а є цілокупність окремих господарств, стоящих між собою у взаємовідносинах, звязаних між собою обміном. Двигачем і регулюючою силою в міновому капіталістичному господарстві являється стремління господарюючих суб'єктів до найбільшого прибутку. Що їх ціль вони стремлять осягти господарчою діяльністю безпосередно направленою на задоволення чужих потреб. При чому для господарюючого суб'єкта вказівкою того на задоволення яких потреб саме треба направити діяльність , служить стремління до реалізації найбільшого прибутку. Ті речі, на які є найбільша потреба, за якими найбільш усього добиваеться споживач, він згоден краще оплатити, дати за них більшу ціну. Продавець, продуцент має можливість виручити за них більше, мати на них більший прибуток. Стремління до прибутку і заставить продуцента, чи підприємця, направити свою господарчу діяльність на задоволення цих потреб. При чому при істнуванні свободи промислу, коли кожен вільний в виборі собі того чи иншого промислу чи господарчої діяльности, де тих промислів, які обі-

---

/При виконанні і других умов,а саме накопленія вільних капіталів,бо один юрідичний факт - свобода промислу,не утворює ще економічного факту конкуренції,як то стверджують де які економісти юрідичного напряму. Окрім юрідичної норми потрібно виконання де яких економічних умов.

шають кращий збут і більший прибуток звертається багато підприємців. Це створює між ними боротьбу за покупців, за збут для продажу своїх товарів чи послуг, приводить до конкуренції.

З огляду на це, економічна наука звичайно учить, що конкуренція є регулюючий принцип народнього господарства.

Так, наприклад, Шеффле x/ каже: "конкуренція є суспільна сила яка дає кожному капіталу /Kapitalvermögen/ категоричні вказівки економічного ведення справ на відповідному місці, і яка використовує в цілях господарчого забезпечення суспільства індівідуальні інтереси приватних, товариських, чи кооперативних підприємств."

Філіппович xx/ визнає конкуренцію "регулюючим пріщіпом продукції і збуту" /Erwerb/. Нам здається, що зручнійша формулірівка Ліфмана xxx/, який стверджує, що "справжній організуючий пріщіп цілого господарства є стремління до найбільшого прибутку /Ertragsstreben/". Конкуренція є наслідок цього стремління, який являється при певних умовах. Але таким же наслідком стремління до максімального прибутку є і монополія.

В чому ж власне є істота конкуренції.

Поняття конкуренції взяшло в економічну науку з самого початку виникнення економіки як науки, з того часу, коли економісти поставили своїм завданням об'єктивний аналіз дійсного економічного життя, вивчення тих сил і причин, котрі управляють економічним життям. Як для фізіократів, так і для економістів класичної англійської школи конкуренція була натуральним законом господарчого життя, навіть більш того всіма силами, котра

---

x/ Schäffle. Kapitalismus und Sozialismus 1870 стр. 501

xx/ Philippovich. Grundriss 12 Aufl BI 225

xxx/ Liefmann. Grundsätze BII. 88

ходить господарче життя до "натурального" стану. Вони вірили в певний натуральний порядок господарчого життя, до котрого воно отремиться, коли зовнішні нормуючі сили не втручаються в цей натуральний розвиток, коли воно розвивається лише під впливом своїх внутрішніх сил. Вірили в певний стан рівноваги економічних відносин, до якого приводить взаємоділяння індивідуальних господарств, що керуються власними інтересами.

І для фізіократів, і для економістів англійської школи існували натуральна цільність економічних благ, натуральна робітня плата, натуральний прибуток. Відхилення від цих натуральних норм викликало ділання конкуренції там, де відповідні норми були перевищені, збільшило конкуренцію натомість відповідні галузі нових претендентів на ці привищені норми ціни; з другого боку, зменшувало конкуренцію в тих галузях господарчої діяльності, де норми розцінки падали нижче натурального рівня. Досить перебігти глави у А. Сміта і Рікардо в котрих вони пишуть про натуральну і риночну цінність, о прибуток і вирівнання його в різних галузях, щоби мати уявлення про те, як на їх думку конкуренція окремих господарств виводить весь устрій господарчого життя до його натурального стану, до рівноваги економічних сил.

Треба сказати, що вчення класичної економії пройнято не оптимізмом, по крайній мірі в тому змислі, що конкуренція, яка являється в наслідок взаємоділяння окремих індивідуальних господарств, котрі стоять за власними інтересами, виводить до такого розподілу господарчих факторів, котре в й же час відповідає інтересам цілого суспільства, що воно верне організацію господарства найбільш відповідаючу інте-

При цьому класична школа в своїх абстрактних конструкціях господарчих відношень мало зупинялась на самому аналізі поняття конкуренції, вона його приймала як щось певне, дане раз на завжди і цілком ясне і зрозуміле. Також мало зверта ла вона уваги на те, оскільки цей процес приведення господарчих відносин до рівноваги, до "натурального" стану, оскільки сам механізм конкуренції працює швидко, без внутрішнього тертя. Господарчий організм розглядався, як певна механічна сістема, відхилення котрої від стану рівноваги автоматично як би впливом певних механічних сил , повертається до цього стану сталої рівноваги.

Цілком зрозуміло, що основоположники політичної економії звертали мало уваги на внутрішні тертя в механізмі господарчої конкуренції, на ті болючі і деструктивні впливи, які вона проявляє на окремі господарства в процесі вирівнання господарчих відносин в їх цілому. Вони писали в ту епоху, коли господарство було ще в стані звязатись різними державними втручаннями і нормуваннями. В той час більш болюче почувалась невідповідність між починаючою рухливістю і змінністю господарчого життя і господарчих відносин, котрі зявлялись наслідком великих змін, що проходили в цю епоху в техніці, в організації господарства, і затвердінням, старими формами державного регулювання, що охоплювали в ту епоху все господарче життя. Вся увага звертались в цей бік, вівся наступ проти сістемних втручань і регулювання і регламентації, і цей наступ приводив психольогічно до того, що не було повного критичного відношення до тої сістеми організації економічного життя, яка ще мусіла лише вступити в свої права. Сам механізм ділання конкуренції не був випробуваний життєвою практикою і тому виступав лише абстрактно, як дезідерата, як план "на-

турального" господарчого устрію, до якого треба прийти звільненням його від старих пут.

З другого боку і активні практичні господарчі діячі, носителі нових організаційних принципів господарського життя, організатори нових форм капіталістичного підприємства ще більш болюче почували на собі, на своїй господарчій діяльності, затримуючі пути державного регулювання, чи перекитків цехового устрію, ніж ті вдари, які їм могли нанести вільна конкуренція. Господарче життя в другій половині 18 і першій половині 19 віків було в стані екстензівного поширення і інтензівного поглиблення. Перед новими капіталістичними підприємцями відкривався цілий світ. Свобода промислу, яку отоже - ствлювали з станом вільної конкуренції, уявлялась в той час новим підприємцям більш в аспекті свободи вибірати вигідні галузі прикладання капіталу, вибірати вигідні форми організації підприємства, ніж як гостра боротьба з боку инших капіталістів, боротьба що тягне за собою зниження прибутків, чи навіть руїну підприємства. Для нового капіталістичного підприємства ще не було тих загроз деструктивної конкуренції, яка зявилася в пізнійші часи.

Велике поширення ринку, як за рахунок зявлення цілком нових ринків, нових потреб, так і за рахунок завоювання ринків, що постачались раніше старими ремесничими підприємствами, давало можливість розвитку капіталістичного підприємства без почування ним негативних наслідків конкурентної боротьби.

Процес економічного вирівнання, до якого приводить конкуренція, проходив для нових форм капіталістичного підприєм-

ства більш в вирівнянні найбільш вигідним, більш модерним під приємствам, ніж в зниженні прибутків до нижчого рівня. Та фаза процесу проходження конкуренції, яка виявляється в переповненні зайвими капіталами певної галузі господарчої діяльности і яка примушує капітали покидати цю галузь і переходити в інші, ця фаза ще не протікала в дуже болючих формах. Процес господарчого вирівнання міг здійснюватись просто тим засобом, що нові, вільні капітали обминали цю галузь, нове к поширення ринку, яке постійно мало місце в цю епоху капіталістичного розвитку, давало можливість і цій галузі вийти з тяжкого стану без необхідности дійсного відпливу з неї вже вкладених капіталів. А як раз цей процес витягнення капіталів з падаючої галузі промисловости почувається дуже болюче.x/ І той факт, що така необхідність відпливу капіталу, такий упадок важливих галузей господарчої діяльности був явищем не частим, випадковим, це як раз і приводило до того, що система вільної конкуренції знаходила цілком прихильну оцінку з боку керовників нових капіталістичних промислових підприємств.

Але уже з самого початку ІЄ в. коли система свободи промислу вільної конкуренції провадиться практично в життя в двох передових капіталістичних країнах того часу - в Англії і Франції, починаються почуватися і ті болючі процеси господарчого життя, до яких приводила вільна конкуренція. Вони виявились у формі періодичних криз, у формі тяжкої руйнації старих форм промисловости,- ремесла і домашньої промисловости - і в звязку з цим тяжкого стану всіх працюючих мас

---

x/ На це звертає увагу Д.С. Міль в кінці II глави ІБ § 4, але зазначає, що така необхідність є явище випадкове. Так судили економісти першої половини ІЄ в. в Англії.

в промисловості.

Дві групи населення дуже гостро почувають в цю епоху наслідки конкурентної системи - з одного боку ремісники і робітники домашньої промисловости, а з другого робітники капіталістичних підприємств. Капіталістичне підприємство звільнене від пут як державного регулювання , так і перекитків цехового устрію, сильно поширює продуційні можливости і робить прикру конкуренцію старим формам промисловости- ремеслу і домашній промисловості. Ремісники і робітники домашньої промисловості на де який час лише витримують цю конкуренцію шляхом зведення умов свого життя на самий низький рівень, але не можуть витримати довший час цієї конкуренції, переповнюють масами робітничий ринок великої промисловости і своїм низьким рівнем життя давлять на рівень життя цілої робітничої класи. Ці тяжкі наслідки розвитку необмеженої ніякими регламентуючими кормами конкуренції викликають і першу критику системи вільної конкуренції, оцінку її негативних сторін.

Перший критичний аналіз системи вільної конкуренції, аналіз конкретних форм її прояв, а не лише абстрактні схеми конкуренції, дав Сісмон де Сісмонді в своїй книжці *Nouveaux Principes d'economie Politique*, що вийшла в світ 1819 р.. Він сильно нападає на класичну школу економістів, котра, на його погляд звертала всю свою увагу лише на необмежений розвиток продукції, знехтувала гармонію в інтересах окремих господарських суб'єктів і суспільства, вихваляла гарні наслідки вільної конкуренції і рахувала, що вона одна установлює всю гармонію інтересів, господарчу рівновагу, коли держава не втручається в її прояви.

Сісмонді зауважав економістам , що вони дуже абстрактно

розглядали механізм конкуренції, який на їх думку так автоматично і так безболісно приводить до нормального стану всі ті відхилення, чи навіть всі ті хиби, які можуть робити окремі господарюючі особи при напрямі своєї господарчої діяльности. Коли б, каже Сісмонді, замість абстрактного розмування економісти розглянули факти у всіх їх деталях, і коли б замість того, щоби звертати увагу на продукти, вони звертали увагу на людей, вони не судили б так оптимістично про наслідки ділання конкуренції.

Сісмонді перший звернув увагу на господарчі капіталістичні кризи і дав власну теорію криз. Він звертає велику увагу на ті реальні страждання людей, які приходиться переносити в наслідок цих криз, і він справедливо протестує проти індеферентизму класичної школи проти страждань в переходові епохи.

Для класиків ці переходові епохи, той процес вирівнання господарчого життя, приведення його в "нормальний" стан, уявлялись цілком абстрактно, і навіть коли вони бачили реальні негативні наслідки конкуренції, то розглядаючи господарче життя в цілому, занеплені великістю нового створюючогося капіталістичного устрію, вони холодно проходили мимо цих картин реального, як необхідних етапів до витворення нового господарчого устрію. Сісмонді ж як раз приділяв всю свою увагу вивченню того економічного "тертя", в якім в реальному житті відбувався в ту епоху процес конкуренції, що знищував широкі маси дрібного ремісництва. І ці реальні факти появлення вільної конкуренції робили на нього враження, що конкуренція не приводить до того гармонічного

устрій, який уявлявся класичним економістам. З огляду на це він був оторонником державного втручання в розвиток господарчого життя. Сісмонді можна рахувати родоначальником соціальної політичного напряму в економії, котрий ставить своїм завданням заходами законодавства, заходами соціальної політики змягчувати ті незгоди, що виходять з стихійного розвитку господарчих відношень. Хоч ідеали Сісмонді більш лежали в господарчому устрої попередні епохи, в цеховому устрої, тим не менш його критика конкурентної системи господарства, вплинула значне на розвиток соціальних і економічних ідей всього 19 століття.

Під значним впливом його критики системи вільної конкуренції розвинулась і критика соціалістів, що дуже незабаром після Сісмонді виступили на сцену. Школи Сенсімона, Фурьє, Луї Блан ставили в центрі своєї критики систему конкуренції, і її негативні наслідки. Вони різнились в своїх позітивних планах - одні на місце системи стихійного розвитку господарства в умовах вільної конкуренції висовували систему планової організації господарства в одиного центра, другі - організацію його в формі окремих, автономних асоціацій, треті, як Прудон , знаходили необхідним залишити існування індівідуальної свободи в господарчій діяльности і конкуренції, але знаходили необхідним урівняти шанси всіх в конкуренції, забезпечити для цього кожному можливість виступати в цій конкуренції зі всіми необхідними засобами- відціля ідея безпроцентового кредиту.

Але всі вони виступали в критиков системи конкуренції в її сучасних формах. Може найбільш яскраво сконцентрував

всю критичну аргументацію проти системи вільної конкуренції Луї Блан в своїй невеликій книжці " Організація праці" випущеної першим виданням в 1839 році, яка хоч була далеко меньш оригінальною і глибокою, ніж твори инших соціялістичних критиків конкурентної системи, тим не меньш мала дуже великий успіх, як раз з огляду на те, що вона вібрала в себе різні аргументи проти конкурентної системи і представила їх в популярній, яскраво викладеній формі. Він зупиняється й на несправедливостях до яких приводе конкуренція з огляду на те, що вона ведеться не між рівними в своїх силах, він вказує і на анархічність конкуренції, на те, що конкуренцію не можна назвати організуючим принципом, а принципом анархії, і на те, що конкуренція, що логично приводить до необмеженного пониження продукції і через це до постійної боротьби за ринки, приводить до необхідности міжнародніх конфліктів. і ілюструє це яскраво відношеннями між Англією і Францією. Яскраво підкреслює він негативні наслідки конкурентної системи для робітників тієї епохи, отвер кучи що " при пануванні необмеженої конкуренції, постійне зниження заробітньої платні є необхідний і загальний факт" що "необмежена конкуренція є не що инше як спосіб,котрим пролетарії суть примушені до знищення одного другим."[x/]

Цікаве одначе те, що Л. Блан, соціяліст по своїм переконанням, присвячує найбільш яскраві сторінки своєї книжки тим аргументам проти конкуренції, які доводять, що вона очічує дрібну буржуазію і приводе до олігархичного панування великої буржуазії.[xx/] Ці сторінки виявляють яскра-

---

x/ Louis Blan. Organisation du Travail 5me ed. p. 30-32

xx/ ibid. стор. 78 і далі.

ве той болючий процесс перемоги великої машинної продукції над дрібною ремісницькою, побіди капіталістичної форми підприємства над ремісничою, показують що ця перемога одних більш перфектних форм продукції над другими устарілими не відбувається в тих безболізних формах, як це малювалось економістам класічної школи, які епічним спокійним тоном кажуть про перехід капіталу з невигідних галузей і приплив їх в вигідні, про перехід робітників відтіля де низка заробітна платня туди де вона вища.

Вся ця крітика конкурентної системи організації господарства, котра, як бачимо, дуже поширилася з самого к початку переведення системи вільної конкуренції в життя, виявила той бік конкуренції, на який не звертала уваги класична школа, показала що реальні "тертя" в господарчому житті далеко більші ніж вони абстрактно накреслювались, що механізм конкуренції не працює так автоматично, як це уявлялось, що в деяких випадках вільна конкуренція приводить при певних умовах до наслідків не лише болючих для окремих осіб, чи груп, але і не в інтересах цілого суспільства /зниження умов життя працюючих мас/.

Але треба сказати, що ця крітика не привела до більшого вияснення поняття конкуренції і її ролі в господарчому житті, ніж це було у класичної школи. Навпаки саме поняття конкуренції прийняло менш визначений характер, ніж воно було у класиків, хоч останні, як ми зазначали вже вище, і не зупинялись на аналізі поняття конкуренції, а приймали це поняття в його обіходному значінню. Критики конкурентної системи часто під конкуренцію підводили і взагалі боротьбу багатих і бідних, і боротьбу класів, через це

ве, мало поширене.

В цьому відношенню як раз критики конкурентної сістеми і перше всього Прудон побачили внутрішні протиріччя в самій конкуренції, те що сама необмежена конкуренція часто спричиняється і приводить до монополістичних тенденцій. В той час думка Прудона, що конкуренція знищує конкуренцію і приводить до монополії здавалася просто пародоксом, які так любив Прудон, але в пізнійшу епоху виявилось, що це не пародокс, а цілком реальне явище, з котрим приходиться рахуватися в законодачій діяльности. Ціла сістема заходів і норм направлених проти боротьби з так званою недобросовістною конкуренцією /"unlautbare" Konkurrenz по німецькі, "unfair" competition по англійські/ мусіла бути вироблена для охорони конкуренції від конкуренції ж, яку називають правда недобросовістною конкуренцією. Десятки ріжних методів і форм такої недобросовістної конкуренції налічує зараз законодавство і судова практика, напр. Америки x/, і властиво то ще той чи иньший метод конкуренції є недобросовістний, це часто зявляється далеко не загально визнаним, погляди на це дуже ріжняцця, як в один і той же період, так зокрема в ріжні епохи. Це вже одно показує на протиріччя, які маються в самому явищі конкуренції, і ці протиріччя і були яскраво виявлені Прудоном ще в той час /в 40-х р.р. 19 в./, коли вони не виявились досить в житті і коли у всякім разі економічна наука не звертала ще зовсім на них уваги.

Визнаючи всі заслуги цих критичних дослідів, направлених проти конкуренції, які яскраво виявили перед суспільством всі негативні наслідки конкуренції залишеної самій собі і які повели до цілого ряду заходів законодавчого і адміністративного

---

x/ дивись спеціальний том випущений в Сполучених Штатах присвячений антітрестовим законам і недобросовістній конкуренції: Davies. Trust Laws and unfair Competition 1915 стор 301–330.

характеру, які складають в значній мірі сучасне соціальне законодавство, треба визнати що їх оцінки ролі конкуренції в капіталістичній організації господарства були дуже однобокими.

Перш всього конкуренція не є завше тим конфліктом, тією війною, тією постійною деструктивною боротьбою, якою вона малювалась критикам конкурентної сістеми. Лише змішування в одну кучу цілого ряду понятть як клясова боротьба, боротьба за істнування, конкуренції, приведе до того, що часто на рахунок конкуренції ставилось то, в чому вона не була повинна.

Конкуренція є соціальне відношення між окремими особами, чи групами, чи колективами, що стремлять до однієї і тієї ж цілі, відношення в якому проявляється їх противенство, яке виникає як раз з того факту, що ціль їх стремління є одна і та ж і що часто вона є обмежена,x/ через що за неї і борються. Так на ринкові продавці домагаються того, щоб як більше покупців перетягти до себе, і коли кількість покупців обмежена, продавці боряться між собою, конкурують між собою за покупців, утворюється конкуренція продавців. З другого боку покупці кожен бажає мати певний товар, і коли на ринкові товару мало, покупці конкурують між собою за товар. Капіталісти, що мають вільні капітали шукають найвигіднійшого прикладання для своїх капіталів. Вони хотять вмістити їх в ті галузі господарчої діяльности, які їм обіцяють найбільше прибутку, з огляду ж на те, що в певну галузь промисловости можна вмістити з вигодою лише обмежену кількість капіталів, бо переповнення її зайвими капіталами приведе до перепродукції товару, зниження цін, а че-

x/ Дивись статтю L. v. Wiese. Konkurrenz, в IV Aufl. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, ст. 826

рез це і прибутків, з огляду на це виника конкуренція між капіталістами, яка переноситься на ринок товарів.

Така ж конкуренція виникає і між робітниками за найбільш вигідно оплачуємі заняття. Характерне для конкуренції те, що це є боротьба між особами чи групами, що отремлять до одніої мети. І ця боротьба виника практично лише в разі обмеженности цієї загальної мети, в разі коли не можуть бути задоволені всі, що її домагаються.

В цьому конкурентна боротьба відрізняється від боротьби між класами, як, напр., між робітниками і підприємцями, що їх наймають, чи між покупцями і продавцями, ці відношення є завше конфліктного характеру, тоді як в конкуренції елемент боротьби, елемент конфлікту, елемент протиставства не є абсолютний, конкуренція лише має тенденцію зробитись конфліктом, але не завше до цього приходить. Напр., при постійно поширюючемуся ринкові, чи поширюючихся можливостях прикладання нових капіталів, конкурентні відносини між капіталістами, між продавцями не становляться гострими. Це як раз і є причина того, через що так різне відносяться до конкуренції одні і ті ж господарчі групи в різні епохи. Період першої половини 19 віку, з його все поширюючимися для розвитку капіталізму можливостями, був тим періодом, коли конкуренція між капіталістичними підприємствами не набірала гострого характеру і з огляду на це керовники їх прихильно оцінювали значіння необмеженої конкуренції.

Такий характер взаємовідносин між собою конкуруючих груп, чи осіб пояснює і те явище, що не дивлячись на конкуренцію між собою часто ці групи приходять до порозуміння, коли їм приходиться виступити проти инших груп, з котрими вони находяться в постійно конфліктних відношеннях.

Це є підстава всяких згод промисловців чи продавців, коли вони виступають проти покупців. Картелі, котрі будуть предметом нашого вивчення, і суть різні форми таких згод. Такаж природа і союзних обєднань робітників в їх боротьбі проти підприємців, обєднань споживачів в кооперативи проти продавців. Бо і споживачі до певної міри суть конкуренти.

Таким чином конкуренція не є завжди та непримирима боротьба, війна всіх проти всіх, якою її малювали соціалістичні критики конкурентної системи. Вона не виключа і певної організації, певної асоціації, співробітництва конкуруючих груп.

Цікаво що цей характер конкуренції знову и розумів Прудон, котрий одночасно з тим виповлявся проти певних форм конкуренції самі тяжкі обвинувачення. Прудон каже: " конкуренція і асоціація - ції опираються одна на другу, вони не існують одна без другої, далекі від того, щоби виключати одна другу, вони навіть не різняться між собою /*ne sont pas même divergents*/. Хто каже, конкуранція той вже розуміє загальну ціль і, конкуренція не є таким чином егоізм, і найбільша помилка соціалізму та, що він розглядає конкуренцію як руйнацію суспільства". x/ Треба сказати, що може ніхто з економістів не дав таких яскравих реплік в оборону необхідности в господарчому житті конкуренції, як їх дав Прудон.

І другий бік конкуренції не був досить оцінений критиками конкурентної системи. Це вплив конкуренції на швидке поширення технічного прогресу.

Процес технічного розвитку можна уявляти в формі двох постійно слідуючих одна за другою фаз:

---

x/ *Proudon Système des Contradictions economiques 4ème edition 1872. V.I pag 207.*

Стремління окремих господарюючих суб'єктів до осягнення найбільшого прибутку постійно побуджує їх до винукання найбільш вигідної продукції, найбільш перфектної комбінації господарчих факторів,даючих при найменьших затратах найбільший господарський ефект, до все нових винаходів, технічних поліпшень, бо кожне таке поліпшення здешевлюче продукцію дає можливість досягнути додаткового прибутку в порівнанні з тими, хто такого поліпшення ще не винайшов, не вжив. Це перша фаза розвитку, отремління единиць до осягнення найвищих вершин прибутку,фаза підйому в гору, осягнення висот. Той хто осяг цих висот технічного прогресу, господарчої організації, і в наслідок цього додаткових підвищених прибутків, хоче як можна довше затриматись на цих висотах один, використувати для себе вигоди нової комбінації господарчих факторів,монополізувати їх за собою. Але тут наступає друга фаза розвитку. Маси починають слідувати за единицями, їх притягають ті підвищені прибутки, котрі единиці осягли в наслідок своїх поліпшень, винаходів, нових комбінацій. Вони стремлять ввійти в тих галузь господарчої діяльности, організувати і свої підприємства по тому ж зразку, вжити ті ж поліпшення, скористуватись винаходами. Оця друга фаза розвитку, яка есть конкуренція за найбільш вигідні засоби вживання капіталу приводить до поширення в масах того технічного прогресу, який був осягнутий единицями, до демократізації його. В наслідок цієї конкуренції, ті висоти надзвичайних прибутків, які були осягнуті единицями, постепенно знижуються, фаза підйому в гору змінюється фазою зниження і поширення в просторі. І знову більш енергійні, більш здібні, більш досвідчені шукають нових комбінацій продукційних сил, нових винаходів, нових поліпшень, нових

ринків, нових потреб, де вони могли б осягти додаткових, диференціальних прибутків, але знову за ними стежить конкуренція має і знову переводить в загальне користування, на користь цілого суспільства цих нових комбінацій. Таким чином весь розвиток йде як хвиля моря. Один напрям руху що йде в гору, турбується про нові комбінації і винаходи, про досягнення нових вигод, другий автоматично приводить до зникнення цих високих прибутків, до зникнення цін, до переведення в розпорядження всіх що було осягнуте одиницями в їх власних інтересах. Ось ця роля конкуренції, що проявилась в надзвичайно сильній формі на протязі всього часу панування системи свобідної конкуренції, і не була досить оцінена критиками її. Вони звертали більшу увагу на ті деструкції, що конкуренція нових форм причиняла старим але меньше оцінювали це значіння конкуренції для поширення нових форм, нових комбінацій.

Така була роля конкуранції в справі поширення технічного прогресу.

Чи виконувала к конкуренція в перший період свого панування роль регулятора господарчого життя? Чи приводила вона до такого розподілу капіталу і праці між окремими галузями промислу, сільського господарства, торгівлі який би відповідав інтересам суспільства? Чи приходив перехід капіталу з одної галузі в другу з такою швидкістю, щоби одні галузі не були довго переповнені зайвим капіталом і працев і були через це убиточні, а другі навпаки користувались би монопольним становищем?

Все це такі запитання, відповідь на котрі ніколи не може бути цілком однозначне. Різні напрями економічної і соціальної думки відповідали на них різно.

Появления господарчих періодичних криз з того ж часу, з котрого датують і конкурентну сістему, далі всі ті незгоди, на котрі звертали увагу крітіки конкурентної сістеми починаючи з Сісмонді, все це вказуване на те, що регулювання господарчого життя конкуренціею не відбувалося в тих формах, як це уявляла класична школа, що економічне життя залишене само собі, не приходить до якої гармонії інтересів, яка отверджувалась раніш, що необхідна повна інтервенція держави в формі соціального законодавства і в инших формах.

Навіть Бастія, автор "*Harmonies economiques*", котрий більш як хто инший підкреслював гармонію інтересів в господарчих відносинах, коли господарство залишене властному розвиткові, і він мусив визнавати, що в процесі пристосовання одних частин господарчого механізму до других, деякі коліщата цього механізму, до яких Бастія прирівнював людей з їх індівідуальними господарствами, мусіли бути роздавлені. Бастіа лише рахував, що конкурентна сістема організації господарства все ж більш гармонічна ніж всяка инша.

Для нашої цілі важливо лише відмітити, що в перший період панування конкуренції, вона знаходила одностайну прихільну оцінку серод тих кол, які являлись керовниками капіталістичного господарства, серод підприемців і капіталістів. Вони не почували дісгармоничности конкурентної організації господарства, вони в масі не шукали засобів усунути конкуренцію. Конкуренція ще не приводила їх до таких гострих фсрм боротьби, які викликали б стремління до нових організаційних форм господарчого життя, до регулювання його коли не державою, то згодою між самих підприемців.

Ми вже характеризували цей період, як період експансії ринку для капіталістичних підприємств, що і змягчувало конкурентну боротьбу між ними, правда часто за рахунок обгострення конкуренції для попередніх форм промисловості- ремесла і домашньої промисловості.

З другого боку цю епоху, в перші дві третини 19 віку підприємства ще не осягли тих колєсальних розмірів, які зробились звичайними в останні часи. Капітали ще не іммобілізувались в формі постійного капіталу вкладеного в колєсальні машини, будівлю Фабрик і т. иньше, в такій мірі як ми бачимо зараз.

З огляду на ці факти не могло бути і дуже сильного обгострення конкуренції. Переповнення якоісь галузі зайвими капіталами ліквідувалось досить скоро, або новим поширенням ринку, або зниженням до капіталистичних форм промисловості, на котрі і випадали всі невгоди гострої конкуренції. Менша іммобілізація капіталу допускала в ренті навіть і відток капіталу з тих галузей промисловості, де конкуренція обгострювалась на довший час.

В таких умовах можна сказати, що з точки погляду керовників капіталістичних підприємств механізм конкуренції вико-нував свою роль регулятора господарства досить задовольняюче.

Але дальші зміни техніки, дальший зріст підприємств, дальше накопленя капіталу, темп якого часто не відповідав поширенню ринка, все це змінило умови конкуренції а разом з тим і відношення до конкуренції керуючих кол капіталістичного господарства.

Зміна характеру конкуренції в останні роки 19 сторіччя.

В загальних рисах напрям розвитку можна характерізувати так: На протязі 19 століття розвивались все більш і більш можливости конкуренції в змислі притоку нових капіталів в галузі сооміловости з високою прибуточністю, але з другого боку умови для відливу, виходу капітала з тих галузей де було вкладено забагато капіталів робились все тяжчі і тяжчі.

Простежимо цю еволюцію.

Може найбільш характерістичною рисою 19-го віку є накоплення великих багацтв, великих капіталів. Ні одна епоха не мала такого темпу накоплення національних богацтв, як 19 сторіччя. Я не стану приводити тут багатьох цифр для доказу цього відомого факту. Лише для ілюстрації наведу дещо з цензів найбільш капіталістично розвинутих Сполучених Штатів Північної Америки, та де які відомости про економічний розвиток в Німеччині.

Ось порівнання для 1849, 1909, 1914 і 1919 р.р. з цензів 1850 1910, 1915 і 1920 р.р. в Сполучених Державах Північної Америки x/

	1849	1909	1914	1919
	в міліонах доларів			
Капітал вкладений в промисловість	533	18.423	22.790	44.688
Вартість брутто промислових продукцій	1.019	20.672	24.246	62.418
		1904	1912	1920
Національне багацтво	7.136	107.104	187.739	290.000
Національне багацтво на одну душу населення в доларах	308	1.318	1.965	2.689

Для Німеччини такого порівнання за довший термін не можна зробити, але напр., на протязі з середини 90-х років до 1913 року Гельферіх оцінює зріст національного багацтва Німеччини з 200 міліардів ма-

x/ Statistical Abstract f. U.S. 1921

рок до 3IO міліардів марок.[x]

Не тільки накопления капіталів взагалі, але і їх концентрація являється ще більш характерною рисою епохи. Розвиток сістеми кредіту, банкової сістеми, концентруе вільні капітали в одному місці, робить їх рухливими, готовими зразу к линути туди, куди їх приваблює великий прибуток.

В Німеччині сучасно розвинута банкова сістема власне починаеться в 50 роках, в 70-х роках різко збільшуеться значіння банків. Для останнього к періоду[xx] сітуація може бути характерізована слідуючим чином.

Акційні банки в Німеччині з капіталами більш одного міліона марок.

	I883	I9II	Збільшения
Кількість	7I	I58	I: 2,2
Загальних капіталів	705,6 міл.м.	2.928,9	I:4,I
Резерви	90,8 " "	80I,4	I: 8,8
Сумма активів	I.96I,7 " "	I6.649,8	I: 8,5

Банки в Сполучених Штатах Америки.

	I870	I9I3	I92I
Капітал національних банків в міл.дол.	427	I.056	I.274
Позички і учет національ. банків.	7I9	6.I43	II.I25
Вкладки в національ.банках.	542	5.953	I2.406
Вкладки у всіх банках Сполуч.Штатів.	I875 2.I83	I7.475	35.077

Розвиток кредиту і великих банків дуже облегчуе приток

---

x/ Цітую по книжці A. Sartorius von Walterhausen Deutsche Wirtschaftsgeschichte 1815–1914. 1920 cf. 585.

xx/ Sartorius назв. вище стор. 530.

капіталів. Часто цей приток навіть приймає такий спекулятив - ний характер, що ті великі прибутки, якими спекуляція приваб - лювала капітали, залишаються лише в мріях, бо в наслідок прили - ва нових капіталів продукція починає перевищувати потреби і зни - жує ціни.

Друге полегшення для притоку капіталів в нові підприємства, чи в старі для дальшого їх поширення по за межі індівідуальних капіталів, дає дуже сильний розвиток акційних товариств і других форм не персональних підприємств.

Зріст кількости і значіння акційних підприємств також дуже характерний для другої половини І9-го віку. Так у Пруссії за І80І - І825 р.р. було засновано лише І6 акційних товариств, в І826 - І850 - І02, а з І850 до І870 - 295 з 2.404 міл марок капіталу.

Для цілої Німеччини.x/

	Кількість акційних товариств.		Капіталів в міліон. марок.
в І886/87 було вже	2.І43	з	4.876
в І909 було	5.222	з	І4.737

В Американській промисловости розвиток акційної форми підприємства грає далеко більшу роль, ніж у Німеччині.

Згідно з цензом І9І0 року xx/ 26 процентів всих промисл - вих закладів /establishment/, належало корпораціям.xxx/ Щоби характеризувати ще яскравіше цей стан, треба зазначити, що корпорації мали в Сполучених Штатах Америки в той же час

---

x/ Philippovich Grundriss BI s. 200

xx/ Singer. Das Land der Monopol 1913 s. 4

XXX/ Корпорація в Америці визнача також акційне товариство, бо воно як і другі союзи мусить інкорпорувати ся.

75 процентів всіх працюючих в промисловості робітників і вони виробляли 79 процентів загальної вартости промислових виробів. В 1919 році 31.5 процентів промислових підприємств належало корпораціям, в котрих було занято 86,6 процентів всіх робітників і вони давали 87,7 загальної вартости промислових виробів.

Такий швидкий зріст акційної форми підприємства промисловости дав можливість влиття капіталів у все більших і більших розмірах, як цього і вимагала прогресуюча техніка. Властиво можна сказати, що ніякі розміри необхідного капіталу не можуть зупинити сучасну спекуляцію і сучасний капітал в їх розшуканні нових корисних галузей для прикладення.

Коли ми приладаємо, що в 1901 році можливо було засчувати United Steel Corporation /стальовий трест/ в Америці з капіталом / в акціях і облігаціях/в 1.400 мід. дол., то можна сказати, що ніякі розміри підприємства не можуть перешкодити капіталу бути згрупованому для конкуренції в тій чи иншій галузі промисловости, коли розміри прибутку в ній обіцяють бути вищі чим у других.

Таким чином, з боку накопления капіталів, з боку їх концентрації, з боку їх рухливости, друга половина 19-го віку осягла найвищого ступіня і цим можливість конкуренції зросла в порівнанні до попередньої епохи.

Повернемося до другого боку розвитку характеризуючого епоху, до збільшення розміру підприємств і зросту постійного капіталу, вкладеного в індустріальні підприємства.

В 17 і 18 віках велика продукція в головних країнах Европи / за виключенням лише в деякій мірі Англії для другої

половини I8 віку / була обмежена до кількома, по більшости наново виникшими галузями промисловости . В I9 віці велика продукція захопило вже всі галузі промисловости. В I8 віці велика продукція виникала на ряду з дрібною ремісничою, в I9 віці вона стає на ii місце. Продукція в малому розмірі тратить більшу частину своїх старих позицій в промисловости.

Для характеристики поширення великої продукції і її значіння в сучасній промисловости наведемо такі відомости:

В Німеччині на протязі 25 років від промислового перепису I882 р. до перепису I907 р. мали місце такі зміни:

3і I00 зайнятих в промисловості осіб було зайнято в різних по розміру промислових закладах:

Німеччина.

Продукція:	В закладах:	I882	I907
Дрібна	з I - 5 робітн.	55,I %	29,5 %
Середня	з 6 -50 "	I8,6 %	25,0 %
Велика	з 50 і більше	26,3 %	45,4 %

Таким чином в I882 р. лише одна четвертина працюючих в промисловости працювала в великій продукції, в I907 р. уже майже половина / 45,4 %/ промислового активного населення було зайнято в великій продукції, четвертина в середній і лише 29,6 в дрібній промисловості. Для окремих галузей промисловости, як раз найбільш характерних для епохи і найбільш впливових,цей розвиток імов значно далі.

Можна сказати, що для гірничої промисловости, важкої залізної і сталькової, електротехничної, важкої хімічної,текстільної/ а саме прядіння і ткацтво, рівно к і апретура/,

для всіх цих галузей промисловости дрібна продукція практично загубила значіння.

В Сполучених Штатах Північної Америки розвиток великої продукції пішов ще далі. Згідно з цензом 1910 року на підприємства, виробляючі товарів кожне більш як на 100.000 дол. / яких підприємств в числі всих промислових підприємств було 11,5% / випадало 74,3% всіх зайнятих в промисловості робітників і 82,2% вартости загальної продукції. [x/] В 1919 році таких закладів було 20,5% з 88,1% робітників і 92,6% загальної продукції. Заклади з продукцією більшою як на один міл. доларів займали в 1909 р. 30,5%, в 1919 році 56,9% робітників і давали відповідно 43,8% і 67,8% загальної продукції.

Цей зріст великої продукції і її відносної ролі в промисловості близько звязаний з розвитком техніки і машинової продукції.

Перехід до машинової продукції, який характеризує епоху розвинутого капіталізму, визиває збільшення розміру продукційної одиниці / *Betrieb, etablissement* /

Вживання машини робиться можливим лише тоді, коли зявиться масовий одноманітний попит на товар, який ся машина виробляє. До того часу вживання машини буде менш вигідним ніж ремісничий спосіб продукції, чи продукція при допомозі простійшої дешевшої машини. Це дуже яскраво ілюструє К. Бюкер в статті " Закон масової продукції" [xx/] на видавництві

---

x/ *Statistical Abstract of U.S.*

xx/ *Bücher. Die Entstehung der Volksw. Zweite Sammlung 1918 ct 83.*

книжок. Коли потрібно якихось 10 примірників книжки, то найдешевше її переписати з копіями, коли це буде не більш 300 примірників, то саме вигіднійше літографувати, і лише далі друкування книжки буде вигіднійше, ніж иньший засіб. І чим треба більше примірників, тим дешевше буде коштувати кожен окремий примірник. Але коли певний розмір попиту, а састо і масової продукції забезпечений, то вживання машини великої продукційної сили буде користнійшим, ніж попередніх засобів виробу. При чому коли вже машина введена, то чим більш товару в певний час на ній буде вироблено, тим дешевше віни буде коштувати, тим меньшою вартістю буде падать на одну одиницю товару ціна машини. Найвигіднійше буде праця машини, коли вона працюватиме на всю свою продуційну здібність.

Далі введення однієї машини тягне за собою введення другої, щоби охопити машиновою технікою весь продуційний процес. Це приводить до витворення цілого складного апарату машин. Так, напр., сучасна чобітна фабрика для виробу чобіт вживає коло 20 ріжного тіпа машин, така здавалось би проста продукція, як виробка шведських сірників потрібує 19 ріжних машин. x/

---

x/ Посереднім показчиком зросту значіння машини в промисловості можуть бути слідуючі цифри про розвиток машинобудівельної промисловости в Німеччині. В кінці 18 в. було лише де кілько сот ремісників будувавших машини, головним чином ткацькі станки.

В 1861 р. було зайнято в будівництві машин 51.000 чол. в 1882 р. 356.000, в 1895 - 582.000, в 1907 - 1.120.000 чол.

Тут уже мінімальна продуційність фабрики муоить рівнятись по найбільш продуційній машині. Коли продуційність машини для різних стадій фабрикації значно різна, то на одну машину, виконуючу якусь часткову операцію, потрібно вживати декілька машин, виконуючих другі операції.

Так, в сталевій промисловості найбільш продуційним є бессемеровський чи томасовський конвертор, який виробляє таку силу литої сталі, що для її переробки в готові чи в півготові вироби, вже потрібна ціла система прокатних станків; з другого боку потрібно більш ніж одну піч для виплавки чавуну.

Але на цьому вимоги техніки не запиняються. Певні машини, чи технічні улаштування, по умовам техніки, краще вживати не поодиноко, а в певній кількости. Так, мартенівські печі / Hoohofen / звичайно будуть комплектами / 2 чи 4 /, теж саме й конвертори. Причина цього, необхідність піддержувати неперервність праці завода. Коли одна піч, чи один апарат, муоить бути полагоджений, то другий все ж продовжує працю, і завод в цілому не переривае своєї діяльности.

Далі певні машини працюють значно економічніше, коли вони більш могутнього типу. Це торкається перш усього двигунів / парових, чи иньших/.

Самою характеристичною рисою машинової продукції, при існуванні вільної конкуренції, є те, що вживане раз машину,

---

Розвиток машинобудівельної промисловости був найбільший за період з 1895 до 1907 р. в порівнянню з другими.

Можна сказати, що машинобудівельна промисловість по своїй важливості прирівнюється до текотільної.

та чи инша галузь промисловости вже не може зупинитись на цьому. Вона цим самим вже попадає в залежність від технічного розвитку.[x] Раз машина введена, то конструктор машини вже прикував до себе відповідну промислову галузь. Кожен промисловець вже мусить приглядатись до кожного нового поліпшення в конструкції машини. Коли виявиться, що таке поліпшення є економічне, і коли хто з конкурентів вже ввів його, то вже ніодно підприємство не може на довгий час відмовитись від нього. Не вжиття нової поліпшеної машини загрожує існуванню підприємства. І як винаходець знаходить все нові і нові поліпшення, промисловці мусять стежить за ними.

Це все приводить до того, що розмір продуційної одиниці і вкладеного в неї капіталу, рівно ж і розмір продукції мусить збільшуватись і збільшуватись. Розмір "репрезентативного" / *representetive* / підприємства/ як вимовляється *Marshal* / себ то підприємства типового для певного рівня техніки, збільшується. Потрібно вкласти певного розміру капитал, щоб осягти тих мінімальних розмірів підприємства, при яких можна вступити в певну галузь продукції нарівні з існуючими вже підприємствами. Без цього нове підприємство не зможе конкуркувати.

Щоб осягти найбільшої, оптимальної продуктивности при певному рівні техніки, потрібен капітал ще більшого розміру, як кажуть *Optimum* - капіталу зростає.

Розміри підприємства і потрібного для нього капіталу залежать не від доброї волі чи наміру підприємця, а від

---

[x] *Weyermann. Moderne Gewerbliche Technik Grundriss d. Socialök Abth VI 1914 cr 161*

рівня техніки.

Цей факт з одного боку мусив ніби то утруднювати конкуренцію в промисловости, бо щоби утворити нове конкуруюче підприємство, потрібно мати дуже великі капітали. Це часто і висовують в літературі, як одну з причин можливости сучасних монополійних об'єднань промисловости.[x] Але, як ми завначали вище, накопичення капіталів, їх концентрація і рухливість, легко переборюють це затруднення, і коли справа йде лише о те, щоби мати капітали для утворення хоч і великого, але обіцяючого дохід підприємства, то капітали завше і дуже швидко знаходяться. Ми ж звертаємо увагу на другий бік цього явища. Збільшення розміру продукційної одиниці і поширення машинової продукції приводить до іммобілізації дуже великих капіталів.

Капітали вкладені в машини чи в будівлі в якій небудь галузі промисловості, вже не можуть бути з неї взяті, коли явиться, що їх вкладено в цій галузі промисловості забагато, чи зайво.

В тих галузях де потрібно мало капіталу, де продукція базується на вживанні ручної праці, там капіталіст не несе великого ризику. В разі перепродукції він може зменшити кількість робітників, обмежити продукцію і цим пристосувати виріб до попиту. Не те в продукції вимагаючій багато капіталів. Тут капіталіст несе дуже велике ризико всіма вкладеними капіталами. А між тим така капіталоінтен -

---

x/ Ніже ми зупинимось на цьому питанню. Таку точку погляду в американській літературі підтримує Дженкс/ *Trust problems* / в німецькій Леви / *Monopole, Trusts und Kartelle* /

зивність является характерною рисою більшої частини су - часної розвинутої капіталістичної промисловости. До таких капітало -інтензивних промисловостей треба віднести: гірничий промисел, залізну і сталеву промисловість, головні галузі металло-обробляючої промисловости, хімічну промисловість, машино-будівельну промисловість, текстільну промисловість, папірову, керамічну і др. В цих промисловостях по підрахунках Веермана не меньш 50 - 60 % капітала /акційного, резервів і довгострочних займів/ вкладено в будівлі і машини і лише 40 % в оборотний капітал. x/

Цей факт є дуже важливим для характеру конкуренції в сучасній промисловості.

Ми вже зазначали, що чим більш товару виробляється в певний час машиною, тим дешевше він коштує, бо тим меньше падає вартість машини на кожну одиницю товара. Коли в машини і будівлі вкладені дуже великі капітали, то лише постійне поширення продукції до того розміру, щоб всі машини працювали до повної їх продуційної сили, може дати можливість підприємству працювати дешево і конкурувати з другими. Всяке обмеження продукції зараз же кеже вартість продукції вгору. Бюхер в зазначеній вище статті xx/ дає слідуючу формулу для вирахування собівартости одиниці товару: К - собівартість, С - постійні затрати, У-переміннні затрати, Т - кількість вироблених одиниць.

Постійні затрати Бюхер визначав як затрати, котрі не змінюються від зміни кількости вироблених одиниць товару, переміннні затрати ті, які зростають кількість виробленого

---

x/ Weyermann, ibid cf. 145.
xx/ Bücher, ibid cf 98.

товару.

Тоді формула собівартости буде: $K = \frac{Q}{T} + y$. Коли Q велике, то лише збільшення т може значно знизити собівартість

Капітал затрачений на машини і на будівлю фабрик мусить оплачуватись певним відсотком і амортізуватись і ці витрати майже не змінюються від розміру продукції. Також не змінюються і так звані загальні витрати. Вище ми бачили, що в сучасній великій промисловості вже витрати на машини і будівлі досягають 60% всього затраченого капіталу. Це показує в якій значній мірі витрати підприємства роблятьоя незалежними від розміру продукції. А через це остільки невигідне вояке скорочення продукції і як мусить знижувать собівартість; поширення виробу до повної продуційної здібности закладу. Це і є закон масової продукції/ звязаний з машиновою технікою.

В ремеслі кожна одиниця товару коштує майстрові однаково, чи він зробив її сам, чи своїми помічниками, чи учнями. Бо кожна одиниця з самого початку і до кінця виробляється тим же самим засобом і одним робітником. Собівартість одиниці товару складаєтся лише з затрат, які звязані з виробом кожної одиниці з так званими переміннимиx/ витратами.

Зовсім друге при машиновій продукції в великім підприємстві. Майже весь технічний прогрес, який привів до великої машинової продукції, полягає в тому, що замість перемінних елементів собівартости / витрати на робучу силу /став-

x/ Bücher i.d. cz. 89.

ляться постійні затрати /на машини і технічне улаштування/ x/

Таким чином ми приходимо до слідуючого висновку: технічний розвиток, що привів до великої машинової продукції майже у всіх галузях промисловости, збільшує і загострює конкуренцію в відповідних галузях промисловости. Перше через те, що закон масової продукції вимагає, щоби продукція все далі і далі збільшувалась і відповідала новій продуційній силі машини, в залежности від прогресу техніки, таких збільшується, і ні одне підприємство під страхом своєї загибелі не може відмовитися від вживання нових технічних засобів і машин. Між тим продуційна сила машини

Це збільшення продукції також мусить мати місце і під час кризи і зниження цін. А як раз в момент кризи потрібно було б навпаки зменьшити виріб, бо інакше продукція ще більш понизить ціну. Між тим при вільній конкуренції кожне підприємство лише поширенням продукції може понижувати собівартість і цим конкурувати з другими.

Друге, що капітали вкладені в підприємства, а розвиток техніки вимагає все більших і більших капіталів, не можуть бути взяті з тієї галузі промисловости, куди вони вкладені, навіть коли продукція робиться збиточною. Капітали іммобілізуються в певній галузі промисловости, через це того автоматичного пристосування продукції до розмірів потреб, яке теоретично установлювали економісти класичної школи не може бути осягнуто засобом вільної конкуренції при пануванні великої машинової продукції в промисловості.

Як би збиточно не працювало підприємство, все ж втрати

---

x/ Bücher, cf. 88

будуть меньшими, ніж повне припинення його, бо практично капітали не можуть бути взяті з нього і мусять загинути. Навіть банкротство підприємства не веде в сучасних умовах до припинення його праці. З огляду на те що типовою формою сучасного підприємства є акційна компанія, крах поведе до конкурсу, а далі до переходу до нового власника, який купить його по ціні нижчій, чім на нього було затрачено капіталу, і в таких умовах зможе знову почати продукцію, але вже при більш низькій собівартости, і, таким чином, конкуренція в відповідній галузі промисловості загострилася ще більше.

Поки були підприємства рівної сили, рядом з великою продукцією існувало ремесло і дрібні капіталістичні підприємства, то конкуренція знищувала дрібні підприємства, а великі підприємства за їх кошт поширювали свій ринок. Кількість підприємств абсолютно, або релятивно, зменьшувалась і вони робились чим дальше тим більше однородні, чим дальше тим рівнійші в силі.

До цього прилучилося ще і те, що в останні десятиріччя 19 віку і в початку 20 віку ми вже не бачимо тих різких змін в техниці, якими характеризувалось друга половина 18 віку / для Англії/ і три четвертини 19-го віку.

В техниці транспорту в 80 - 90 роках 19 сторіччя були осягнуті вже найбільші економії, в дальшу епоху вже було лише поширення транспорту на нові райони і частинні поліпшення його. Головні процеси залізної і стальової промисловості /бессемеровський і томасовський процес, прокатні станки, мартеновський процес, гаряче дуття в висо-

ких печах, використовання газів високих печей / були вже відкриті до 90-х років. Текстільна промисловість вже майже в цілому перейшла до новійших машин, в яких далі робились лише часткові поліпшення. Правда, виникла нова електрична промисловість, але вона з самого початку виникла зі всіма типичними рисами сучасної великої машинової продукції.

Рівно ж як і велика хімічна промисловість. Таким робом в 80-х 90-х роках 19-го сторіччя великі технічні винаходи вже мали меньше місця. Тип великого індустріального підприємства вже склався. Оптімальний розмір підприємства установився.

Конкуренція вже не могла введенням принціпіально нової техніки зразу к усунути старі підприємства і дати місце для розвитку більш модерним. Поширення продукції, яке вимагалося при існуванні вільної конкуренції законом масової продукції, могло йти лише за конт відкриття нових ринків. Але і в цьому напрямі 80 - 90 роки 19 сторіччя прийшли до більш спокійного розвитку. Головні кольонії вже були окуповані і поділені. В европейських країнах і в Північній Америці всюди розвинулись національні промисловости. Далі починаючи від 70 - 80 років 19 в. для охорони своїх промисловок майже всі країни перейшли до протекціонізму. Лише Англія, яка на протязі віку користувалась своїм привілегійним положенням технично більш розвинутої країни, ще продовжувала стояти за систему фрітредерства. Але і там починали виникати течії за охорону національної промисловости.

З епохи швидкого технічного прогресу і кольосального

поширення ринку промислове життя Европи знову попада в епоху більш спокійного розвитку. До цього додається ще один фактор дуже великої ваги.[1] Це постійна зміна кон'юнктур, заміна періодів підйому періодами кризи, що так характеристичні для пізнійшої капіталістичної епохи.

Ми не будемо тут входити в вияснення причин економічних криз і зміни кон'юнктури, ми лише констатуємо відомий факт і розглянемо, як він впливав на розвиток конкуренції в умовах великої машинової продукції.

Кожна епоха підйому звищувала ціни і обіцяла вищі прибутки. Це торкалося з окрема гірничої, залізної і стальової промисловостей. Спекуляція розраховувала заразе на можливість більшого заробітку. При існуванні банків, майже необмежених кредитів, в розрахунку на можливість будучих заробітків, засновувались нові підприємства, випускались нові акції і облігації для поширення старих підприємств. На ці капітали будувались фабрики, замовлялись нові машини. Сістема банків і кредіту давали можливість все це робити в розмірах далеко більших, чим то можна було би робити, виходячи з розмірів реальних капіталів накоплених в промисловості. Спекуляція, бажання заробити на випуску нових акцій, штовхала розвиток далекобійно за межі того попиту, який можна було мати постійно. В наслідок цього, ті галузі промисловості, в яких під час періоду підвищення економічної кон'юнктури були зроблені великі поширення, в момент зникки кон'юнктури, в момент кризи зупинялись з лишками капіталів, лишками продукційних сил, що не могли знайти відповідного збуту для своїх то-

варів. Ціни падали, а закон массової продукції гнав ще далі перепродукцію, бо кожен конкурент, в погоні за відповідним зниженням собівартості, ще більш поширював виріб.

В перші кризи, першої половини 19 сторіччя це приводило до загибелі дрібних підприємців, ремісників. Епоха криз дуже сприяла знищенню старих форм промисловости.

Але починаючи з 80-х років великі підприємці вже побачили себе один на один в боротьбі. Конкуренція вже виконала свою прогрессивну роль, і залишилася лише в формі жорстокої боротьби могутніх, рівних в силі підприємств. Її наслідком уже не був виграш модерних за конт відсталих, але була потеря всіх.

Доки конкурували машина з ремісником, чи з домашнею промисловістю, конкуренція може була ще лютійша, ще жорстокійша для ремісника, чи домашнього робітника. Пригадаймо вимирання від голодного тифу прядильщиків льняного прядива в Німеччині в 40-х роках, "ткачів" Гауптмана в більш ніжнійшу епоху. Тиф і голодна смерть були наслідком конкуренції. Але для капіталу цей період конкуренції не був "гострим", бо капіталістична велика продукція могла поширюватись на тих полях, що опустошив голодний тиф серед домашньої промисловости.

"Гострою" для капіталу конкуренція робиться тоді, коли почина губитись не людське життя, а сам капітал. Коли починається марнування капіталу, коли ще не відпрацювавші машини / як раніше молоде життя/ викидаються для заміни новими. Коли продукція не дає прибутків для винагороди капіталу і приводе до краху. Тут весь ризико кризи вже падав на плечі великого підприємства.

В цю епоху капіталіст, підприємець починає знову ба-

зти що його стремління до найвищого прибутку і принципи вільної конкуренції приходять до колізії. Підприємець, а за ним і економіст теоретик, знову приходять до думки,що вільна конкуренція не є вже той регулятор продукції, який попереду репрезентувався єдиним можливим при іновому господарстві і одночасно відповідаючим приватногосподарчим нтересам підприємця, як і народньо господарчим інтересам суспільства.

Критики капіталістичного устрію,а такими були соціалісти,як ми же згадували, досить рано побачили це протиріччє капіталістичного осподарства. Ще в 40-х роках 19 віку Прудон в „Contradictions économiques" вимовив думку, що конкуренція веде до своєї проилежности монополії. Бо чим більше борються між собою окремі госпоарства, чим більше конкурентна боротьба знижує ціни,тим менше залишаться конкурентів, залишаються лише сильнійші, ті що можуть працювати з найменшими затратами.

„Не монополія нищить конкуренцію,а конкуренція сама вбиває конкуренцію" - сказав Прудон.

За ним уже ця думка знову вимовляється Марксом, який гадав,що конкуренція великих підприємств приведе автоматично до монополії,яку ише треба буде взяти в руки соціалістичній державі.

З останнім висновком Маркса не погоджуються буржуазні економічні теоретики, і продовжують стояти на тому,що двигачою силою економічного життя мусить залишитися і надалі приватний інтерес в його стремлінням до найбільш можливого прибутку, але вже і багато з буржуазних теоретиків відмовилися від того погляду, що регулюючим принципом господарства в сучасному стані його розвитку може бути цілком вільна конкуренція.

Ось як накреслює взаємовідносини між монополією і конкуренцією проф.Ліфманн, один із самих талановитих сучасних економічних теоретиків Німеччини, великий знавець картелів і инших монополістичних організацій:

„Мінова організація господарства, яка дає максімум задоволення є монополія на базі вільної конкуренції, монополія найдешевшого продуцента за яким в той же час стежить конкуренція, конкурентна боротьба, коли він почина використовувати своє монопольне становище.

Можлива /latent/ конкуренція мусить бути дійсною /wirksam/ у всякий час повести конкурентну боротьбу, яка не допустить використовування монопольного становища в приватних інтересах монополіста.

Таким чином конкуренція і монополія в цьому змислі мусять стати в стані рухливої рівноваги. Монополія і конкуренція це тільки дві прояви одної і тієї ж енергії, яка приводить в рух господарчий механізм".

Другий економіст, визнаний голова сучасної англійської економічної науки проф. Маршалль, в своїй новій книжці „Industry and Trade", де він підводить рахунки свого пятидесятилітнього досвіду, також на підставі вивчення умов англійської промисловости, приходить до висновку, що принціп конкуренції не завше відповідає сучасним умовам і, з другого боку, що монополією і конкуренцією немає тієї непереходимої різниці яка здається з першого погляду.

Маршаль каже: „На дійсно вільному ринкові конкуренція часто буває конструктивна і не жорстока /not ungenerous/. Але коли гігантські підприємства борються між собою за монополію, або щоби усунути противника з того грунту, який вони хотять зробити своїм, підприємства мають великий спокус вживати найлютійші і найбезсовістнійші методи".[x]

Так він характеризує конкуренцію пізнійшої капіталістичної доби.

З другого боку Маршаль зазначає: „Какучи взагалі, розпорядження якими небудь виключними можливостями в продукції, чи в торгу в сучасних умовах не завше освідомить чоловіка доброго розуміння вести суто монополістичну політику. Навпаки, він буде дуже добре стежити за джерелами можливої прямої, чи посередньої конкуренції. Коли він побачить

[x] Marshal. Industry and Trade. 1920 стр. 396

що це джерело досить широке і сильне, що конкуренція може зробитись досить сильною в недовгий час, то він не буде користуватись своєю повною силою, але буде так пристосувати ціни, щоб забезпечити за собою ринок на довший час". [x/]

І протиставивши сучасні форми конкуренції і монополії Маршаль приходить до висновку, „фактично ми бачимо, що хоч в ідеалі монополія і вільна конкуренція стоять далеко одна від другої, але на практиці вони переходять одна в другу непомітними ступінями: є елемент монополії майже у всякому конкурентному підприємстві, і з другого боку майже всі монополії які мають практичне значіння в сучасності, тримають свою позіцію досить непевно, так що вони загубили б цю позіцію, як би не звертали уваги на можливість прямої чи посередньої конкуренції".

Так оцінюють відносне значіння монополії і конкуренції в умовах сучасного господарчого життя, два теоретика, досить різні по напряму і на підставі досвіду різних по розвитку країн.

Один підкреслює більш рішуче важливість принципу монополії, як організуючого принципу сучасного господарства, другий, по складу свого теоретичного думання більш обережний, виявляє це менш рішуче. Але і той і другий підкреслюють, що сучасна конкуренція несе в собі елементи монополії, але з другого боку монополія завше мусить не забувати про можливу конкуренцію.

Простеживши так історично розвиток двох організаційних принципів господарчого життя - принципу звязаности і принципу свободи, принципу вільної конкуренції і принципу монополії, ми побачили що епоха звязаности господарства панувала на протязі віків до 18 - 19 сторіччя, що лише під час так званої промислової революції і на протязі 19 віку, коли економічний розвиток взяв нечувано швидкий темп безперестанних змін, принцип вільної конкуренції панував майже безроздільно в господарчому житті.

З наступом нової епохи в кінці І9 віку, знову виникають монополістичні течії в наслідок виродження конкуренції. Знову ідея регулювання свободної діяльности окремого підприємця, координації її планомірно і безпосередне з діяльністю других набірає ваги, як в колах практичних діячів, що стремлять до цієї координації в власних приватніх інтересах, так і в колах теоретиків господарства, що приходять до виновку, що вільна конкуренція не може бути універсальним регулюючим принципом народнього господарства в умовах сучасного господарства.

В дальшому ми перейдемо до безпосереднього нарису цих нових монополістичних форм організації господарства.

----oooo-----

ВИНИКНЕННЯ СУЧАСНИХ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ - КАРТЕЛІВ І ТРЕСТІВ.

Ми вже приводили вище відомости про те,що поодинокі організації картельного типу виникли ще в середні віки.

З епохи початку нових віків, з І6 віку і далі з І7 - І8, сучасні економічні історики приводять відомости вже порівнюючи про більшу кількість організацій по своїм формам відповідаючих сучасним монополістичним об'єднанням - зокрема картелям.

Ми бачили, що з І5 - І6 віків частина промислової, а зокрема торгової, діяльности виходить за межі цехової організації господарства. Оскільки цехи брали на себе майже всі ті функції, які зараз беруть на себе капіталістичні монополістичні об'єднання,полем діяльности для організацій подібних сучасним картелям могли бути ліше ті галузі промисловости, що переростали цехові зв'язі. І дійсно такі монополістичні організації ми зустрічаємо в І6 і І7 вв. области гірничої промисловости, зокрема в области торгу мідними оловяними рудами, живим сріблом [x]/ Quecksilber/; в соляній промисловости в І7 віку, знову бачимо договори картельного характеру між базарським і тірольським урядом, на зразок тих,що ми відмітили для середніх віків.

В тому ж І7 віці згадується картельний договір і в другій области, а саме договір між двома торговими компаніями, мавшими монопольні права на торговлю певного типу вовняними фарбованими матеріями. Зазначені компанії / Calwer Zeughandelscompanie і Färbergesellschaft в Pforzheim/ заключили договір на підтримку установленої ціни на матеріі на протязі 3-х років.Ці компанії з'явились Verleger-ами домашньої промисловости.Таким чином

---

[x] Strieder, Organisationsformen.

ми тут бачимо приклад монополістичної організації в галузі домашньої промисловости, що стояла під контролем торгового капіталу. Знову ж галузь що вже виходила поза межі цехової організації. В 18 віці ми зустрічаємо картельного типу організації в шкляній промисловости в Чехії, яка вже розвинулась до капіталістичних розмірів і завоювала світовий ринок, а також в залізній промисловости в Швеції, що теж була під той час всесвітньо відомою і осягла значного розвитку.

Одначе, як влучно каже Зомбарт [x], ці організації промисловців ранньої капіталістичної епохи що зовні нагадують сучасні картелі і сіндікати промисловців вийшли з цілком иншого джерела. Коли сучасні картелі виникають через те, що є забагато конкуренції, то навпаки подібні організації епохи раннього капіталізму виникли через те, що конкуренції було дуже замало.

Історічно не можна звязати організації цих двох епох. Між ними лежить період свободи промислу і вільної конкуренції, які зруйнували ті поодинокі організації зовні схожі з сучасними картелями, як вона зруйнувала і цехові організації.

Новий період капіталістичних монопольних організацій наступає після періоду вільної конкуренції, після того, як вона осягла свого апогею.

А такий період можна лічити для Европи 70 - 80 роки. [xx]

Перші модерного типа капіталістичні монополії можна знайти в 60-х роках 19 віку. Так, одною з перших німецьких модерних картелів був жиковий сіндікат виниклий в 1864 р. Треба сказати, що як раз тут конкуренція була дуже загострена вживанням методи торгів по державним замовленням на шини.

Під впливом ідеї свободи промислу, держава, міста і залі-

---

x/ Sombart. Der Moderne Kapitalismus B II, str. 206

xx/ Vogelstein. Праця зазначена вище стор. 22.

ничні компанії вживали форму торгів для замовлень на необхідні їм речі, але промисловці скористували свободу договорів, щоби при посередництві свободного договору обмежити свободу конкуренції.

Хоч в 60-х роках рядом з шиновим сіндікатом виникло ще декілько картелів, які перейшли і в сучасну епоху, період масового розвитку картелів в Німеччині це були 70 і 80 роки.

Кріза 1873 року, що закінчила собою ще небувалу в Німеччині спекулятивну гарячку, потягла за собою майже 16 літ застою в господарчому життю. Ніколи на протязі цього сторіччя /19/ каже Шенланк x/, індівідуалізм не мав більшої перемоги, як в 1873 р., але дуже швидко наступив перелом. Експанзія великих індустрій переросла поширення ринків збуту.

Економічний підйом 1889 року був дуже коротким і знову викликав крізу і зниження коньюнктури аж до середини 90-х років.

Ця епоха для Німеччини і була епохою народження, розвитку і консолідації монополістичних обєднань. xx/ Можна сказати що кріза 1900 року вже пройшла в цілому під знаком монополістичного регулювання головнійших галузів промисловості. Ось на протязі цих 20 років хронічної кризи і переробилась псіхольогія промисловця, який з сторонника вільної конкуренції робиться прихильником організованого регулювання промислової діяльности.

---

x/ Schoenlank. Die Kartelle. Brauns Archiv Bde 3 ст 429

xx/ "Коли 9 мая 1873 року у Відні ударив похоронний дзвін господарчому підйому, він одночасно оповістив і про народження картелів" - каже Schoenlank там же.

Той же Шенланк каже: " з 1825 р. світ пережив вісім раз економічні потрясення, але панівчі господарчі форми мусіли раніш осягти певної висоти, технічна революція мусіла підняти індустріалізм на певний рівень, коротока школа крів мусіла бути пройдена, щоби в головах капіталістів появились легкі обриси тієї думки, що сістема вільної конкуренції є сістема продуційної анархії і що проти невгод, що з'являють ся наслідком цієї анархії, необхідно вжити певних заходів."

Картелі були живою реакцією проти періодичних спадів капіталізму, спадів, які болюче входили в розуміння підприємців. І підприємці чим далі, тим більш почали кидати ідею індівідуалізму і вільної конкуренції і переходити знову до думки організаційних заходів для обмеження конкуренції.

Цікаво, що Німеччина, яка пізнійше всього осягла свободу промислу - формально ця сістема була правно закріплена лише промисловим статутом 1869 р. - раніш других країн відмовилась від цілковитої свободи конкуренції.

Одні звязують це з історичним вихованням німецьких промислових кол, які здавна звикли до співробітництва між собою; в цьому напрямі впливали і урядові заходи, які не викликали в населенні тієї ненависти до монопольних привілеїв, як це було в Англії.

Другі звязують ранне з'явлення картелів в Німеччині з введенням протекційної сістеми, яка після періоду фрітредерства 60-х і 70-х років була знову введена митним тарифом 1879 р. Навіть запевняють, що без митного протекціонізму власне картелі і виникнути не могли б.

Одначе більшість письменників не ставить виникнення картелів, як в Німеччині, так і в других країнах, в прямий

звязок з протекційною сістемою.

Шенкман каже: " крещеною матірью картелів була сістема протекціонізму, яка одночасно / з картелями/ прийшла до панування на европейському континенті. Але було б помилково зробити висновок, що протекціонізм був батьком численних коаліцій, які ми зараз всюди зустрічаємо." x/

Ліфман з нашої точки погляду приходить до правдивого висновку, xx/ що картелі не можна лічити наслідком митного протекціонізму, а що і картелі і протекціонізм виникли в 70-х роках для обмеження конкуренції. Мито мусило затруднити зовнішню конкуренцію, а картелі отреміли до усунення внутрішньої конкуренції. Таким чином зазначена нами вище причина зявлення монополістичних організацій - перепродукція і обгострення конкуренції - повели до одночасного появлення і картелів і митної охорони.

Зрозуміло, що митна охорона в багатьох випадках сприяє консолідації промисловости в монополістичну організацію, забезпечуючи за нею певний ринок від зовнішньої конкуренції. Але стремління до таких монополістичних організацій мали місце і без митної охорони. Остання є лише сприятний розвиткові картелів засіб, але не їх причина

Звичайно в доказ того, що митна охорона була причиною народження картелів і трестів приводили, що в Німеччині і в Америці, де протекціонізм був дуже розвинутий, монополістичні організації розвинулись раніш і ширше, ніж то

---

x/ Schoenlank ibid. стр. 494

xx/ Liefmann. Schutzzoll und Kartelle 1906 г. 6.

було в Англії.

Навіть з початку стверджували, що взагалі в Англії монополістичні організації не мали місця.

Але дальші обсліди показали, що останнє твердження не відповідало дійсности, і що можна казати лише про пізній початок процесу монополізації і про слабкий його розвиток, а не про цілковиту його відсутність.

Так, пізніший автор про англійські монополістичні обєднання Картер каже, що в Англії сучасний рух до монополізації почався в 80-х роках. Що раніш були більш менші неформальні місцеві згоди для обмеження і регулювання конкуренції, але до 80-х років конкуренція і принціп конкуренції неоспоримо панували в Англії, як на практиці, так і в теорії.

До середини 90-х років вплив монополістичних обєднань був ще невеликий, але найвищого розміру сягнув уже в 1900 - 1902 роках. При цьому Картер каже, що в останній період розповсюдження і вплив нового організаційного метода в промисловости набрали такого темпу і такого значіння, що цю епоху по змінам в господарчому устрію можна порівняти до епохи "промислової революції". xx/

Як причину цього монополістичного руху Картер бачить знову ж в обгострені конкуренції. Всеж деякі автори, як в тому числі і Ліфман, знаходили, що / початок 20-го віку / в Англії розвинення монополістичних організацій було значно меньше, ніж в Америці, чи Німеччині.

---

x/ Carter. The Tendency towards Industrial Combination 1913

xx/ ibid. cf 3

Ліфман пояснює це явище більш індівідуалістичною природою англійських промисловців, бо навіть в тих галузях де зовнішня конкуренція /як напр. вугільна промисловість/ не грали ролі, все ж не було утворено картелів [x].

На наш погляд причину більш пізнього розвитку монополістичних обединань в промисловості Англії, як і індівідуалізму англійських промисловців, треба шукати в тому, що в 70-х роках, як і в 80-х Англія ще не почувала сильної конкуренції Америки і Німеччини.

Розвиток промисловости в Англії в цю епоху ішов уже більш спокійним темпом, ніж то було у відповідний час в Америці і Німеччині. Через це не було тої перепродукції, яка зявилась у цих країнах після періоду економічного підйому.

Далі Англійська промисловість ще держала в руках зовнішні ринки. В 70-х і 80-х роках лише зароджується експорт німецької і американської промисловости. Реноме англійських товарів ще стояло високо на ринкові. Гостру конкуренцію на зовнішньому ринкові з боку народившихся в Америці і Німеччині картелів і трестів, з їх політиков думпінгу, англійська промисловість почула в значній мірі лише в 90-х роках і зокрема в кризу після 1900 року.

Ось через це раніш був слабкий розвиток монополістичних обединань в англійських промисловостях, що працювали в значній мірі на зовнішній ринок, і через що в 900-х роках ці організації швидко почали розвиватись і одночасно появилася агітація за протекціонізм, яка після

---

x/ Liefmann Schutzzoll und Kartelle стр. 9.

війни привела до зміни традиційної фрітредерської політики Англії / Відомий анті-дампінг - закон в 1920 р./.

Як на країну де протекціонізм не був дуже сильний, і де з другого боку розвиток картельних організацій осяг дуже широкого розміру, можна вказати на Бельгію. Після Німеччини це може була друга країна, де картельні організації грали таку значну роль. Для усунення зовнішньої конкуренції бельгійські картелі приєднувались до численних міжнародніх картелів.

В країні, яку лічать класичною країною монополістичних організацій, трестів, в Америці - рух до монополістичних обединань також проявився приблизно в ту ж епоху, як і в Німеччині.

В 70-х роках в Америці зустрічається багато згод кормуючих продукцію чи ціни, чи поділяючих між підприємствами прибутків.

Організації ці відомі більш під назвою "pool" / що визначає отавок, чи басейн, це назвиско прикладалось до обединань залізнодорожних товариств, які згоджувались передавати всі свої прибутки в одну касу, в один pool, з якої потім поділялись між окремими товариствами, згідно з умовленою пропорцією/ З огляду на те, що американське право розглядало всякі договори обмекуючі конкуренцію - contract in restraint of trade - незаконними і навіть підлягаючими карній заборонні, то дальший розвиток монополістичних організацій в Сполучених Штатах прийняв форму фінансових обединань, чи фузій, злиття підприємств / на деталях цих форм ми зупинимось нижче/, які відомі під назвою трестів. В них підприємства обединяються не на підставі договора, а на підставі володіння акціями, і фактично цілі-

ком тратять свою самостійність окремих підприємств.

Розвиток трестів приймав значний розмір в 80-х роках. В цей період виникли перші набравші всесвітнього значіння трести - *Standard Oil C^o* - нафтовий треот - в 1883 р., *American Shugar Refining C^o* - цукровий трест в 1887 р., сигаретовий трест і др. Але кульмінаційного розвитку монополістичний рух в Сполучених Штатах Північної Америки досяг в другій половині 90-х років.

В 1898 році рух набрав таких нечуваних розмірів, що за два роки *United States Investor* налічує 565 нових трестових фундацій на Нью-Йоркській біржі, з загальною капіталізацією коло 7 міліардів доларів [x]. Правда, багато з цих фундацій не носили монополістичного характеру, а лише були концентрацією, злиттям менших підприємств в одне гіганських розмірів, але все ж значна частина цих трестів була утворена для усунення конкуренції між окремими до того - існуваавшими підприємствами і за для монополізації ринку.

Джерело як трестового руху, так і картельного було одне і те ж - обгострення конкуренції між великими підприємствами.

Одначе в огляду на різний характер і природу цих організацій періоди і моменти зародження їх інші не однаково.

Значна кількість картелів виникала під час криз, коли конкуренція приймала самі гострі форми, трести виникали майже більш в період підйому, що наступав після

---

x/ *De Leener. Le rôle des Trusts dans l'organisation économique actuelle. Mémoires de l'Acad. Royale de Belgique 1906 Tom I.*

крізи.

Тут грає роль той факт, що коли при заснованні картелів єдина ціль є усунення конкуренції і регулювання продукції і ринку, при заснованні трестів дуже часто грає роль можлива спекуляція на акціях, біржева гра. Багато трестів було засновано більш з метою спекулятивного заробітку на випуску нових акцій, ніж для урегулювання певної галузі промисловости. Монополістичне панування ринком служило часто лише для того, щоб перетягти інтерес публіки до нових акцій і вигіднійше викинути їх на ринок

Через це заснування трестів часто мало місце в період зміщення кон'юнктури, в період "boom'у, коли легче було провести таку спекуляцію.

Залежність трестового руху в Америці від фінансової спекуляції давали йому другий темп і инший напрям, чим розвиток монополістичного руху в Німеччині.

Але і той і другий були виявленням одної і тої ж тенденції, наслідком загострення до крайности конкуренції і переродження її в свою протилежність монополію.

Можна сказати що в 70-х роках капіталістичний розвиток промисловости як в Європі так і в Америці привів до концентрації продукції у великих підприємствах, до масової машинової продукції, до обгострення конкуренції, до її виродження в тому напрямі, що вона, викликала велике ризико капіталом і в той же час перестала бути регулюючою силою.

В наслідок цього, майже у всіх капіталістично розвинутих країнах виникли, в тих чи инших формах, організації метою яких було усунення, чи регулювання конкуренції

і монополізація для цього ринку.[1]

В одних країнах розвиток цей почався раніш і мав більш швидкий темп, в других він йшов спокійніше. Це залежало від різниці в господарчому розвитку тих чи инших країн, від індівідуальних рис господарчого і соціального устрію тієї чи иншої країни, але у всіх капіталістичних країнах в початку 20 віку монополістичний рух остільки вже проявився, що в корні майже змінив весь устрій господарчого життя.[1]

Цю зміну господарчого принципу Шмоллер, в своїй промові на засіданні *Vereins für Sozialpolitik*, присвяченому темі "Відношення картелів і держави" в 1905 році характеризував так: "Картелі утворюють цілком нове управління народнього господарства, цілком новий поділ сил на ринкові і між класами суспільства, зовсім новий спосіб установлення цін і поділу прибутків і доходів." Коротко кажучи, сучасні господарські умови, порівнюючи з тими, які були в період 1815 - 1880 роках, зробились цілком иньшими і чим далі все більш відрізняються від них".[x/]

Перейдемо до розглядання природи і форм цих нових організацій.

---

1 *Schriften des Ver. f. Sozialpolitik* B. 116 cf. 242

ПРИРОДА МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОБЕДНАНЬ.

Природа картелів і трестів виходить вже з того основного мотиву, тієї причини, яка визвала їх до життя. Капіталістичний підприємець на певній стадії розвитку побачив, що основний двигавчий мотив капіталістичного підприємства - стремління до найбільшого прибутку - і форма проявлення цього стремління - вільна конкуренція - прийшли до антагонізму.

Дальнійше існування вільної конкуренції не тільки не збільшувало прибутків капіталістичного підприємства, а в певні моменти загрожувало навіть його існуванню, і в кожному разі приводило до значного зниження прибутків, не дивлячись на всі заходи до зменшення затрат продукції і поширення збуту.

Стремління окремих підприємців осягнути і забезпечити за собою певне монополістичне положення, шляхом конкурентного усунення других , приводило до успішного наслідку лише в рідких випадках.

В цій стадії розвитку підприємці певної галузі починають приходити до думки, що в їх боротьбі на два фронти - з покупцем за вищу ціну і з другим продуцентом за поширення збуту - що в цій боротьбі на два фронти необхідно дійти до згоди на одному фронті, щоби спільно осягти бажаних наслідків в другому напрямі.

В період гострої конкуренції боротьба продавців - продуцентів між собою часто набірала більшої ваги, ніж боротьба продавців з покупцями. Відносно останніх нерідко всі продуценти продавці вживали заходів до їх прив'язання до себе, до забезпечення їх прихильного відношення. До цього стремліли всякими засобами: і поширенням кредиту, і тими чи иншими скидками, збавками з цін, преміями.

В таких умовах часто покупець, яким для індустріальних підприємців був оптовий торговець, набірав дуже великої сили і ставив умо-

продавцю - фабриканту.

Так, навіть такі могутні капіталістичні промисловости, як вугіль- і залізна, залежали від оптових торговців. Великий вугільний тор- овець панував над вугільними копальнями під час, коли вільна конку- ренція істнувала в цій галузі промисловости.x/

В других галузях , як текстільна промисловість, ця залежність ід оптової торговлі була далеко більша і, як побачимо нижче, перші опити утворення картелів в цих галузях були направлені на усунення евигідних кондіцій, які приходилось брати на себе промисловцю в бо- отьбі за удержання за собою оптового торговця.xx/

Чим далі обгострювалась конкурентна боротьба підприємців про- уцентів, і чим менше залишалось надій на виграш одного за кошт друго- о, все більше прокладала собі дорогу між продуцентами думка, що їхні нтереси вимогають загального, спільного виступу проти другої сторони покупця. Коли могутнійші підприємці продуценти прийшли до висновку, о осягти монопольного становища шляхом конкуренції і усунення других ля них неможливо, то вони напали на думку осягнути монопольного ста- овища інакше, шляхом згоди між продуцентами, шляхом їхнього об'єд- ання , а як коли шляхом повного злиття в єдине підприємство. Неможли- ість зробитись єдиним монополістом привела до думки утворити моно- олію об'єднаної групи. Коли раніш продавці боролись між собою за по- упця, покупець таким чином в цій боротьбі продуцентів - продавців ув tertius gaudens , то тепер намісць боротьби за покупця тала боротьба з покупцем.

---

x/ Дивись Шмоллер в своїй промові на засіданні Verein für So- zialpolitik Schriften Bd 116 ст. 246

xx/ В цьому напрямі цікаві факти звязані з заснованнем картелів повкової ткацької промисловости, описані Бекерштом в його книжці: Die Kartelle der deutschen Seidenweberei In- dustrie 1911 Karlsruhe.

Покупець споживач розглядав боротьбу продуцентів між собою як „натуральний" стан організації господарства, який давав йому найнижчі ціни, але продуцент не міг дивитись на таку конкурентну боротьбу як на нормальний стан, бо вона часто приводила до негосподарчого марнування капіталом.

В противовагу об'єднань продуцентів почали з'являтися об'єднання споживачів і таким чином попередні форми індівідуалістичної конкуренції заміняються боротьбою організацій продуцентів з організаціями покупців споживачів.

Різні форми об'єднання капіталістичних підприємців з метою усунення конкуренції між собою і монополістичного опанування ринком для своїх прибутків суть те, що в економічній літературі іменують картелями, чи трестами.

Основна різниця двох форм проявлення монополістичної думки - картелю і треста - полягає в тому, що картель є форма об'єднання, що базується на підставі свобідного договору самостійних підприємств який обмежує господарчу діяльність окремих підприємств, але не позбавляє їх самостійного існування.

Підприємства, що входять в картель, звязуються обовязком одна кової поведінки в своїй господарчій діяльности в де-яких напрямах, так, напр., підтримки певної ціни, певного обмеження розміру продукції чи вживання певного способу продажі товарів, але підприємець залишається повним господарем в своєму підприємстві незвязаним в своїй діяльности поза межами тих умов, які передбачені в картельному договорі.

Цілком инший характер в цьому відношенні містить в собі друга форма монополістичного об'єднання - трест.

Трест у всіх його юрідичних формах, які ми розглянемо далі, передбачає зникнення самостійного існування окремих підприємств, які

в нього входять.

Трест виникає не на підставі свобідного договору окремих підприємств , а на підставі входіння новим виникаючим об'єднаним підприємством - трестом, акціями більшовинми в нього попередніх підприємств, або він уявляє з себе просто злиття - фузію - попередніх окремих підприємств в нове єдине, навіть з юрідичної точки погляду, підприємство. Навіть коли по тим чи иншим мотивам попередні підприємства залишаються юрідично в формі окремих акційних товариств, все к іхня самостійність є лише юрідична фікція, бо єдиним акціонером іх / або в де-яких випадках акціонером, який має командуючу більність акцій/ з'являється трест, він признача директорів, він дає напрям іхньої діяльности і він же іх усуває, наколи б вони осмілились вести другу політику, ніж ту яку бажає трест.

В цьому полягає прінціпіальна ріжниця цих двох основних форм монополістичного об'єднання промисловости з метов усунення конкуренції.

Далі ми будемо мати нагоду підкреслити ще багато рис, відріжняючих ці дві форми капіталістичної монополії. Зараз ми зупинимось лише на тому, що є ім спільне, а саме стремління до монополії.

Ми підкреслюємо в нашому визначенню як картелів так і трестів іменно стремління до монополії. Ми не хочемо цим сказати, що кожен картель чи кожен трест дійсне має монопольне становище,що він може панувати над ринком , як панує над ним справжній монополіст.

Для цього необхідні певні умови, які, як ми побачимо, не завше мають місце.

Тим не менше основною рисою сучасних капіталістичних організацій регулюючих промисловість є іх стремління до монопольного панування над ринком.

Як ми оцінювати високо організуючу і регулюючу роль картелів

і трестів, не треба забувати цю їхню основну рису, яка надає їм окремий, їм присущий характер.

Клейнвахтер в своїй характеристиці картелів не досить звертає уваги на цю монополістичну рису сучасних спілок підприємців. Він підкреслює більш їхню регулюючу ролю, їхне стремлінне усунути анархію продукції і витікаючої з неї кризи. Таким чином він підкреслює лише ті риси картелів, які мають велике народньо-господарче значінне, але власне які не були безпосередньо ціллю творців картелів.

Це влучно вдімітив Шеффле в своїй рецензії на книжку Клейнвехтера x/. Він каже: „автор не побачив слабшого боку в коаліціях підприємців, у всякому разі не досить його підкреслив.

„Ціль картелю зовсім не є лише в тому, щоби установити рівновагу між попитом і продукцією, безпосередне навіть це зовсім не є його ціль. Далеко близчою, безпосередньою метою картелю є вплив на монополістичне розвинення цін в інтересах об'єднавшихся в ній підприємців. Через це представництво інтересів суспільства в картелях не забезпечено".

Тут цілком правильно підкреслені приватногосподарчі інтереси організаторів монополістичних об'єднань промисловців. Для них ближчий інтерес в збільшенню своїх прибутків через монополістичне звищення цін.

Але з другого боку треба відріжняти приватньогосподарчі цілі господарюючих суб'єктів, які вони ставлять собі при утворенні певної організації, при виконанні ними певних господарчих вчинків, і ті народньогосподарчі наслідки, які ці організації, чи ці акти будуть мати.

Візьмемо, наприклад, біржову спекуляцію на крамовій біржі. Спекулюючий на купівлі, на певний термін бавовни, чи хліба, чи иншого краму не ставить для себе ніяких инших цілей, як заробити

x/ Schäffle. Gesammelte Werke B.I 1885 ст 151 і далі.

найбільше на ріжнгці цін. Між тим наслідком діяльности спекулятивних на товаровій бірхі капіталістів, доки ця спекуляція не переходе певної міри і не набіра деструктивного характеру, являється дуже важливий з народне-господарчої точки погляду факт вирівнання цін товарів, як на різних ринках, так і на протязі часу. Ці біржеві спекулятивні закупки дають можливість фабриканту не бажаючому нести на ринку ризики від зміни цін забезпечити себе купівлею сировини на певний термін.

Це все народньо-господарчі наслідки біржевої спекуляції, яка зовсім і не згадує про них в своїх операціях.

Таким же чином, і наслідком стремління капіталістичних підприємств до монополізації ринку в своїх інтересах при певних умовах являється вигідна для народнього господарства регуліровка і стабілізація господарчих відношень.

Що власне економічна наука розуміе під монополією?

Звичайно монополією [x] теорія назива той стан, коли один продавець певного товару противостоіть багатьом покупцям, які не можуть инакше задовольнити свою потребу в певних благах, як купівлею у цього монополіста продавця. [xx]

Але це розуміння монополії е лише чисто формальне. Воно означа лише формальне положення продавця відносно покупців, але не дае підстав судити, які будуть наслідки такої монопольної позіції.

Безумовно уже факт формальної монополії, факт присутности лише одного продавця проти багатьох покупців відграе велику роль. Поведінка продавця, його політика пропонування товару,

---

x/ ми будемо далі балакати про монополію продавців, яка в теорії грае далеко більшу роль ніж монополія покупців.

xx/ Liefmann. Grundsätze II ст 51, 63.

політика призначення цін буде инша, ніж коли б з тієї же кількістю товару звернулось до кількох продавців. Він має можливість свій товар пропонувати таким чином і в такій кількості, може назначити таку ціну, щоби одержати максімальну можливу при даних умовах виручку.

Але це формальне положення монополіста не забезпечує йому того, що звичайно розуміють під монопольними цінами, та монопольним прибутком, себ то ціни, які значно, в порівнянні з другими галузями, привищують його особі вартість і через це дають монопольні, себ то незвичайно високі прибутки.

Формальна монопольна позіція продуцента не забезпечує йому монопольних наслідків, і з другого боку монопольні наслідки можуть мати місце і при істнуванні більш ніж одного продавця, коли відповідно складуться взаємовідносини попиту і пропонування.

Формальний монополіст пропонуючий лише один певний товар, наприклад, якесь патентоване оредотво, чи якийсь новий товар, може часто зовсім не мати монопольного прибутку, і навіть ніякого прибутку, чи понести збитки, коли його розрахунки на можливий попит цього товару неоправдяться і він не зможе навіть покрити свої витрати.

Таке явище досить часто зустрічається, і називати такого єдиного продавця монополістом, в тому значінні слова, яке звязане з уявленням монопольних прибутків, здавалося б, було би не зовсім доцільним.

З другого боку, коли де кільки продавців, які можуть і конкурувати між собою, мають в своїх руках товар, на який є попит значно привищуючий кількість товару, навіть коли за то-

вар була б призначена ціна, що поверх особівартости і звичайних прибутків дає ще монопольний прибуток, то такі продавці будуть мати дійону монополію і будуть мати наслідки монополії - монопольні прибутки.

Таким чином звичайне формальне визначення монополії не дає власне розуміння монополії в тому її виді, який відграває зараз велике значіння в економічному житті і який має своїм наслідком - монопольні прибутки.

Для того, щоби дати розуміння монополії в цьому змислі, не досить лише звернути увагу на формальне становище продавця в процесі обміну, для цього треба розглянути відношення двох сторін, продавця і покупців, відношення продукції і попиту.

З огляду на це має рацію проф. Ліфман, коли він каже, що монополія, оскільки йде річ про ті наслідки, які вона дає в обміні, не є односторонна позіція в обміні, а відношення пропонування /Angebot/ і попиту.

І далі він так визначає монополію: " Монополія є таке відношення попиту і пропонування, при якому, по меньшій мірі одна частина запитуючих може бути задоволена лише одним продавцем /Anbieter/ "..... " Не є необхідно для істнування монополії щоби був лише один продавець /Anbieter/. Рівначе значіння для господарчого результату має не абсолютна кількість продавців і покупців, а відношення попиту до пропонування " [x] "І при присутности багатьох продавців буде мати місце монопольне положення /Monopolkonstellation/ коли попит остільки превищує пропонування, що всі продавці, або хоч де які з них, не могли б задовольнити всіх запитуючих.

---

x/ Liefman Grundsätze B.II str. 76

В такому разі або всі продавці, або декотрі з них одержуть ціни і прибутки привищуючі звичайні конкурентні ". Це мало б місце тоді, коли пропонування не могло б бути свобідно побільшене.

Ми вже зазначили вище, що надаємо не мале значіння і формальній монопольній позіції продавця при обміні, через що не можемо цілком приєднатися до слів проф. Ліфмана, що абсолютна кількість продавців не має значіння для господарчого результату, але мусимо визнати, що його розуміння монополії далеко ближче відповідає звичайному життєвому розумінню монополії, рівно ж і економічним відношенням.

Для виясненя природи монополістичних обединань промислових підприємців зупинимось ще на де яких поняттях монополії.

Необхідно ще відрізнити абсолютну монополію від релятивної монополії. При абсолютній монополії покупець залежить від єдиного продавця, незалежно від того, яку б він ціну не запросив. Покупець мусить або купити від монополіста, або зовсім відмовитись від купівлі певної речі. Правда від висоти призначеної ціни залежить розмір збуту. Але з другого боку абсолютний монополіст має можливість, з огляду на те, що він найде для себе вигідним, збільшувати чи зменьшувати пропонування товару по своєму розумінню.

Релятивною монополією ми назвемо таке становище продавця, коли до певного рівня ціни все пропонування товару залежало б від нього, як індівідуального монополіста / чи від групи продавців, виступаючих як колективний монополіст/. Коли ж би ціна була звищена далі цього певного рівня, то рядом з монополістом могли б, з вигодою для них, пропонувати відпо-

відповідний товар і другі продавці.

Таким чином при підтримці ціни не вище певного рівня пропонування товару не могло б бути практично збільшено ні ким другим ніж монополістом, і при існуванні відповідного відношення між попитом і пропонуванням власник релятивної монополії, до певної міри, міг би використовувати монопольне становище і одержувати монопольні,себ то вищі звичайних конкурентних, прибутки.

Властиво таку ситуацію на короткий час могла б осягнути всяка група продуцентів, чи торговців, складаюча в певній місцевости, чи країні остільки значну частину пропонования якогось товару,що існуючий попит на нього не міг би бути задоволений продуцентами, що залишились по-за межами цієї групи. На короткий час це можливо завше, бо на протязі такого часу, коли б покупці бажали задовольнити,себе помимо цієї групи, вони мусіли б одержати товар з якогогось другого місця, заплатити за перевоз, може заплатити мито, перемогти може ще деякі утруднення чи понести инші витрати. І коли б група, що має таку релятивну монополію держала б ціну не вище певного рівня, то одержанне товару з других місць було б менше вигідним.

Що ж торкається довшого часу , то тут могли б бути дві можливости: або монопольна група мала б, з огляду на ті чи инші обставини, більш сприятчі умови продукції, ніж то могло б мати всяке нове підприємство, яке виникло б наряду з ними, і тоді за цією групою релятивна монополія могла б бути забезпечена і на довший час, або нове підприємство потрібувало б лише деякого часу для своєї організації, а далі могло б працювати в тих же умовах, як і існуючі вже підприємства. В такому разі використовання релятивної монополії, після короткого часу , стало б неможливим, і навпаки могло би повести до гіршого становища, бо родукційна здібність, а разом з цим і пропонування певного товару, збільшилось би, і відношення попиту і продукції могло би змінитись остільки, що ніякого монопольного стану не було би.

Таким чином при використуванні монопольного становища, коли річ іде про релятивну монополію, в багатьох випадках все залежить від елементу часу. Тимчасове використування ситуації, без огляду на будучину, дає можливість на короткий час осягти монопольні прибутки май же во всякій галузі промисловости і навіть може і торгу.

Що ж до корристування релятивною монополією на протязі довшого часу, то це залежить від певних умов сприятливих такій монополії, чи від певної монополістичної політики.

Ці умови, при яких можливе довше істнування релятивної монополії ми розглянемо далі. Зараз же використуємо наше вияснення природи монополії для зясування істоти капіталістичних монопольних обединань картелів і трестів.

Ми вже зясували, що характерном їх рисом є стремління до монополістичного опанування ринком. Це стремління направлено як в бік осягнення формальної монополії, себ то положення одного продавця при обміні, так і в напрямі дійсного осягнення монопольного становища і її наслідків монопольних прибутків.

Стремління до осягнення формальної монополії виявляється в тому, що всякий картель, всякий трест бажає по можливости включити в себе всіх продуцентів певної галузі, охопити всю продукцію певного товару. Правда, такого ідеалу не осяг майже ні один картель, май же ні один трест. Завше поза межами їх залишається більша чи меньша частина підприемств, які по тим чи ним мотивам не бажають ввійти в обединання.

Але картель, чи трест / в розумінні монополістичної організації/ можуть істнувати лише коли кількість оставшихся по за їх межами підприемств, так званих " аутсайдерів", не превищує певного відсотка. На практиці звичайно лічать необхідний для істнування картелю мінімум в 3/4 загальної продукції .

При такій пропорції організованих в картель підприємств же більша частина покупців буде примушена купувати відповідний товар від обединаних промисловців,позаяк потуторонці зможуть задовольнити лише незначну частину попиту, а останній попит тільки при порівнюче менш вигідних умовах зможе бути покритий помимо обединання.

Рівно як стремління до формальної монополії, так присуще картелям і трестам стремління до фактичного використування монопольного стану, до його наслідків - монопольних, привищуючих звичайні конкурентні, прибутків.

Це стремління виявляється в певній політиці продукції і пропонування, політиці яка має цілью установити вигідне для картелю відношення між попитом і продукцією, в певній політиці цін, звичайно в повищенні цін до певного рівня[x] в певному поділі районів збуту. В їх своїх заходах до використовання монопольного стану, до осягнення його наслідків, картелі і трести будуть стремітп, як можна наблизитися до політики абсолютного монополіста, але це ще не визначає, що вони дійсно будуть мати монополію і користуватись її наслідками, це кожен раз залежить від конкурентних умов.

У всякому разі конкуренція завше стежить за картелями і трестами, як формами договорної монополії . Це їх відрізняє від монополій державних, чи дарованих державою,де

---

x/ Не рідко ця політика цін виявляється в присущій монополії формі різних цін. Напр. різних цін в районі монопольного впливу і в районі підлеглому конкуренції. У формі низчих цін для експорту за кордон.

монополія забезпечена від виникнення конкуренції формальними юридичними заборонами.

Для картелів же і трестів, як форм договорної монополії такого забезпечення від зовнішньої конкуренції не має. Навпаки, кожен раз коли картель буде переходити зі стану формальної монополії до дійсного використовання монопольного положення, конкуренція буде мати стремління з можливої, латентної зробитись дійсною, ефективною, тим більше що коли навіть вони мають дійсно монопольне становище, то звичайно не в формі абсолютної монополії, а монополії обмеженої, релятивної, що дає лише певні межі для монополістичної політики.

Лише певні умови, по більшости природнього характеру, можуть до певної міри забезпечити картель чи трест від виявлення такої конкуренції. В цьому же напрямі діють і деякі монополістичні методи картелів, які дають їм можливість держати конкуренцію в певних межах. На цих умовах монопольного становища картелів і трестів і на їх монополістичній політиці ми зупинимось далі. Тут же перейдемо огляду різних форм монопольних обєднань.

----ooo----

ФОРМИ МОНОПОЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Картелі різних типів і трести.

Вище ми зазначили, що принципіальна риса картелю, яка відрізняє його від тресту, що картель є договорне обєднання залишаючихся самостійними підприємств.

Картель обмежує самостійні підприємства в їх свободі господарчого ділання, але не позбавляє їх самостійного існування і господарювання.

Але міри обмеження картелем свободи ділання окремих підприємств і напрям цього обмеження бувають дуже різні. Відділя іявляється велика кількість різних типів і форм картелів.

З огляду на міру обмеження господарчої діяльності окремих підприємств картелі поділяються на 1. Картелі низчого порядку, з меньшою степінью обмеження свободи господарчої діяльності окремих підприємств, коли підприємства зобовязуються до певного обмеження своєї свободи, але між продуцентом і покупцем не порываються прямі звязки, і на 2. Картелі вищого порядку, в яких комерційна діяльність окремих підприємств обмежується остільки, що вони вже не входять в безпосередні зносини з покупцями, а між окремим продуцентом і покупцем становиться картельний орган, який і бере на себе всю комерційну сторону відносно продажі вироблених продуктів. Окреме підприємство залишається вільним в межах певних прийнятих ним зобовязань, в організації своєї продукції, технічній стороні підприємства, в постачанні сировиною, матеріалами, наймі робітників, але відносини його до покупця переходять від нього на окремий картельний орган,

концентруючий в своїх руках вносини по продажі і збуту товарів для всіх членів картелю і виступаючий на зовні як єдиний продавець для певного продукту.

В цьому принципіальна різниця між картелями низчого порядку - lose Kartelle як називають їх німці - ,і картелями вищого порядку, які звичайно називаються сіндікатами.

В перших на ринок виступає кількість продавців, хоч і діючих по згоді між собою, в других - сіндікатах -на ринок виступає вже сіндікат як єдиний продавець в особі свого органу. Окремі підприємства улаштовують, як окремі юридичні і господарчі одиниці, свої справи в середині картелю, на зовні к діяльність централізується в окремому сіндікатському органові.

В цьому ми бачимо велику принципіальну різницю.

При першій формі картелів діяння картелю направлене на те, щоб вплинути певним способом на взаємовідношення пропонування продукції товару і попиту на нього, вплинути в напрямі користному обєднавшимся підприємствам певної галузі.

формальної к монополії, коли на ринок зявляється єдиний продавець, ця форма картелів не утворює. Вони, можна так сказати, стремлять посередніми засобами осягти таку ситуацію ринку, яка буда б вигідна для обєднавшихся в них підприємс

При картелях не вищого порядку - сіндікатах - попередні завдання картелів, вплинути в користному для обєднання напря на ринок, на взаємовідносини продукції і попиту, залишаються в силі, але до цього додається і друге завдання - виступити на цьому ринкові- як формальний монополіст - єдиним продавцем.

Цей поділ на дві групи картелів низчого порядку - lose Kartelle - і картелів вищого порядку - сіндікатів, перехрещу

ється з другим поділом, в залежності від того, яка саме сторона діяльності підприємств вступаючих в картель підлягає обмеженню чи нормуванню. Може підлягати обмеженню, чи нормуванню комерційна діяльність окремих членів картелю, їх свобода в установленні цін і других умов продажі.

Далі може бути обмежена свобода що до установлення розміру продукції окремих підприємств. Мислимо обмежить окремі підприємства районами збуту їх товарів.

І нарешті можна обмежити окремі підприємства в їх свободі роспорядження прибутками - поділяти прибутки між окремими підприємствами на підставі певного принципу.

З огляду на це картелі певного порядку можна поділити на такі групи:

1. Картелі нормуючі ціни -
2. Картелі нормуючі розмір продукції -
3. Картелі поділяючі райони збуту -
4. Картелі поділяючі прибутки -

Що до картелів вищого порядку, то звичайно вони збірають в собі декільки чи всі способи обмеження і нормування діяльности окремих підприємств і до цього додають ще утворення одного органу виступаючого на зовні перед покупцями.

Ця наша класіфікація картелів значно відрізняється від класіфікації професора Ліфмана, зробленої ним в його першій праці про спілки підприємців,[x] котрої він тримається і до цього часу.[xx] Але на наш погляд його класіфікація, дуже сі-

---

x/ Liefmann. Unternehmerverbände 1898 cf. 42

xx/ Liefmann. Kartelle und Trusts IV Aufl. 1920 cf 32-41 i 91-123.

метрічна і виведена з певних теоретичних прінціпів, ради сіме трії трохи нехтує практичною дійсністю економічного життя. Д які з установлених форм не грають в житті великого значіння і введені лише для стройности класіфікації.

Наша класіфікація відповідає ближче всього класіфіка дії Фогельштайна, та Манштедта в іх останніх працях про ка телі.

I. КАРТЕЛІ НОРМУЮЧІ ЦІНИ.

Оскільки приватно--господарчою ціллю всякого картельно обеднання є збільшення прибутків обеднавшихся в картель п приємств і зліпшення іх становища в порівнанні з тим, в якому вони були при конкуренції, то першою безпосередньою думкою зацікавлених підприємств натурально є нормування цін установлення мінімальних цін, нижче яких підприємства зобов зуються не продавати своіх продуктів. Це являється остіль натуральним, що як раз через зниження цін один конкурент бажав захопити ринок другого.

Зниження цін більш всього дошкуляло конкуруючих підпр емців, бо в боротьбі одного з другим, в періоди крізи, підпр емства знижували ціни як коли нижче собі вартости товару.

Таким чином фіксація цін хоче усунути конкуренцію між підприємцями однієі і тієі ж галузи промисловости способом зниження цін. Це так сказати негативна задача - фіксація цін. Але всяка картель стремить ще до другоі ціли: звищення прибутків через звищення цін над тим рівнем, до якого до-

---

x/ Vogelstein цітована вище праця, стор. 226.

xx/ Manstaedt. Ursachen und Ziele der Zusammenschlüsse. ст 83 і далі.

вела конкурентна боротьба. Через що фіксацію цін бажають осягти і цей наслідок. Оскільки це вдається і при яких умовах, про це ми будемо казати в другому місці.

Тут же ми зупинемось на деяких труднощах нормування цін картелями.

Перш всього установлення фіксованої ціни на певний товар вимагає умови, щоб цей товар мав більш менш характер масового товару, якість якого можна визначити певними визнаками. Коли товар дуже різноманітний від підприємства до підприємства, то дуже тяжко прийти до фіксації певної ціни, бо в картелях лише фіксуючих ціну тому чи иншому підприємству не гарантується певний розмір збуту. Через це коли ціна зафіксована і не можна конкурувати зниженням цін, то починається конкуренція якістю товара. Підприємства мавчі краще реноме мають можливість по фікованій ціні збути весь свій товар, а другі звязані ціною залишаються з товаром на руках. Це під час кріз, коли панує перепродукція, може повести до того, що або таке підприємство примушене буде порушити картельний договір і вийти з картелю, або порушити нишком взятий на себе зобовязок і тим чи иншим способом обходити фіксовану ціну. І те і друге дуже часто викликає розпад картелів нормуючих лише

х/ Так обєднання вугільних копалень Рейнського - Вестфальського району в 1892 р. в так звану - *Zechengemeinschaft* - обєднавшу 85% продукції району, призначили ціни на різні гатунки вугілля не зовсім відповідаючі їх якости. В наслідок цього кращі марки знайшли швидкий збут і тоді як гірші гатунки залежувались на копальнях. З огляду на це копальня Гуго вийшла в травні 1892р з картелю ізза неможливости найти збут для свого вугля.

ніки і не мають других форм картельного кормування.

Далі виникає таке питання в звязку з кормованням цін: собівартість яких підприємств мусить бути покладена як база при фіксації цін. Чи підприємств працюючих найдорожче, чи середніх, чи тих що працюють найдешевше. Звичайно картельний метод фіксації цін обвинувачують в тому, що ціни фіксуються картелем таким чином, щоб і підприємствот працюче при найменьш благоприємних умовах було б забезпечене певним прибутком. Таким робом підприємства з найдешевою продукцією користуються диференціальною рентою.

Правда, що така ситуація можлива і при конкуренції; завше підприємства працюючі при вигіднійших умовах мають диференціальний прибуток. Але, кажуть, при вільній конкуренції, вгодом підприємства працюючі в гірших умовах, не досить відповідаючі рівню новійшої техніки, мусять бути витиснуті конкуренцією, тоді як при існуванню картелю їм забезпечується існування, і таким чином ціни рівняються по найгірше працюючому підприємству. Ми побачимо, в другому звязку, що конкуренція між окремими підприємствами, що входять в картель не перестає існувати і при обєднанні їх в картель, але лише приймає инші форми і що є фактори, що примушують этекити за техникою.

Але у всякому разі залишається той факт, що при існуванні підприємств працюючих в дуже різних умовах встановлення одної ціни для всіх підприємств робиться дуже тяжким. При захисті відсталих підприємств страдає споживач; та не рідко і краще удаштовані підприємства мають інтерес навмисне занизити ціни і поширити свою продукцію, ніж зали-

шатися при високих цінах і малому збуті.

При дуже великій ріжниці умов праці підприємств не можливо дійти до фіксації цін і утворенню цінових картелів.

Ріжниці в собівартости продукції окремих підприємств дуже збільшились після війни в країнах з несталою валютою, як Німеччина, Австрія і др.x/

При умовах несталої валюти і її постійних житаннях одно підприємство, що забезпечило себе сировиною з закордону по вигодному курсові, стоїть в одних умовах, а друге, що купило сировину в другий момент, в иньших умовах. Ріжниця в собівартости продукції буває кольосальна.

З огляду на це установлення якоїсь єдиної, пересічної ціни зявляється майже неможливою, або вона мусить мірятися по самим невигідним умовам, і тоді діференціальна рента де яких продуцентів доходить до таких розмірів, що в Німеччині наприклад бюро контролюючі ціни, почали обвинувачувати такі підприємства в Прайстрайберай, Preiswucherei, не дивлючись на те, що властиво таке підприємство брало ціну як і другі підприємства призначену картелем й для других не високу, а відповідну собівартости xx/.

Але в настоящих умовах не лише ріжниця між собівартістю продукції дуже велика від підприємства до підприємства,

---

x/ Tschirsky. Zur Reform der Industrie-Kartelle 1921 ст. 57

xx/ Kartell-Rundschau 1920 ст 97. Tschirsky цітована праця ст. 67.

але і собівартости всіх підприємств змінюється зо дня на день, через що фіксація цін картелями в настоящих умовах робиться дуже тяжко здійсненим, або приводе до того, що в фіксовану ціну вводять такі запаси на ризико самих невигідних підприємств, що це гонить ціну страшенно в гору

Ці нові утруднення для фіксації цін картелями в краї нах з несталою валютою викликають до життя нові методи регулювання цін , які правда вживались і раніш в промисловостях, де умови продукції різних підприємств дуже різнились від подприємства до підприємства - наприклад в текстільній промисловости.

Калькуляційні картелі.

А саме пропонують фіксувати не якусь одну ціну для певного товару для всіх підприємств, а зафіксувати методу калькуляції ціни.

Таким чином картель не буде фіксувати певної ціни, але лише певний метод калькуляції ціни, по якому кожне підприємство мусить вираховувати продажну ціну, підставляючи в цю формулу свої фактичні данні і додаючи певний, однаковий для всіх прибуток. В наслідку цього, кожне підприємство буде мати окрему продажну ціну, відповідаючу своїм умовам продукції і вирівнюватися будуть не ціни, а той прибуток, який надбавля кожне підприємство до своїх витрат.

---

x/ Tschirsky cf. 57

Таким чином замісць *Preiskartelle* пропонується *Kalkulationskartelle*.x/

Ця сістема має свої великі труднощі, бо вона вимагає дуже великого контролю над калькуляцією цін і відкриття довіренному від картелі чоловікові самих детальних відомостей про умови продукції. А це звичайно кожен підприємець робить з дуже малою охотою.

Звичайно картелі нормуючі ціни одночасно нормують і умови розплати - срок кредіту, збавка з цін инакше, коли була б зафіксованою лише ціна, то окремі підприємства могли би робити конкуренцію одно другому в той спосіб, що давали б вигоднійші умови кредіту, чи скидки з рахунку в кінці року та иньше.

Кондіційні картелі.

Але часто бува навпаки, умови продукції окремих підприємств бувають так ріжні і самий товар такий ріжноманітний, що нема можливости фіксувати ціни, тоді як майже всі підприємства швидко можуть дійти до згоди віднесно останніх умов росплати - кондіцій.

Таким чином одніею з форм картелів нормуючих ціни можна назвати кондіційні картелі.

В текстільній промисловости, зокрема в шовковій, майже всі картелі почалися як картелі нормуючі кондіції.xx/

---

x/ Tschirsky 73

xx/ Beckerat. Die Kartelle in der deutsch. Seidenweberei. ст. 151 і далі.

В деяких галузях картелі не могли розвинутись далі картелів нормуючих кондіцій, але досвід показав, що і в такій формі картелі осягають значного впливу на промисловість і приносять їй велику користь.

Можна сказати, що як при початку картельного руху, так навіть і в цей час картелі для нормування цін зявлялись найчастішими.

Бо промисловець далеко швидче згодиться фіксувати ціну ніж зобовязатись зменьшити продукцію.

Але з другого боку звичайні картелі нормуючі лише ціну були одночасно й найменьш довговічні. Дуже часто як раз в момент коли істнування їх було найбільш потрібне, вони роспадались, бо при нормовані цін без нормування продукції і усунення перепродукції, підприємства не можуть збути свій товар, а це приводить часто до обходу постанов картелю і розпаду них.

Сотні і тисячі картелів нормуючих ціни розпалося не осягнувши поставленої мети.

2. КАРТЕЛІ ДЛЯ НОРМОВАННЯ ПРОДУКЦІЇ.

Формою проявлення конкуренції є зниження цін, але причиною обгострення конкуренції, що доводить до зниження цін, є перепродукція.

З огляду на це одне лише нормування цін без обмеження продукції підприємств не може, звичайно, на довший срок вернути промисловість в нормальний стан.

Лише в рідких випадках таке нормування цін без регулювання продукції існувало довший час.

Не рідко, навпаки, картелі залиша ціну вільною а направляє своє регулювання на продукцію, бажає усунути причини зниження цін - перепродукцію - і таким чином привести до підвищення цін без прямої нормовки їх.

Картелі нормуючі розмір продукції також зявились як одна з перших форм картелів і продовжують грати великку роль і до цього часу.

Сама проста форма їх, це обмеження продукції по загальній згоді певною кількість днів на тиждень.

Такі не формальні згоди, англійці називають їх *gentlemen agree* виникають під час кризи, коли гостро почувається перепродукція. Так,це на протязі останнього / 1921/року праця в англійській текстільній промисловості була обмежена 4 - 5 днями на тиждень.

Дальший розвиток нормування продукції йшов в тому напрямі, що встановлювались вже формальні згоди на певний срок, якими вводилося обмеження продукції певним відсотком від продукції попереднього року -10% - 15%. Такі згоди - *Übereinkommen* - були дуже часті в німецькій вугільній промисловості Рейнсько - Вестфальського району з кінця 70-х років, аж до утворення сталого синдікату в 1893 році.

В других галузях промисловості, як текстільна, установлювалась кількість машин, які мусили працювати на протязі певного року.

Далі перейшли вже до прямого нормування розміру продукції для кожного підприємства.

Установлювався загальний розмір продукції цілої галузі промисловости - загальний контінгент, а далі призначалась участь кожного підприємства в цьому контінгентові в формі процен-

вої долі /Betheiligungsziffer/ чи в формі абсолютного розміру продукції. Далі, регулювання розміру продукції, робилось скороченням контінгенту на певний одинаковий для всіх відсотек в залежности від стану ринку. Таке контінгентірування продукції звичайно доповнювалося установленням певної цени для тих підприємств, що виробляли більш, ніж то установлено було їх долею участи в загальному контингентові, а також винагорода тим, хто недовиробив до свого контінгенту.

Сама тяжка справа була установити перший контінгент для кожного підприємства при вироблении картельної згоди. Тут було звичайно багато претенцій, спорів.

Найчастійш контінгент кожного підприємства устанавлювався в залежности від фактичної продукції за якийсь попередній період, однаковий для всіх підприємств.

Але на цьому труднощі не закінчувались, Виникало питання як контінгентувати долю тих підприємств, що знаходились ще в стані розвитку. Це було зокрема складне питання для гірничої промисловости, між иньшим для Рейнсько-Вестфальського сіндікату.

Договором 1893 р. був установлений певний контінгент - в 400 тонн добичі за день - для кождої нової шахти. З огляду на це почали появлятися так звані "сіндікатські шахти". Підприємство яке бажало збільшити свій контінгент починало нову шахту і одержувало на неї додатковий контінгент, навіть незалежно від того, чи може воно по технічним умовам вироблять цей контінгент в цей шахти. На цьому грунті розвинулись зловживання. Вже в 1895 році прийшлось переглянути картельний договір Рейнсько-Вестфальського сіндікату і поставити умову, що контінгент дається при тій умові, що продуційність нової шахти

ділові копальні дійсно по технічним умовам вимагають такого додаткового контінгенту.

Далі прийшлося ще обмежити права підприємств на збільшення контінгенту для нових шахт. Картельним договором 1903 року вже було установлено, що додатковий контінгент може бути даний, лише коли це дозволяють умови ринку. Таким чином контінгенти підприємств були твердо зафіксовані. Лише коли по умовам ринку сіндікат сповіщав підприємства, що вони можуть добувати поза межами їх контінгентів, підприємства могли поширювати свою добичу, і коли ця поширена добича підтримувалась на протязі певного сроку, то відповідні підприємства могли претендувати на звищення їх контінгенту.

При такій формі нормування продукції в звичайний час окреме підприємство могло збільшити свою продукцію лише за кошт контінгента другого підприємства, коли воно його приєднувало до себе через куплю. Почалась скупка старих копалень лише з метою скористуватись їхніми контінгентами для нових копалень, що були в процесі розвинення, здобича ж на старих копальнях припинялась. Таким чином система контінгентування добичі Рейнсько-Вестфальським вугільним сіндікатом повела, посередне, до збільшення концентрації підприємств.

Друга затруднення для контінгентування розміру продукції зустрічається, коли в картель входять так звані комбіновані підприємства, себ то такі, що охоплюють де кільки ступінів процесу продукції. Так, вугільні копальні обєднані з високими печами для виплавки чавуну чи з сталевими заводами. Або високі печі обєднані з сталевими заводами. Такі підприємства випускають на ринок лише частину своєї продукції, другу ж частину передають на звязані з ними заводи для власного вживання.

Виникло питання, як для вугільного сіндікату, так і для чавунового, яким способом контінгентувати продукцію таких комбінірованих підприємств - в вугільному сіндікатові такі підприємства називались *Hüttenzechen* чи обмежувати контінгентом цілу продукцію їх, чи лише ту частину її, що йде на ринок, те к що йде для власного вживання залишати вільним.

На цьому грунті була боротьба між некомбінірованими і комбінірованими підприємствами. З початку частина добичі що йшла для власного вживання не підлягала нормуванню. На підставі цього почався процес обєднання копалень з заводами, бо це давало можливість копальням поширювати продукцію на рахунок власного заводу, з яким копальня обєднувалась.

Далі, некомбінірованні копальні почали боротьбу за обмеження також і добичі, що йшли для власного вживання, бо нові обєднання заводів з копальнями давали можливість поширювати добичу одним а ринок других цим самим скорочувався. Нарешті нормування поширилось і на власне вживання комбінірованих підприємств.

На прикладі розвитку сістеми контінгування продукції Рейнсько Вестфальським вугільним сіндікатом, ми бачимо, які труднощі виникають в цій справі і які несподівані наслідки може дати той чи инший картельний договір нормуючий продукцію.

Загальна тенденція була така, що картель бажав чим далі тим більш щільно зачинити всі можливости для збільшення контінгентів окремих підприємств, без огляду на стан ринку, а підприємства все вишукували нові засоби до побільшення контінгентів.

Такі к труднощі і така к еволюція сістеми контінгентування мала місце і в других сіндікатах /чавуновому, сталевому, калійному/ Як раз в цьому напрямі, в напрямі боротьби за контінгенти розвивається конкуренція між підприємствами, що належать до картелю.

Ця боротьба за контінгенти збільшується і обгострюється перед овленням картельних договорів на новий термін. Часте домагання ких підприємств на нові підвищення контінгентів приводить картелі до паду, до непоновлення на новий орок і тоді починається період жаркої конкуренції, яка знову приводить до картелю. Робиться так ска-ь проба сил.

Накреслюючи розвиток сістеми контінгентування продукції Рейн-е-Вестфальським сіндікатом ми вже власне перейшли до форм регулюван-продукції картелю вищого порядку, яким був вугільний сіндікат.

Звичайний картель нормуючий продукцію ставить своєю метою зміи сітуацію ринку, осягти підвищення цін посереднім шляхом - шляхом ншення продукції. З огляду на те, що ціни являються наслідком від-ення попиту і пропонування товарів, скорочення продукції а тим са-і випуску товару на ринок ,мусить привести до оздоровлення сітуа-ринку.

Але все ж оскільки в картелях нижчого типу на ринок виступають ємі підприємства не звязані певними цінами, конкуренція між ними мо-повести до того, що підприємства не використають в повній мірі нове-ншення попиту і пропонування, яке осягнуте було зусиллями картеля.

Коли до цього додати, що скорочення продукції більше почуває-кожним підприємством, через те що воно веде до звищення собівартости дукту, то зрозуміло, що підприємства що йдуть на таке скорочення ба-ть мати від цього і бажані наслідки - звищення цін.

Через це часте регулювання продукції і нормування цін доповнюють е друге, і обединання цих двох засобів впливу на ринок в одному кар-лю дає більш наслідків, ніж одного з них.

Ще більше можливостей використувати вигідне відношення попиту і понування в наслідок скорочення продукції, дає вступ на ринок еди-продавцем, себ то утворення картелю вищого порядка - сіндікату для дані.

Але раніш ніж перейдемо до нарису цієї найбільш перфектної форми картелю зупинимося коротенько ще на двох , зазначених нами вищ формах.

3. Картелі поділячі райони збуту.

Ця форма картелю дає можливість користуватись формально моно-польним становищем без передачі продажі товарів централізованому кар тельному органові.

Вигода цієї форми полягають в тому, що вона майжеж обмежує д: яльність окремих підприємств. Вона зазначає лише певний район збуту для кожного підприємства, за межі якого воно не може виходити з своїм товаром, але в цьому районі підприємство цілком вільне як відносно ви бори цін ,так і розмірів продукції і збуту.

Але ця форма дуже рідко може бути здійснена в певній мірі.Дуж тяжко поділити ринок між окремими підприємствами. Часто ринок є концен трований в одному місці, часто вони перехрещуються один з другим. З о ляду на це в певній мірі ця форма картелю рідко може бути здійсним.

Частійш ринок поділяється не між окремими підприємствами, а між групами підприємств. Так, наприклад, два вугільних басейни об'єднані кожен в свій союз можуть утворити картельний договір, про поділ ринку між собою.

Міжнародні картелі часто утворюються в цій формі. Ринки поді ляються між промисловостями окремих країн.

4. Картелі для поділення прибутків між окремими підприємствами.

Ця форма картелів цікава по формі, не знаходить дуже великого поширення.Причина цього та, що досить трудно вирахувати прибутки ок-ремих підприємств, друге й що в таких об'єднаних прибутки одного під-приємця залежать самим безпосереднім способом від діяльности других

підприємств, на які фактичне відповідний підприємець не мож- мати впливу. Один з типів таких картелів для поділу прибутків має таку організацію:

Установляється дві ціни одна т.зв. - основна ціна - Grund-preis - яка теоретично мусить відповідати собівартості виробу і друга мінімальна ціна для продажі.

Кожне підприємство, яке в своїй діяльности є цілком вільним зобовязується лише вносити по кожній продажі в картельну касу різницю між мінімальною продажною ціною і основною ціною проданої кількости товару.

Зазначені суми поділяються потім в кінці певного періоду, між окремими підприємствами не в пропорції з їх фактичними продажами, а в певній заранше умовленій пропорції.

Підприємства ж залишаються вільними ,як в кількости своїх продаж, так і в продажних цінах. Але ця система має посередній вплив як на розмір продаж, а тим самим і продукції, окремих підприємств, так і на висоту ціни.

З одного боку окреме підприємство не має інтересу поширювати свої продажі за кошт других членів картелю, бо його доля участи в продажі залежить не від кількости проданого ним товару, а від наперед умовленої долі участи в прибутках. З другого боку окреме підприємство,хоч юридично може продавати нижче мінімальних продажних цін, але таке зниження цін приводить до того, що підприємство мусить з своєї кешені доплатити в касу картелю різницю між мінімальною ціною установленою для продажі і ціною по якій воно фактично продало, коли ціна буде менша мінімальної.

Навпаки, окремий підприємець буде бажати продати вище мінімальної ціни, бо ця надвишка в загальну касу для поділу не передається.

Ця форма картельних обєднань має той інтерес для підприємця що вона мало обмежує його самостійність у веденні справ. Він вільний робити так, як він знаходить потрібним, але установлений поділ прибутків впливає на його діяльність посередньо.

Дуже великі труднощі бувають при вираховуванню основної ціни. Ми сказали, що теоретично, вона мусить відповідати собівартості. Але собівартість різна для окремих підприємств. Коли основна ціна буде зазначена відповідно найдешевше працюючим підприємством, то ті підприємства, які працюють дорожче, примушені вносити в картельну касу більше ніж їхній фактичний прибуток.

Коли ж основна ціна буде зазначена висока, тоді підприємства які мають низьку собівартість окрім тих прибутків, які вони одержують, з загальної каси, будуть мати ще прибуток від різниці між основною ціною і їх фактичною собівартістю.

При таких умовах ці підприємства можуть мати інтерес поширювати продукцію за кошт других, понижуючи продажну ціну нижче установленого мінімума.

До цих труднощів установлення основної ціни додається, як ми вже сказали вище, небажання підприємців ставити розмір своїх продуктів в залежність від діяльности других підприємств, на які вони не можуть досить вплинути.

Через це такі картелі для поділу прибутків зустрічаються рідко і заміняються частійше так званими *Interessengemeinschaften*, себто системою взаємного володіння акціями. Така метода не лише дає можливість участи в дівідендах одних у другого, але дає можливість впливати і на діяльність підприємств, бо володіння частиною акцій дає право на участь в загальному зібранні акціонерів, або і в правлінні підприємств.

Але *Interessengemeinschaft* це вже не буде картельна, себто договірна організація, а наближується більш до трестів.

5. Pool - англійський тип картелю.

Тут ми приведемо ще приклад одного англійського типу картелів *pool*, який є комбінація картелю нормуючого продукцію і картелю поділяючого прибутки.

Ось як малює його *Thon Hilton* в своїй студії про типи монополістичних організацій в офіціальному *Report of Trust Committees* 1918 р. [x]

Коли керуючі фірми певної галузі промисловости вирішили об'єднатись в такий *pool*, вони призначають секретаря обєднання, який повинь бути довіреним чоловіком, як всіх підприємств, так і цілого об'єднання. Він мусить бути не лише чоловіком здібним, але і не підкупним, не зацікавленим в тому чи иншому підприємстві і мусить держати в таємности відомости, які буде одержувати від окремих підприємств. В Англії це звичайно буває або присяжний ревізор рахівництва, або б. таких присяжних рахівників. [xx]

Кожна фірма дає секретареві нуля певний доступ до свого рахівництва. На підставі відомостей про розмір продажу за певний термін, секретарем установляється квота кожного члена в загальному розрі збуту.

На загальному зібранню членів *pool*'я секретарь передає кожному членові в запечатаному конверті його квоту в процентах до гального збуту. Члени картелю зобовязуються взаємно визнавати цю квоту.

Ці процентові квоти служать базою всіх дальнійших розрахунків.

В кінці кожного місяця секретарь одержує від кожної фірми ві-

---

x/ Цітую по *Kartell-Rundschau* 1920 *Heft I* ст 1-7

xx/Треба мати на увазі, що по англійському акційному праву такі присяжні рахівники заміняють ревізійні комісії акційних і инших товариств, які маються в других країнах.

домости про розміри її продукції чи продажу. Секретарь підраховує загальну продукцію за місяць і % - ову участь кожного підприємства в цій продукції і порівнює цю квоту, з квотою установленою як участь відповідної фірми. Себ то оскільки продукція окремого підприємства перейшла чи недійшла до уділеної йому квоти. В разі перепродукції вноситься наперед установлена , з кожної одиниці товару, сума в загальний „pool". Коли х має місце недопродукція, то відповідна фірма одержує винагороду.

Як коли ця винагорода рівняється штрафу, що платять другі фірми, яколи х вона вища ,то тоді „pool" накоплює резервний бонд.

Розрахунки робляться в кінці року, але в кінці кожного місяця кожне підприємство одержує відомости чи перейшло воно квоту, чи ні і цим керується в дальшій своїй продукції. Де-які pool'і також пор мують і продажні ціни.

Ця англійська сістема дуже інтересна тим, що вона не потребує виявлення для всіх членів згоди свого розміру діяльности. Про це знає лише довірений секретарь. Ця форма картелю відповідає духу англійського підприємця, який не любить допускати других розглядати свої справи.

Що х до довіреного секретаря , то по англійському праву всяка акційна компанія мусить давати свое рахівництво на перевірку присяжного ревізора. Таким чином це не являється якоюсь новиною для фірми, що має акційну форму.

На цьому ми закінчимо огляд форм картелів, що не виступають на зовні як один монополістичний продавець.[x/]

---

x/ Ми привели лише самі типічні форми картелів. Треба сказати , що до останнього часу картелі ще не викристалізувалися в зафіксовані юридичні форми. Є ще дуже багато відтінків, різновидностей, як це буває у всякій формі організації, що являється новиною.

Далі ми зупинимося на вищій формі картелю - сіндікаті, а також а різних організаційних формах тресту.

6. КАРТЕЛІ ВИЩОГО ПОРЯДКУ - СІНДІКАТИ.

Картелі вищого порядку збірають звичайно в собі функції картелів нищого порядку. Картель що бере в свої руки продажу товарів сіх увійшовших в нього підприємств, натуральне мусить регулювати нормувати як продажні ціни, так і продукцію і випуск на ринок товарів, загальний і окремої фірми.

Для ведення продажі, зібрання замовлень, розподілу їх між окремими підприємствами, згідно з установленими для них %% квот, утворюється окремий картельний орган, контора, який звичайно і називається сіндікатом.

Орган цей може бути, або в формі окремого акційного товариства, як це має місце в великих сіндікатах /вугільному, стальовому инш./, або, як це дуже розповсюджене в Німеччині в останній час, формі товариства з обмеженою відповідальністю, або в формі просто торгової фірми. Чи навіть функції ці можуть бути передані якійсь існуючій торговій фірмі, чи банкові.

Звичайне картель вищого порядку уявляє з себе подвійний договір - з одного боку окремі підприємства входять в договір, яким они утворюють між собою картель, з другого боку картель входить в договір з сіндікатом, який уявляє з себе окрему юридичну особу, торгівельне товариство.

В російській практиці це робилось трохи інакше, в обхід існуваших законів, заборонявших спілки промисловців з метою монополізації ринку.

Там утворювався сіндукат в формі звичайного акційного това-

риства. Акції сіндікату поділялись між окремими підприємствами в тій пропорції, в якій бажали поділити ринок між окремими підприємствами, або на якійсь другій базі. Таким чином загальне зібрання акціонерів акційного товариства - сіндікату ,властиво було зібранням підприємств увійшовших в картель.

Далі це акційне товариство входило в договір з кожним окремим підприємством про купівлю у нього цілої його продукції на певний строк, або про те,підприємство передає акційному товариству - сіндікату, на певних умовах, продажу загального свого виробу.

Таким чином в російській практиці не існувало окремого договорного об'єднання між собою всіх підприємств увійшовших в картель того що властиво називається картелем. Він замінювався загальним зібранням акціонерів сіндікату. Так був зорганізований відомий картель металургічних заводів - Продамета - , картель вугільних підприємств Донецького басейну - Продугіль - і другі.

Але це лише юридична форма обходу закону. По природі ж - Продамета - нічим не відрізнялась від картелів вищого порядку в Німеччині.

Так в Рейнсько- ВестФальському сіндікаті акції сіндікату - окремого акційного товариства, якому доручилась продажа - були також поділені між всіма членами картелю, окремими підприємствами, в пропорції їх участи в загальній добичі і загальне зібрання вибирало доглядаючу раду і правління сіндікату, якому надавались дуже широкі права.

В Німецьких картелях вищого порядку окрім окремого органу для продажі - сіндікату-існували ще дуже важливі органи. Звичайно це були:

I/ Загальне зібрання членів картелю, яке вирішувало головніші принципові питання.

2/ Рада - *Beirat* В Рейнсько-Вестфальському сіндікаті рада відогравала велику роль. Рада призначала нормальні ціни - *Richtpreisen* на нормальні гатунки товару - вугілля. На підставі цих нормальних цін сіндікат - його правління - встановлювало продажні ціни, а також ціни для розрахунку з окремими підприємствами-

3/ Комісія, яка установляє долю участи окремих підприємств продукції і збуті /*Betheiligungsziffer*/.

Звичайно основна доля участи кожного підприємства в загальній продукції чи збуті, установляється вже самим картельним договором. Але окрім того ще залишаються окремі питання про розмір квоти окремих підприємств, що знаходяться в процесі розвитку, провіт а технічної здібности підприємства виконати свою долю, звище ети, в залежности від збільшеної продукційної здібности підприємств та ін.

Окрім того звичайно картельний договір передбачає передачу тих чи инших спорів членів картелю з самим картелем не в загальний суд, а в посередницький суд. В такому разі картельний договір передбачає і організацію 4 -посередницького суду.

Роля органу для спільної продажі -сіндікату - в різних картелях, чи в різні епохи розвитку одного і того ж картелю значно різнитьоя.

В деяких картелях цей орган лише одержував замовлення і передавав їх окремим підприємствам, які вже безпосередньо входили в договір, а покупцем. Сам картель на себе зобовязань не брав

4/ В Рейнсько-Вестфальському вугільному сіндікаті на кожен 1 мільйон тонн продукції давалось право на одного члена ради, підприємства групувалися між собою, щоби призначати відповідну продукції кількість членів ради.

В деяких випадках сіндікат брав на себе продажу як комісіонер, і на решті, сама перфектна форма, коли сіндікат виступав як окрема торгова установа, яка купує весь виріб у підприємств, що входять в картель, і продає покупцям теж як самостійна торгова установа.

Перша форма - коли сіндікат не бере на себе відповідальности за виконання договору, а іі несе окреме підприємство, не дає повноі можливости контролювати ринок і вести політику регулювання збуту і продажних цін.

Так, багато непорозумінь було під час кризи 1900 року з поставками чавуну. Покупці скаржились, під час обговорення політики чавунового сіндікату в офіційній комісіі /Kontradiktorische Verhandlungen/ 30 листопада і I грудня 1903 р., що підприємства не виконували заключених договорів. Сіднікат же в той час був лише посередником і за виконання договорів не відповідав. З огляду на це при поновленні чавунового сіндікату в 1903 році сіндікат - орган для спільноі продажі - був організований як окреме торгове товариство з обмеженою відповідальністю, яке входило в безпосередні договорні відношення з покупцями.

При утворенні картелю вищено порядку з самостійним органом для продажі -сіндікатом, властиво вся торгова сторона діяльности окремих підприємств по продажі товару відходить від них до рук сіндікату.

Таким чином за окремими підприємствами залишається з торгових функцій лише купівля сировини, матеріялів та ин., а далі лише технічна сторона організаціі підприємства.

З огляду на це підприємець робиться більш техніком ніж

торговцем. Це мусило концентрувати всю його увагу на технічній організації праці підприємства, бо він вже не міг вигравати на цінах, які фіксувались для нього сіндікатом, а лише на зменьшенні собівартости продукції.

Таким чином з нашої точки погляду невірне есть твердження, ніби то картелі вносять технічний застій в промисловість, бо вони забезпечують навіть тим підприємствам, які працюють дорого, певний прибуток і тим зменьшують їх інтерес до поліпшення технічного процесу і здешевлення його.

В капіталістичному господарстві підприємець стремить не лише до певного мінімального прибутку, а до можливо найбільшого І коли підприємець є позбавлений можливости виграти перед другим на цінах, то все ж за ним залишається можливість збільшити свій прибуток при певній ціні, зниженням собівартости. І підприємець тим більш може звернути свою увагу на цей бік діяльности, бо торгова функція виходить з обсягу його діяльности.

Розвиток німецької промисловости за останні 30- 40 років під пануванням картельного регулювання підтверджує ці апріорні заключення, що картелі не затримують технічний прогрес.

Далі треба звернути увагу ще на один наслідок централізації торговельної діяльности в руках сіндіката, наслідок корисний не лише для сіндіціруваної галузі промисловости, але і для цілого суспільства. Централізація торгової діяльности в руках сіндіката зменьшує в значній мірі витрати на організацію продажі, а тим самим зменшує собівартість продуктів.

Пригадаємо лише собі, які великі суми затрачують окремі підприємства на рекламу, при пануванні системи конкуренції, на комівояжерів, на організацію торговельних відділів центральних уп-

равління.

При сіндіціруванні продажі такі витрати значно зменшуються. Правда, треба сказати, що до цього часу в картелі вищих форм, себто в централізованому продажу, обєднались головним чином промисловості виробляючі масові товари / вугіль, залізо, цемент, калі і под./ себто такі промисловості, які менш других витрачують на рекламу чи на організацію торгу.

Промисловості, виробляючі готовий продукт - різноманітний по формі і по якости - менш підходять до цієї форми картелів, і обєднуються або в картелі нижчого порядку - і тоді за ними залишається продажа товару ,- або обєднуються в трести, чи подібні їм організації.

Але друга форма економії від централізації продажі в одному органові, економія на транспорті, економія, що як раз набірає дуже великого значіння для масового продукту, ця економія може бути в дуже великій мірі осягнута, і дійсно осягається, сіндіката ми.

Розподіл замовлень між окремими підприємствами робиться сіндікатом з оглядом на географічну ситуацію підприємств, що змен - шує протяги перевозки товару. Зокрема велику ролю грає це в сіндікаті стальових заводів.

Теоретично передбачається ще одна можливість економії від сіндіціруванна промисловости вже не торгового характера, а економії в процесі продукції.

А саме економія від спеціалізації окремих підприємств на виробі обмеженої кількости типів товару.

Так, стальовий сіндікат в Німеччині /Stahlwerksverband/, в своєму статуті x / навіть, ставить своїм завданням розподіляти

---

x/ § 29 статуту.

замовлення таким чином, щоби упрощувати програму праці окремих заводів. Кожен завод мусив спеціалізуватись на прокатці певної кількости профілей формового заліза, що веде до дуже великого скорочення витрат викликаемих зміною вальців.

Одначе в цьому напрямі картель, як тимчасова організація, при котрій окремі підприемства продовжують самостійне істнування, не може йти дуже далеко.

Кожне підприемство рахує, що після певного терміну картель може розпастися і тоді підприємство знов мусить самостійно виступати на ринок. В такому випадкові далеко проведеною спеціялізацією воно поставилоб себе в гірше становище на ринкові. Бо дуже велика спеціалізація звязана з більшим ризиком. При виробці де кількох типів товарів підприемство швидче може знайти ринок ніж при малій кількости типів.

З другого боку підприемство вироблююче певні марки товару, відомі на ринкові, не захотіло б відмовитись від виробки іх, бо це теж згіршило б його становище на ринкові в разі розвязання картелю.

Таким чином картельна форма організаціі навіть в самій своій перфектній формі сіндікату не може йти далеко в напрямі спеціалізаціі і стандардізаціі.

В цьому відношенню трест, який вбірае в себе окремі підприемства, як окремі свої частини, що гублять свою самостійність мае багато переваги над картелем.

Останній час в Німеччині помітно де які тенденціі в напрямі поширення діяльности картелів в цей бік.

Так, Чірський в своій книжці " Zur Reform der Industrie-Kartelle " висовуе це питання і навіть принагадуе так звані

„продукційні картелі" - *Produktionskartelle* x/, які мали б завданням брати на себе ініціативу в напрямі технічної спеціалізації упрощення продуційної програми, навіть в напрямі комбінірованого підприємства, себ то організації продукції в декількох стадіях її. Чіровський звертає увагу , що лише цим засобом договорна форма монополістичних об'єднань - картель може відстояти своє існуване проти натиску форм фінансової концентрації і об'єднання в промисловості.

Про такий натиск фінансових, капіталістичних форм об'єднання і загрозу з їх боку існуванню картельних договірних форм об'єднання в сучасній німецькій промисловості, про це каже Векерат в одній із останніх праць про напрям розвитку промисловості в Німеччині.

Погляд Векерата , який ми також поділяємо, що ті *Produktion kartelle* , про які пише Чіровський, навряд чи осягнуть в напрямі технічної спеціалізації і стандардізації продуційного процесу тих наслідків, які можливі для фінансових об'єднань, як в огляду на причини вище нами зазначені, так і взагалі із-за меншої рухливости, звязаности договорної форми об'єднань підприємств - картелі - в порівнянні з фінансовими комбінаціями.

Сучасні умови існування німецької промисловости, як і взагалі промисловостей країн з нестало валютою, з їх постійними змінами , нестаністю цін, непевністю стану менше сприяють договірній формі об'єднань підприємств, ніж фінансовій капіталістичній формі, яка є далеко більш рухлива, більш централізована в організації і керовництві, більш еластична.

Тут ми підходимо до порівняння картельних форм монополістичного об'єднання промисловости з трестами.

Але раніш зупинимось на характеристиці цієї останньої форми монополістичного об'єднання.

---

x/ Стор. 87 і далі, а також 79 і далі.

xx/ *Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der Deutschen Industriewirtschaft Weltwirt. Archiv 1921. 17 Bd. H.*

7. Організація тресту і різні його форми.

Трест, як форма монополістичного об'єднання в промисловості, є явище переважно господарського життя англо-саксонських країн, тоді як картель німецьких країн і взагалі европейського континенту.

Почасти це треба віднести на рахунок різниці в правових нормах цих двох груп країн, але лише по части. Німецьке право визнавало юридичну силу картельних договорів, воно давало їм юридичну оборону, через що картельні договори в Німеччині могли розвиватися і на ранті дійшли до перфектної форми картелів вищого порядку.

Инакше стояла справа в Англії. Там договори обмежуючі торговлю - "contract in restraint of trade" визнаються незаконними з цівільно правової точки погляду, себ то не дійсними. Суд не приймає за себе оборони таких договорів.

В Америці правові норми йдуть ще далі в цьому напрямі і визнають договори обмежуючі свободу торговлі незаконними навіть з точки погляду карного права. Себ то при відкритті такого договору суд притяга до відповідальности осіб його утворивших.

При таких умовах картелі могли виникнути в Англії лише в самих примітивних формах, коротко-термінових згод обмежуючих продукцію, згод про підтримку цін між вузьким колом промисловців, так звані *gentlemen agreements*, себ то згод, які базуються не на юридичній обороні їх прав, а на взаємному довірі особ, які входили в ці згоди.

Організувати довготермінові картелі, охоплюючі широкі кола промисловости, в формі складної організації картелів вищого

порядку, було майже неможливо при відсутності юридичної оборони картельних договорів.

В Америці такі договори мусили до того бути ще й таємними, що робило їх ще менш формальними. Наприклад сучасні згоди картельного характеру між сталевим трестом і незалежними компаніями носять цілком неформальний характер. Вони відомі під назвою „Gary dinners" — " Обіди Гарі", а Гарі це голова сталевого тресту.

Перша форма тресту, відкіля й пішла ця назва для монополістичних обєднань, явилась в Америці, як спосіб обійти існуючі заборони договорів мавших монополістичні завдання.

Організатори скористувались існуючим в англо-саксонському праві інститутом, згідно яким окремим довіреним особам - trustees може бути передано право розпорядження і управління майном в інтересах другої особи без перехода на нього права власности. Ця форма вживається для управління майном, що знаходиться під опікою, майном призначеним для якоїсь благодійної цілі, управління яким передається окремо призначеним людям довірря.

Цим же інститутом англо-саксонського права скористувались і організатори першого треста в Америці - нафтового треста - в 1882 р. Власники підприємств - 40, які бажали ввійти в обєднання, передали всі акції своїх підприємств комітету з 9 осіб, комітету trustees , які взамін акцій видали власникам сертифікати тресту, акції ж держали в своїх руках і як держателі акцій виконували всі права по управлінню окремих підприємств. Дівіденди з по цим акціям скупчувались в кассі треста і розподілялись далі як дівіденд на сертифікати треста.

При такій організації всі підприємства передавші акції ко-

мітету *Trustees* фактично управлялись единою волею цього комітету, бо він являвся единим акціонером всіх підприємств.

За організацією *Standard Oil Trust*, послідувала по тому в зразку організація цукрового тресту в 1887 р., спиртового і ще де кількох.

В цю епоху / кінець 80-х і половина 90-х р./ налічували коло 20 [x/] монополістичних трестів в Сполучених Штатах П. Америки. Але незадоволення політикою трестів, яка, треба сказати, була досить брутальна і звязана зі всякими закулісними махінаціями, викликала нове загострення боротьби проти монополістичних обеднань. В 1890 році був виданий федеративний закон відомий під назвою *Sherman Anti-Trust Act*, який забороняв "всякі договори, комбінації в Формі треста чи иншій, чи комплоти проти свободи торговлі між штатами чи закордонними державами."

Таким чином юридична форма треста також була заборонена законом. Наслідком цього було судове рішення проти *Standard Oil Trust*, який був визнаний незаконним. Після чого він поділився на 20 окремих компаній. Другі трести, між иншим цукровий і спиртовий, вибрали другий шлях, щоби не підпасти обвинуваченню по закону проти трестів -воки обеднали, злили кожен всі свої підприємства в одну компанію.

Але окрім злиття - фузії - окремих підприємств в одну акційну компанію швидко були знайдені ще иньші форми монополістичних обеднань - форми так званих компаній - держательниць - *Holding Companies*, чи як називає їх проф. Ліфман - контрольних товариств - *Kontrolgesellschaften*.

Утворюється окреме акційне товариство единим завданням

---

x/ *De Leener. Le rôle des trusts.* стор. 14.

якого є держання в своєму володінню акцій тих підприємств, які бажають обєднать в їх діяльності, контролювати, як кажуть американці.

Підприємства, акціями яких володіє компанія-держательниця, продовжують існувати як окремі юридичні одиниці, але ввесь їх акційний капітал, чи така його частина, яка дозволя командувати над ними, знаходиться в розпорядженні компанії-держательниці. Раніш такі акційні товариства, єдиною метою яких є держання акцій, могли утворюватися лише з окремого кожен раз дозволу. Але в 1899 р. штат Нью- Джерсей видав закон дозволяючий на його території утворювати вільно такі товариства.[x] Штат мав інтерес, щоби в ньому більше організувалось акційних товариств, бо він мав від цього зиск.

Після цього *Holding Companies* почали розвиватись дуже швидко, і в Нью-Джерсей є такі будинки де мають своє осідання сотні таких компаній, де вони держать ли ше вивіску, а директором сидить якась незначна особа. Само-м товариство веде свою діяльність по всім Злолученим Штатам.

Таким чином зараз властиво не існує більше трестів в юридичному значінню цього слова, вони прийняли другу юридичну форму. Але назвиско це залишилось і до цього часу.

Ми маємо, таким робом, дві юридичні форми трестів.

I/ Повне злиття бувших попереду самостійних підприємств в одну єдину акціонерну компанію / кімці називають

x/ *Liefmann. Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften 1913 стр 207.*

це фузіон/ і

2/ Обєднання бувших попереду самостійних підприємств під одніем компаніем Holding Company - яка володіе акціями попередніх компаній.

З точки погляду економічної і та і друга форма дає можливість єдиного керовництва всіх підприємств, бувших раніш самостійними.

Перша форма дає більшу централізацію, знищує самостійні дірекції окремих підприємств, дає економію витрат на дірекції, упрощує книговодотво управління.

Друга форма більш еластична, дає більш самостійности обєднавшимся підприємствам, залишає на чолі їх попередніх керовників, залишає торговельні фірми, марки. Часто це має велике значіння, оскільки споживач звик до певної фірми.

Але головна причина через що в Америці далеко більш розповсюджені форми контрольних товариств, ніж повне злиття підприємств в одну акційну компанію, по думці професора Ліфмана, є те, що форма контрольного товариства дає більше можливости керовникам трестів опікуватися на акціях окремих товариств. х/

При злитті підприємств в одно акційне товариство, акції окремих товариств перестають існувати, саме матеріяльне майно переходить в володіння треста, при сістемі-ж компаній держательниці, остання володіе акціями підлягих їй підприємств і керовники її- можуть робити з цими акціями різні махінації на біржі.

В формі Holding Company існувала більшість головних трестів Сполучених Штатів.

х/ Liefmann. Beteiligungs- und Finanzierungsges. cp. 366.

В I900 році нафтовий трест, який був розбився на 20 окремих товариств, об'єднався в одну компанію-держательницю

В I90I році організувався самий більший трест-стальовий, також в формі *Holding Company* під назвою *Un. St. Steel Corporation*

Цей трест явився в наслідку об'єднання 8 компаній, які самі вже були об'єднанням великої кількости підприємств. З цих компаній деякі були властиво вже самі трестами, об'єднуючими певну галузь стальової промисловости. Так: війшовша в стальовий трест *American Steel and Wire Comp.* з капіталом в 90 міл. дол. об'єднувала до 80 - 90% продукції дроту і 80% продукції цвяхів, *National Tube Comp.* з капіталом в 80 міл. виробляла до 75% загальної в краї продукції рур, *American Tin Plate C°* з капіталом в 46 міл. дол. мала майже повну монополію на виріб білої бляхи. Другі, війшовши в стальовий трест компанії, як відома компанія Карнеджі, далі *Federal Steel Comp, National Steel Comp.*, хоч і не мали монопольного становища в тому чи иншому продукті, але були колосальні підприємства комбінірованого типу, володівчі місторожденнями руди і вугілля, високими пічами для виплавки чавуну, стальовими заводами, навіть залізнодорожними лініями.

Ці компанії вели між собою боротьбу і в I900 році Карнеджі збірався дати останній бій, коли, щоби усунути дальну конкуренцію, всі ці компанії об'єднались в нову колосальну компанію *Un. St. Steel Corporation.*

Un. St. Steel Corporation - стальовий трест сам по собі являється *Holding Company*, він не веде сам технічних операцій а володіє акціями війшовших в нього компаній і направляє їх діяльність. Компанії, що війшли в нього, охоронили свою органі-

зацію і мають навіть досить велику самостійність в деяких своїх окремих підприємствах, але напрям діяльности, обєднання її, координація діяльности всіх окремих підприємств, призначення директорів окремих компаній - це все в руках дірекції United States Steel Corporation.

Для більшого обєднання діяльности директори окремих підприємств збираються періодично заразом з правлінням тресту. На цих зібраннях намічається план постачання і транспорту руди, вугілля, розподіл районів збуту, спеціалізація продукції по окремим заводам. Щомісячно кожне підприємство посилає в центральне управління детальні відчіти про свою діяльність. Коли хто з директорів окремих підприємств пішов би проти політики тресту, то він би був позбавлений свого мандату. Цим забезпечується єдність управління при автономії окремих підприємств.

Уже в 1902 році, в докладі загальному зібранню акціонерів тресту, голова тресту так характеризує наслідки обєднання для технічної концентрації і реорганізації продукції:

"Маємо надію, що гармонійна кооперація компаній обєднаних в стальовий трест, реалізує великі економії в продукції, і ці надії вповні здійснились. По мірі можливости були усунені всякі невигоди в управлінні, окремі компанії роблять зусилля вживати однакових методів в своїй діяльности. Були організовані окремі відділи для кермування добичов вугілля, руди, виробкою коксу, транспортом, і діяльність їх була систематизована. Управління заводами, що знаходяться в одному місці, було обєднано.

Компанії концентрують фабрікацію різних своїх продуктів в місцевостях найбільш для того сприятливих, щоб кожен продукт виробився найбільш економічно, як відносно самого процесу продук-

ції, так і постачання окремих. Вони також вживають всіх засобів, щоби організувати фабрікацію різноманітних своїх продуктів таким чином, щоби реалізувати найбільші вигоди від спеціалізації окремих заводів, а також найекономічнішої їх доставки аж до споживача.

Хоч кожен з цих організаційних заходів дав велику економію, але найбільші економії все ж дала сама фабрікація. Частим обміном думок і відомостей про отримані наслідки в продукції, далась можливість кожній компанії користуватись досвідом ося гнутим в других компаніях.[x] Ця характеристика організаційної праці найбільшого в світі треста, яка дана його керовником, виявляє ті переваги, які трест без сумніву має перед договорним обєднанням-картелем - відносно можливости впливу на організацію техніки.

В обєднанні основаному на володінні акціями, де кожне підприємство не має вже сепаратних інтересів і звязано на завжди в обєднуючим його цілим, в такому обєднанні не стоять на перешкоді реорганізаційній праці ті сепаратні інтереси, які ми зустрічаємо в договорному обєднанні картелю, де кожне підприємство мусить охороняти свою цілість і незалежність, своє самодовління, бо воно бачить перед собою близький термін, коли картель може розвязатись і підприємство примушено буде виступити знову самостійно на ринок.

І навіть до цього року вожна економія в продукції, вожний технічний винахід йде на користь не цілого картелю, а окремого підприємства, а через те в інтересах цього підприємства держати ці винаходи і економії в таємности.

---

x// Цітую по праці De Leuer стор. 28.

І в другому напрямі є перевага треста над картелем в можливости технічної економії.

Як картель, так і трест мають завданням координувати продукцію і попит. В разі скорочення попиту приходиться скорочувати продукцію. Але система скорочення різна для цих типів обєднань.

Картель розподіля скорочення продукції рівномірно між окремими підприємствами, це лежить в самій природі картеля. Лише в рідких випадках картелі приходять до згоди з окремими підприємствами про повне припинення їх праці, за що їм виплачується певна визагорода.

Трест же завше має можливість скорочувати продукцію таким методом. Він концентрує продукцію на кращих заводах до повної їх продукційної здібности, а на заводах гірше улаштованих припиняя зовсім працю. Це дає дуже великі економії, бо, як ми бачили вище при сучасній організації продукції собівартість продукта значно зменшується, коли підприємство працює на повну свою продуційну здібність.

Відомий приклад спиртового тресту в Америці, який при своїй організації зараз же закрив 68 заводів з 80, а всю свою працю концентрував на І2 кращих заводах.

Далі трест має перевагу над картелем не лише в напрямі можливости більшого впливу на організацію техніки, що є в інтересах не лише треста, але й цілого суспільства, але трест має перевагу і в своїй більшій могутности як капіталістична організація, володіюча великими капіталами. Цю могутність капіталом трест може швидче використувати для закріплення свого монопольного становища, ніж то може зробити картель, який власно не має в

своему безпосередньому розпорядженні великих капіталів.

Правда картелі вищого порядку - сіндікати - роблять в сіндікатську касу збори в % з проданого товару, для утворення фонду для борьби з конкуренцією, для організації експорту, в окремих рідких випадках і для окуповування конкуруючих підприємств.

Але трест в цьому відношенню має далеко більшу силу. Всі капітали всіх обєднаних в ньому підприємств стоять до його розпорядимости. Коли зглянути, як, наприклад, Standard Oil Comp. виросла за якихсь 30 років з компанії з капіталом в I міл. доляр до компанії яка давала 40 міл. дол. прибутку на рік; тютюновий трест в Америці збільшив свої капітали з 25 міл. дол. в 1890 р до 220 міл. дол. в 1910, то можна зрозуміти які великі засоби має трест для боротьби з конкуренцією.

І дійсно історія нафтового, цукрового, тютюнового і иньших трестів показує, яку велику кількість конкуруючих підприємств втягли в себе ці трести, скуповуючи їх одно за другим.

Але і в тій сфері діяльности де і картель вищого порядку може давати економії, а саме економії від централізації торгу, і тут трест може мати перевагу. Перш усього знову з огляду на обмеженість істнування картелю певним, більш меньш коротким термуном, окремі підприємства не дуже то бажають скорочувати свої комерційні відділи. Навпаки, помічається тенденція навіть в тих галузях де організовані найсильнійші картелі вищого порядку - в вугільній і стальовій промисловостях - в тому напрямі, що промислові підприємства стремлять обєднатись з торговими підприємствами, щоби забезпечити себе на випадок ліквідації картелю. Так, вугільні підприємства відомого Штиннеса, а також Ганіля володіють транспортно - торговими підприємствами по Рейну, для транспорту і продажі вугілля на півдні Німеччини. Де які стальові за-

води стоять в тісних звязках з оптовими фірмами по торгівлі залізом.

Таким чином хоч сіндікат і бере на себе продажу всіх виробів підприємств, що входять в нього, але окремі підприємства не порівають своїх торгових звязків, а тим і не скорочують в повній мірі свої торгові витрати. Також і економія на транспорті не може бути в повній мірі осягнута сіндікатом, бо при розподілі замовлень між окремими підприємствами сіндікат звязаний і розміром долі участи окремих підприємств в збуті і окремими звязками підприємств з покупцями. Таким чином повної раціоналізації розподілу замовлень, з огляду на скорочення транспорту, сіндікатом не може бути проведено.

Далі що торкається постачання сировиною і матеріялами, то в цьому відношенню картель не змінює нічого, бо ця сторона діяльности цілком залишається за окремими підприємствами. Тоді як трест в цьому напрямі може мати величезні економії від концентрації, а як коли навіть монополізації закупок.

Нерідко навіть чути скарги продуцентів сировини на те, що трести, як єдині покупці, експлоатують їх. Такі скарги було чути і проти тютюнового тресту і проти нафтового з боку підприємств добувачих тютюн та сиру нафту і проти цукрового тресту в Америці.

З огляду на все вищесказане трест може мати свої вигоди не лише від підвищення цін, а в значній мірі від здешевлення процесу продукції, а також організації продажі. Тоді як картель може мати вигоди майже лише від звищення цін.

Industrial Comission в резюме свого обслідування діяльности трестів навіть приводить такий висновок: " загальне стверження є, що трести одержують більші прибутки від економії

на собівартості продукції ніж на звищенні цін." x/

Це прінціпіально відріжнює картель від тресту. Тоді як картель має рацію лише як монополістична організація, трест в змислі концентрації де кількох підприємств в одно, мислим навіть і при відсутности у нього монополістичного впливу. Він може бути утворений з метою кращої організації продукції, комбінірования ріжних ступінів продукції та иньше. Цей факт навіть робить саме поняття тресту не зовсім точним. Властиво коли противостановлюють трест картелю, то мусять вести річ лише про трести, що мають монополістичний вплив. Але часто назвиско трест вживають просто до дуже великих концентрованих підприємств. Через це наприклад налічують дуже велику кількість трестів в Америці, тоді коли як брати на увагу лише монополістичні трести, то їх вже не так багато в Америці, порівнюючи навіть меньш ніж картелів в Німеччині.

Так в 1907 році Ліфман ліче, що в Сполучених Штатах Америки було лише коло 250 монополістичних трестів xx/, а кількість картелів в Німеччині той же Ліфман ліче коло 600 xxx/.

З огляду на таку неточність вживання терміну трест, істнує загальний погляд, що Америка є країна монополії *par excellence*, а між тим такий знавець монополістичних організацій, як прим. Ліфман стверджує про Німеччину: " Нема ніякого сумніву, що у нас розвиток монополістичних організацій пішов далеко далі ніж в Америці, що у нас в більшій кількости промисловостей конкуренція більш усунута, чи сильнійш обмежена, ніж в Сполучених Штатах". xxxx/ В Америці ж дальше пішов розвиток в напрямі кон-

---

x/ Report of Industrial Comission. Vol I Revue of evidence p. 9.
xx/ Liefman. Kartelle und Trusts, стор 162.
xxx/ ibid. ст. 36.
xxxx/ ibid ст 161.

центрації, обєднання підприємств в гігантські підприємства, але часто ці обєднання не мають монополістичного характеру, а зорганізовані почасти для осягнення технічних і комерційних вигод, почасті-ж під впливом спекулятивних мотивів і в цілях гріндерства.

Зінгер цілу свою книжку "Das Land der Monopole" присвячує тому, щоби показати оскільки німецька промисловість більш монополізована картелями, ніж американська при існуванні трестів.

До цього часу ми зупинялись на організації треста і на його перевагах над картелем в можливости осягти технічні чи комерційні економії. Але трести, зокрема в формі Holding Company мають в собі і багато злб, які приводять до дуже небажаних для суспільства наслідків. Розглянемо цей бік справи

Вже сама різниця в природі двох таких монополістичних обєднань викликає різні умови в їх розвитку.

Картелі, як договорні організації між самостійними промисловими підприємствами, не можуть мати иньших підстав і мотивів для їх виникнення, як організації промисловости в інтересах складаючих її підприємств. Ніякі иньші мотиви не можуть визвати до життя той чи иншій картель. Інакше стоїть справа з трестами. Дуже часто утворення трестів має місце не по ініціативі самих промислових кол, а ініціатива виходить з фінансових кол, які не мають иншого інтересу як заробити на гріндерстві треста, на випуску його акцій, а далі на спекуляції з цими акціями.

Перші трести без сумніву виросли натурально з самої гущі промисловости - Рокфеллер, Гавемейер, організатори нафтового

і цукрового трестів, стояли в центрі самої промисловости. Вони стежили за своїми приватногосподарськими інтересами, як то робить і кожен капіталістичний підприємець, але інтереси ці лежали в організації самої промисловости. Не так стояла справа з пізнійшими трестами, а зокрема з трестами заснованими під час трестового грюндерства в період 1898 - 1901 р.р.

Щасливі для організаторів наслідки утворення таких трестів як нафтовий, цукровий, тютюновий, викликали серед публіки великий інтерес до акцій і облігацій трестів. Широка публіка почала думати, що досить обєднати значну частину якої б не було галузі промисловости в єдиний трест, щоб це дало можливість одержувати тресту монополістичні прибутки і виплачувати великі дівіденди. Тут як раз це наступила епоха, коли організатори нових підприємств - грюндери, чи як їх називають в Америці *promotor'и* шукали нових теренів для своєї діяльности. Грюндерства залізнодорожних компаній вже ввійшли в стадію затишшя, окремі промислові підприємства більш менш значного розміру вже були перевідені в акційну форму. Треба було знайти якусь нову сферу, яка могла б притягти інтереси публіки, що шукає вкласти свій капітал, і таким чином дати працю *promotor'ам*.

І така нова сфера діяльности була знайдена в організації трестів. Ось через що розпочалась така трестова горячка в Америці, що Мейде, знавець фінансової організації трестів, подає відомости, що лише на протязі перших шести місяців 1899 р. було засновано 102 нових трести з загальною капіталізацією поверх 3 мільярдів дол

Така горячка грюндерства трестів не обмежилась лише Америкою, вона перекинулась і в Англію, де перед тим розвиток мо-

монополістичних обєднань був дуже незначний.

C.W v. Wieser, в своїй книжці про фінансову організацію англійської промисловості, також називає в Англії епоху 1897-1900р. як епоху грюндерства трестів [x] і також звертає увагу, що значна кількість трестів заснованих в цю епоху вийшли з ініціативи кол, які стояли поза промисловістю. Він поділя трести виникші в Англії за цей період на дві групи 1/ такі трести, центром яких робилась одна сильна, здавна існуюча, промислова фірма, що брала на себе ініціативу приєднання других слабших підприємств і 2/ трести, які v. Wieser. назива " демократичними трестами", що виникли з обєднання приблизно однакових по силі фірм, порівнюючи не дуже великого розміру. Одні трести виросли, можна сказати, органічно з розвитку одного сильного центру, другі виникли більш меньш штучно. Їх організація нагадує більш форму утворення картелю. Вони більш демократичні, тоді як перша група більш автократична.

Але від картелів іменно ця група трестів відрізняється тим, що часто вони виникають не в метою утворення більш здорових відносин в певній галузі промисловости, а лише являються наслідком стремління ініціаторів заробити великі капітали в самому процесі грюндерства, а дальша судьба організованих трестів їх не цікавить рівно-ж і умови розвитку відповідних галузей промисловости.

Почасти різниця в розвитку монополістичних обєднань в Німеччині і в Америці має своєю підставою різну організацію фінансування промисловости, фундації нових підприємств і випуску їх акцій на ринок.

---

x/ Carl Wolff. Frh. v. Wieser цітована книжка стор. 8 і далі.

В Німеччині ця справа знаходиться в руках самих впливових банків, діяльність котрих тісно звязана з цілим економічним життям краю і зокрема з промисловим розвитком, в Америці ж фінансування і заснування підприємств знаходиться в руках або приватних капіталістів, або приватних спекулятивних банків. Національні-ж банки Америки в ці операції не входять, залишаються лише чисто депозітними банками.

Далі і саме акційне законодавство в Німеччині і в Америці дуже ріжниться. Тоді як в Німеччині закон установляє контроль над фундаторами компаній, накладає на їх відповідальність і за перший розвиток нового підприємства, контролює оцінку майна внесеного за акції в нове підприємство, в Америці, а почасти і в Англії, акційне законодавство майже не установляє ніякого контролю над грюндерами. В Америці акційне законодавство дуже ненормально поставлене Воно знаходиться в руках окремих штатів, і, як ми бачимо на прикладі штату Нью Джерсей, часто штати видають закони дуже вільні для заснования акційних товариств просто з користних інтересів.

В наслідку цього, в звязку з фундацією трестів стоїть ще одно негативне явище, а саме часто дуже велике перекапіталізування трестів. Себ-то при заснованні трестів випускаються ріжних цінних паперів тресту - акцій і облігацій, на суму значно превишаючу реальну цінність майна і підприємств, які входять в трест.

Тут знову-ж являється велика ріжниця між вищезазначеними двома групами трестів, ріжниця яка має місце не лише в Англії а і в Америці.

Органічно виросші трести, як наприклад нафтовий трест, не мають такої перекапіталізації. Вони поширюються звичайно послідовно, приєднують своїх конкурентів, коли вже їх досить притиснуть

до стінки і таким чином не платять за них дуже високих цін. Иньша справа з організацією другого типу трестів. Тут організатором тресту звичайно буває якийсь посторонній промисловости фінансіст. Він мусить забезпечити себе згодою більшости підприємств певної галузі на продажу їх акцій для обєднання в Holding Company чи в єдине злите підприємство. Кожне з підприємств вже запрошує звичайно значно більшу ціну ніж в нього фактично вкладено капіталів.

Далі організатор - промотер - ще рахує заробити сам. Далі для випуску частини акцій тресту на ринок, щоб зібрати готівку почасти для утворення оборотнього капіталу тресту, почасти для оплати тих підприємств, які не хотять проміняти свої акції на акції тресту, для промотера необхідна участь фінансових кол, які-б забезпечили випуск акцій. В Америці їх називається - underrighter'ами - підписчиками, бо вони підписуються на купівлю частини акцій.

Щоби притягти до участи в емісії акцій таких underrighter'ів їм треба також дати значний заробіток.

Розсліди Американської Індустріальної Комісії показали, що звичайно фінансісти чи банкіри, що фінансували трести готівкою, одержували на цілу суму відповідну кількість прівілейних акцій /яким забезпечений був дівіденд звичайно в 7% ранійш дівіденду на звичайні акції/ по номінальній ціні і крім цього таку-ж суму в звичайних акціях, з яких 10 - 50 % одержував промотер.

В наслідку всього цього багато трестів було значно перекапіталізовано. Більша частина їх акційного капіталу уявляли з себе - як американці кажуть - ведy . Так індустріальна комісія

знайшла, що цукровий трест був перекапіталізований у 200%,вівокі - трест - в 400%.

Новійші обсліди трестів комісіонером по корпораціям таких дають приклади великої перекапіталізації.

Так Report про стальовий трест [x] приходить до висновку, що в I.400 міл. дол. випущеного капіталу стальового тресту,вся кількість звичайних акцій в 508 міл. дол. і до 2/5 част. привілейних акцій не мали в I90I році за собою матеріяльних цінностей. Навіть коли взяти до розрахунку не лише матеріяльні цінности, а і оцінити комерційні звязки, фірму і иньше, що називають в Америці good will то і тоді треба було б визнати, що звичайні акції стальового тресту уявляють в себе лише " воду ".

Різниця між оцінкою майна з боку Бюро Корпорацій і з боку самого треста виходила головним чином з різної оцінки рудних міторождень. Бюро Корпорацій їх оцінювало по затратам зроблених на них окремими компаніями,війшовшими в трести в I60 міл. дол. а трест цінив їх в 700 міл.дол.

Зіхтер в книжці Das Land der Morgen приходить до висновку, що Бюро Корпорацій не дооцінило значіння рудних міторождень, але тим не менше треба визнати, що капітал стальового тресту був значно розводнений.

Де які фінансісти виховались взагалі, що при капіталізації підприємств, а тим більш треста, треба класти в основу не фактично затрачені на окремі підприємства капітали, а ті прибутки які можна ждати в наслідку організації треста / Theory of earning capacity /.

Але це база дуже непевна. Звичайно грюндери рекламують ду-

---

x/ Report of the Comissioner of the Corporations on Steel Industry 1911. Washington.

ке широко в проспектах про утворення трестів їх будучі вигоди, як від реорганізації технічного процесу, так і від моно - польного стану. Зацікавлюють цим публіку, а в ренті рент цих вигід являється далеко меньше, підприємство не дає дівідендів на звичайні акції, а як коли й на привілейні..

Але незважаючи організатори таких трестів по більшости бувають сторонні для відповідної промисловости люде, то вони не дуже і цікавляться дальшою судьбою трестів. Вони лише підтримують курс акцій до того часу, поки не збудуть ту частину, що досталась їм в нагороду.

Так,в Англії в епоху грюндерства 1897 - 1900 р.р. було засновано де кілька таких трестів. Наприклад трест фабрікантів ситце-набивної промисловости /Calico trust/. З самого -к початку своєї організації, з-за великої перекапіталізації і з-за нездійснення тих всих економій, які передбачав проспект трест цей попав в дуже тяжке фінансове становище, [x] не виплачував жадного дівіденду, далі був двічі реорганізований і все-ж зоставоя мало отадним підприємством. Фактично він не мав реальної бази для здійснення монопольних прибутків, на які рахували. [xx]

Де які другі англійські трести, як цементовий, білильний і инші також зостовались довший час без всякого дівіденду на звичайні, а як коли і на привілейні акції.

Цей звязок трестів з фінансовою спекуляцією, який характеризує положення справ в Америці, має той наслідок, що в дуже багатьох випадках трести не вносять тієї сталости, консолідації в промисловість, якої ждали від них промислові кола.

---

x/ Macrosty стор. 126 і далі.
xx/ Wieser Gr. 99-100.

Тим більше, що де-які керовники трестів і далі вживають їх для проведення своїх приватних спекуляцій. Так наприклад група Рокфелера утворила в 1899 р. для контролю світової продукції міді мідний трест - Amalgameted Cooper Company. З цим трестом, може більш як з яким небудь другим, в спекулятивних інтересах контролюючої його групи робилось фінансових махінацій.x/ Правда це не треба відносити до всіх американських трестів, багато з котрих вносить сталість як в розвиток промисловости, так і в регуліровку цін.

Marshall резюмує свою оцінку американських трестів так: "Трест, пануванню котрого нема загроз, звичайно вносить сталість як в продукцію, так і в ціни, звичайно оскільки він може. Він прихильний до такої політики, з огляду на великі капітали вкладені в нього, на широкі інтереси, які мають його головні керовники і власники в сталости загальних господарчих відношень. а також через відносну нерухливість всякої гігантської організації". Але тут же Marshall додає, що навіть акціями таких сталих трестів керовники їх можуть зловживати в спекуляції на біржі, коли це може їм обіцяти більший тимчасовий прибуток ніж вони загублять на тимчасовому обезціненні акцій тресту, що знаходяться в їх володінні.xx/

Більшість економістів, зокрема німців, приходить до висновку, що картельна форма організації має в цьому напрямі перевагу над трестами. Що картелі вносять більш сталости в економічний розвиток.

З цим в загальній формі можна погодитись, бо договорна форма картелів вимагає згоди багатьох зацікавлених в проми -

---

x/ Liefmann. Betheilig u. Finanzir. Gesellsch. 1913 ст. 253
xx/ Marshall. Trade and Industry ст. 539.

словости осіб, а це безумовно позбавляє можливости приймати якісь рішення, вести дуже активну політику.

Це як раз і проявляється в сучасних умовах Німеччини. Коли характер сучасного економічного життя Німеччини вимагає зараз від господарчих організацій більше рухливости, більш швидкого рефлексу на постійно змінюючіся обставини, більшої рішучости в заходах, то проявляється тенденція до переходу від договорної форми організацій, від картелів, до фінансової форми обединань. В ній меньше демократизму, але зате більш сили і можливости прояви енергійної волі осіб, що стоять на чолі їх.

Звичайно висовують фігуру енергійного *Stinnes'a*, як особу, що загрожує картельному розвиткові в важкій промисловости Німеччини, що стремить натомість поставити американську систему трестів.

Але раніш, як раз німецькі економісти, висовували як головну негативну рису трестів те, що вони провадять до панування над цілим господарчим життям країни невелику купку фінансових королів, від сили і волі яких залежить все життя держави. Сама державна влада мусить приклонятись перед ними.

З цього боку найбільш різку характеристику трестового руху в Америці і його проводарів дав Шмоллер в своїй промові на засіданні *Verein für Sozialpolitik* в 1905 році.

Так, він казав: "Трестування утворює легко систему грабунку і обману, тоді як добре організована система картелів є більш менш система справедливости."

Організатори трестів по більшости суть *Geldmacher'и*, які бажають лишень наповнити свій гаманець, керовники картелів

суть виконники, які бажають забезпечити в певному промислі побіду спільних інтересів над окремими егоістичними інтересами. Сістема трестів потрібує брутальних людей сили, які по більшості без вищої культури духа, без почуття сімпатії і соціяльного почуття, що бачуть в справах лишь наживу грошей. Сістема картелів - товариство і купецьке суспільство направлене на виховання." x/

В другому місці він каже: " В Америці отсіть ділемма чи держава і загальні інтереси, чи декільки гіганських приватних капіталістичних об'єднань і їх інтереси до прибутку мусять панувати над народнім господарством і державою. xx/

Це дуже різке противоставлення " демократизму" картелів і олігархії трестів. З ним непогодяться багато і німецьких економістів, які не так негативно відносяться до американського напряму розвитку, а з другого боку і в німецькому розвиткові бачуть тенденції, які його тягнуть в тому-ж напрямі. Фінансові групи і концентрація пробивають в багатьох місцях договірні кордони німецьких картелів. На це звертав увагу і сам Шмолер.

Цей-ж течія, як ми казали вже, набрала після війни далеко більшого впливу, бо сучасні умови в Німеччині більш їй сприяють. Але і другі знавці трестового і картельного руху, як наприклад проф. Ліфман, підкреслюють це накопичення капіталістичної сили в руках відносно малої групи осіб чи товариств, які по одному називають концернами. Він так накреслює вплив відомої фінансової групи Моргана:

" Одна фірма Морган, що під час війни дуже зміцнила свое

---

x/ Schriften des Verein f. Sozialpolit. B. 116 стор 267
xx/ ibid. cf. 240

становище на фінансовому ринкові фінансуванням англійсько-французьких позик, ще до війни згідно з розслідом *United States Congressional Committee on Banking and Currency* контролювало підприємства з загальною капіталізацією в сумі 22 1/2 мільярд. дол., себ-то коло 1/5 національного багатства Сполучених Штатів. Але з цією фірмою звязано ще 18 других товариств і приватних фірм, які заразом мають 746 директорських посад в 134 товариствах і контролюють 40 мільярдів дол. капіталу. З цього 15,6 мільярдів долярів капіталу в промислових підприємствах і різного роду *Public Service Corporations* /постачання водою, газом, телеф. і инше/, 17,3 мільярдів дол. залізнодорожного капіталу, 4 мільярди дол. банкових і фінансових підприємств, 1,5 мільярд. дол. гірничих і нафтових підприємств і 1, 3 мільяр. дол. різних.x/

Такого концентрування впливу можна було осягти лише дякуючи системі контрольних товариств, що мають можливість держати в своїх руках контролюючу частину акцій багатьох підприємств і з одного боку підпадати контролю вищої

Цьому ще допомагає те, що в Америці звичайно установляють 2 типи акцій, і право голосу звязано лише з володінням одного лише типу / чи звичайних, чи привілейних/. Така системе при розвинутій сітці контрольних товариств в ренті рент може привести до того, що особа, чи група може з порівняно не таким вже великим власним капіталом контролювати капітал як коли в 100 раз більший по розміру.

Ця сторона трестового руху в Америці, яка в значній мірі базуеться на недостатках американського акційного законодавства, робить цей рух дійсно небезпечним для суспільства як з боку екс-

x/ *Liefmann Kartelle und Trusts стр 169.*

номічної залежности так і в боку навіть політичного.

Останній час перед війною з побідою демократичної партії на виборах компанія проти трестів в Америці прийняла дуже різкий характер. Багато трестів було визнано незаконними і розвязано. Так нафтовий трест, тютюновий були розподілені в значну кількість нових товариств.

Новий закон I9I4 року проти трестів /Clayton Act/ має багато суворих заборон проти сістеми призначення однієї особи директором в багатьох компаніях, зокрема відносно банків і залізнодорожних компаній.

Але лише дальший досвід покаже оскільки ця компанія проти трестів і фінансової концентрації приведе до бажаних наслідків.

На цьому ми закінчуємо характеристику трестів і їх порівняння з картельним типом монополістичних обєднань.

Ми бачили, що трест несе з собою більші можливости, може більш сприяти розвитку техніки і давати більші економії в організації торгу, ніж то робить і може робити картель, але одночасно трест несе в собі і більші загрози для суспільства, він має більшу силу, в ньому може бути більш зловживань в приватних інтересах його керовників, і він тяжче підлягає контролю суспільства і держави, ніж заснований на договорі картель.

Кожна форма монополістичних організацій має свої плюси і свої мінуси, і наука ще не сказала останнього слова, яка з цих організацій дає більш корисних для суспільства наслідків.

Швидше треба визнати, що кожна з цих форм має свою сферу впливу, і значіння їх в тій чи иньшій країні залежить від умов господарчого розвитку. Дати якесь одно на завжди рішення і оцінку не можливо.

УМОВИ МОНОПОЛІЇ КАПІТАЛІСТИЧНИХ ОБЄДНАНЬ.

Ми підкреслили вже вище, що коли йде річ про монопольне становище капіталістичних обєднань, то звичайно тут розуміють не абсолютну монополію, якою практично не користується майже ні одно з монополістичних обєднань промисловости, але про монополію релятивну, обмежену певними рамами, з переходом яких обєднання мусить зустрінутись з конкуренцією.

Про умови існування такої релятивної монополії, але на протязі довшого часу, а не на короткий мент, буде йти річ в цьому розділі.

I. Натуральна монополія.

Як на першу причину довшого монопольного положення капіталістичних обєднань промисловости звичайно зазначають натуральну монополію, яка основується на виключному володінні тим чи иншим природним богацтвом, що служить елементом продукції для певної промисловости. Чи це буде рудне місторождення, чи джерело иньшої сировини чи продуційної сили, чи певна природня ситуація вигідна для продукції, якої або зовсім не можна знайти в иньшим місцях, або можна знайти лише при значно вищих витратах.

В дійсности натуральна монополія в дуже багатьох випадках служить підставою монопольної сили на довший час промислових обєднань, як в формі трестів, так і в формі картелів. При чому степінь монопольности різняться в дуже великих розмірах від абсолютної монополії власника единого в світі місторождення певного мінералу, який одночасно має велике вживання в господарчому житті, до досить малозначної спричинної продукції природної умови,

забезпечуючої релятивну монополію, як наприклад кажуть, що монопольне становище " обеднання пряділень тонкої бововняної пряжі" в Англії / Fine Cotton spinners a. Doublers Associat/ базується на тому, що вохкий і мягкий клімат Ланкаширу сприяє виробу тонких сортів пряжі. x/

В значній більшости випадків природні умови дають релятивну монополію, обмежену певним районом і певною ріжницею в цінах. Звичайно те чи иньше містородження мінералу, чи джерело иньшої сировини не зявляється единим в світі, але певний мінерал може знаходиться в якійсь місцевости при таких умовах, що вартість його здобичи тут буде дешевше ніж в других місцях, або навіть коли містородження не має і цієї вигоди, то все ж в певному районі воно може мати обмежене монопольне становище, з огляду на значні відносно ціни самого мінералу вартість перевозки його на значні протяги. Це зокрема відноситься до всяких містороджень вугілля залізної руди і иньших мінералів порівнюючи незначної вартости відносно ваги.

Для характеристики важливости природних умов, як підстав монополії сучасних капіталістичних обеднань, приведемо де-кільки прикладів з ріжних країн.

Німеччина. Найбільш впливові картелі німеччини суть Рейнсько-Вестфальський вугільний сіндікат і Союз стальових заводів / Stahlwerkverband /. xx/

Обидва картелі не лише мають формально монопольний характер, обеднуючи значну частину продукції вугільний сіндікат в своєму районі, а стальовий сіндікат в цілій Німеччині. Вони дійсно

---

x/ Macrosty. British Trust Movement. Німец. переклад стор. 119.

xx/ Зараз і тому і другому наданий характер примусових сіндікатів. Приведені характеристики відносяться до того часу, коли вони були звичайними договорними картелями.

мають можливість монопольного регулювання цін і мали можливість значно збільшувати свої прибутки в порівнянні зі станом конкуренції.

Рейнсько-Вестфальський сіндікат обеднував в I904 р. 98% загальної продукції Рурського басейну, а в I9II - 93%. x/ З формального боку майже повна монополія. Прибутки вугільних підприємств могли характеризувати, що монополія була не лише формальної, але давала безумовно монопольні наслідки. Коли в період панування конкуренції доходність вугільних підприємств стояла пересічно нижче середньої норми проценту в країні - в період панування Рейнсько-Вестфальського сіндікату вугільна промисловість зробилась однією з доходніших.

Schmoller в своїй промові в засіданні Verein f. Sozialpol. каже, що дівіденди вугільних підприємств за час існування сіндікату зросли в такій пропорції: ті підприємства, що мали 2-3% дівіденду, мають 6%, а ті що мали 6 - I0% підвищили до 20 - 50% Біркова ціна акцій де-яких вугільних підприємств зросла ще більше, наприклад акція " Nordstern " з 40 мар. в I893 /год заснування сіндікату/ до 300 м. в I905. Кукса xxx/ копальні " граф Бісмарк" піднялись з I2.000 м. до 74.000 м. Взагалі монопольне становище і монопольний вплив Рейнсько-Вестфальського сіндікату є факт широко відомий. Хоч цей сіндікат і висовують всі як зразок гарної сіндікатської політики, сталої і не спекулятивної, але майже ніхто не відмовляється визнати значну долю моно-

---

x/ Singer. стор 115

xx/ Effenz. Was sind normale Kohlenpreise? Essen 1891.

xxx/ Куксами називаються долі участи в гірничих товариствах /Gewerkschaften/ в Німеччині.

повного впливу його.

В даному разі ми маємо приклад релятивної, обмеженої монополії, обмеженої певним районом, яка базуеться на володінню природними богацтвами, вугільними місторождениями певного району. Монопольне підвищення ціи на Вестфальський вугіль має свої межі зазначені цінов англійського вугля, збільшеної вартістю привозу. Чим більша буде ціна Вестфальського вугля, тим меньший буде район де він не зустріне конкуренції англійського, чи наприклад олівського вугілля, тим меньш т.зв. *Unbestrittene Gebiet* безспорна зона.

Конкуренція в самому Рейнсько-Вестфальському районі нових копалень, помимо війшовших в сіндікат, майже виключена тим,що всі вугільні площі на яких здобича вугілля може мати практичне, комерційне значіння, знаходяться в міцних руках підприемств війшовших в сіндікат. Це оволодіння вугільними і другими місторождениями здійснено було на підставі існуваншої з 1865 року гірничої свободи, дававшої кожному право розшукувати підземні багацтва і,на певних умовах, закріпляти їх за собов.

В 900-х роках, коли виявилось, що майже всі вугільні площі закріплені за великими вугільними підприемствами, що входять в сіндікат, пруський уряд в 1905 році / *Lex Gamp* / обменив, а в 1907 році новим гірничим законом цілком відмінив гірну свободу для вугілля і солі і знову ввів регалію і предоставлення площ на розробку лише по концесії держави.

Цим законом уряд бажав забезпечити щоби ренти вугільних земель не попали в руки сіндіката, але власне цей закон дуже за пізнився, бо вже всі придатні для розробки вугільні площі були зайняті.[x]

x/ *Gothein. Bergbau, стор 307*

Таке саме становище утворилось і відносно місторождень залізної руди. В районі *Minette* / Лотарінгія/, ще під час французького володіння, до 1870 року, були видані великі концесії, після того район був в цілому поділений між великими підприємствами. Весь Верхнесілезький район теж був розібраний. x/

Під час обговорення політики стальового синдікату офіціальною комісією один з представників некомбінірованих підприємств заявив: " Відносно металургічних заводів справа стоіть так, що в Німеччині в дійсности нема вже добрих рудних місторождень, які можна було б одержати. Коли б ми / некомбіновані прокатні заводи/ могли мати добрі рудні місторождення, можна було б балакати про заснування стальового заводу, але коли добрих місторождень неможна мати, не можна балакати і про будівлю стального з воду." xx/

Правда можна думати про заснування стальового заводу на привозній руді, і дійсно в Німеччині виникли як чавунові, так і деякі стальові заводи на побережжі Балтіки, що працювали на привозній / шведській / руді і англійському вугліі. Але ті заводи які мали власні рудні і вугільні копальні і рудники були в далеко кращому стані для збуту в значній частині Німеччини.

Фактично всі підприємства виробляючі сталь бессемеровську і томасовську, себ-то великі комбіновані стальові підприємства і значна частина мартеновських заводів, війшли в стальовий синдікат xxx/, заснований в 1904 році і продовжений до 1912 року а далі до 1917 року, існуваший також і на протязі воєнного часу війни і аж до заснування в 1920 році примусового *Eisenwirtschafts-bund'y*.

---

x *Gothein ibid.*
xx/ *Kontradiktorische Verhandlungen 1912 IV, cz. 344.*
xxx/ *Singer. str. 158*

Zöllner xx/ також визнає монополізацію горних богацтв. Він каже: " Відносно камяного вугілля як і відносно руди треба оказати, що кращі містороджения і рудники знеходяться в міцних руках, головним чином в руках стальових заводів / що цілком обединались в стальовий сіндікат В.Т./, або в других ім консорціумів " / Рейнсько-Вестфальські і другі вугільні сіндікати В. Т./.

Keymann в своій книжці про комбінірованні підприемства в стальовій промисловости xxx/ звертає увагу що на одну природню підставу монопольного станевища стальового сіндікату. Він зазначає, що в гірничих районах тяжко знайти назіть великих просторів землі, необхідних для будівлі великих стальових заводів, або за такі землі треба платити божевільні ціни і тим станевити нові підприемства в невигідні, в порівнанні з старими заводами стан.

Таким чином нова конкуренція існуючим в Німеччині стальовим заводам практично не може виникнути, через те, що старі підприемства володіють монопольно природними богацтвами.

Цим ми ще не отвердкуємо, що не існує ніякої конкуренції в стальовій промисловости, бо сіндікат,як тимчасова організація, не може цілком усунути внутрішної конкуренції підприемств, що належать до сіндікату, але про це в другому місці.

Калійний сіндікат.

Зверкнемось ще до одного монополістичного обединання в Німеччині, калійного сіндікату, який здавалось би обіцяв най-

x/ xx/ Zöllner. Eisenindustrie u. Stahlwerksverband 1907 ст. 120
xxx/ Keymann. Die gemischte Werke. стор. 261.

більші можливости монополії на підставі монопольного володіння природними богацтвами - калійними солями. До відділення Ельзасу Німеччина мала всесвітню монополію цього мінералу важливого для сільського господарства, як угноєння.

Дійсно в 1879 році був заснований перший міцно зорганізований сіндікат калійних копалень, в який окрім 2-х державних копалень ввійшло 2 приватних підприємства. Думали спочатку, що калійні солі рідко знаходяться в Німеччині, а позаяк поза межами Німеччини, як ми зазначили, цей мінерал не зустрічається, то гадали мати сильне монопольне становище забезпечене природними умовами. Але далі виявилось, що місторождення калійних солей знаходяться по цілій північно-західній і середній Німеччині. Таким чином калі зробилось продуктом, здобичу якого можна збільшити до дрбого розміру. В 1898 р. вже було 10 членів сіндікату, тут починається калійна горячка і до 1905 року сіндікат мусив прийняти 21 нових членів. В 1908 році було 50 підприємств з калійному сіндікатові і було 326 підприємств, що бурили нові місторождення. x/

Держава / Пруся/, яка сама була зацікавлена в цій промисловости, як власник державних копалень, а далі і з огляду на те, щоб калійна промисловість не попала в руки закордонного /американського / капіталу, видала в 1910 році закон про примусовий калійний сіндікат. Це власне перший зразок примусового сіндікату в Німеччині.

Але це не поліпшило ситуації. Навпаки, це ще згіршило її, бо утворення примусового сіндікату породило нові надії

---

x/ Liefmann. Kartelle u. Trusts 1910. ст 68.

	I90I	I9I0
Чавун...	42,9	43,3
Сталь Бессем.....	70,2	6I,6
Сталь Мартеновська....	59	50,8
Рельси бессемеров.....	59,9	60,2
-"- мартенов.....	-	57,4
Фасонне залізо.....	62.2	5I,3
Листове залізо.....	64,6	48
Дріт прокатний.....	77,6	87,3

Ми бачимо, що участь сталевого тресту не була досить велика для монополістичного стану і вона за I0 років зменьшилась майже по всім виробам. Але треба мати на увазі, що окрім існування сталевого тресту - *Un. St. Steel Corporat.*- міг ним і стоящими поза ним окремими великими сталевими підприємствами існував неформальний картель, яким регулювались ціни. Властиво не було конкуренції між сталевим трестом і незалежними заводами,а, як вимовляється офіціальний *Report on steel Industry* ,відносно установлення цін між трестом і незалежними була певна "*co-operation*"чи як *Marshal* каже керовництво /*leadership*/ сталевого тресту .[x]

Коли ж брати заразом як сталевий трест, так і бувші з ним в згоді великі стальові заводи, то ця монополістична група охоплювала практично всю сталеву промисловість і в руках у неї знаходились практично всі місторождення залізної руди.

Але навіть і одна *Un. St. Steel Corporation* по оцінці офіціального *Report'y* володіла в I908 році в районі Верхніх озер 75% всих запасів руди. А ці руди найкращі і мають найліпшу для продукції ситуацію. *Report* Бюро Корпорацій підкреслює,

---

[x] *Marshal. Industry and Trade* стр. 527.

що монополістична позіція сталевого тресту базується на володінні містородженнями залізної руди. Report каже, що хоч стальова корпорація і не має повної монополії на руду, але може мати монополістичний вплив. А по думці проф. Marshall'я навіть не повна монополія, що засновується, як і в цьому випадкові, на володінні запасами природних богацтв, більш міцна і довговічна, ніж другі монополії, які на перший погляд є повнійші, але базують свої сили на верховенстві в техніці, чи спритній організації підприємства, чи фінансовій силі, чи навіть на всіх трьох заразом.

Що сталевий трест, в згоді з дружними йому незалежними заводами, дійсно мав досить монополістичної сили щоби осягти її наслідки, служить доказом те, що дохідність його за період з I/IУ 1901 до 31/XII 1910 року офіціальний Report рахує в 12% на дійсно вкладений капітал / не на номінальний, який був значно розводнений/.

Монополістична сила другого всесвітно відомого тресту - нафтового тресту - Standard Oil Comp., джерело якої з першого погляду теж треба було б шукати в володінні містородженнями нафти, як ми побачимо нижче, має иньші підстави.

Офіційний Report про нафтовий трест відверто заявляє: "Монополія цього концерну ні в якій мірі не базується на володінні мрою нафтою." x/ Лише I/6 частина добичі сирої нафти в 1905 році в Сполучених Штатах випадала на долю Standard Oil C°.

В вугільній промисловости Сполучених Штатів можна відмітити дві тенденції: містородження антраціту концентровані там в одному місці, в штаті Пенсільванія, і в антрацітовій промисловости здавна, ще з 70-х років, мали місце монополістичні обед -

---

x/ Report on the Petroleum Industry. Washington 1907.

нання / в формі картелів/, які продовжувались до самого останнього часу. В I907 році американський уряд, що розпочав процес проти залізних доріг, контролювавших антрацітову добичу, в обвинувачувальному акті стверджує, що ці залізниці контролювали 90% антрацітових місторождень і 3/4 добичі антрацітового вугілля.[x]

Що ж до вогневого вугілля / bituminöse / позіція инша. Бітумінозний вугіль знаходиться в Сполучених Штатах в дуже багатьох місцях, і монополістичного панування над цими місторожденнями якоісь однієї монопольної групи не помічається. Навпаки, в цій промисловости панує повна конкуренція.

Як ще один приклад монополістичного обєднання в Америці, сила якого базується на природній монополії, нагадаємо ще мідний трест - Amalgamated Copper C°, заснований в I899 році фінансовою групою звязаною з Standard Oil Comp.[xx] з метою контролю світової продукції міді.

Англія в протилежність Німеччині і Америці має, за виключенням вугілля, дуже обмежену продукцію мінеральних богацтв З вартости в I35,2 міл. ф. стерл. всієї горної добичі Англії в I907 році на вугіль випадало I20,5 міл. ф. ст. З останніх I4,7 міл. ф. ст. на портланд цемент 7,I міл.ф.ст., залізну руду 4,4 міл.ф. стер.. Таким чином на добичу останніх мінералів випадало всього 3,2 міл. ф. стер. Тоді коли в попередні сторіччя Англія мала світове значіння по добичі міді, цинку, олива, свинцю, в останні часи значіння англійської добичі цих металів грає незначну роль в світовій добичі.

Вище ми бачили, що в кінці I8 віку і в першій половині I9

---

x/ Singer. Das Land der Monopole cf. 78.
xx/ Liefmann. Beteiligg. u. Finanzir. Gesellsch. 1913 cf. 253.

віку існувало монопольне обєднання одного з районів вугільної добичі, а саме в північних районах біля Ньюкастлю. Цей район мав перевагу над другими відносно транспорту на головний Лондонський ринок, і, на підставі цього, вугільні промисловці цього району, користуючись цією природньою монополією, утворили своє монопольне обєднання.

Але, як ми вже зазначили там, зміна в умовах транспорту знищила привілейне становище цього вугільного району перед другими, і він мусив вступити в конкуренцію з ними. З того часу, в протилежність ситуації в Німеччині, Англійська вугільна промисловість весь час залишалась працювати в умовах конкуренції.

Причинов цього були: розбитість вугільної промисловости Англії між багатьома районами, які були в дуже різних умовах відносно продукції, через це їх тяжко було зєднати докупи, з другого к боку кожен з цих районів не мав досить широкого району, щоб зорганізувати місцеву монопольну організацію, як то міг утворити Рейнсько-Вестфальський район в Німеччині.

Крім того вугільна промисловість в Англії розбита між дуже великов кількість окремих підприємств / налічують до 3,5 тисяч/. Ці факти не дали можливости виникнути монополістичному обєднанню вугільної промисловости Англії, і таким чином це головнійше природне багацтво країни не послужило базов для утворення монополії.

В Англії також нема й монополізації залізної руди. Одна з причин цього, що 50% англійського чавуну виплавляється з привозної руди / головним робом гішпанської/, і далі умови транспорту руди в Англію такі, що привозна руда завше може зробити конкуренцію місцевій.

Таким чином Велика Британія не має ні одного мінерального

богацтва, яке могло би служити базою картелю чи тресту з світовою монополією і з другого боку мінеральні богацтва, якими Англія розпоряжає, по тим чи иньшим умовам трудно було змонополізувати. Таким чином натуральна монополія не утворила бази для монополістичних обединань англійської промисловости.

Можемо привести лише де-які незначні, досить цікаві правда, приклади монополістичних обединань англійської промисловости, одною з підстав монопольного положення яких були природні умови заразом з правовими нормами.

В Англії були видані окремі закони, охороняючі річки від дальшого забруднення їх стоком вод з промислових підприємств. На цій підставі старі підприємства білильної і фарбової промисловости, зокрема в Ланкашірі, набрали де-якого монопольного становища. Виникнення нових білильних фабрік і фарбовень було дуже утруднено з-за недостачі приточної води, якою би вони могли користуватись. Цей факт зміцнив монопольну силу трьох монополістичних обединань в Англійській текстільній промисловости, а саме: *Bleachers Association* в Манчестері, *Bradford Dyers' Association* в Бредфорді і *British Cotton and Wool Dyers' Association* x/. Останнє з них правда мало дуже малий монополістичний вплив.

При заснованні тресту білильних фабрик - *Bleachers Associat.* в 1900 році, проспект сповіщаючий про утворення треста між иньшим так мотивував можливі високі прибутки тресту: " великі і все зростаючі трудноші забезпечити себе задовольняючою кількістю біжучої води, надзвичайно зміцнює позіцію існуючих здавна білильних фабрик. Проведення закону проти забруднення річок

---

x/ C. Wolff. Fab. v. Wiesn. Der Finanzielle Aufbau der Englischen Industrie 1919 стр. 7

ще більш утруднює утворення нових фабрик." x/

Ми приводимо цей приклад як цікавий з того боку, як здавалось би самі звичайні природні умови, що мають досить широке розповсюдження - як річка і біжуча вода,- при певних обставинах можуть стати базою монопольного становища.

Властиво майже кожна промисловість певного району має ті чи иньші натуральні переваги над промисловістю иньших районів, переваги які їй можуть давати певний монопольний прибуток - діфференціальну ренту. Таким чином природні умови , як база і джерело певного монопольного доходу, є явище дуже широке. Але не завше воно має таке рішуче значіння, як наприклад ті чи иньші мінеральні багацтва, які можуть бути легко змонополізовані.

В цьому відношенню ріжні краї стоять в ріжних відношеннях. Тоді як в Німеччині і Америці природна монополія послужила базою багатьох монополістичних обєднань, в Англії вона відіграла в цьому напрямі дуже незначну ролю.

---

x/ Macrosty. Trust movement нім. вид. ст. 122.

2. Законні чи адміністративні привілеї як база монополії.

Монополії засновані на правному забезпеченні монополіста від можливої конкуренції, властиво можуть ближче всього наближатися до абсолютної монополії. Природні монополії без забезпечення їх правно можуть зострінути конкуренцію других районів. Лише в окремих випадках конкуренція виключена тут абсолютно. Правно -ж забезпечені монополії можуть бути гарантовані від всякої конкуренції абсолютними заборонами держави, що таку монополію дарувала чи встановила.

Сюди відносяться перш усього державні монополії утворені головним чином в фіскальних інтересах. Тютюнова монополія у Франції і в Австрії, горільчана монополія, що була в Росії, майже всюди почтова і телеграфна монополія і инші служать прикладами цього.

В попередні часи, як ми вже знаємо, грали велику роль промислові чи торгові монополії дарувані як привілеї приватним підприємцям. Але ця форма монополії в сучасну епоху не грає великої ролі, після того, як в Англії вона була окасована в кінці I7 віку, а в других країнах в кінці I8 і початку I9 віку.

Одна з форм монополій, базованих на юридичних привілеях, що відграва значну роль і зараз, це забезпечення патентів на нові технічні винаходи. Але звичайно це тимчасова монополія, на I0 чи I5 років, при чому сучасний розвиток наукової техніки служить причиною того, що монопольне становище патентів дуже рідко продовжується більш менш значний час. Нові винаходи забезпечені новими патентами швидко роблять конкуренцію патентам виданим попереду.

Але все-ж можна привести декільки прикладів монополістичних

обединань в промисловости, підставою монопольної сили котрих були патенти на винаходи.

Як один з цікавих прикладів можемо привести трест заводів будуючих машини для взуття чобіт в Америці - *United Shoe Machinery Company*[x]. Це трест який має досить міцну монополістичну позіцію. Він держав під контролем майже все будівництво машин для фабрікації чобіт в Америці. Можлива конкуренція усувута була головним чином при допомозі патентних прав. При чому трест зміцнював своє монопольне становище слідуючим методом: на де-які машини, дуже важливі для продукції чобіт, трест мав повну монополію, для других машин була конкуренція машин других заводів. Але трест продавав, чи здавав в найом, ті свої машини, що користуються монопольною позіцією, лише при умові, що покупець візьме і другі машини, на які існує конкуренція. Таким чином своє монопольне становище відносно одних машин трест поширював і на другі машини де вже помічалася конкуренція.

Могутній в Америці тютюновий трест першу свою монопольну позіцію при заснованні в 1890 році також забезпечив скупкою патентів на машини виробляючі цигарки[xx]. Далі монопольне положення тютюнового тресту в Америці підтримувалось другими обставинами і методами, про що скажемо ні же.

Ще одна група законодавчих актів служила досить важливою базою для заснування монополістичних обединань. Ці законодавчі заходи служили почасти налоговим цілям, почасти були направлені на підтримку певних промисловостей, головним чином звязаних з сільським господарством.

---

x/ *Trust laws and unfair competition. Bureau of Corporations. Washington. 1915. cf. 319. Passinger cf. 86.*

xx/ *Report of the Comis. of the Corpor. on the Tobacco Industry Vol. I. Washington 1911.*

Так закон про оподаткування спирту в Німеччині від I887 р., а ще більш закон I909 року, установлювали контінгент на виріб спирту і обкладали спирт вироблений поза контінгентом вищим податком, ніж за спирт в межах контінгенту. Цим закон штучно обмежував розмір виробки спирту і зміцнював монопольну ситуацію засновано спиртового картелю. Крім того системою установлення контінгенту затруднювалось виникнення нових підприємств, зокрема так званих промислових буралень в противагу буральням звязаним з сільським господарством, які були поставлені в привілейоване становище.[x]

Таке-ж в головних рисах було російське законодавство по нормі ці випуску на ринок цукру, що служило підставою монопольного становища обєднання цукрозаводчиків на Україні і в Росії.

Таку-ж роль в Німеччині відіграли закон про налог на пиво і на сірники в I909 році.[xx]

Серед-ж треба відвести і примусові сіндікати, першими з яких у Німеччині був, як ми вже зазначили, калійний примусовий сіндікат I9I0 року, а під час війни і після неї була вже значна кількість їх.

На конструкції і ролі примусових сіндікатів під час війни і після неї ми зупинимось в другому місці. Тут скажемо лише, що примусовий сіндікат різко відрізняється відносно можливости виникнення конкуренції йому від звичайного договорного сіндікату чи тресту.

Тоді коли договорний картель, не забезпечений правно від стоящих поза ним підприємств - аутсайдерів, мусить завше рахуватися з можливою їх конкуренцією і в кращому для нього випадкові може

---

x/ Singer стр. 207-209.

xx/ Vogelstein ibid. стр. 233.

мати на довший час лише релятивну монополію, як вона має якісь підстави, примусовий сіндікат від такої можливої конкуренції забезпечений законом. Таким чином і політика держави відносно тих і других мусить бути різна. Надавши примусовому сіндікатові монопольне становище забезпечене законом, держава безумовно мусить установити і більший контроль над діяльністю примусового від договорного сіндікату.

---

3. Інерція людської природи і людських умов життя, як джерело монопродії.

В економічному житті, як і взагалі в суспільному житті, не завше панує раціоналізм, доходячий до дрібниць підрахунок вигід і втрат, стеження за самими дрібними змінами в цих вигодах.

Правда раціоналізм завойовує все більшу і більшу сферу впливу

Так в докапіталістичну епоху складання цін на товари мало характер цілком випадковий і залежало від персональної оцінки. В ранню капіталістичну епоху вже зявляється де-яка ступінь раціоналізації, зявляються базарні, ярмарочні ціни. Але все ж ця раціоналізація далеко не йшла, вже з-за одного того факту, що при рівню тогочасної економічної освіти / наприклад низький рівень розвитку рахівництва/ навіть не могло бути певної калькуляції цін.[x]

В епоху розвинутого капіталізму раціоналізація набірає все більшого впливу. В біржових цінах, в арбітражних операціях доходять може до перфектности економічної раціоналізації.

Але поза межами цього ірраціоналізм ще грає велику роль. Коли професійний торговець рахується з самою дрібною різницею в цінах, споживач готового продукту є дуже далекий від такої ступіні раціоналізації і, навпаки, під впливом звичаю чи інерції допускає дуже великі відхилення від раціональної поведінки при купівлях. На цьому базуються як вся практика, так і теорія реклами. Попереду реклама мусить вивести споживача зі стану інерції і примусити його змінити традиційну поведінку, а далі реклама рахує на ту-ж людську інерцію, як спосіб закріпити споживача за певним товаром на довший час. Де-яка інерція споживача викликається навіть фізіологічною природою, наприклад, звичка до певного тютюну, чи до певно-

---

x/ Sombart. Der moderne Kapitalismus B. II cr. 195.

го напитку. Як побачимо, ця остання сила інерції відграє дуже велику роль в монопольному положенні того чи иншого капіталістичного обєднання .

Але не лише споживач не завсе йде в своїй поведінці за вказівками раціонального розрахунку. Робітник при виборі роду своєї праці, чи місця свого життя, також в дуже великій мірі слідує закону інерції. Через це перехід від одної галузі промисловости до другої, з одного місця до другого під впливом зміни рівня оплати праці не відбувається, як це учила теорія конкуренції, в такій ідеальній формі.

При сучасних умовах, затруднення переходу робочої сили, а окрема з одної країни в другу, опозіція робітника до зміни місця життя, може суть найбільш сильні затрімки для раціонального розподілу продуційних сил суспільства. В цьому відношенню капітал являється далеко рухливійшим, ніж живий чоловік. Може найяскравійше накреслив значіння для економічної теорії і практіки людської інерції і ірраціоналізму це *Bagehot* в своїй невеличкій книжці "*Economics Studies*"

Як на одну з причин можливости довшої монополії на людську інерцію - вказує і *Marshall* [x]. "Перешкодом до виникнення ефективної конкуренції, каже він, для підприємств, що придбали де-яку умовну монополію, є *vis inertiae* , небажання змін що приходить людській природі і умовам людського життя. Правда ця інерція постійно зменьшується під впливом модерної техніки, як і під впливом модерного складу думання і життя. З огляду на це де-які монополії, між яких збільшувалась також потребою великих капіталів, перфектними методами, високою спритністю і широкими діловими

---

[x] *Marshal. Industry and Trade. стр. 398*

зв'язками, так що їх можна було розглядати ще не так давно практично недоступними конкуренції, в останній час часто і швидко завойовали.*

Але як ми підкреслили вище, де-яка інерція і ірраціоналізм людської природи викликаються навіть фізіологічними умовами.

Найяскравіший приклад того, як людська інерція забезпечує монополістичну силу капіталістичних обєднань це американський / а також і англійський / тютюновий трест.

Виник він в 1890 році на підставі почасти монопольного володіння патентами на машини для виробки цигарок, але вся дальша його сила базувалась в значній мірі на спритному і енергійному використанні інерції споживача тютюну. *Report of the Comissioner of the Corporations* про тютюновий трест виявляє скільки в боротьбі з виникаючою конкуренцією допомагало тресту те, що він окупив і держав в своїх руках самі заяблені публікою марки тютюну чи цигарок. Скільке коштів він витратив, щоби розреклямувати певну марку. Коли з'являлась популярна марка якогось конкурента, то першим завданням тресту було скопіювати цю марку.

Правда, трест вживав і другі методи боротьби з конкурентами, мавші велике значіння для закріплення монопольної сили вже розвинутого монополістичного обєднання / диференціація цін, вигідні договори з торговцями. На цих методах, як методах закріплення монополії ми зупинимось нижче/, але лише в звязку з інерцією споживача ці методи дали можливість осягнути табачному тресторві такої сили, якої може не осягли і трести, сила яких базувалась на природній монополії.

Ось коротка характеристика сили тютюнового тресту.

В 1890 році він мав монопольний вплив лише в виробці цигарок, він виробляв 90% загальної кількости цигарок. В 1906 році участь треста в продукції цигарок правда зменьшилась до 82,3%, але участь в продукції тютюну/для куріння, нюхат. і др./ зросла з 7,1% до 77,6%, а для цигар з 2,2% до 14,7%.

Але що це більш вказує на монополістичний вплив треста це його прибутки. Офіціальна комісія рахує, що пересічний чистий прибуток треста на дійсно вкладений капітал був в 1890 році 18%, в 1904 - 1908 - 19%. Себ то значно вищий ніж прибуток стального треста.

Так сила інерції, що послужила базою для монополії американського тютюнового треста, допомогла англійській тютюновій промисловості відбитись від конкуренції американського треста і утворити власний трест - *Imperial Tobacco Comp.* - в 1901 році. Боротьба між двома трестами продовжувалась 2 роки, аж поки трести не поділили між собою ринків. Англійському тресту вдалося відбитися від конкуренції американського, бо він мав дуже популярні серед населення марки тютюну і населення підтримувало його в цій боротьбі. Цьому в факту він зобовязаний і тепер своєю силою проти нових конкурентів в самій Англії.

Офіціальна англійська комісія, призначена в 1919 - 1920 роках для вивчення діяльности тютюнового треста в Англії, так мотивує монопольне становище треста: [1] " фірми що склали *Imperial Tobacco Company* володіли де-кількома такими марками тютюну і цигарок, які в наслідку довгої реклами, чи пошту на них публіки в-за їх смаку, придбали такої великої слави, що товар однакової якости і вартости фірм стоящих поза трестом не міг знайти рівного прихильного відношення.

---

[1] *Kartell Rundschau 1920. Hft 4 s. 194.*

Преференція публіки до окремих марок була збережена трестом в такий спосіб, що фірми обєднані в трест не змінили своїх попередніх назвиск. Вони ведут свої підприємства і далі самостійно, мають окремих вояжерів і представників. Правда, для всих підприємств ведеться централізоване книговодство і управління що дає економію в витратах, але з другого боку не загублена і цінна підтримка популярности імени і марки."

Комісія приходить до висновку, що хоть англійський тютюновий трест і не має повної монополії продукції, він не виробляє і 2/3 цілої продукції, але все ж має практичну можливість диктувати ціны, по яким значна більшість споживачів мусить купувати цигарки і тютюн. Хоч на погляд комісії трест і не зловживає своєю силою.

4. Монополія якости.

В цьому ж звязку, як монополію сила якої значно залежить від інерції споживача, можна розглядати і так звану *Qualitäts-monopole* - монополію засновану на якости продукту. Бо властиво якість не завше мірялеться обєктивними засобами, а є наслідок субективної оцінки споживача, який звик до певного товару і має до того більш довіря, ніж до нового товару. Тим більш що для обєктивного розпізнання якости товару часто треба робити складні аналіз, якого споживач практично не може і робити.

В Англії як приклад монополістичного обєднання, що користується такою *Qualitäts-monopole* можна привести трест фабрик вироблюючих нитки для шиття - всесвітньо відома фірма *J. & P. Coats*.

Ця фірма в згоді ще з двома фірмами контролює зараз 95% вироблюваємих в Англії ниток.[x] Дівіденди її на протязі 10 років / 1897 до 1906/ не були меньше 20%, а в 1898 були 30% в 1899 - 40% і в 1900 - 50%.[xx]

Фірма *Coats* склала з торговцями умову, що коли вони окрім ниток її фірми продають і нитки конкуруючих фірм, то мусять на обох товарах надавати однаковий відсоток. Ця умова робить майже неможливою конкуренцію других фірм, бо покупець згоджується брати инші нитки ніж фірми *Coats*, лише коли ціни на них були б значно нижчі.

Marshall[xxx] бачить ще одну причину монопольної сили цього тресту. Він звертає увагу на те, що нитки можуть бути від-

---

x/ Це стверджує офіціальна англійська комісія призначена для вивчення діяльности цього тресту. Виявок заключення комісії в *Kartell-Rundschau 1920 Heft 4 стр. 197.*

xx/ *Macrosty*. німецьке видання стор. 109.

xxx/ *Marshall. Industry and Trade стр. 402.*

носені до тієї категорії товарів, які мають великий попит, а в той же час вартість їх упадає дуже невеликою сумою на вартість тих речей, для виготовлення котрих вони потрібні. Через це навіть велике збільшення ціни на них не відграє великої ролі в збільшенні ціни цілого товару, а між тим якість їх має велике значіння для цілого виробу. Наприклад, кравець вживший негарні нитки при шитті дорогої одіжі може від цього мати неприємности від замовника.

З цієї ж причини можна значно звищити ціни на такі речі, як наприклад сіль, перець і другі подібні товари, без того, щоби покупець одмовився їх купувати.

Цей приклад показує, як детально треба вивчати підстави можливої монополії. Властиво кожен окремий випадок монополії має свої індівідуальні підстави і загальні поширені теорії причин монополії звичайно дуже узагальнюють факти, які потрібують індівідуального методу вивчення.

До розгляду однієї з таких узагальнюючих теорій ми і перейдемо зараз, а саме:

5. ЧИ ВЕЛИКИЙ РОЗМІР СУЧАСНИХ КАПІТАЛІСТИЧНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ СЛУЖИТЬ ПІДСТАВОЮ МОНОПОЛЬНОГО ПОЛОЖЕННЯ ІХ НА РИНКОВІ?

Значна кількість авторитетних економістів вивчивших проблему трестів і картелів дає ствердкуючу відповідь на наше запитання. Такої точки погляду держиться Jenks [x], Levy [xx],

---

x/ Jenks. Trust problem. New York 1900.
xx/ Levy. otor. 290. " Розміри підприємств і їх продуційна сила несуть в собі монополістичну тенденцію."

Marshall x/ З другого боку противну відповідь дають Ely xx/ Vogelstein xxx/ Властиво тут переплутано багато окремих проблем.

З одного боку мають на увазі, що факт концентрації промисловости в великі підприємства зменьшує тим самим кількість окремих підприємств, а цим сприяє швидчому їх обєднанню в договірний картель и злиттю їх в один трест. Це цілком безспорно. Далеко лекше обєднати 20-30 великих підприємств ніж 200 - 300 середніх і малих. рім того концентрація приводить до того, що підприємства роблять-я більш однородні по силі, дрібні знищуються, середні обєднуються більші. А однородність підприємств грає дуже велику ролю при бєднанні їх в картель, бо ріжнородні по силі підприємства мають ріжні інтереси, і звести їх в єдиний союз дуже тяжко.

Але це зовсім друга проблема, це проблема про фактори що сприють утворенню картелів, чи навпаки стоять на перешкоді цьому.

Але факт утворення картелю чи тресту ще не визнача що вони удуть користуватись монополістичним положенням. Вони можуть залишитись формальними монополіями не маючими ніякої реальної монопольої сили. Кожен же раз, як вони задумали-б скористуватись своїм ормальним монопольним положенням - в напрямі звищення цін, чи инакше - то вони зустрілись би з конкуренцією.

Коли ми запитуємо чи забезпечує великий розмір капіталістичних підприємств монополію для їх обєднань, то ми запитуємо про реальну монополію а не лише про можливість організації тресту чи артелю.

/ Marshal. Industry and Trade ст. 398.

x/ Ely. Monopolies and Trusts. New York.

xx/ Vogelstein. Цітована праця ст. 284.

Але і на це запитання багато дають позитивну відповідь. Marshall каже: " першою перешкодою для ефективної конкуренції є необхідність затрати великого капіталу і зусиль для утворення нового заводу чи організації, які могли б конкурувати в одинакових умовах з існуючими міцними підприємствами,що вже позаймали позиції. Небагато хто може зробити це, а ще менше тих, що згодяться взяти на себе велике ризико що звязане з цим. Через це де-які монополії, які одно покоління назад ще розглядались як тимчасові і умовні, зробились зараз остільки сильними, що виникає питання чи не мусить держава встановлювати свій контроль там, де в ранійші часи можна було залишити виконання контролю одній конкуренції."

Тут підкреслюється той факт, що розвиток техніки за останній час далеко збільшив оптімальні розміри підприємств, себ-то ті розміри при яких продукція буде найвигідкійшою, найпродуктивнійшою. З огляду на це нові виникаючі підприємства потрібують для своєї організації великих капіталів. Але одночасно з цим і може в далеко більшій мірі, концентрувалось і капітали, що шукають прикладення, збільшилась і їх рухливість. Через що, на наш погляд, один факт збільшення розміру продукційних одиниць підприємств і необхідних для їх організації капіталів, ще не може в сучасних умовах капітального ринку[x] служити перешкодою для виникнення конкуренції. Лише один перегляд еконо-

---

x/ Після війни правда в де-яких країнах можна бачити бідність капіталами, яка може спричинитись до того,що нові підприємства вимагаючі значних капітальних затрат, не зможуть бути засновані з-за недостатку капіталів. Але це явище тимчасове а не присуще капіталістичному господарству.

ічних відділів часописів, оповісток про нові фундації, дає уявлення в яких кольосальних розмірах може бути зібраний капітал для нових підприємств, при існуючих формах фінансування промисловости.

Можливо що проф. Marshall прийшов до попереднього висновку через те, що він бачив перед собою умови фінансування індустріальних підприємств в Англії, де ці умови розвинуті далеко гірше ніж напр. в Німеччині x/. Великі англійські банки не беруть на себе фінансування промислових підприємств довгостроковим кредитом, чи постійним капіталом через емісію акцій, як то роблять німецькі банки. Цей факт може затруднювати і організацію нових підприємств.

Можливі инъшого роду затруднення для зібрання капіталу для нових конкуруючих капіталів. А саме банки можуть відмовитись фінансувати нове конкуруюче підприємство через те, що вони стоять в досить відношеннях і звязані з великими підприємствами, що складають трест чи картель, і через це не захочуть йому утворювати нової конкуренції.

Така ситуація дійсно існувала і існує в Німеччині. Німецькі банки дуже концентровані, стоять в дуже тісних звязках з німецькою промисловістю xx/ і бували випадки що для заснування нових підприємств, конкуруючих вугільному чи залізному синдікату, не мож-

---

x/ Дивись присвячену цьому спеціальну працю C.W. Fehr v. Wieser Die Finanzielle Aufbau der englischen Industrie.
Wieser приходить до висновку, що в Англії фінансування промисловости не досить організовано. Помітні тенденції до зміни. Див. розмаїте стор. 436 і далі зокрема 443, 444.

xx/ Jeidels. Das Verhältnis der deutsch. Grossbanken zur Industrie. 1905.

на було зібрати необхідних капіталів [x] з-за опозіції банків.

Але це вже инші причини монополізації - монополізація кредиту, який як і сировина, чи инші продуційні засоби, необхідем для промисловости. Виникали думки навіть що при сучасній концентрації банків можливо виникнення грошевого тресту, який монополізувавши кредит, буде мати можливість монополізувати і ті чи инші галузі промисловости.

В 1912 році в Америці навіть була заснована комісія для розсліду того, чи не існує в Америці грошевий трест - Money trust. Матеріяли цієї комісії не дали можливости зробити певні висновки про існування такого тресту. З нашої точки погляду організація монополізації вільних капіталів в руках картелю чи тресту банків є справа майже неможлива, оскільки тут більш усього має вплив конкуренція закордонного капіталу.

Але безумовно концентрація банків, які стоять в близьких взаєминах до картелів, може повести до утруднення фундації нових конкуруючих підприємств.

Але це вже инша підстава монопольного положення, вона звязана з розміром промислових підприємств лише посередне. Стверджувати -и взагалі, що один факт зросту підприємств, звязаний з розвитком техніки, одужить підставою для утворення монополії на наш погляд це дуже узагальнювати факти.

Факт концентрації промислових підприємств безумовно сприяє утворенню картелів і трестів, уже через те, що ця концентрація обгострює конкуренцію, з другого-и боку робить і саму організацію треста чи картелю більш простою справою.

---

x/ Kestner: Organisationszwang. 1912 стр. 169.

Але від цього далеко до того, щоби організовані картелі і трести дійсно користувались реально монополістичним положенням. Коли ті чи инші причини з числа тих, які ми зазначили вище: монополізація сировини, забезпеченість патентами, володіння марками товару, що мають великий попит і при високій ціні та инше, приводять до того, що нові підприємства можуть виникати лише з великими труднощами, або мусять працювати в гірших умовах, ніж вже існуючі, то картель чи трест може використовувати до певної міри своє монопольне становище, коли ні, коли справа лише в тому, щоб для конкуренції в тих же умовах як і старі підприємства треба утворити великого розміру нове підприємство, то при дійсно монополістичній поведінці тресту чи картелю - зниження цін - таке нове підприємство буде утворене і капітал для цього, в умовах сучасного капітального ринку, завше можна знайти.

Але прихильники теорії, що факт концентрації промислових підприємств сам собою забезпечує монопольність обєднання їх /Jenks, Levy/ приводять ще один аргумент. Вони кажуть: "всяке нове підприємство, яке захотіло б стати на одну ногу / відносно умов конкуренції/ з гігантським підприємством / трестом / що виникло з обєднання існуваших раніш підприємств, мусило би бути таких значних розмірів ", що кількість нового товару яку воно викинуло б додатково на ринок могла би бути продаков по користним цінам лише в разі дуже великого поширення ринку. Коли-н ринок не може бути поширений в такому розмірі, то зараз же цінам знизились би до рівня убиточного як для нового підприємства, так і для монополістичного обєднання. x/

---

x/ Levy. стор. 290.

В момент коли продуційна здібність технічно і економічно рентабельного підприємства росте швидче ніж зростає за той же час потреба в відповідному товарові, то в цього виникає для існуючих підприємств монополістична тенденція.

Таким чином тут йде річ вже не про труднощі для заснування нового підприємства з огляду на необхідність для цього великих капіталів, а про другі труднощі - найти збут для великої кількости товару, що нове підприємство мусить додатково викинути на ринок. Це думка загальна і для Jenks'а і для Levy.

На наш погляд в цьому ствердженні є дві хиби:

Перше, прихильники цієї теорії дуже перебільшують технічні переваги гігантських підприємств. Факт нове більшого і більшого оптімального розміру продуційної одиниці є безспорний для багатьох галузей промисловости - залізної, гірничої, текстільної і друг.. Але все-ж цей оптімальний технічний розмір підприємства далекий від того щоби вимагати охоплення цілої галузі промисловости в одно підприємство. Це може лише мати місце або для малої країни, яка не має широкого ринку, або для якогось товару, який не має широкого попиту.

Можливо що для малої держави один сучасного розміру сталевий завод задовольнив би цілу її потребу в сталевих виробах. Але в великих державах, навіть в найбільш концентрованих промисловостях як,наприклад, залізна, підприємство улаштоване по всім вимогам сучасної техніки покриває лише порівнюючи незначну долю потреби країни.

Для того щоби конкурувати з трестом не потрібно мати такі-ж розміри продукції, які має він. При далеко менших розмірах можна в більшости промисловостей працювати з такою-ж собівартістю як і трест.

Обєднання цілої галузі промисловости в трест в більшости випадків викликалось не технічними вигодами, а бажанням усунути конкуренцію, монополізувати ринок. Технічний оптімальний розмір підприємства звичайно значно менший. Для багатьох же промисловостей дуже велике поширення розміру підприємств викликає навіть багато утруднень. Підприємство починає бути менш рухливим, вимагає більш затрат на організацію контролю, на пристосування одного відділу до другого. К певний розмір продуційної одиниці, превищення якого не зменьшує дальше собівартости продукції, а навпаки починає її збільшувати.

Друга хиба сторонників критикуємої теорії є невірне уявлення процесу конкуренції.

Коли монополістичне обєднання дійсно почне використовувати своє монопольне становище, себ-то значно звищувати ціни, то капітал що шукає прикладення, при заснованні нового конкурунчого підприємства не буде рахувати лише на додатковий ринок що утворюється зростом потреб. Конкурент буде рахувати на те, що існуючі ціни дають йому можливість мати прибуток вищий нормального навіть при низьких цінах, і що він зможе таким чином знизити ціни і захопити частину ринку, що був ранійш у володінні тресту.

Коли ж взяти на увагу опекунцію, то можна сказати, що високі прибутки в певній галузі промисловости безумовно притягнуть в цю промисловість більше капіталів ніж то відповідає попиту.

Все це при тій умові, що нема других фактів які окріплюють монополію треста.

Весь темп сучасного господарства йде не по прямій лінії а з хитаннями вверх і вниз.

Таким чином на наш погляд є хибний і цей останній аргумент тих економістів, що бачуть базу для монопольного стану в одному

факті концентрації підприємств.

При бажанні дійсно використувати своє формально-монопольне становище один факт великого розміру підприємств в більшости випадків не зможе забезпечити таку монополію. Можлива конкуренція зразу-ж зробиться ефективною в разі монополістичного звищення цін.

Називати-ж монополією таке обєднання, яке хоч і істнує як формально монопольний продавець, але мусить держати конкурентні ціни, на наш погляд недоцільно.

Це буде організована галузь промисловости, вона буде усувати конкуренцію, яка робить збиточною продукцію, буде осягати ті чи инші економії в продукції і збуті, які будуть наслідком обєднання продуційної / в тресті /, чи комерційної діяльности, але реальної монопольної сили мати не буде, оскільки не надійдуть до цього инші підстави, що таку монополію зроблять дійсно можливою.

Леви в своїй книжці *Monopole, Kartelle u. Trusts*, де він розвиває вищенаведену теорію монополізації ринку через один зріст розміру підприємств і концентрації промисловости, вживає цю теорію для обгрунтовання можливости істнування монополістичних обєднань в Англії.

Він зазначає, з чим ми цілком згоджуємось, відсутність натуральних підстав монополії рівно ж і митного забезпечення монополістичних обєднань в Англії.

Монополізації натуральних багацтв, яка б забезпечувала істнування промислових монополій, в Англії нема. Митного забезпечення нема. Транспортні умови теж такі, що не забезпечують англійської промисловости від зовнішньої конкуренції. Між тим в період кінця 19 і початку 20-го віку в Англії, також як і в других країнах, виник ряд обєднань в промисловости, які мали намір монополізува-

ти ринок.

Для обяснення їх істнування Леві і висовує зазначену теорію.

Але як раз вона меньш усього відповідає англійським умовам. Як раз в Англії концентрація підприємств не пішла так далеко, як в Сполучених Штатах Америки і в Німеччині. Пересічний розмір підприємств що дають найкращі прибутки в Англії в головних галузях промисловости порівнюючи не великий, відносно цілої галузі промисловости.x/ Комбінація і інтеграція промисловости, як, наприклад, залізної, йде дуже помалу в порівнанні опять же з Америкою і Німеччиною. До того-ж для головнійших галузей промисловости Англії більшу ролю грає зовнішній ринок. Для бововняної промисловости вивіз складає 80%, вовняної 33%, залізної 50% /Дивись v. Wieser стор. 15/.

З огляду на це обгрунтовувати як раз для Англії істнування монополії як наслідку концентрації промисловости тим більш є хибно. Фактично це і не потрібно. Ті монополістичні обєднання в Англії, які дійсно користуються монопольною силою, мають для цього иньші підстави.

Так, ми бачили, що тютюновий трест базує свою монополію на інерції споживача, монопольний трест Coats, що виробляє нитки, користується Qualitäts monopole. Обєднання фарбовень і білильних фабрик забезпечені від нової конкуренції природними умовами заразом з законодавством проти забруднення вод. Такі-ж підстави монопольної сили мають ще де-які монополістичні обєднання в Англії.

Але більша частина їх в Англії зявляються лише формальними монополіями, які або ніколи не користувались монопольним станови-

---

x/ C.W. v. Wieser зазначена вище праця стор. 14.

шем, або коли робили до цього заходи, то в наслідку цього зараз же виникала конкуренція, яка ставила обєднання в дуже прикре становище. Так було з соляним картелем, який кожен раз як думав підвищувати ціни викликав конкуренцію.[x] Такаж недоля була й содовог сіндікату - Un. Alkali C° [xx] і портланд-цементного сіндікату [xxx] - Associated Portland Zement Manufacturers.

Як висновок можна сказати, що загальне ствердження ніби то одна концентрація промисловости в великі підприємства дає вже базу для монопольного становища їх обєднань, не підтверджується в повній мірі взагалі, а що до умов англійскої промисловости, то тут вона ще меньше має підстав.

---

x/ Macrosty. 158-164 „Сумна історія соляного обєднання " Salt Union" служила довго застереженням проти всякої спроби ввести "неанглійський" монопольний принціп в британську торговлю."

xx/ Macrosty 164 і далі.

xxx/ Macrosty 94 і далі на стор. 99.

6/ Необхідність неділимости продуційної одиниці як підстава монополії в де-яких випадках.

В де-яких галузях господарчої діяльности, по більшости не в індустріальній товаровій продукції, а в галузях забезпечення населення де-якими необхідними послугами, як то постачання водою, газом, електріком, телефонними зносинами, почтою, по части залізнодорожним транспортом, сама організація виконання певної необхідної для суспільства функції може бути зроблена з успіхом лише коли виконання її знаходиться в руках одиного, неподільного підприемства.

Наприклад, при постачанні газом чи водою, було б недоцільно щоб конкуруючі підприемства прокладали паралельно свої рури в кожній вулиці. Цим викликалось би лише зайве марнування капіталу. Теж саме можна сказати і про телефочну сітку міста. Раціонально вона може бути організована лише коли ціла сітка буде в руках одного підприемства. Поділи постачання газом і електріком великих міст можливі не наданням окремих районів, але в самому районі знову є раціонально існування лише одного підприемства.

Собівартість постачання такого єдиного підприемства буде завше нижча, ніж собівартість конкуруючих підприемств. Для цих підприемств закон зменьшення собівартости при поширенню розмірів постачання виявляється з такою силою, що завше обединене підприемство працює дешевше, ніж конкуруючі між собою.

Через це, коли б навіть були утворені конкуруючі підприемства, то вони своєю конкуренцією або прагли б знищити одно друге, або прийшли б до згоди. Але в наслідку такої згоди суспільство мало би лише ту невигоду, що затрати постійного капіталу

двох конкуруючих підприємств були б майже подвійні в порівнянні з раціонально збудованим в тому -м районі єдиним підприємством. Те ж саме властивс треба визнати і відносно залізнодорожнього транспорту. Будівля двох залізниць між двома пунктами далеко менш раціональна, ніж будівля одної розрахованої на працю обох заразом.

Досвід показав, що такі підприємства коли вони між собою починають конкуренцію, то завше це кінчається монополією. Або один з конкурентів не витримує і кінчає крахом, або вони приходять до згоди. Але в обох випадках має місце завше марнування капіталу.

Це підприємства, які монопольні по самій природі своїй - монополія таких підприємств в решті решт завше корисніша для суспільства, ніж конкуренція.

Відносно цих галузей промисловости навіть такі теоретики, як Ely , котрі не визнають відносно звичайної промислової продукції, що обєднання її в єдине монопольне підприємство ставить її в таке вигідне становище, що конкуруючі підприємства не можуть вижити, приходять до висновку, що окладности єдиного монопольного підприємства в цих галузях являються остільки великими, що перевищують всякі вигоди конкуренції, і через це монополія тут є в інтересах суспільства.

Лише необхідно щоб такі монопольні підприємства були поставлені під контроль міста, чи держави, бо инакше сила їх відносно споживача буде дуже велика і може повести до зловживань.

Майже у всіх країнах прийняли чи до муніціпальної / або державної/ монополії цих галузей, чи до концесійної системи під контролем держави.

Для нас, оскільки ми ведемо мову головним чином про проми-

основі монополії, приведена тут основа монополії має інтерес не лише сама по собі а і через те що нерідкі випадки, що на такій монополії надбудовується монополія того чи иньшого промислового обєднання. Так сказать виникає монополія другого порядку, монополії залежні від других монополь /abgeleitete, dérivées/.

Зокрема в Сполучених Штатах Америки відомі такі факти, коли промислова монополія базувалась на тісному звязку з залізницями.

Залізниці певного району по самій своїй природі прагнуть до монопольної організації, вони в певному районі користуються майже повною монополією транспорту. Через це коли вони дають певній групі, певному обєднанню промисловости привілеї, нижчі тарифні ставки, то цим вони ставлять відповідну груп в привілійне становище і затруднюють, або роблять неможливою конкуренцію цій групі з боку иньших підприємств.

Найцікавіший приклад індустріальної монополії збудованої на звязках з залізницями і на тарифних збавках /discriminations/ є всесвітньо відомий нафтовий трест - Standard Oil Comp..

Розсліди Comissioner of Corporations доказали багатьома фактами, що зріст цієї монополії в перший період її історії засновувався як раз на таких привілеях залізниць. Офіціальний відчіт присвячує цьому питанню цілий великий том x/ де приводиться багато доказів істнування таких discriminations /збавок з тарифу/ для перевозок Standard Oil Trust в порівнанні з її конкурентами. Конкурентні рентіфіційні нафтові заводи мусили вищше платити дорожче як за перевозку сирої нафти, так і з неї, і цим унеможливлювалась їх ефективна конкуренція, не дивлячись на те що добича сирої нафти не була змонополізована в руках нафтового тресту.

Далі Standard Oil Co перейшла до системи перекачки

x) Report of the Comissioner of the Corpor. on the Transportation of petroleum. 1906. Washington.

нафти по нафтопроводам, що обходилось значно дешевше, ніж по залізницям. Вона змогла змонополізувати сіть нафтопроводів в своїх руках і тим ще більше зміцнити своє монопольне становище. Монополізація нафтопроводів з одних руках була тим легша, що нафтопроводна сіть по типу своєму підходить як раз до підприємств, які дають дуже великі економії при едності їх експлоатації і управління.

На цьому ми закінчуємо вивчення тих підстав і причин, які можуть забезпечити на деякий час монопольне становище промислових монопольних обєднань і переходимо до тих методів, які зазначені монопольні обєднання вживають для унеможливлення, чи затруднення їм конкуренції зовні.

МЕТОДИ І ПОЛІТИКА МОНОПОЛЬНИХ ОБЕДНАНЬ НАПРАВЛЕНІ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЕБЕ ВІД КОНКУРЕНЦІЇ.

Ми знаємо, що по своїй природі картелі як і трести суть об-єднання капіталістичних промислових підприємств метою яких є усунення конкуренції і монополізація ринку з ціллю забезпечення і збільшення своїх прибутків.

В попередньому розділі ми розглянули зовнішні факти, які можуть забезпечити на довший час дійсно монопольне становище таких організацій. Але крім цих зовнішніх фактів треба розглянути і політику самих монополістичних обединань, методи які вони вживають для знищення існуючої конкуренції і проти виникнення нової.

Ці методи одинаті почасти для використування зовнішніх фактів могущих бути підставою монопольного становища, з другого - з боку монополістичні промислові обединання виробили такі методи, які при певних умовах можуть закріплювати монопольне становище на де-який довший час навіть при відсутності зовнішних підстав для монополії. Ці методи є власне методи конкуренції, окремі форми конкуренції, які робляться дуже могутньою зброєю в руках обединання, яке охоплює майже цілу промисловість.

Ті ж самі методи конкуренції оскільки вони вживаються окремим підприємством, що складає лише невелику долю певної промисловости, можуть бути мало ефективними, в порівнянні з тими наслідками, які вони дають в руках монополістичних обединань промисловости.

Ці методи конкуренції для знищення сторонніх конкурентів дуже різноманітні [x], але головніші з них можна властиво звести в

---

x/ В спеціальному оболіді методів недобросовістної конкуренції Демо, комісар корпорацій в Сполучених Штатах, налічує більш 20 різних методів, що вживались в Америці і які розглядались як методи недобросовісної конкуренції

дві групи:

І/ сістема зниження цін в окремих місцях де виникає конкуренція, чи зниження цін на окремі конкуруючі марки товару,

2/ сістема виключних /exclusive / договорів, чи то буде з покупцями, чи з торговцями, чи з продавцями сировини.

Зупинимось на першому методі боротьби - сістематичному зниженні цін для знищення конкуренції, як називають його американці "Discrimination of prices". Властиво зниження цін з метою витіснення конкурента з ринку є звичайний метод всякої конкуренції. Але цей метод набірає цілком иньшого характеру, коли він починає вживатись не окремим порівнюючи невеликим підприємством, з числа багатьох иньших підприємств, а обединенням промислових підприємств, що охоплює цілу державу, чи то буде в формі договорного обєднання - картелю, чи в формі повного обєднання в трест. В останньому випадкові обєднання має можливість держати різні ціни в різних районах.

Властиво монопольна ціна, в випадку абсолютної монополії, може досить часто бути різною для окремих покупців, тим легше для окремих районів. Конкуренція і ціна завше стремить до нівеліровки.

При існуванні монополістичного обєднання промисловости, коли поза межами обєднання залишається лише незначна частина промисловости, обєднання може зустрічати конкуренцію не по цілому району свого збуту а в окремих місцевостях.

В такому випадкові трест, чи картель якої форми який обєднує в одних руках цілу продажу, може знижувати ціну не для всіх своїх продаж, а для окремих місцевостей де являється конкуренція, підтримуючи високі ціни там, де такої конкуренції в цей момент нема.

Такий метод дуже добре може вживатись, коли товар поширюється по цілій країні і , з другого боку, транспортні витрати складають більш меньш значну долю загальної ціни товару. Коли конкуренція зявляється по цілому фронтові збуту, або коли збут є концентрований в одному чи в обмеженій кількости ринків, де одночасно виступає і конкуренція, цей метод не може бути дуже ефективний, бо тоді монополістичне обєднання було б примушено знижувати ціни майже на всіх своїх продажах і таким чином нести однаково великі збитки, як і конкурент.

Цей метод пляномірного зниження цін для знищення конкуренції найбільш був поширений в Сполучених Штатах Північної Америки де, можна сказати, він був класичним методом боротьби трестів з конкуренцією.

Але і німецькі картелі також нерідко вживали метод систематичного зниження цін. Скарги в цьому напрямі були дуже чутні проти спиртового картелю під час обговорення його політики офіціальною комісією.x/

Чавуновий сіндікат призначав низькі ціни для боротьби проти виникшого нового підприємства працювавшого на закордонній руді і вуглі на березі Балтіки, бо це підприємство не бажало входити до сіндікату.xx/

Союз европейських фабрик емалірованої посуди вирішив в 1910 році утворити окрему організацію, яка мала б метою продавати деякі сорти товару в певних районах для конкуренції проти аутсайдерів.xxx/

---

x/ Kontradict. Verhandlungen B.V стор. 654. Одночасно ціни були в Верхній Сілезії 49,5 м. за 100 літр.а в Бреслау 62,2 м. Також стор. 264.

xx/ Hilbringhaus. Die deutsche Roheisensyndikate. Leipzig 1912.

xxx/ Kestner. Organisationszwang. 1912 стор. 121.

Можна було б навести багато випадків вживання такої політики німецькими картелями. Але для ілюстрації різних форм цього методу ми возьмемо за приклад американські трести.

Standard Oil Co була класичним прикладом. Дякуючи своїй сіті нафтопроводів трест розмістив свої заводи як найвигіднійше по районам збуту. 7 з них було на березі Атлантичного океану, куди нафта доставлялась по нафтопроводам. Конкуренти мусіли будувати свої заводи біля районів добичі сирої нафти.

З огляду на коштовність транспорту, вони могли випускати в продаж свої продукти лише в певних районах. І от тут то Standard Oil Co призначала ціни далеко нижчі, чим в тих районах, які були для неї безспірні.

Офіціальний рапорт про нафтовий трест приводить наприклад такі різниці в цінах на один і той же продукт / після відрахування транспортних витрат / в різних районах.[x] В 1904 році в штаті Делавар брали 7,7 центів за галон керосину, проти цього в Колорадо, де витрати на перегонку і продаж могли б перевищувати відповідні витрати в Делаварі саме більш на 3,5 цента, продажні ціни були 16,2 цента за галон, опять же за відрахунком фрахту. Це був безспорний район Standard Oil Co і тут вона призначала ціни на 100% вище.

Таких прикладів офіціальний відчіт приводить на сотнях сторінок, з різних районів і різних періодів діяльности нафтового тресту.

Comissioner of Corporations так резюмує свое обвинувачення в "отраченних" порівняннях цін, які вживав нафтовий трест. "Очевидно, каже він, Штандард компанія брала ціни, які знаходились в пропорції з силою її монопольного становища в певній місцевости і зменьшу-

---

x/ Report on the Petroleum Industry Part II стр XXXIX

вала ціни в других місцях. оскільки там вона підлягала конкуренції." x/

В обвинувачуючому акті проти Standard Oil Comp. перед Верховним Судом в 1911 році їй ставиться в вину, що вона одержувала непомірні прибутки вживаючи для цього недозволені форми конкуренції і ріжні маніпуляції на ринкові. xx/

Дійсно, нафтовий трест мав дуже високі монопольні прибутки, навіть порівнюючи з другими монополістичними трестами. Звичайно він виплачував 40% дівіденду, та крім того відлічував великі суми на збільшення основних капіталів. Standard Oil C° була роспочата в 1870 році з 1 міл. дол., а в 1907 році вона виплатила 40 міл. дол. на рік одного дівіденду.

Нафтовий трест здається перший ввів ще систему так званих "боевих марок" - "fighting brands", себ-то окремих марок товару, які не відріжнялись майже нічим від звичайного товару, але продавались по надзвичайно низьким цінам, але вони продавались не всюди, а лише там де була конкуренція.

Ця сістема "боевих марок" була введена через те, що закон почав забороняти місцеві зниження цін на товар в цілях боротьби з конкурентами. Тоді трест почав випускати ці боеві марки товару, які мали одну ціну в цілому краю, але продавались не всюди, а де була конкуренція. Цим обходився закон забороняючий звичайну форму установлення ріжних цін "discrimination of prices".

Вживання сістеми окремих боевих марок мало місце не лише в Америці, але і в Німеччині. Ліфман каже, що де-які німецькі картелі вживають цього заходу. Так картелі фабрікантів рисового крахмалу цим засобом боролись проти виникнення нових фабрік. Швей

---

x/ Report of Comis. of Corpor. on the Petroleum Industry. P. II ст.
xx/ Singer. Das Land der Monopol стор. 64.

XXXVIII-IX, 451

царська шоколадна промисловість також вживала " бойові конкурентні марки."

Ще один метод для боротьби з конкурентами дуже низькими цінами був введений нафтовим трестом, це утворення окремих компаній для конкуренції - *bogus companies* . Ці компанії були ніби то незалежні від тресту, фактично ж це були компанії утворені трестом спеціально для боротьби з конкурентами; але щоби одіум такої боротьби не падав на трест, такі компанії утворювались під видом незалежних компаній.

Останні дві форми конкуренції дуже широко вживались також другим монополістичним трестом Америки - тютюновим трестом. Він продавав свої популярні марки цигарок і табаку по досить високим цінам, але для конкуренції мав окремі марки - дуже дешеві.

Коли зявлялась якась популярна марка конкурючого підприємства, тютюновий трест виробляв нову марку свого товару, дуже підходячої до конкуруючої марки якости і пікав її по таким низьким цінам, що конкуруюча марка цим звичайно компрометувалась в очах споживача.

Так *Comissioner of Corporations* розказує яким методом тютюновий трест добився монополії по продажі нюхательного тютюну. Американський тютюновий трест вже з 90-х років опанував продукцією цигарок, але його торгівля нюхательним тютюном була невелика. Щоби завоювати позіцію і в цьому відділі, він випустив одну марку тютюну *Battle Ax* на яку знизив ціни з 50 центів до 30 за фунт, а оптова ціна, за відрахуванням акцизу, один час опускалась до 7 центів за фунт. В районах де були популярні марки других конкурючих підприємств агенти тресту всім роздавали зразки нової марки. На протязі 4-х років / 1895 - 1898 / трест

---

x/ *Liefmann. Kartelle u. Trusts IV Aufl S. 74.*

загубив на своєму відділі по продажу нюхательного тютюну 3.300.000 доларів. Але він осяг своєї мети, захопив весь ринок, скупивши своїх конкурентів і в слідуючі роки мав монополістичний контроль і над ринком нюхательного тютюну.x/

Вживання тютюновим трестом підставних /Водиз/ компаній для конкуренції було ще більш поширене ніж

Правда диференціація цін на один і той же товар в залежности від місця продажі, в огляду на характер товару, не могла вживатись тютюновим трестом в такій же мірі, як нафтовим трестом, бо конкуренція тютюновому трестові була не місцева а майже повсюди в краю. Через це йому приходилось прибігати до боевих марок товару. Цей метод дуже підходив до характеру тютюнового ринку, який має дуже різноманітний товар. фірма яка панує на ринкові з багатьома видами цього товару легко могла нести збитки на де-яких марках товару, тоді як слабші конкуренти цим остаточно зруйновувались.

Місцеві зниження цін на окремих ринках не завше можуть вживатись. Коли збут є концентрований на якомусь одному ринкові чи обмеженій кількости ринків, то зниження цін для знищення конкуренції затруднене.

Прикладом цьому може бути м'ясний трест в Америці. Головним ринком збуту м'ясного тресту були великі міста на сході Сполучених Штатів, а саме: Нью-Йорк, Бостон Філадельфія. Але тут же трест мав головних своїх конкурентів, що були місцевий скот, між тим як трест мав свої бойні головним чином в Чікаго і других місцях в центральних штатах. Боротися з конкуренцією зниженням цін до збиточного рівня м'ясний трест не міг, бо з огляду на кон-

---

x/ Report of the Com'rs. of the Corpor. on the Tobacco Industry, Pt. I стр. 96, 365-375.

центрацію ринку він ніс би ще більші збитки, ніж конкуренти. Фактично мясний трест і не користувався монопольним становищем на ринкові. Головні його прибутки були від централізації убою худоби і від скористування ріжних побічних продуктів від убою скоту / рогів, копит, вовни, ріжних відкидів та иньше.x/

Мясний трест не міг мати иньших монопольних прибутків окрім тих вигод, які йому давала технична і комерційна організація в великих розмірах.

На цих прикладах ми бачимо оскільки методи діфференціації цін можуть допомагати закріпленню монопольного становища монополістичних обєднань, які вже виросли до дуже великих монопольних розмірів і крім того мають ще й иньші підстави монопольного стану. З другого ж боку ми бачимо, що метод діфференціації цін не завше може вживатись, можливість його залежить від характеру ринку.

Метод діфференціації цін для боротьби з конкурентами вживають нерідко монополістичні організації також і при скупці сировини. Так Standard Oil C° часто купувала сиру нафту по більш дорогим цінам там, де закуповували сировину конкуруючі з нею керосинові заводи.

Те ж саме робив спиртовий картель в Німеччині. Так один з конкурентів спиртової централі жалувався перед комісією що централь, щоб шкодити йому, пропонувала тим гуральням, які звичайно продавали неочищений спирт цьому конкурентові, ціну на 3,5-6 мар. вищу ніж другим.xx/

З цим методом конкуренції через діфференціацію цін тим тяжче боротись якимись законодавчими заборонами, що дуже тяжко

---

x/ Singer, стор. 53 і далі
xx/ Kontradiktorische Verhandlungen Bd. V стор. 403.

провести межу між дозволеними і недозволеними засобами конкуренції. Властиво зниження цін для конкуренції, навіть диференціація цін від місця до місця, чи випуск якоїсь боєвої марки, вживаються в конкурентній боротьбі і звичайними підприємствами не лише трестами чи картелями. Але ці засоби боротьби набірають цілком різного значіння коли вони вживаються монопольною організацією.

Звичайно ті теоретики, які визнають що трести і картелі суть необхідні для економичного розвитку організації, все ж знаходять необхідним боротьбу з цими монополістичними організаціями законодавчою забороною певних методів їх поведінки відносно конкуруючих підприємств і споживача.

Такої точки погляду тримається наприклад відомий американський економіст J. Clark в своїй книжці The Control of Trusts де він висловлюється проти законодавчої заборони трестів, але одночасно обстоює певний їх контроль і заборону їм деструктивних форм конкуренції, зокрема к discriminations of prices[x] Але власне до цього часу законодавству ще не вдалося знайти формули яка б проводила межу між деструктивною і звичайною конкуренцією. Між "reasonable і "unreasonable" обмеженням конкуренції. Тим не меньше останній закон проти трестів в Сполучених Штатах Америки /Clayton Act/ заборонив спеціально метод зниження цін, як і другий метод на котрому ми зупинчемось далі - виключні, звязуючі договори.

Скидка за купівлю виключно у синдіката.

Перехідною формою між методом диференціації цін і другим зазначеним нами вище, методом боротьби з конкуренцією системою

x/ "Розміри корпорації, коли вона не вживає злочинних /predatory/ методів, роблять її корисною для суспільства, але великі розміри підприємства, звязані з злочинними методами роблять його загрозою свободі."

виключних /exclusive/ договорів , є система скидок з цін тим покупцям, які зобовязуються купувати товар виключно від монополістичного обєднання, або навпаки надбавок на ціни тим покупцям, які купують не лише у картелю, чи тресту,а і у його конкурентів. Ця сістема вживається майже всіма монополістичними обєднаннями. Власне ця ж сістема вживалась і при звичайній конкуренції. Фабриканти, щоби прив'язати до себе покупця робили часто збавки з цін своїм постійним покупцям.

Але знову-ж той же самий метод набіра ділком другого значіння коли він вживається обєднанням, яке охоплює більшу частину промисловости цілої країни. В таких умовах покупець часто не може обійтись без купівлі товару у обєднання,бо конкуренти не мають всіх сортів, чи якостей товару. При таких умовах ці скидки з цін, чи надбавки до них, уже далеко більш звязують покупця, котрий щоби не бути поставленим в гірше становище ніж другі покупці, мусить обмежити свої закупки лише купівлями у картелю чи тресту. Це зокрема відноситься до купівлі торговцями, для котрих вже незначна різниця в оптовій закупочній ціні проти ціни яку платить другий торговець робить велику різницю в їх прибутках на продажі.

Надбавку в 50 пф. на тонну вугілля, коли покупець купував не лише сіндікатський товар, завше робив Рейнсько - Вестфальський вугільний сіндікат. Продажні умови сіндікату кажуть: " Поставлений вам вугіль ви можете вживати в вашому власному заводі і ви зобовязуєтесь ні купувати, ні розповсюджувати вугіль, коко чи брікети з копалень Руського району які не входять в наше обєднання, з противному випадкові ціни на всі наші поставки на протязі цілого договорного строку

будуть звищені на 50 пф. за тонну.

Такі-ж самі умови ставив і чавуновий сіндікат в Німеччині і установлював надбавку в І марку на тонну чавуна.

Стальовий сіндікат / Stahlwerksverband / робив в таких випадках надбавки в 5 марок на тонну.[x] Табачний трест в Америці як свідчить Comissioner of Corporations давав спеціальну збавку в 6% тим оптовим торговцям, які зобовязувались, що вони не будуть продавати цигарок чи тютюну иньших фабрикантів.

В текстільних сіндікатах практикуетьоя оистема скидок на загальну купівлю за рік за "вірність сіндікату". При цьому скидки за вірність в текстільній промисловости часто осягають до сить великих розмірів до 25 чи навіть 33%.[xx] Сістему скидок за вірність, може меньшого розміру ніж в текотільній промисловости вживали майже всі картелі. Наприклад, ця оістема скидок дуже була розвинута спиртовим картелем в Німеччині.

В протилежність другим текотільним картелям Союз фабрикантів шовкових тканів / Seidenstoffverband / для боротьби з своїми конкурентами ввів в 1907 році не збавку за вірність, а надбавку в 10% тим покупцям, які купували хоть незначну частину відповідних товарів у фабрикантів не вступивших в картель.[xxx]

Головна сила цього методу боротьби з конкуренціем не в тому що покупець заплатить абсолютно високу чи низьку ціну, а в тому що покупці "вірні" сіндікату поставлені в краще становище ніж другі, і цим ситуація останніх в конкурентній боротьбі за трудняється, зокрема коли вони купують товар для дальшої переробки чи продажу.

---

x/ Kestner. Organisationszwang, cf. 102
xx/ Vogelstein цітована праця, стор. 236.
xxx/ Beckerath cf. 94.

Крім збільшення цін покупцям, коли вони купують товар і поза межами монополістичного обєднання, не рідко вживалася трестами і картелями і пряма заборона такої купівлі у конкурентів під загрозою позбавити зовсім таких покупців можливости купувати товар у обєднанни. На такий "терроріам" монополістичних обєднань жалувались не рідко і покупці і конкуруючі підприємства, що залишались поза межами обєднання.

Так трест сільсько-господарських машин в Америці -*International Harvaster Co* раніш входив в контракти з торговцями, котрим він давав свої машини на продаж, якими, під загрозою великої пені, він зобовязував продавати виключно лише машини тресту. В 1906 році, коли почали загрожувати процеси проти монополістичних обєднань, ця умова про виключну продажу лише машин тресту була трестом викреслена з контрактів. Але і після того иньшими, непрямими методами трест домагався тієї ж цілі. Вюро корпорацій мало відомости з багатьох місцевостей що трест сільсько-господарських машин через своїх продавців вимагав від торговців машинами, щоби вони торгували виключно машинами тресту, а в разі незгоди загрожував зовсім припинити відпуск їм своїх машин. І багато торговців боялось взяти на продаж машини від заводів що не входили в трест, щоби не загубити контрактів з трестом на продаж машин що мали великий попит. x/

З розвитком картельних форм, з поширенням їх у всіх галузях промисловости, як добувачої так і виробляючих півфабрикат рівно і готові вироби, а також з розвиненням обєднань і між торговцями, зявилась ще одна можливість боротись з кон

---

x/ *Report of the Com's. of the Corpor. on the International Harvaster Co, pp. 304-305*

курентами, що залишаються поза межами картелю, рівно ж боротися і проти виникнення нових конкуруючих підприємств.

Виключні зносини одного картелю з другим.

Окремі обєднання ріжних стадій продукції, чи обєднання виробників і обєднання торговців відповідної галузі, почали входити в договорні згоди між собою про виключну продажу, чи купівлю лише від членів однієї картелі членом другої картелі. Союз фабрикантів зобовязувався продавати товари своєї продукції лише тим торговцям, які входять в союз торговців. Союз же торговців зобовязувався не купувати товару від тих фабрікантів, що не входять в союз фабрикантів. Виробилась сістема виключного обміну між союзами. Як Ліфман назвав її - Ausschliessliche Verbandsverkehr.

Такі ж згоди можуть бути між союзом фабрік вироблюючих півфабрікат і союзом фабрік, які цей півфабрікат дальше переробляють.

Такі-ж відношення в текстільній промисловости утворюються між союзом ткацьких фабрикантів і союзом фарбових фабрик чи взагалі апретурних фабрик, яким ткацькі фабрики дають свій товар на обрібку.

Такі взаємовідносини між картелями ріжних стадій продуційного процесу, чи між картелями продуцентів і картелями торговців зараз дуже поширені. Наприклад в цукровій промисловости в Австроугорщині був такий договір між сіндікатом рафінадних заводів і обєднанням заводів вироблюючих цукор-сирець.x/ Союз продуцентів цукру-сирцю зобовязувався в межах Австрії не продавати

---

x/ Див. Kartellenquete улаштовану мініст. торгу в 1912 р. Bde I стор. 132 і далі, також 105.

цукру-сирцю і не давати на переробку нікому крім заводів війшовших в союз рафінерів, а останній зобовязувався не купувати цукру-сирцю у заводів, які не входять в союз фабрікантів цукру- сирцю.

Такі-ж відносини були між сіндікатом спиртових ректіфіціїних заводів в Німеччині і союзом гуралень, що вигоняли сировий спирт. Рівно між союзом заводів виробляючих цвяхи з дроту, і союзом дротових фабрік.[x/]

Дуже часті такі відносини між союзами окремих стадій текстільної промисловости. В цій же галузі промисловости дуже розповсюджені договори про виключні зносини між союзом фабрікантів і союзами торговців.

Цей метод дуже обмежує можливість виникнення нової конкуренції і з другого боку примушує підприємства що залишались поза союзом війти в нього. Одночасно скріпляється монопольне становище обох союзів. Союз продуцентів нижчої стадії позбавля можливости підприємства, що не війшли до нього, найти значну кількість покупців, бо обєднання продуцентів переробляючих його півфабрикат зобовязались не купувати у аутсайдерів. Союз же фабрикантів вищої переробляючої стадії зміцнює свое становище тим, що утруднює своїм конкурентам купівлю необхідної їм сировини, бо союз фабрикантів нижчої стадії не продавь свого півфабрикату поза межі союзу. Таким чином фабрики що залишились поза межами обох союзів становляться в прикре становище. Одні не можуть роздобути сировини, другі не можуть найти покупця на свій продукт.

Такі-ж відносини встановлюються і при згодах між союзами фабрікантів і торговців.

---

x/ Kontradiktorische Verhandlungen B. III ст. 590, 704.

Ми вже зазначили, що останні згоди грають велику роль в текстільній промисловости. В цій галузі промисловости торговля гра більшу роль ніж в других. З другого боку утворення картелів між фабрікантами складніше ніж в других галузях, з огляду на дуже велику різноманітність товарів.

Перші текстільні картелі виникли в формі кондиційних картелів, нормуючих умови розплати, поставки і инше. Торговці виступили з ними в боротьбу і для цього заснували свої союзи. З огляду на те, що торговці мають велике значіння в цій галузі, картелям фабрікантів не вдалося підпорядкувати собі союзи торговців, як то зробили такі картелі, як Рейнсько-Вестфальський вугільний сіндікат, картель стальових заводів в Німеччині, спиртовий картель в Німеччині, чи нафтовий трест в Америці. В решті решт союзи текстільних фабрікантів прийшли в більшости до згоди з союзами оптових торговців і цим сильно зміцнили свою позіцію і затруднили істнування конкурентних фабрік і торговців поза межами союзів.

В де-яких галузях текстільної промисловости, як в шовковій промисловости, такі взаємовідношення між союзами фабрікантів і союзами торговців остільки закріпили силу картелів фабрікантів, що вони набрали значного монопольного впливу, якого не можна було раніше ждати від картелів в цій галузі промисловости.

Beckerath в своїй книжці про картелі в шовковій тканній промисловости талановито зясував через що такі взаємовідносини між картелями фабрікантів і обединаннями торговців надали такої монопольної сили картелям цієї галузі промисловости.

В шовковій промисловости істнували дуже великі різниці як в умовах продукції, так і в умовах продажі для окремих груп

підприємств, і крім того панувала дуже велика спеціалізація окремих фабрік. Майже кожна фабріка, чи група фабрік, мала свою спеціальність, свій окремий товар, який до того ж часто змінював свій тип і характер з огляду на зміну моди.

Ці фактори спочатку дуже утруднювали картельні згоди в шовковій ткацькій промисловости Німеччини. Лише в 1900-х роках почалось заснування картелів різних галузей шовкової промисловости /аксамітної, стьожкової, матерій для краваток, парасолів та инше/. Ці картелі виникли спочатку в формі кондиційних картелів, нормуваших умови розрахунків, кредиту та инше, бо навіть звичайні картелі нормуючі ціни чи продукцію було неможливо утворити при зазначених вище умовах, панувавших в шовковій промисловости. Але і кондиційні картелі мали дуже велику користь для промисловости і з огляду на це зустріли боротьбу по купців, які зорганізувалися для цього в окремі союзи оптових торговців.

Завданням картелів шовкових фабрикантів, як і всякого картелю, було примусити як можна більше підприємств війти в картель і з другого боку перешкодити виникненню нових підприємств. Боротьба ж фабрікантів з торговцями провадила, навпаки, до того, що торговці підтримували фабрикантів, які не війшли в картель а фабриканти робили те-ж відносно торговців і їх союзів.

Ми вже бачили, що за те що покупець купував товар у фабрікантів, що стояли поза картелем, союз фабрикантів виробляючих шовкові тканї призначив надбавку до цін в 10%. Це ще збільшило боротьбу з торговцями, але нарешті обидві групи союзів побачили свій інтерес в тому, щоби поробити договори між собою про виключну продажу і купівлю лише між членами союзів. Такі до-

говорять виникли: майже у всіх галузях шовкової промисловости /аксамітовій, шовковій і инъш./. Це зразу-ж зміцнило картелі і примусило тих фабрікантів, що стояли поза межами картелів війти в них [x], бо вони остались без покупців, оскільки союзи торговців зобовязались не купувати товару поза межами картелю фабрикантів.

Так, відносно шовкової промисловости виробляючої різні шовкові гладкі /рівні/ матеріі *Benerath* пише: " заключення системи конвенцій і виключних договорів в промисловости шовкових тканів між фабрікантами і різними групами покупців / оптовики, конфекційні підприемства і инъше/ мало наслідком те, що ні фабриканти, ні покупці що стояли поза межами своіх обединань не могли продовжувати регулярне ведення справ, бо фабрікант не знаходив досить покупців, а покупець поза межами союзу фабрикантів не знаходив досить продуцентів, щоб забезпечити себе всими спеціальними сортами, яких вимагають умови торгу шовковими тканями і мода." [xx]

Таким чином спеціалізація промисловости, яка стояла довго перешкодою до утворення картелів, при сістемі виключних договорів між картелями фабрикантів і союзами торговців, послужила підставою для зміцнення їх монопольного становища.

Бекерат звертає увагу, [xxx] що навіть такі сильні картелі, як картелі в вугільній і залізній промисловости, з умовами на перший погляд далеко більш сприяючими картелям, не осягла того стану як шовкова промисловість відносно зменьшення кількости підприемств залишавшихся поза межами картелів.

---

x/ *Beckerath* зазначена вище книжка стор. 77, 94 і далі ст. 99.
xx/ *Beckerath стор. 154*
xxx/ *ibid.*

Виникнення нових конкуруючих підприємств це тягне ніж існування старих підприємств поза межами картелю, бо виникше підприємство зовсім не може забезпечити себе покупцями. Покупець мусить вибірати між новим підприємством і картелем старих. З огляду на те, що нове підприємство не може дати всих необхідних сортів / в продукції рівних шовкових тканів/, або не може дати продуктів рівних продуктам старих фабрік по якости які вже завоювали собі реноме / аксамітові фабрики/, то покупець не може вибрати нову фабріку і відмовитись від купівлі у картелю,навіть коли нова фабріка давала б йому далеко корисніші умови.

На прикладі шовкової промисловости ми бачим таким чином,що велике значіння для створення монопольного стану мають такі виключні договори, навіть в такій промисловости, яка на перший погляд менше всього могла б бути монополізована.

В Англійській промисловости зустрічається ще одна дуже ці кава форма виключних договорів між обединаннями, а саме між об єднаннями підприємців і між обединаннями робітників - професійними спілками.

Ініціатором цих виключних договорів відомих під назвою Аліанців був Бірмінгамський промисловець Смит. Промисловці зобовязувались не наймати робітників, які не належать до професійних спілок робітників, а професійні спілки зобовязувались, що їх члени не будуть працювати у фабрикантів, що не належать до обед нання фабрикантів. Заробітна платня робітників звищувалась в залежности від звищення цін на вироби.

Така сістема Аліанців також вичерпувала монопольне положення обединань підприємців, спеціально там де потрібно було кваліфікованої праці. Коли великий відсоток робітників входить в професійні спілки, то сістема Аліанців затруднює виникнення ви-

курувчих підприємств, з-за труднощів найти робітників.[x/]

Виключні договори між різними монополістичними обединаннями є могутне знаряддя, що зміцнює монопольне становище картелів, що базуються на других підставах, а при де-яких умовах може створити на довший час монопольне становище навіть для таких картелів, які без системи виключних договорів не могли б зовсім користуватись монополіей.

Ось через що, як стоячі поза картелями підприємства - аутсайдери - так і споживачі, часто дуже скаржуться на таку політику картелів, називають її картельним примусом, картельним терором. З другого боку і державна політика там де вона, як в Америці, направлена на боротьбу з монополіями, бореться перш усього проти виключних договорів.

Але так-же як і система диференціації цін, цей метод картельної політики також досить тяжко підпорядкувати правному контролю.

На цьому ми закінчуємо огляд політики монополістичних обединань направленої на зміцнення їх монопольного становища і на затруднення як уже існуючої, так і нової можливої конкуренції.

Ми мусимо прийти до висновку, що при певному розвиткові монополістичних обединань, при розповсюдженні їх в багатьох послідовних ступінях промисловости, при поширенні їх на великі райони, накреслена нами монополістична політика, може дійсно часто приводити до майже повного знищення можливости виникнення конкуренції.

Зокрема коли такі методи боротьби з конкуренціей вживаються картелями і трестами, які і без того мають підстави моно-

---

x/ Liefmann. Die Allianzen. Conrads Jahrbücher f. Nationalök. 3 Fge Bd XX cp 433 ; Jen.

польсого становища / чи природну монополію, чи квалітативну монополію, чи базують свою силу на інерції споживача/.В такому разі монополістична політика їх, вживання ними диференціації цін та виключних договорів, може дійсно привести до повного уне можливлення конкуренції і експлоатації споживача.

Правда що інтереси споживача обороняться не лише можливістю конкуренції зовні, але і конкуренції в середині монополістичного обєднання, зокрема коли це є картель.На цьому ми зупинилось в другому місці.

Рівно і закон масової продукції часто буде впливати на продуцентів обєднаних в картель і трест, як він впливає на продуцента, що знаходиться в стані конкуренції. А саме можливі випадки коли поширення продукції буде давати таке значне зниження собівартости товарів, що монопольні обєднання будуть мати більшу користь від того щоб не збільшувати ціни і цим обмежувати збут і продукцію, а знижити ціни, і при знижених цінах мати більші прибутки через збільшення обороту і зменьшення собівартости продукції.

Але останні мотиви поведінки монопольного продуцента не завше будуть мати місце. Вони навіть зовсім не будут мати місце в тих галузях промисловости, де панує не принціп зменьшення собівартости при поширенні продукції, а принціп зменьшення продуційности, як це бувае не рідко в здобувачій промисловости.

Через це держава не може залишити без свого контролю монополістичну політику картелів і трестів і завше мусить стояти на сторожі охорони інтересів споживача.

ВПЛИВ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОБЄДНАНЬ НА ЦІНИ.

Картелі як і трести по самій природі своїй, як капіталістичні організації, прагнуть до звищення прибутків обєднавшихся в них підприємств. Одночасно вони мають метою зробити становище підприємств більш певним і менш ризикованим, ніж воно буває при вільній конкуренції. Обидва ці свої завдання картелі і трести бажають осягти впливом на ціни відповідних товарів.

Перша думка про напрям впливу монополістичних організацій на ціни є звичайно та, що монополістичні організації бажають одержати найможливо вищу ціну. Але це не є зовсім точно, навіть відносно абсолютного монополіста.

Абсолютний монополіст, цілком вільний від всякої конкуренції, себ-то коли він може як збільшувати ціну, так і змінити розмір продукції по своєму бажанню, стремиться властиво не до найвищої ціни, але до найбільшої виручки. А остання залежить не лише від висоти ціни, але і від розміру збуту. Таким чином абсолютний монополіст, коли він для всього свого товару мусить призначити однакову ціну x/, призначить її таков, щоби кількість проданого товару х на ціну дала максімум. А позаяк від зросту ціни товару зменьшується його збут, то монополіст в своєму підвищенні ціни, в власних інтересах, поставить межу там, де дальше звищення ціни остільки зменьшить збут, що виручка при вищій ціні буде меньш, ніж при нижчій.

До цього приєднується ще один фактор, який впливає на

---

x/ А це буває не завше. Максімальна виручка монополіста буде, коли з кожної групи покупців можна взяти те, що вони можуть заплатити. На цьому построена система залізнодорожних тарифів, ціни на місця в театрі і инше.

зниження цін, навіть при абсолютній монополії. А саме закон з
дарчих витрат при поширенні розміру продукції до повної гра
ційної здібності існуючих улаштувань. Закон який панує майже
всіх галузях промисловости. Невідко монополісту буде вигідні
не зникити ціну, цим збільшити збут і таким чином зменьшити с
бівартість продукту і збільшити різницю між продажною ціною
собівартістю. Для різних продуктів ситуація буде різна. Продукт
попит на які еластичний, себ-то швидко зростає від зниження ці
будуть мати тенденцію до зниження ціни швидче, ніж товари з н
еластичним попитом на них.

Таким чином навіть абсолютний монополіст має певні межі, д
його власний інтерес заставить не звищувати далі ціну.

Але картелі і трести, як ми знаємо, не суть абсолютні мон
полісти, часто навіть не мають на довший час релятивної моно
лії, не можуть вести монополістичну політику без того, щоб не
визвати нової конкуренції. І навіть без конкуренції зовні, одна
внутрішня конкуренція між членами картелю, яка проявляється в
стремлінні до поширення своєї участи в загальному збуті, може по
вести до того, що продукція перейде попит, і картель, виглядаю
чи на зовні як монополіст, властиво не буде мати ніякої можливо
сти впливати на ціни в напрямі підвищення їх над конкурентним
рівнем.

Ми приводимо всі ці міркування за для того, щоби звернути
ще питання про те, який вплив мають і мали картелі на розвиток
цін не є таке просте питання як то здається з першого погляду.
По на дього не можна дати одної відповіди для всіх випадків.

І дійсно, в теорії, як і в практичному економічному житті,
не прийшли до одного рішення відносно того, чи картелі, як і
трести, дійсно звищали на довший час ціни над їх конкурентним

рівнем. Відповідь на це може бути різна, як з залежности від тих чи инших картелів чи трестів, так і в залежности від різних періодів часу. Одне можна сказати, що оскільки картелі і инші форми монополістичного обєднання промисловости не лише продовжують існувати, але і дуже сильно поширюються у всіх галузях, то це може бути лише тоді, коли вони дійсно приносять вигоду для підприємств які їх утворюють. Без цього не було б імпульсу до їх швидкого розповсюдження, позаяк картелі не суть організації примусові.

І це апріорне стверження оправдується і фактичними даними при вивченні стану тих галузів промисловости де розвиток картелів осяг найвищої ступені.

Як ми зазначили вище, картелі і другі форми монополістичних обєднань явились наслідком дуже сильного обгострення конкуренції, яка в періоди кризи і застою зводила часто прибутки багатьох підприємств до нуля або навіть робила підприємства збиточними. Розуміється ціна яка мала місце в такі періоди, хоч вона і була ціною конкурентною, не може бути визнана ціною нормальною, по тому одному, що вона не могла б продовжуватись на довший час. Наслідком її в решті решт все ж було б зменьшення продукції і послідуюче звищення цін. Правда це було би куплено по дешевою ціною руїни де-яких підприємств.

Натурально, що утворення картелів, вся мета яких є усунення такої чересмірної конкуренції, могло привести до підвищення цін вище такого рівня.

І коли питання ставиться так, то розуміється всі картелі мали наслідком звищення цін. Але звичайно розуміють під звищенням цін їх збільшення понад нормальним рівнем, оскільки мо-

жна балакати про нормальний рівень цін, як такий рівень, що дає середній для відповідної епохи прибуток в промисловости Претендувати на ціну нижчу такого нормального рівня не має права споживач, як би не була в його інтересах наймоклива нижча ціна."

Але оскільки поняття " нормальна " ціна, "нормальний" прибуток є поняття дуже відносні, це і являється причиною того, що ріжні сторони не можуть прийти до однакової оцінки впливу на ціни картелів. Навіть статистичні дані про ціни мало можуть що дати в цьому напрямі, бо в певні періоди зміна цін може бути від иньших причин, а не під впливом картельних обєднань.

З такими обмеженнями ми і приведемо тут відомости про ціни установлюємі на періоди довшого часу найбільш впливовими німецькими картелями, які мають, на наш погляд, найбільш міцне монопольне становище.

Ось як складались ціни на звичайний жирний вугіль /Fettförderkohle/ Рейнсько-Вестфальського району за час до утворення Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату і після його утворення.

До 1893 року ми даємо ціни на Ессенській біржі, а після того нормальні ціни сіндікату - Richtpreise в марках за тонну.

з I-го квіт. до 31/II срок сіндікат. цін.

1881	5,48	1893/4	7,00	1907/8	11.00
1882	5,77	1894/5	7,50	1908/9	11.00
1883	5,88	1895/6	7,50	1909/10	10.50
1884	5,22	1896/7	8,30	1910/11	10.50
1885	5,63	1897/8	8,60	1911/2	10.50
1886	5,60	1898/9	8,60	1912/3	11.25

I887	5,82	I899/I900	9,I0	I9I3/4	I2.00
I888	6,04	I900/I	I0,I0	I9I4	II.25
I889	6,48	I90I/2	I0,I0	I9I5 січ.	II.75
I890	I0,72	I902/3	9,00	I9I5/IУ	I3.75
I89I	9,86	I903/4	9,00	I9I5/IX	I4,75
I892	8,50	I904/5	9,00	I9I7/I	I8,75
I893	7,30	I905/6	9,30	I9I7/X	I8,75
		I906/7	I0,00	I9I8/IУ	24,30

Ця таблиця безумовно дає ясне враження систематичного звищення цін. Я вже не кажу в порівнанні з періодом до сіндікатоьким, бо в цей період ціни стояли так низько, що прибуточність вугільної промисловости була нижче середнього в Німеччині %. Свідоцтво про це м. Effez'a ми вже приводили вище.

Для першого періоду сіндікату, до настуцу економічного підіймy I898 - I900 років ціни були 7,50 - 8,60 м.,для періоду між підіймом I900 року і підіймом I907/8 р. ціни вже були 9,00 м. за тонну, для періоду після кризиI908 року і до підіймy I9I2 - I9I3 р., ціна була I0,50.

Тут ми порівнюємо періоди низької конюнктури. Ціна систематично і досить швидко росте 7,50 - 8,60 м.за тонну

9,00 " " "

I0,50 " " "

Але буде друге враження, коли ми порівняємо ціни періодів високої конюнктури:

I890 - I0,72

I900/I- I0,I0

I907/8- II,00

Тут ми вже не бачимо такої сістамтичності звищення цін. Навпаки, сіндікатська ціна 1900 року була нижча вільної ціни 1890 року і лише в підйом 1907/8 р. ціна перевищила ціну 1890 р. і то дуже незначно.

З цього можна зробити слідуючі висновки:

1/ Сіндікат значно звищив ціни, коли порівнювати періоди застою, низької конъюнктури і

2/ навпаки, в періоди підйому конъюнктури сіндікатські ціни не підіймались високо, як це було в період вільних цін, під чго звищення конъюнктури 1890 р.

Таким чином наслідком діяльности Рейнсько- Вестфальського вугільного сіндікату була підтримка цін на досить високому рівні під час кріз і спаду конъюнктури. Це і зрозуміло, бо завданням сіндікату і було по можливости усовувати конкуренцію в період кріз.

Але крім того треба констатувати, що сіндікат не дуже користувався своєю силою для звищення цін в періоди високої конъюнктури. В наслідку цього зявилась як кажуть стабілізація цін.

Прихильники картелів звичайно і характеризують картельну політику цін, як політику стабілізації цін. Але таблиця наша, підтверджуючи цей перший висновок, все ж дає ще і вражіння досить значного звищення цін.

Правда з цього не можна виводити, що це звищення цін є наслідком діяльности картелю. Треба мати на увазі, що період девятисотих років був взагалі період зросту індексу цін. Далі вугіль є продукт, добича якого становиться все дорожче, чим з більшої глибини приходиться його добувати, і технічний прогрес не завше перебороє цю тенденцію до зменьшення продуційности. Далі за

цей же період заробітня платня гірничих робітників зросла ще більше ніж ціна на вугіль.

В марках за день /Schicht/

1895	робітник	одерж.	3, 18
1908	"	"	4, 03
1910	"	"	4, 54

А заробітня платня склада велику долю вартости вугля. Таким чином відносити все звищення цін на рахунок картелю не можна. Одно можна сказати відносно політики Рейнсько-Вестфальськ. вугільного сіндікату, що він отремився підтримувати ціни під час кріз, знижувати їх лише помалу і що він мав досить сили таку політику дійсно провести в життя.

Ранійш чим робити другі висновки звернемось до політики другого могутнього картелю Німеччини Stahlwerkverband стальового картелю

Стальовий картель виник в 1904 році, обєднавши в собі істнувавші до того самостійно сіндікати: стальового півфабрикату /Halbzeugverband/, рельсовий і сіндікат сволоків /Träger/

Тут ми приводимо ціни на півфабрікат /Tomas Knüppel/ і сволоки /Träger/.x/

Перша четв.	Knüppel	Träger		Knüppel	Träger
1888	83	108	1904	90	105
1889	86	110	1905	90	105
1890	126xx/	153	1906/II	95	110
1891	88	125	1906/IУ	100	120
1892	80	85	1907/I	105	125
1893	73	85	1907/II	110	125
1894	74	-	1908/I	100	115
1895	74	-	1908/III	95	115

/ З 1904 ціни сіндікатські до цього періоду ціни публікуємі місячником Stahl u. Eisen. Взяті з Kartelle-Enquete в Австрії Wien 1912 Bde VIII.

x/ Кінець 1889.

I896	8I	90	I9I0/I	I00	II0
I897	90	I03	I9I2/III	I05	
I898	93	I08	I9I3/III	95	-
I899	97	I08	I9I4/IУ	I02,50	-
I900	I27/I35/ 2 чет.	I30/I40/ 2 чет.	I9I5/II	II0	-
I90I	I07	I20	I9I5/III	II5	-
I902	90	I09	I9I6/I	I22,50	-
I903	90	I05	I9I6/III	I42,50	-

Тут ми маємо приблизно ту-ж картину. Висока кон'юнктура I890 року пройшла без впливу сіндікатів. Напівфабрикатовий в формі слабкої конвенції виник в I895 р. В форму добре зорганізованого сіндікату перетворився він в I90I році і в I904 році він ввійшов в склад сталевого сіндікату.

Порівняємо ціни в період низької кон'юнктури з початком картелів.

	півфабр.	сволоки
I895	8I м. за тон.	90 марок за тон.
I904	90 " " "	I05 " " "
I9II	I00 " " "	II0 " " "

Знову к непреривний зріст цін, але трохи слабший ніж цін на вугіль.

Друга картина при порівнянні цін високої кон'юнктури.

	півфабр.	сволоки
I889 кінець	I26 x/	I53
I900	I35	I40
I907	II0	I25

Для періодів високої кон'юнктури, по мірі зміцнення сіндікату, зниження цін не має місця. Навпаки ціни в останні пері-

---

x/ Відомостів за першу половину I890 р. не маємо, приводим за кінець I889. Але в поч. I890 ціна на півфабрікат мусила /по аналогії з сволоками/ бути вищою.

оди підійму стояли нижчі.

Знову те-ж явище як і відносно вугільних цін. Помічається значна стабілізація цін і підтримка цін сіндікатом в період спаду коньюнктури. Але одночасно треба зазначити, що в цьому останньому напрямі сила стальового сіндікату була меньша, ніж вугільного. Він раніше понижує ціни зі зміною коньюнктури, ніж то робив вугільний сіндікат. Така-ж стабілізація цін на стальові вироби мала місце і під впливом стальового тресту в Америці.

Відомий факт про стальовий трест підтримував на протязі десяти років одну і ту-ж ціну на рельси в 28 доларів за тонну.

Тут ми даємо ціни на штабову сталь /steel bar/ і beams ціни з 1895 до 1911 року / на початок кожного року/ x/

в доларах за тонну

	Steel bar	Beams
1895	-	25
96	-	29
97	21	31
98	20	23
99	21	26
1900	45 xx/	45
1901	25	30
2	30	32
3	32	32
4	26	32
5	28	30
6	30	34

---

x/ Таблиця на підставі відомостів The Iron Trade Review. Взято з Kartelle Ekspert в Австрії Wien 1912 Bde VII.

xx/ В кінці 1899 - 50 дол.

7	32	34
8	32	34
9	28	32
I9I0	29,5	3I
I9II	28	28

Стальовий трест заснувався в I90I році. До того часу ми маємо зміни цін для масбової сталі від 20 до 50 дол. за тону, в I902 року ціни підтримуються на більш високому рівні. Вони не падають нижче 26 дол. за тону, але і не звищуються більш 32 дол. Та ж картина і для *beams*. Знову ж стабілізація цін на трохи підвищеному рівні, проти низьких цін низької конъюнктури під час конкуренції.

Але не відносно всіх сіндікатів і трестів можна сказати, щоб вони стабілізували ціни до такої міри, як то робили до зйми зазначені вище три самі могутні організації.

Відносно нафтового тресту в Америці ми зазначили в другому місці, що він провадив політику різних цін в різних місцевостях для боротьби з конкурентами. І ці різниці як коли доходили до I00%. Але це до загальної політики цін нафтового тресту, то вона визнавалась знавцями, як політика поміркована.x/

Не дивлячись на те що прибутечність нафтового тресту дуже зростала: з I2% дівіденду в I882 році до 30% в I898 р. і 40- 50% в пізнішу епоху, різниця між продажною ціною керосіну і сирової нафти по свідоцтву знавця трестів *Jenks'a* залишилась на одному рівні. Що ж торкається сирової нафти, то продукція її не була монополізована трестом. Великі прибутки тресту були наслідком здешевлення процесу рафінірови і зменьшення загальних ви-

---

x/ P. De Rousiers. Les syndicats industriels. 1912 стр. 85.

трат.[x] Економії від цього здешевління трест в значній мірі залишав в своїх руках. Вплив картелів і трестів на ціни деяких товарів дуже тяжко установити, через те що ціни цих товарів дуже залежать від урожаю, а через те хитання їх, часто дуже різкі, не можна віднести на вплив картелів. Ці товари звичайно являються обектами біржевої спекуляції, від якої не може їх позбавити і картельне регулювання. Це відноситься більш всього до цукру і спирту.

Здавна як рафініровка цукру, так і ректіфікація спирту знаходилась під контролем трестів в Америці і картелів на континенті Европи.

Тут тим більш тяжко виявити вплив монополістичних організацій що вони більш були зацікавлені не в абсолютній висоті цін, а в ріжниці між цукром і спиртом сирцем і рафінадом. Ця ріжниця є міра їх заробітку. Ціна ж на сировину і її зміна залежить більш від природних умов.

Jenks вирахував ці ріжниці для цукру і спирту в Америці за довший час істнування трестів і на підставі вивчення цих даних приходить до такого заключення. Ріжниця ця збільшується майже завжди в момент утворення монополістичної організації, а зменьшується коли їм загрожує конкуренція, збільшується знову, коли позіція їх зміцнюється.

Так для цукру. В період 1880 - 1887 р. панувала дуже гостра конкуренція в цукровій рафінадній промисловости; ріжниця залишалася весь час малою. В 1887 році виник трест - ріжниця подвоюється і на цьому рівні держиться 2 роки. В 1889 році ріжниця знову пада до попереднього розміру; це епоха коли була роспочата боротьба з трестом рафінадним заводом Spreckles. В 1892 році

---

x/ De Leener. стор. 65

трест купує цей завод і ріжниця знову підвищується до розміру 1887 року. Далі на протязі 6 років вона потроху зменьшується, але з 1898 року це зменьшення проявляється різко, коли рафінадний завод Arbuckle і Dosher починають боротьбу проти тресту. В 1900 році ріжниця все ще мала - коло 50 центів на 100 фунтів, тоді як в 1887 і з 1892 роках вона досягала 1,25 центів.x/

Таким чином кожен раз коли трест закріплював монопольне становище він збільшував ріжницю, але не міг на довший час її задержати бо зявлялась конкуренція.

Відносно тресту віскі помічалось теж саме явище лише з тією ріжницею, що в періоди, коли позіція тресту була міцна він користувався нею в більшій мірі, але за те і конкуренція зявлялась швидче.

Приводим відповідні данні з континенту. Ось ріжниці в цінах між цукром рафінадом і цукром сирцем на австрійському ринкові:

1899/00	12.78	кор.	1905/06	3.75	кор.
1900/01	12.78	"	1906/07	6.78	"
1901/02	12.78	"	1907/08	9.30	"
1902/03	12.83	"	1908/09	9.93	"
1903/04	7.24	"	1909/10	7.33	"
1904/05	4.98	"	1910/IX і 1911/III	9.26	"
			1911/IУ і 1011/IX	8.50	"

До 1903/4 року панує картель рафінерів і підтримує високу ріжницю. В 1903 році з-за проведення Брюсельської конвенції зменьшується мито на цукор і роспадається картель. Зразу-ж ріжниця різ-

---

x Jenks. Trust problem.

ко падає. В 1907 році виникає новий картель і різниця знову зростає.[x] Картель рафінерів закріплює своє становище проти конкуренції згодою з союзом цукроварень про виключну продажу останніми сирцю лише картелю рафінерів, і з свого боку зобовязуєтьоя не купувати цукру у цукроварень, що не належать до союзу.

Спиртовий картель в Німеччині також не стабілізував цін. Це один з тих картелів, на який було за його політику найсільніше нападів під час картельної анкети в Німеччині. Його монопольне становище основується з значній мірі на офіціальному контінгентіруванні і системі державних налогів - звищенні налогу за спирт вироблений зверх контінгенту -/про це ми казали вже в другомі місці/.

Спиртовий сіндікат дуже мало стабілізував ціни. Ми не можемо дати заключення оскільки спиртовий картель повинен в високі ціни і в їх частих змінах, але для зразку неоталих цін при істнуванні міцно зорганізованого сіндікату наведемо ціни спиртової централі на прима спирт в Берліні.

	1903/3	40,50	апр.	1909	55,00	янв.1912	61,50
	1903/4	46,50	іюль	1909	46,00	мар.1912	69,50
	1904/5	58,00	окт.	1909	46,00	апр.1912	75,50
	1905/6	42,50	апр.	1910	47,00	окт.1912	69,50
	1906/7	45,50					
окт.	1907	55,00	іюль	1910	48,00	жбр.1912	65,50
жбр.	1907	59,00	дек.	1910	49,70	фев.1913	62,50
дек.	1907	65,00	март	1911	51,30	окт.1914	69,00
окт.	1908	62,00	іюль	1911	52,50	янв.1915	74,00
янв.	1909	49,00	авг.	1911	58,50	фев.1915	79,00

---

x/ Kartelle Enquete. Wien. 1912. Bde I стр III.

март	I9I5	39,00
iюль	I9I5	I00,00
февр.	I9I6	I50,00

Різкі зміни в де-які роки на протязі одного двох місяців примушують думати, що зміни ці не залежать лише від природних умов, як урожай.

До цього часу ми зупинялись на політиці цін, яку провадять картелі вищого порядку, міцно зорганізовані, або трести. І навіть відносно них не можна прийти до одинокого висновку.

Що-ж торкається політики цін слабше зорганізованих картелів і на инъші продукти, ніж масові одноманітні товари, які зараз нами розглянуті, то тут ще тяжче прийти до певного висновку. Можна оказати апріорі, і це підтверджуеться фактами і даними зробленими під час картельної анкети в Німеччині, що слабко організовані картелі не можуть вести політики стабілізації цін. Такі картелі утворювались звичайно на короткий час і підприемства їх організувавші не могли рахувати на довге користування сталими цінами. З огляду на це картелі нижчого порядку, рівно як і слабше організовані сіндікати, використовували звищення конъюнктури для більш менъш значного підвищення цін, оскільки на це у них було можливости. Часто такого типу картелі спеціально засновувались для використування конъюнктури. Слабкі картелі не були в силі підтримувати сильно звищені ціни після перелому конъюнктури, мусили різко знижувати їх, а не рідко самі картелі під час кріза розпадались. Це зявилося різко під час кріза I90I року. Далі з розвитком картельної організації, з їх зміцненням, ситуація міняласъ і уже період підйому I907 року і кріза I908 року були перенити більш опокійно, навіть слабше зорганізованими картеля-

ми. Цьому прикладом можуть служити цементові сіндікати в Німеччині, які в кризу 1900/1 р.р. в більшости порозпадалися, але в кризу 1908 року і 1913 продовжували існувати, і ціни розвивалися більш спокійно.

Попередня оцінка впливу картелів на ціни торкається часу до війни. Під час війни і після неї політика картелів відносно цін значно змінилася, оскільки можна судити по умовам в Німеччині.[x] Війна принесла з собою дуже сильне скорочення продукції, нехватку робітників, сировини. Нові підприємства і нова конкуренція фактично були неможливі. Існуючі підприємства зробилися майже повними монополістами, навіть в таких галузях промисловости, де до війни утворення конкурентних підприємств було дуже облегчене. З другого боку попит на де-які продукти значно збільшився з боку військової організації.

В наслідку такого відношення продукції і пропонування товару до попиту на нього змінилися в другий бік, в порівнянні з мирним часом. Таким чином для багатьох промисловостей період війни був періодом підвищеної кон'юнктури, допасненої тим, що поширення промислових підприємств було затруднено, або зовсім унеможливлено. В таких обставинах картельні організації вели свою діяльність направили на те, щоби перекладати з значною надбавкою на плечі споживача всяке здорожання виробу. До цього добавилось сильне звищення заробітної платні робітникам, але воно при допомозі картельних організацій швидко було перекладене знову на покупця. Високі дівіденди промислових підприємств в Німеччині під час війни і після показують, що цей процес перекладення на плечі покупця, прейшов для підприємств не без прибутку.

---

x/ Liefmann. Kartelle und Trusts IV Aufl. стр 99.

Після війни, зокрема під час підйому кон'юнктури в Німеччині в 1920 році, така політика картелів продовжувалась. Так Tschierschky, прихильний до картельного руху, в своїй книжці "Zur Reform der Industriekartelle" [x] пише: " треба без всякого сумніву визнати, що монополістичний вплив всіх німецьких картелів під час останнього звищення кон'юнктури / в 1920 р./ йшов значно далі, ніж то було в часи до війни; це було наслідком того, що невідповідність між попитом і виробом була остільки велика, що навіть ті картелі, що мали багато аутсайдерів, фактично були панами положення. Бо їх конкуренти під час звищення кон'юнктури не мали інтересу гальмувати зріст кон'юнктурних цін. Навіть можна сказати що ці конкуренти картелів, як між иньшим це помічалось і до війни, під час підвищення кон'юнктури, йшли в своїх апетитах далі ніж картелі.' Конкуренція зовні не могла мати місця як через загальне положення світового ринку, так і з огляду на натуральну митну охорону деяких валют.

Таким чином фактично більшість німецьких картелів могла в повній мірі використовувати своє монопольне становище. Досить лише швидко переглянути картельну хроніку Kartell-Rundschau за 1920 рік, щоб побачити яким масовим явищем зробилась зміна картельних фіксованих цін. Кожна картель майже що місяця обявляла нові ціни.

На ринках зі сталою валютою як Англія, Америка і нейтральні держави, підвищена кон'юнктура дуже швидко перейшла в свою протилежність,- це нечувану по силі кризу, і тут монополістичні організації повернулись в своє до воєнне становище. Але в країнах з падаючою валютою, нестаріть валюти і звязана з цим дорожнеча

---

x/ стр. 50

на закордонну сировину, постійні зміни вверх і вниз продовжують робить неможливою всяку раціональну політику цін, і картельні організації не думають ні про яку стабілізацію цін, але лише про постійне звищення цін в такій мірі щоби страхувати себе від нового упадку курсу і зросту цін на закордонні девізи.

В таких умовах фіксація цін картелями загубила всякі раціональні підстави і не може бути речі ні про яку нормальну картельну політику цін.

Чи впливають картелі в напрямі ослаблення господарчих кріз?

Але повернемось до більш нормальних довоєнних часів, які більш менш установлюються і зараз, але лише в країнах зі сталою валютою.

Ми бачили, що в галузях промисловости з міцно зорганізованими картелями чи трестами, переважно в промисловостях виробляючих масовий півфабрикат, картелям вдавалось ослаблювати вплив кріз на підприємства своєї галузі, підтримувати як ціни так і прибутки підприємств на порівнюче високому рівні. Таким чином з приватногосподарчої точки погляду підприємств цих галузей промисловости картелі були фактором ослаблюючим кріз. Але чи так було з точки погляду цілого народнього господарства.

Перші автори які писали про картелі, Клейнвахтер а далі Брентано, покладали великі надії в цьому напрямі на картелі. Вони бачили в них ту організуючу форму промисловости, яка покладе кінець анархії господарства і установить гармонійні відносини між виробом товарів і попитом на них і тим усуне підстави для будучих кріз.

Едуард Бернштейн в своїй книжці "Die Voraussetzungen und die Aufgaben der Sozialdemokratie" в кінці девяностих років також мав оптімістичний погляд на можливий вплив картелів на розвиток кріз. Він писав: " Не бажаючи бути пророком відносно життєздібности і сили картелів, сіндікатів і трестів, я мушу визнати все-ж за ними силу остільки впливати на відношення між продукційною діяльністю і станом ринку, що загроза кріз буде змякшена". x/

Після крізи 1900/I року погляди поділюються. Одні стали на тім, що політика міцнійших картелів ослабила крізу, другі ж стверджували протилежне, що підтримка картелями регулюючими добичу сировини і виріб півфабрікату цін на високому рівні на довший час після зміни коньюнктури, що ця політика повела не до ослаблення крізи, а навпаки затягла крізу на довший час і обгострила її для народнього господарства в цілому. Що підтримка цін під час зниження коньюнктури була вигідна з приватного господарчої точки погляду відповідних промисловостей, але не з точки погляду народнегосподарської.

В цій оцінці оказалась ріжність позіцій, в яких знаходилась під час підійму 1898 - 1900 і крізи 1900/I року з одного боку важка металлургічна промисловість і добича вуглю і з другого боку перероблююча промисловість. Оскільки перша група була вже досить сильно організована в міцні картелі, остільки перероблююча промисловість була ще в стані дезорганізованности.

Це викликалось більшими труднощами в організації картелів в промисловостях вироблюючих готові ріжнородні вироби, з огляду на більшу кількість підприємств в цих галузях, їх більшу спеціалізацію, труднощі в Фіксації цін на складні готові вироби.

---

x/Зазначена книжка видання 1904 року стор. 76.

Таким чином утворилась коллізія між обома групами промисловостей. Одні в час високої кон'юнктури не дуже підвищували ціни і таким чином не сприяли ще більшій перепродукції і обгостренню послідуючої крізи, другі-ж використували до повної можливости кон'юнктуру, звищили оскільки могли ціни, з огляду на це притягали ще більше нового капіталу в свої галузі продукції, а через це зі зміною кон'юнктури конкуренція ще більш обгострилась і гнала ціни вниз. Натурально, обробничим промисловостям при таких умовах здавалось, що політика вугільного і стальєвого сіндікату, які підтримували і після зміни кон'юнктури помірковано високі ціни є головна причина їх тяжкого стану. Але цілком правдиво каже проф. Ліфман, що коли б вугільний сіндікат і стальєві сіндікати пішли б зразу на значне зниження цін, то гостра конкуренція панувавша в переробничій промисловости повела б лише до того, що в звязку з зниженням цін на сировину, ще далі б збила ціни на готові продукти і ще б обгострила крізу.[x/]

Тверда-ж політика вугільного і стальєвого сіндікатів давала опірну точку, на якій можна було зупинити дальшу деморалізацію ринку. Коли визнавати що різка зміна кон'юнктури є зло, то треба визнати політику вугільного сіндікату в загальних рисах правильною і лише стремитись до того, щоби і другі галузі промисловости були досить міцно зорганізовані, для можливости стабілізації цін.

Для переробничої промисловости головне не абсолютна висота ціни, яка більш цікава для безпосереднього споживача, для неї важливійш стала ціна на сировину і півфабрікат, а також

---

x/ Це між иншим могли визнати і де-які промисловці з переробничої промисловости під час картельної анкети.

певність в тому, що і його конкурент- другий фабрікант - мусить платити таку ж ціну. А це картелі як раз і дають, за винятком правда одного випадку на якому ми і зупинимось зараз.

Треба сказати, що була одна причина в тогочасних умовах німецької металооброблюючої промисловости, яка дуже обгострила цю коллізію інтересів. Це боротьба в цю епоху між комбінірованим і звичайним підприємством в залізній промисловости. Комбінірованi підприємства, себ-то такі, які обєднували в одно ціле ряд продуційних стадій, які мали свої вугільні копальні, свої залізні рудники, свою виплавку чавуну і виробку сталі, які вони далі перероблювали як в півфабрікати так і в готові вироби, такі підприємства в своєму постачанні сировиною і півфабрікатом не залежали від ринку. Звичайні-ж некомбінірованi підприємства мусили все це купувати на ринку.

Ось тут то політика картелів підтримуючих ціни на вугіль, чавун і стальовий півфабрикат, ударила по некомбінірованим підприємствам. Комбінірованi підприємства мали всі необхідні їм речі по собівартости, некомбінірованi ж підприємства мусили платити порівнюючи високі сіндікатські ціни. Ми кажем порівнюючи з низькою ціною на готовий продукт, що різко впала з пониженням конъюнктури в наслідку конкуренції.

Тут то комбінірованe підприємство, яке і без того мало по технічним причинам нижчі витрати в продукції x/ остаточно почало вбивати своєю конкуренцією некомбінірованe підприємство. Комбінірова-

---

x/ Heymann в своїй книжці Die Gemischte Werke так оцінює технічні вигоди комбінірованого підприємства в залізній промисловости для великого Томасовського чи Бессемеровського заводу: I марка на тону вжитого коксу від використовання газів коксових печей; 5 ма-

ні підприємства мали добрий заробіток від високих цін на піз-фабрікат, а ту частину півфабрикату, що вони не могли вивезти на ринок з-за обмеженности контінгенту в сіндікаті, вони переробляли з меньшими витратами в готові вироби і конкурували з некомбінірованими підприємствами.

Некомбінірованні підприємства отиснуті між сіндікатськими високими цінами на вугіль і стальовий півфабрикат з одного боку і дешеву конкуренцію комбінірованих підприємств в готових виробах з другого боку дійсно знаходилися в дуже тяжкому становищі під час кризи початку девятисотих років. Скарги цих підприємств накладали свій відбиток на весь характер діскутів під час картельної анкети в Німеччині, що розглядала політику вугільного, чавунового і стальового сіндікатів.

Для цієї групи підприємств політика вугільного, чавунового і сталевих сіндікатів була дійсно смертоносною. Але тут властиво картелі лише прискорили цілком натуральний процес витіснення відсталих з технічного боку, дрібних некомбінірованих підприємств більш вигідними комбінірованими. Натуральне, що процес такої важливої перебудівлі організаційних форм стальової промисловости не міг пройти безболізне. І зрозумілі різкі нападки з боку таких підприємств на політику картелів, які дійсно дуже загострювали для них процес переходу до нових форм. В ренті рент майже всі некомбінірованні стальові заводи які вироблювали масовий стальовий продукт війшли в склад комбінірованих підприємств. Або вони організували виробку сталі /мартеновським способом/, або були включені в існуючі стальові

рок на тону вакуна від безпосереднього конвертірования рідкого чавуну, 2,5 мар. на тону сталі від прокатки сталі в гарячому стані прямо від конвертарів, 4 марки на тону сталі від використування газів високих печей. Коли взяти на увагу ще на 85

заводи для поширення їх програми переробки сталі.[1] В 1908 році під час кризи вже не так було чути жалоби некомбінірованих підприємств, а далі вони і зовсім замовкли.

Але не лише з боку некомбінірованих металургічних підприємств роздавались жалоби на політику цін картелів важкої промисловости.[2] І другі промисловости приєднувались до того, що підтримка високих цін під час кризи обгострює кризу. Що вона затруднює переробляючій промисловости експорт продуктів за кордон, бо робить дуже дорогими для них сировину і півфабрікат і таким чином ставить їх в гіршій стан для конкуренції на зовнішньому ринкові.[3]

Ці жалоби звязувались одночасно з другими а саме що картелі викидують свої продукти на закордонний ринок по цінам значно нижчим ніж продають у себе дома.

Експорт за кордон по дешевим цінам.

Тут ми підходимо до оцінки картельної політики цін відомої під назвою „dumping" . Ця політика може більш всього викликала ненависти до картелів і трестів.[1] Нападки на неї велись і ведуться з двох боків: внутрішній споживач обвинувачує картель в маркуванні національного майна[2], в політиці більш сприятній чужинцям, з другого боку закордонний виробник веде війну проти

тон сталі потрібно 100 тон чавуну і 100 тон коксу, то всі ці вигоди дадуть 13,5 марок економії на тону сталі, чи 15 мар. на тону сталевого виробу. Це при ціні тодішньої сталі 80-100 мар. дуже велика сума. Але ці вигоди комбінірованого підприємства лише тоді мають місце всі заразом, коли коксові печі і високі чавуноплавні печі знаходяться там же де і сталевий завод.

Dumping — продані картелями по дешевим цінам за кордоном - для оборони своєї національної промисловости. Те що споживач одніеї країни рахує порушення його інтересів в інтересах закордонного споживача / яким може і буває і дальш переробляча промисловість/, то продуцент другої країни рахує недозволеним методом конкуренції загрожуючим існуванню національної промисловости. x/

Відповідь на питання оскільки дійсно картелі і трести винні в цій політиці і оскільки вони її обгострили, це дуже складне питання, яке знову-к до цього часу не має одного рішення. Одна сторона обвинувачує картелі, що це вони організували політику вивозу за кордон по дешевим цінам, що лише при існуванні картелів така політика можлива, другі-к зазначують, що картелі лише упорядкували експорт за кордон і що експорт по дешевим цінам існував завжде.

Зупинимось трохи на цьому питанні. Ми вже зазначили вище що властивий монополіст коли можливе провадить систему не одної ціни, а різних цін для різних груп покупців. Ця система може дати максімальну виручку. Але звичайне в промисловости майже неможливе вживати таку систему. Ціни на масові товари в одному місці мусять бути більш менш однакові. xx/ В одному

---

x/ Зараз вся політика зовнішнього торгу Англії, після нового Anti-dumping закону, цілком базується на боротьбі з вивозом по дешевим цінам.

xx/ В де-яких випадках така диференціація цін може провадитьоя, наприклад, продажа по дешевим цінам опирту для промислових цілей, який для цього денатурувався. Установлення на електрику і газ різних цін для освітлення і для вживання в промисловости як моторової сили.

напрямі тим не менъш картелі вживають сістему ріжних цін - це ріжні ціни в ріжних зонах. В районі де не мають конкуренції картелі призначають фіксовані вищі ціни, в районі конкуренції держать ціни змінюючіся в залежности від конкурентних цін.

Так, наприклад, Рейнсько-Вестфальський сіндікат мав свою безсперну зону і район де він зустрічався з конкуренціею англійського і сілезського вугля, як наприклад на Берлінському ринкові і на побережі Балтики.

Але частійш безсперна зона відповідає національним межам а з конкуренціею приходиться лічиться на міжнароднъому, зовнішньому ринкові.

Ця сістема ріжних цін викликається і підтримуеться тенденціею сучасних капіталістичних підприемств до постійної експонсії продукції. В інтересах підприемства не є лише висока ціна, а і великий збут, який би дозволив використувати повні продукційні здібности закладів.

Оскільки картелі фіксують певні підвищені ціни, вони обмежують ринок по двом причинам: з одного боку споживання товару скорочуеться від звищення цін, з другого боку зовнішній конкурент може відібрати частину ринку. Ось в боротьбі з цим останнім картель і мусить залишати можливість нижших більш низьких цін поза межами безсперної зони для можливости поширення збуту, яке є життевим інтересом підприемств.

Система ріжних цін на внутрішньому і зовнішньому ринках існувала і без картелів. Митна охорона промисловости завжде приводить до більш високої ціни на внутрішньому ринкові в порівнянні зі світовим, це властиве є завдання митної охорони.

Знову таке-ж і без картелів підприемства що експортували на зовнішній ринок мусили на зовнішньому ринкові рахуватися з

більш низькими цінами і дійсно по таким цінам продавали, часто конкуруючи між собою на міжнародньому ринкові і збиваючи одно другому ціни.

Який властиво інтерес для підприємств в продажі по низьким цінам, часто нижче повної собівартости. Щоб пояснити це, приведемо де-які приклади. Беремо приклади як раз з англійської промисловости, щоб показати, що і при відсутности картелів і навіть митної охорони факти продажі за кордон по дешевим цінам можуть мати місце і мають інтерес для підприємців.

Ось, наприклад, одно з свідоцтв промисловця перед тарифною комісією Чемберлена в 1904 році. " Торік одне англійське підприємство виробило 114.000 тон певних стальових виробів при відповідаючій тодішним умовам собівартости в 4 ф.ст. 15 шілінг. за тону. При пересічній продажній ціні в 5 ф. ст. за тону прибуток був 28.500 ф. ст. Коли б завод міг бути зайнятий до своєї повної продуційної здібности в 152.000 тон, собівартість продукта упала б для цього підприємства до 4 ф.ст. 10 шіл. Коли цей додатково вироблений товар в 38.000 тон був би проданий по собівартости в 4 ф.ст. 10 шіл., а останній товар продавався б по попередній ціні, то чиста б виручка підприємства, з огляду на зниження собівартости, виросла б до 57.000 фунт. стерл. Таким чином коли б підприємство продало додатковий товар на якийсь иньший ринок навіть нижче собівартости, то все ж, не дивлючись на це, загальний прибуток міг би бути збільшений."x/

Другий підприємець каже, що ріжниця в собівартости стальо-

---

x/ Report of the Tariff Comission. Vol. I London 1904. Sect. VII N° 65. Цітую по. v. Wieser стор. 37

вого півфабриката і листового заліза при половинній праці завода і при праці на повну продуційність будуть відповідно I5 шіл. 6 п. на тону і I ф. I2 шіл. на тону.

От же при вивозі на зовнішній дешевий ринок по собівартости чи навіть нижче неі другоі половини виробу підприемство мало би зменьшення собівартости на відповідну суму.

Таким чином в природі сучасного капіталістичного підприемства з великим вкладеним в нього постійним капіталом поширювати продукцію і продавати частину виробу навіть нижче собівартости аби підтримувать працю заводу в певному розмірі. Економія від зниження собівартости переважить втрати на дешевих продажах. Під впливом цього факт вивозу на зовнішній ринок по дешевим цінам був і без картелів.

Так, наприклад, експерт Liebig в свойому докладові перед анкетною комісією відносно цукрового картелю в Австріі, розказує про ситуацію цукровоі промисловости Австріі / нині Чехословаччини/ до утворення картелю і каже, що всі цукрові рафінадні заводи Австріі в цей час працювали як на внутрішній так і на зовнішній ринки одночасно, як по причинам техничним так і комерційним. Експорт дозволяв перероблювати більшу кількість цукру і цим знижувать собівартість продукціі. Одна експортна операція ніколи не давала значноі виг... " Вона покривала в кращому випадкові безпосередні витрати і можливо невелику частину постійних витрат. Мати прибуток лише з однієі експертноі операціі ні один рафінадний завод не міг.x/

При утворенні картелю сістема експорту цукру по більш дешевим цінам продовжувала істнувати.

---

x/ Kartelle Enquete. Wien 1912. Bd I, стор. 15

На приведених вище прикладах видно, що дешевий експорт за кордон міг зовсім не здорожувать ціну для внутрішнього споживача. Як би не було зовсім експорту , то собівартість би зростала більше і ні підприємець не мав би зиску, але і покупець мусив би продовжувати платити високі ціни, бо коли б вони упали нижче собівартости, то довший час на цьому рівні вони не могли би залишатися.[1]

Таким чином факт дешевих продаж за кордон, по крайній мірі при існуванні митної охорони, мав місце і без картелів, але він був менш помітний, бо внутрішня ціна не була зафіксована єдиною організацією, як це робить картель, не було того субекта на якому можна було би концентрувати нападки. Кожен підприємець вів таку політику самостійно. З появленням картелів зявся той субект, якому можна було поставити в вину цю політику.

Звичайно обвинувачують картілі в тому, що вони форсували експорт товарів і тим ще знижували ціну на зовнішньому ринкові. Властиво реальних доказів цьому не має. Дійсно, багато картелів свою діяльність не розповсюджувало на експорт. Так наприклад Рейнсько-Вестфальський чавунковий сіндікат рівно і сіндікат стальовсго півфабрикату /Halbzeugverband/ поки він не війшов в новий стальовий сіндікат /Stahlwerksverband/ залишали справу експорту окремим підприємствам і нормували лише продукцію для внутрішнього ринку.

Цукровий картель в Австрії також залишав експорт поза межами своєї діяльности.

В таких умовах установлення контінгенту для випуску на внутрішній ринок могло впливати на те, що окремі підприємства викидали більш товару на зовнішній ринок і, не звязані тим картельни-

ми нормами, конкурували один з другим і збивали ціни.

Але краще організовані сіндікати, як Рейнсько-Вестфальський угільний сіндікат, як стальовий сіндікат в Німеччині контінгентірували цілу продукцію і експортну операцію також брали в свої руки. Для покриття потерь на експортній ціні при продажі нижчій від тих цін, по яким сам сіндікат розраховувався з окремими підприємствами, він обкладав весь збут підприємств збором в певному % від тони проданого вугля, однаковий для всіх підприємств. Таким чином невигоди від експортної ціни несли всі підприємства, а не лише те, вугіль якого фактично експортувався. Такі збори як коли осягали в Рейнсько-Вестфальськім вугільнім сіндікаті до 12% ціни. Правда що вони йшли і на другі витрати сіндікату.

При таких умовах вплив їх на зовнішній ринок міг бути лише в зменьшенні конкуренції і підтримці цін, оскільки і закордоном весь вугіль і вся сталь з Німеччини продавались одним продавцем-сіндікатом, а не багатьома конкуруючими між собою підприємствами. x/

При таких умовах картель вряд чи впливав на зниження цін на міжнародньому ринкові, міг швидче зробити вплив у другому напрямі.

Збільшувати кількість вивозу картель також не мав окремого інтересу, коли й збільшував, то під натиском окремих підприємств, які мали інтерес поширити свою продукцію. Що ж вніс нового картель? Він підтримував на вищому рівні внутрішні ціни. Цим розуміється він міг збільшити різницї між внутрішніми і зовнішніми цінами, в повній мірі, оскільки цього дозволяла митна охорона, чи

---

x/ Навіть такий всрокий німецькими сіндікатам, як Singer в своїй книжці Das Land der Monopol на стор. 185 визнає, що з утворенням Stahlverbandу окремі підприємства припинили викидати сталь по дешевим цінам за кордон.

транспортні витрати.

Таким чином коли перероблююча промисловість нападала на картелі за те, що вони продають по дешевшим цінам за кордон ніж дома, то властиво треба було б нападати не за дешеві ціни за кордоном, а на підтримку високих цін в краю. Себ то повернутись до попередніх своіх обвинувачень.

Коли потрібний був контроль суспільства чи держави, то він мусив бути направлений в цей бік в бік контролю внутрішніх цін, мусив оказувати вплив на картелі, щоби вони не звищували внутрішніх цін. В зовнішніх цінах картелі мусять рахуватись з світовим ринком і окремого інтересу до зниження цін не мають.

Але у всякому разі перероблююча промисловість терпіла невигоди від такоі ріжниці цін.

Міцно зорганізовані картелі, щоби піти на зустріч перероблюючій промисловості установлювали збавки з цін за поставляемі продукти в кількости відповідній експорту перероблюючоі промисловости. Такі скидки чи премії давав Рейнсько-Вестфальський вугільний сіндікат, і Halbzeugverband, і сіндікат сволоків / Trägerverband /, і чавуновий сіндікат.

Для організаціі розрахунків з перероблюючими підприемствами по видачі ім премій звязаних з експортом зазначені вище сіндікати утворили для цього в 1902 році окреме бюро в Дюссельдорфі.

Натурально, що сіндікати стремились і цю видачу премій скористувати для закріплення свого монопольного становища. Так Halbzeugverband умовою видачі премій ставив, щоб підприемство не купувало сталі помимо сіндікату у аутсайдерів.

Що ж торкається Stahlwerkverband'у то він мав тенденцію

видавати такі премії не безпосередньо підприємствам, а лише через відповідні обєднання переробляючих підприємств - картелі. Таким чином стальовий сіндікат хотів впливати на утворення картелів і в переробляючій промисловости.

Розуміється ці премії не покривали цілої різниці між внутрішніми і зовнішніми цінами, але ця різниця і не могла в цілому бути віднесена на рахунок діяльности картелів, бо, як ми бачили вище, вивіз по дешевим цінам за кордон існував і без них.

Картелі і торговля.

В звязку з політикою цін монополістичних організацій треба зупинитись трохи на відношенні між монополістичними обєднаннями промисловости і торгівлею.

В цьому напрямі монополістичні обєднання мають два завдання: I/ усилити своє монополістичне становище на ринкові, а для цього або вийти в безпосередні відносини з споживачем, або скористувати в своїх інтересах організацію торгівлі, 2/ контролювати установления цін аж до нижчої ступіні, себ то до цін які платить споживач.

Останнє було дуже важливе для міцно зорганізованих картелів, які ставили своєю метою стабілізацію цін, як, наприклад, Рейнсько-Вестфальський сіндікат. Коли сіндікат в інтересах такої стабілізації цін ставив певні межі для їх підвищення під час високої конєюнктури, то він не міг байдуже дивитись на те, щоби торговці використовували це підвищення конєюнктури для своєї кишені, а останній споживач ніякої стабілізації цін не почував би . А між тим така політика торговців

під час високої кон'юнктури 1899 - 1900 р. мала значне поширення.

Під час обговорення політики Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату в анкетній комісії були виявлені факти непомірного підвищення цін з боку торговців, тоді як сіндікат держав ціни нижче, ніж ціни конкуруючих з ним підприємств. Так, відчіт комітету Рейнсько-Вестфальської Торговельної Палати зазначав, що під час вугільного голоду 1900 року споживач, що одержував вугіль безпосередньо від вугільного сіндікату мав звижку на цінах 10 - 17 1/2 марок на подвійний вагон, тоді як споживачі що мусили купувати через торговців мали підвижку до 115 марок на подвійний вагон вугля.[x]

Розуміється сильні картелі не могли залишити таке становище без зміни і мусіли вплинути на торговлю. Вплив цей проявлявся в де-кількох формах.

Одні картелі і трести старалися просто усунути посередницьку торговлю і дійти безпосередньо до споживача, або по меньшій мірі до дрібного торговця.

З трестів більш всього встиг в цьому напрямі Американський нафтовий трест, *Standard Oil Comp.* не лише в Америці, а навіть і на Европейському континенті торговля нафтою і її деріватами була передана трестом в руки окремих для цього ним зорганізованих компаній. І повсюди можно бачити цістерни тресту що розвозять керосін навіть до споживача, але у всякому разі постачають дрібного крамаря.

Досить далеко пішов і тютюновий трест в Америці. Він постачав цигарки безпосередньо дрібним крамарям і остільки фіксу-

---

x/ Цітуємо по книжці *Borikowsky. Der Einfluss der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland, 1907. стр. 136.*

вав ціни, і заробіток їх був лише в % комісії призначеній трестом.

В Німеччині дальш всього в цім напрямі уоунення оптової торговлі пішов спиртовий картель.

Другі сильні картелі Німеччини як Рейнсько - Вестфальський і стальовий вживали иньшу сістему для остаточного контролю ринку аж до споживача. Вони не усунули оптову торговлю а остаточно її собі підпорядкували. Вони видіяили сильнійшу групу оптових торговців, яких вони поставили в безпосередні відносини до сіндіката, останні ж були переведені в стан як кажуть " другої руки", оеб то вони мусили купувати не у сіндіката а у оптових торговців " першої руки". Але останні були згруповані по районам в окремі союзи торговців і були властиво позбавлені всякої незалежности. Для них сіндікат фікоував не лише ціну по якій вони купували, але і ціну по якій вони мусіли продавати. Далі ці союзи зобовязувались не продавати вуглю иншого як від сіндіката. Властиво оптові вугільні торговці були зведені до комісіонерів картелю. Ім забезпечувався певний прибуток, вони захищались від можливої їм конкуренції, бо сіндікат помимо них не продавав другим торговцям, але за це торговці мусіли виконувати волю сіндіката.

Подібно тому як вугільний сіндікат організував торговлю вуглем, так ко стальовий сіндікат організував торговлю залізними сволоками. Оптові торговці сволоками, що стоять в безпосередніх відносинах з сіндікатом, були згруповані в чотирі територіяльні союзи і окрему контору для продажі в Берліні. Кожен оптовий торговець мав певну визначену сіндікатом знижку - роду з тонни товару / до війни 2,50 м. за тону/.

Під цими торговцями стоіть друга ступінь торговців які не купують безпосередне від сіндіката, а від першої ступіні торгов-

ців. Вони також одержують фіксовану винагороду з тонни. А від них ще стоять місцеві обєднання, які знову в цілком однаково всюду організовані стальовим сіндікатом і які одержують знижку 50 пф. з ціни.[x/]

Така сістема організації торгу дає можливість промисловим сіндікатам оглядати і контролювати ринок до самої остатньої ступіні до споживача. З другого боку сіндікат не бере на себе всієї кількости праці і ризико звязаних з організацією торговлі.

В других галузях торгу і промисловости такого відношення між промисловим картелем і торговлею не завжди можна було встановити, бо відношення сил було різне. Картелі були не остільки сильні, щоби діктувати умови торговцям, і з другого боку сама народогосподарча роля торговлі була далеко більша. Торговець ніс і більше ризико і організація торговлі була складніша. Це зокрема треба сказати відносно торговлі тканинами. Тут, як ми бачили, відношення склалось інакше. Властиво, союзи торговців тут не були підпорядковані промисловим сіндікатам, але вони війшли з останніми в договірні відношення як рівний з рівним.

На прикладі шовкової промисловости ми показали, що такі відношення союзів торговців до промислових картелів зміцнили позиції обох сторін. У всякому разі при такій формі відносин, промислові сіндікати одержали можливість більшого огляду і контролю ринку аж до останнього покупця споживача.

Ми бачимо як поставлена картелями мета контролю ринку все далі і далі поширювалась і охоплювала всі ступіні росподілу товару. І на кожній ступіні картелі і трести старалися установи-

---

x/ Liefmann. Kartelle und Trusts. IV Aufl., стор. 138

ти контроль над цінами. В одному місці вони осягали це повним усуненням посередницької торговлі, в другому організацією її і підпорядкуванням повному впливу промислових картелів, в третьому установленням договірних відношень між картелями і союзами торговців.

Всі ці методи давали можливість монополістичним об'єднанням більшого контролю за ринком, більшого його огляду, і цим самим вони мали можливість краще пристосувати до ринку розмір продукції. Зупинимось ще на тому оскільки ж картелям вдалося дійсно вплинути на хід розвитку продукції.

ВПЛИВ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК ПРОДУКЦІЇ І ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС

Може ні в якій другій області як в сфері впливу монополістичних обединань на розмір продукції нема такого протиріччя між субєктивно поставленими цілями і фактично осягнутими наслідками.

Завданням всякого картелю є обмеження продукції входячих в нього підприємств, для зменьшення конкуренції. Одні картелі прямо це нормують, обмежуючи розмір продукції, чи встановлюючи контінгент, другі впливають на це посередньо, бо наріть картелі нормуючі лише ціни мусять мати вплив на розмір продукції в напрямі його зменьшення, бо головним чином пониженням цін, яке обмежено таким картелем, осягається поширення збуту.

Картелі що контінгентірують розмір виробу нерідко виплачують премії тим підприємствам, що виробляють меньше ніж їм призначено контінгентом і навпаки обкладають ціною продукцію поза межами контінгенту.

Таким чином самий безпосередній вплив картелів відносно впливу картелів на розвиток продукції може би бути той, що картелі обмежують розвиток продукційних сил поєких галузей промисловості і цим їх політика є шкідлива для суспільства, зацікавленого в поширенні продукції. І дійсно в цьому напрямі може частіше всього картельна політика була осуджуєма критиками картелів.

Але від субєктивної постановки цілі, навіть від вжиття заходів до осягнення такої цілі, до самого осягнення її не довгий шлях. Обєктивні умови, протиборючі сили, можуть привести до протилежних наслідків. І ці сили являються не самі по собі, а через те, що другі цілі, які одночасно ставлять монополістичні

організації, можуть сприяти цим протиборючим силам. Що наслідки картельної політики можуть бути цілком иньші, в доказ цього приведемо слідуючу оцінку їх впливу в цьому напрямі, зроблену автором, що найбільш обвинувачує німецькі картелі за їх монополістичні впливи. Зінгер, обмірковуючи можливі впливи картелів на зменьшення перепродукції і змягчення кріз каже:x/ картелі не можуть утворити новий попит, але тим що вони стабілізують ренту і стараються підтримувати її на досить значній висоті, цим вони постійно притягають нові капітали і утворюють ту перепродукцію, з якою вони мають метою боротися. Ціла їх діяльність в цьому відношенню необхідно осуджена на безплодність."

Такі наслідки зявляються як через конкуренцію зовні, так і через внутрішню боротьбу картельованих підприємств, конкуренція між котрими не припиняється в цілому, а приймає лишень иньший напрям. Цьому дуже сприяє тимчасовий характер картелів. Коли картель обмежує збут підприємств, то з другого боку він не обмежує підприємства в можливості до дальшого розвитку і побільшення продуційної здібности. І перед кожним поновленням картельного договору розпочинається боротьба між підприємствами за звищення долі участи в загальному збутові. В разі підприємство не одержує відповідного його бажанню контінгенту, то перед ним стоїть завше можливість не війти в новий картельний договір. Воно завше зважує, що йому дають більше вигоди: чи поширення свого збуту і тоді воно не входить в картель, чи підтримка постійної ціни звязана з утворенням картелю, і в такому разі підприємство згоджується на новий картельний договір.

---

x/ Der Land der Monopol, стр 331.

Часто, коли в середині картелю набралося багато такої можливої, латентної конкуренції, картелі на де який час роспадаються. Внутрішня можлива конкуренція перетворюється в дійсну, ефективну, підприємства міряють свої сили, і коли конкурентна боротьба набіра дуже великої гостроти, чи слабші конкуренти витиснуті в своїх позицій, картель знову відновляється, але вже підприємства входять в нього з новими відношеннями їх участи в загальному збуті в залежности від проявленої ними сили в конкурентній боротьбі. При таких умовах в середині картелю завше йде мовчазна, але енергійна підготовка до бов.

Але і зовні бій ніколи не припиняється, бо мало є картелів, монопольне становище котрих виключає всяку можливу конкуренцію зовні.

Для характеристики розвитку розмірів продукції промисловостей, що знаходились під контролем картельних організацій зупинимось на тих промисловостях, де картелі мали найбільш шансів на монопольне становище. Коли і тут картелі не змогли припинити зріст розвитку продукції, то тим більш вони не змогли зробити це в других галузях.

Візьмемо як перший приклад Рейнсько-Вестфальський вугільний сіндікат.

Ось як розвивалась добича вугілля в Німеччині.

	1893 заснування Р.В.сіндікату.	1903 Р.В.сіндік. закінчує перш.договір.	1904 поновлення Р.-В.сіндікату.	1912
Загальна добича	73,8 міл.т.	116,6 міл.т.	120,8 міл.т.	177,1 м.т.
Добича Рейнсько-Вестф.вугільн.сінд.	33,5 " "	63,8 " "	67,3 " "	93,6
% участь сіндікату в загальній добичі.	45%	46%	55%	53%

За цей час вивіз вугля з Німеччини виріс з 9,7 міл тон в 1893 році до 40,6 міл. тон в 1912 році. Себ то зріст добичі вугля не лише покривав зростаючі потреби Німеччини, але все більшу ролю грав експорт. В 1893 році експорт складав лише 13% загальної добичі, а в 1912 році / через 20 літ/ він вже був 23% добичі.

Що торкається вивозу з одного рурського басейну, в якому Рейнсько-Вестфальський сіндікат мав монопольне положення, то тут вивіз за кордон також мав тенденцію збільшуватись[x] в 1904 році вивезено було 8,3 міл. тон, себ то 12,4% від сіндікатської продукції, в 1910 році - 11,3 міл. тон 14,2% від загальної добичі сіндікату.

Рівно як вивіз за кордон сіндікат також збільшував свій вивіз в т.зв." спірний" район Німеччини, де він мусив конкурувати з Англійським і Сілезським вуглем. Так участь Рурського вугля в постачанні Берліну зросла з 11,2% в 1901, до 14,2% в 1910. Вивіз в Гамбург виріс з 1,7 міл. тон, до 3,2 м. тон, хоть процентова доля участи рурського вугля в порівнянню з Англійським тут трохи зменшилась з 39,3% до 38,1%[xx]. Це також свідчить за те, що розвиток добичі рурського басейну під час контролю сіндікату зростав більш ніж попит в його безспірному районові девін мав монопольне становище.

Участь Рейнсько-Вестфальського сіндікату в добичі рурського басейну була така:

	1893	1903	1904	1911
сіндікат.....	86,7%	82,3%	98,2%	92,6%
аутсайдери...	13,3%	17,7%	1,8%	7,4%

---

x/ Wiedenfeld. Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, стор 101.
xx/ ibid., стор 101, 85.

При першому сіндікатському договорі в 1893 році осталось пова межами сіндікату / головним чином копальні з металургічн. заводами/ досить велика кількість аутсайдерів /13,3%/. Не дивлячись на те, що зріст добичі сіндікатських копалень був значний, все ж конкуренція зростала ще швидче. В 1904 році сіндікат включає майже всю добичу, але вже в 1911 році конкуренція збільшує свою участь до 7,4%.

Загальний контінгент Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату, себ то сумма контінгентів окремих підприємств змінялась слідуючим чином: в 1893 р. 35.371 тис. тон
в 1903 р. 63.836 " "

себ то зріст на 80 1/2 %, тоді як фактична добича зросла на 60,5%. Таким чином стремління підприємств до збільшення своїх контінгентів було більш ніж фактичний зріст збуту сіндікату.

Часто підприємствам вдавалось собрати контінгенти фактично привищуючі продуційну здібність копалень. Це було перевірено на ділі в 1907 році, коли сіндікат дав свободу продукції навіть поза межами контінгентів. І ось в цьому році багато підприємств не змогло виробити і свого контінгенту /Так копальня Mont Cenis виробила 75,2%, Graf Bismark 84,2%, Victor - 76,6% і ще і другі в такій же пропорції/. Але з другого боку були підприємства, які значно прибільшили свій контінгент і тим придбали і надалі більшу участь в збуті. x/

В 1904 році, з огляду на приєднання нових членів сіндікату, загальний контінгент був збільшений до 73,337 тис. тон, а на І січня 1913 року він вирів до 79.705 тис. тон.

---

x/ Wiedenfeld, стор. 98.

На протязі 20 років панування вугільного сіндікату в Рейнсько-Вестфальськім раіоні добича в цьому районі майже втричі збільшилась. Одночасно крім того зріст добичі конкуруючих підприємств ріс ще швидше. Такого росту вугільної продукції не знає ні один період історії господарства. В Англії, де вугільна промисловість не була монополоізована, розвиток йшов значно тихше. Великий зріст експорту свідчить про те, що вугільна промисловість зростала навіть в більшому розмірі, ніж то викликалось потребами внутрішнього ринку.

Приводимо нижче цифри характеризуючі розвиток діяльности стальового сіндікату -

Стальова продукція Німеччини з 1900 до 1911 року зросла з 6.646 тис. тон до 15.019 тис. тон, себ то на протязі десяти років більш як подвоілась.

Під час діяльности стальового сіндікату з 1904 до 1911/12 його відправка трьох головних груп виробів, продана яких була централізована сіндікатом, була:

	півфабрікат.	Залізнод. матер. в тисячах тон.	фасонне залізо.	Разом.
в 1904/5	1.775	1.542	1.677	4.995
в 1911/12	1.819	2.161	2.019	5.998

За цей час контінгент сіндікатських підприємств на ці продукти /А/ виріс ще більш з 4.999 тис. т. в 1904/5 до 6.270 тис. тони в 1911/12 р.р. При чому доля експорту для кожної з цих груп продуктів змінилась так:

	1904/5	1911/12
півфабрікат	28,1%	39,7%
залізнодор. матер.	25,6%	37,2%
фасонне залізо	22,9%	25,6%

По всим продуктам експорт відносно виріс. Себ то розвиток продукції йшов швидче, ніж зріст внутрішнього ринку.

Стальовий сіндікат контінгентував не лише зазначені вище групи стальових виробів, але і другі, так звані продукти групи В: штабове залізо, прокатний дріт, листове залізо рури і литье.

Контінгент на ці продукти, яких продаж залишався в руках окремих підприємств, і лише нормувалась ціна і розмір випуску товару на ринок, зростали ще більше:

в 1904 році /I/ III/ контінгенти на продукти В були.....3.088 тис.тон

в 1907 році /I/IУ/ " " " 5.818 " "

Після 1912 року контінгентування цих продуктів було припинено, бо стальові заводи не захотіли звязувати себе зовсім в цих продуктах, щоби мати можливість конкурувати ще швидче. В 1911 році / останній рік коли продукти В були під контролем сіндікату/ випуск на ринок продуктів В виріс до 6,38 міл.тон против 5,02 міл. тон в 1909 році. Таким чином зріст виробу цих продуктів йшов ще швидче, ніж продуктів групи А. В 1912 році, як раз з-за неможливости погодитись на розмірах контінгентів для продуктів В, бо кожен завод дуже збільшував їх продукцію, прийшлось відмовитьсяя від картелювання їх. Уже в 1907 році, при поновленні картельного договору, контінгенти на продукти В, під впливом боротьби підприємств, були призначені за великі.

Знову ж на прикладі стальового сіндікату, монопольна сила якого після Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату була найміцнійша, ми бачимо що картель не міг удержати експансію підприємств. Зріст продукції був більш зросту внутрішнього ринку і приходилось все збільшувати експорт стальових продуктів.

Відносно розвитку продуційної здібности в калійній промисловости ми вже привели відомости в другому місці, при чому вказали там, що в цій галузі промисловости сіндікат/часів з 1910 року примусовий/ не тільки не зміг задержати розширення продукції, а привів до такого притоку капіталів, що можна сказати, що коло 3 мільярдів марок було вкладено зайво.

Приведемо ще приклад цементової промисловости в Німеччині.

Це в протилежність вугільній і стальовій, така галузь промисловости, де монопольно становище дуже слабке. Сировина потрібна для продукції знаходиться повсюди. Заводи можно збудувати швидко. Як же розвивалась продукція тут при існуванні картелів. Візьмемо для прикладу Рейнсько - Вестфальський район цементової промисловости. В 1904 році заснувався союз рейнсько-вестфальських цементових заводів, але він об'єднав лише 15 заводів району, поза ним залишалося ще майже така кількість, але в слідуючому 1905 році він перетворився в Рейнсько-Вестфальський цементовий сіндікат, який за виключенням одного заводу охопив всю продукцію району. Під впливом цього факту сіндікат вірив що він може вести монополістичну політику цін. В 1904 році союзом ціна була установлена в 175 - 195 мар. за 10 тон. Сіндікат звищує ціну в 1905 році до 330 мар. В 1906 році до 350 мар. і в 1907 до 400 м. Як же під цим впливом розвивалась продукція. Уже до 1908 року виникло 9 нових заводів, які в 1909 році пристали до сіндікату, відповідно збільшивши контінген сіндікату без фактичного збільшення попиту на цемент.

В 1904 році було в сіндікаті 15 підприємств, в 1905 ро-

ці - 26, а в 1909 - 35. Але на цьому виникнення нових підприємств не припинилось. До початку війни ще виникло коло 15 заводів, які робили сіндікату дуже велику конкуренцію. Ці заводи вже не мали інтересу входити в сіндікат, бо останній, з огляду на приєднання нових підприємств і поширення старих, мусив установлювати дуже великі скорочення фактичної продукції проти умовлених контінгентів, в залежности від стану ринку.

В 1904 році контінгент союзу був 4.670 тис. бочок /Бочка в 170 кілограм./

в 1905 році " сіндікату " 3.819 " "

в 1914 " " " " 21.324 " "

Цей зріст загального контінгенту за 10 останніх років в $2^1/2$ рази привів до того, що підприємства працювали лише на половину їх продуційної здібности, в 1913 році обмеження контінгентів було до 55% їх нормального розміру. Конкуруючі ж заводи працювали до 85% їх продуційної здібности. При чому сіндікат з свого збуту мав майже половину вивозити по дешевим цінам за кордон.x/

Цей приклад яскраво показує як стремління картелів, які не мають підстав для монополії, вести монополістичну політику, приводять до ще більшої перепродукції ніж вільна конкуренція. Таким чином навіть найбільш міцні монополістичні обєднання, при умовах капіталістичного розвитку, коли кожне підприємство прагне до розширення, не можуть затримати розвитку продуційних сил. В тих же галузях промисловости де нема підстав для монополізації, монополістична політика приводить до зовсім протилежного наслідку, ніж той який ставлять

---

x/ Про сітуацію цементової промислов. дивись K. Timmermann. Das Kartellproblem in der rheinisch-westf. Zementindustrie. Зокрема стор. 16, 76, 79, 89.

особі монополістичні обєднання, а саме деяке більшої перепродукції. Це лишній показник того, що не всяке обєднання промисловості, що ставить особі монополістичні цілі, дійсно такі цілі може осягти.

Розглянувши таким чином вплив картелів на розвиток розміру продукції, ми можемо прийти до висновку, що тенденція капіталістичних підприємств до поширення їх виробу майже у всіх випадках була сильніша стремління картелів до обмеження виробу. Внутрішня конкуренція між членами картелів, їх боротьба за збільшення контінгентів /*Kontingentjagd*/, а також виникаюча зовні конкуренція, більш ніж врівнюють тенденцію картелів до обмеження продукції. Можно сказати, що в цьому напрямі картелі лише по мірі сили усувають перепродукцію присущу розвиткові капіталістичного господарства. І діяльність їх в цьому відношенні не може бути визнана шкідливою для загальних інтересів суспільства.

Навпаки діяльність де яких картелів, які вели монополістичну політику цін не відповідаючу дійсній монопольній силі їх, як це було в калійній і цементовій промисловостях, повели до провадженого небажаного наслідку: розвитку продукційних сил в більш швидкому темпі, ніж то можно було би чекати навіть при вільній конкуренції, і до сильної перепродукції і зайвої витрати капіталів.

Збільшення розмірів продукції вже саме по собі в до якій мірі визиває певний технічний прогрес і характеризує вплив на нього картелів. Вояка експансія продукції звичайно звязана з технічним прогресом, але ми зупинимось на цьому питанні ще окремо.

Звичайний погляд ворожих до картельного розвитку хоч той, що картелі в протилежність трестам затримують розвиток технічного прогресу.[1] Властиво конкретних доказів цьому звичайно не дають, але обмежуються таким теоретичним мотивуванням: вільна конкуренція примушує підприємства до вживання всякого нового технічного засобу, чи методу, який зменьшує собівартість. При вільній конкуренції це є умова істнування підприємства. Коли яке підприємство не йде в рівень з технікою воно неминуче загибає від конкуренції технічно більш модерних підприємств. Картель забезпечує істнування навіть таких підприємств, які не стоят на рівні модерної техніки, він дає таким підприємствам певну участь в збуті, підтримує ціни звичайно на такому рівні, щоб підприємства з більш високими витратами мали певний прибуток. Забезпечення збуту і прибутку робить для таких підприємств технічні поліпшення необовязковими. Відціля слабкий розвиток техніки.

Так звичайно обгрунтовують свою тезу противники картелів. Вони мають певну рацію. Примусовість технічних змін може і менша при істнуванні картелів, але треба звернути увагу і на те, що вільна конкуренція часто примушує робити технічні зміни і тоді, коли з точки погляду народнегосподарчої такі швидкі зміни техніки властиво зявляються розтратою народнього богацтва. Заміна машин новими машинами раніш ніж капітал затрачений на старі ще не амортізований, це завше раціонально з народогосподарчої точки погляду.[x] Така швидка заміна старого капіталу новим може бути звязана з затратою на поширення продукції остільки значної частини доходу і відтягнення

---

x/ Liefmann. Grundsätze 1919. Bd II, стр. 748, 750

ії від безпосереднього споживання, що це викликає загальну перепродукцію відносно існуючого попиту безпосереднього споживача і являється одніеи з головних причин сучасних економічних кріз.

З огляду на це, наданих картелями більш спокійного характеру ходу технічних змін можно оцінити і як користний для народнього господарства наслідок. Але зупинимось ще на попередній аргументації. Ми визнали що примусовість технічного прогресу може бути зменьшена при існуванні картелів. Але це наше визнання лише вказує на можливість такого факту, а не визнає його дійсно існуючим. Внутрішня боротьба між членами картелів, їх підготовка до можливої ефективної конкуренції картелями не припиняється, з другого боку і необхідність бути готовими до зовнішньої конкуренції вимагає від підприемств обединених в картель бути на висоті техніки. " Нема ліпшої підмоги для викликання нової конкуренції картелю, як те що конкуруюче підприемство в технічного боку ліпше улаштоване."[x]

Таким чином і для картельованих підприемств примусовість технічного прогресу може і невідпадати. З другого боку технічні поліпшення можуть мати місце не через те лише, що вони необхідні для існування підприемства, а і через те, що вони обіцяють йому користь. А як раз це має місце при картельному регулюванню промисловости. Підприемству забезпечена картелем певна ціна, але різниця між ціною і собівартість йде в прибуток підприемства. Всяке зменьшення собівартости дає йому збільшення прибутку, таким чином в інтересі підприемства вжити заходів до зменьшення собівартости, себ то до поліпшення техніки. Картель навіть сприяє таким поліпшенням: з одного бо-

---

x/ Liefmann. Unternehmerverbände. 1897.

ку, як ми вже бачили, він концентруе увагу підприємця на тех - нічній стороні діяльности підприемства, звільняе його від комерційних турбот, з другого к боку забезпечуе рентабельність підприемства, дае підприемцеві більше богацтво капіталом і кредітом для можливости здійснювати коштовні технічні нововведення.

Через все зазначене треба теоретично визнати, що хоч картель сам по собі не може дати тих технічних економій, які може дати трест, але в той же час картель не стоіть на перешкоді технічному прогресові, оскільки останній здійснюеться окремими підприемствами, що входять в картель. Напаки з цього напрямі картель може ставити окремі підприемства в сприятливі умови.

Звернимось тепер до де яких фактичних ілюстрацій що до впливу картелів на розвиток техніки. Візьмемо для прикладу знову к Рейнсько-Вестфальський вугільний сіндікат. Треба визнати, що за 20 років істнування Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату, до початку війни, розвиток гірничого діла в Німеччині посунувся дуже вперед. Так, техніка будування шахт зробила дуже великий прогрес. Раніш для будівлі глибокої шахти, коли вона була в несприятливих умовах відносно притоку води, потрібно було діля 10-20 років. Так наприклад шахти копальні *Rheinpreussen* будувалось цілих 20 років з 1857 до 1877 року. Такі к шахти і в таких же умовах тепер закінчуються швидче ніх в три роки. x/

Дуже посунулась електріфікація копалень. Майже не вживаеться ручний спосіб підвезення вагонеток з вугіллям до

---

x/ *Wiedenfeld*, op. cit. 134.

підйомної шахти як це було ще двадцять років назад. Кінний спосіб також відходить назад перед електричними, пневматичними і бензольними локомотивами і вагонетками. Електричні улаштовання копалень Рурського басейну в 1905 році дали 58 міл. Kw годин а в 1911 595 міл. Kw годин.

Коли безпосередня машинізація самої добичі вугілля не відграє великої ролі в Рурському басейні, то цьому причиною дуже тонкі вугільні шари. Де вони зустрічаються міцнійші, там машинова вирубка вживається часто.

Поверхне улаштовання копалень також дуже розвинулось. Дуже поширилось вживання розподілу вугілля на сорти при допомозі води. Поширилась переробка вугля в кокс і в брікети.

в 1890 році було 5.903 коксових пічей і 20 брікетн. пресів. x/
" 1910 " " 12.420 " " " 232 " "

Побічні продукти від коксування почались переробляться в складні хімічні продукти.

в 1903 р. було добуто 53 тис. тон амоніаку і 236 тис. тон камяновугільної смоли
в 1911 році " " 132 " " " " 570 " " "

Газ, що виходить з коксових пічей, почали вживати не лише на двигуни на копальнях, а для освітлення всіх городів Рейнсько-Вестфальського району. Взагалі за двадцять років істнування сіндікату в вугільній промисловости не лише не було помітно технічного застою, а навпаки розвиток техніки йшов як ніколи раніш і як ні в якій другій країні. Вільна від картельного регулювання англійська вугільна промисловість не проявила такого технічного прогресу, як німецька.

---

x/ Jüngst. Die Betriebserweiterung im rhein.-westf. Steinkohlenbergbau. Glückauf 1911, стор. 2038, 2039, 2043.

Ще одна характеристика технічного прогресу. Для сучасного капіталістичного розвитку всякий технічний прогрес є звязаний з концентрацією продукції. Можна було б думати, що картель мусить затримувати розвиток в напрямі концентрації, бо він охороня і меньші підприємства, забезпечуючи і їм повний збут і дохід. Але фактично розвиток концентрації підприємств в гіганські підприємства йшов в вугільній промисловости під час панування картелю швидше, ніж коли б то не було.

Наведемо такі цифрові характеристики: x/

	1890	1910
пересічна добича одної копальні.....	[illegible] тис. тон	538 тис. тон.
кількість робітн. на 1 копальню.....	729 " "	[illegible] " "

Але не лише розмір копалень збільшився, багато підприємств обєднали в себе до кілька окремих копалень. Одним з мотивів був збільшення контінгентів в сіндікаті і можливість поширювати добичу одних копалень за рахунок контінгентів других копалень.

В 1894 році половину контінгенту сіндікату /26,800 тис. тон/ давали 17 більших підприємств, в 1911 половину загального контінгенту / 40.000 тис. тон/ давали 10 найбільших підприємств. xx/ З них самий більший контінгент мало підприємство Gelsenkirchen в 8.503 тис. тон, проти 2.372 тис. тон при заснованні сіндікату. Контінгенти 24 підприємств перевищували в 1912 році 1 міл. тон кожен.

---

x/ Wiedenfeld зазначені книжки таблиці в поплозі. Табл. № 2

xx/ ibid., стор. 39.

Треба сказати що сам сіндікатський договір сприяв в деякій мірі концентрації підприємств, бо він обєднував контінгенти копалень, що знаходились в одному володінню в одно ціле. Так що великі розвиваючіся підприємства мали інтерес скуповувати устарілі копальні, припиняти на них добичу а контінгент їх використовувати на найбільш продуційній копальні. Розвиток в цьому напрямі приймав дуже широкі розміри після нового сіндікатського договору 1903 року, якім збільшення контінгентів иньшим шляхом було затруднене.

В другому місці ми вже вказували, що картельна політика сприяла також розвиткові комбінірованих підприємств перед некомбінірованими. В цьому відношенні процес комбінації вугільних копалень з другими підприємствами, але головним чином з металургічними заводами, йшов дуже швидко під час існування картелю. Комбінірані копальні /Hüttenzechen/ були в сіндікаті в більш меньш привілейованому стані, бо вони могли більш поширювати добичу за рахунок власного вживання заводів, з котрими вони були обєднані.

Як збільшувалося значіння в сіндікаті копалень обєднаних з другими підприємствами, під час другого сіндікатського договору, коли такі копальні війшли в сіндікат, ми бачимо з слідуючого:

	некомбінірані копальні	комбінірані.
в 1904	54, 7 міл. тон	12,8 міл.тон
в 1911	60,0 " "	27,1 " "

Таким чином і процес комбінацій підприємств, головним чином вугільних копалень з металургічними заводами, процес, який

треба визнати з технічної точки погляду поступовим явищем, цей процес йшов під впливом картельних договорів швидче навіть, ніж він би йшов без їх існування.

В цьому відношенню мав сприятний розвиткові вплив не лише вугільний сіндікат, а також і стальовий і чавуновий. Як раз і в стальовій промисловости в Німеччині, що була об'єднана в картель, розвиток техніки йшов таким темпом, що ні про яку затримку технічного прогресу через картель не може бути і речі. Порівняння німецької картельованої стальової промисловости з англійською некартельованою показує, що німецька залізна промисловість розвивалась швидчим темпом.

	виплавка чавуну	
	Німеччина	Англія
	в тисячах тон	
1890	4.658	7.904
1900	8.520	8.960
1910	14.739	10.173

Доказом того, що не лише поширення залізної промисловости в Німеччині йшло швидчим темпом ніж в Англії, але і технічний прогрес там більш посунувся, можуть служити де які цифрові характеристики, які ми додаємо нижче.

В 1873 році, в період першого великого промислового підйому в Німеччині, пересічна виплавка чавуну однієї високої печі була:

в Німеччині 5.670 тон

в Англії 9.630 "

В 1910 році Німеччина вже значно опередила Англію в розмірі своїх печей: пересічна виплавка чавуну з однієї печі бу-

ла:

в Німеччині.....48.820 тон x/

в Англії.....29.780 "

Розміри стальєвих заводів в Англії також нерідко значно менші, ніж в Німеччині. Наприклад ще в 1913 році *Financial Times* писав з ентузіазмом про відкриття нового заводу *Cargo Fleet Iron Comp.* . Але цьому заводу, правда улаштованому дуже модерно і добре, можуть протиставити в Німеччині десяток заводів такого і більших розмірів, не кажучи вже про Америку. xx/

Далеко більш вперед посунулося в Німеччині, в порівнянні з Англією і комбінірованния всіх процесів виробу сталі і продуктів з неї в одному підприємстві. В Англії обединання високих пічей для виплавки чавуну і стальєвих заводів в одне підприємство не було кваліть перед самою війною загальним явищем. Між тим як в Німеччині майже не залишалося стальєвих заводів, що не обединяють в собі, як добичу чавуну так і переробку сталі в вакі стальєві вироби.

Тоді як в Німеччині і Америці процес комбінірования підприємств в стальєвій промисловости можна лічить цілком закінченим, для Англії він ще в 1906 році був лише в стані повивання і визнання його корисности. xxx/

В 1906 році з 95 стальєвих заводів лише 28 мали власну виплавку чавуну. Останні купували чавун на ринкові.

Навіть такі великі стальєві заводи, як *Armstrong, Withworth* xxxx/ і комп. не мали з пей час власної продукції чавуну і не мають

---

x/ *Wiener. Die finanzielle Aufbau*, стр. 31

xx/ *ibid.* стр. 53

xxx/ *Jeans. The Iron Trade of Britain. London, 1906*, стр. 175.

xxxx/ Ці заводи разом з заводами *Vickers'a* є найбільшими продуцентами що постачають гармати, броненосці не лише в Англії але в цілому світі.

власних вугільних копалень. І як раз в напрямі комбінації підприємств в стальовій промисловости, процес який треба безумовно визнаати з технічного боку поступовим, картелі і трести відиграли дуже велику роль.

Технічні вигоди, які дає процес комбінації окремих продукційних стадій в одному підприємстві, про що вже ми зазначили в другому місці, збільшувалися під впливом картелів вигодами комерційними. Окремі стадії продукції: добича вугля, виплавка чавуну, виріб сталі, були об'єднані горизонтально в окремі союзи-картелі. Картелі усунули в значній мірі конкуренцію між підприємствами постачаючими сировину / вугіль, руду/ і півфабрикат /чавун, сталь/ і підтримували на них ціни на досить високому рівні, навіть в період зниження кон'юнктури. При таких умовах ті підприємства, що мали власні копальні, рудники, високі печі і одержували вугіль, руду, чавун по собівартости, а не по сіндікатським цінам, опинилися в далеко кращому становищі ніж підприємства некомбіновані, що мусили купувати сировину і півфабрикат на ринкові.

Вище ми зазначили як швидко йшло обєднання стальових заводів з вугільними копальнями під час існування вугільного сіндікату. Той же процес в такому ж темпі, йшов в напрямі обєднання стальових заводів і чавунових. Існування чавунового сіндікату впливало в такому ж напрямі, як і вугільного. Може з тієї причини що вже одні технічні вигоди обєднання продукції чавуну і сталі і дальної переробки сталі в одному підприємстві були остільки великі, щой цей процес йшов би з

швидкому темпі і без існування картелів. Але все ж відсутність міцних картелів регулюючих чавунову промисловість в Англії в значній мірі спричинились до того, що там навіть величезні сталеві заводи купують чавун на ринкові, знаходять це вигіднійшим.

Та ж сама ситуація в Англії відносно сталі. Конкуренція заводів виробляючих півфабрикат збільшується зовнішньою конкуренцією привозного півфабрикату з Німеччини і Америки і підприємства, які навіть мають свої власні відділи для виробу півфабрикату їх зачиняють і купують півфабрікат на ринкові. Так лорд *Furness* в своїй промові в дек. 1908 до зібрання акціонерів великого заводу будучого пароплави, на чолі якого він стоїв, свідчить що відділ заводу, що виробляв півфабрикат для дальної будівлі пароплавів, майже не працює, бо на ринкові, дякуючи конкуренції, можна купити цей півфабрикат значно дешевше собівартости.[x]

Таким чином комбінірованне в одному підприємстві навіть тих продуційних процесів, обединання яких дає найбільш технічних вигід, затримується в Англії тим фактом, що конкуренція в виробці півфабріката переходить нормальні межі.

Можна таким чином прийти до висновку, що обединання промисловости в картелі в Німеччині не тільки не затримувало процесу концентрації і комбінації підприємств, але значно сприяло цьому процесові, який і в напрямі технічного прогресу привів до дуже великих успіхів.

В взаємовідносинах між картелюванням промисловости і

---

x/ *Levy. Monopole, Kartelle und Trusts* .Настор.314
і далі приведена промова лорда *Furness'a.*

концентрацією її в великі комбіновані концерни остання тенденція зявилась навіть міцнійшою першої. Нема ніякої небезпеки, що картелі могли би затримати звязаний з технічним прогресом процес концентрації і комбінації підприємств, навпаки останній процес в останні часи почав загрожувати розвитку картелів.

Так в 1912 році стальовий картель - Stahlwerkverband - не міг бути поновлений в повному розмірі, охоплюючім як важкі стальові вироби / рельси, сволоки, півфабрикат/, так і легші продукти / штабове залізо, листове залізо, дріт і инше/ бо стремління окремих підприємств в напрямі поширення до розмірів великих комбінірованих концернів стояло на перешкоді цьому. Також і при поновленні Рейнсько-Вестфальського вугільного синдікату, як в 1903 році, так і перед війною, найбільше трудностів було з приєднанням до синдікату тих копалень, що були обєднані з другими підприємствами.

В деяких галузях промисловости в Німеччині як то електротехнічній, хімічній, процес концентрації і комбінування підприємств пішов остільки далеко, що картелі зявились там цілком зайвими, і контроль цих галузей промисловости здійснюється співробітництвом між собою гігантських підприємств в формі утворення взаємної заінтересованости / Interessengemeinschaft /, в формі взаємного володіння акціями одним другого, призначенням директорів одного в правління другого і т.ин. В цих галузях промисловости найбільш поширені американські форми контролю основані на фінансовому обединанні, в противенність договірним німецьким формам картелів.

Треба сказати що ситуація німецької промисловости після війни дуже сприяє як раз розвиткові фінансових форм об'єднань в протилежність договірним формам.

Процес концентрації і комбінірования підприемств, який до війни обмежувався промисловостями гірничою, металургічною, електротехничною, хімічною і почасти лише цементовою і браварською, після війни поширився на промисловости текстільну, папірову, машинобудівницьку, промисловість металообробляючу, резинову, керамічну, шкіряну і инші.x/

Концентрація в тих галузях де вона мала місце і до війни набірає вже цілком американських розмірів. Так, відомий концерн Stinnes'a - Rhein-Elbe-Schuckert Union — охоплює велику групу металургічних підприемств з вугільними копальнями, залізними рудниками, стальовими заводами, пароплавством по Рейну, торговими фірмами, далі машинобудівництво, електротехничне машинобудівництво, електричну промисловість, участь в підприемствах володіючих електричними установками, трамваями і инше.

Процес комбінації і концентрації в одних руках різних заводів пішов ще далі, він вже не обмежуеться груповою підприемств звязаних між собою технично-виробляючих одно продукт для переробки в другому - а поширюеться на продуційні процеси між собою майже не звязані.

Той же Stinnes придбав целюльозні заводи, великі часописи, придбав різні підприемства за кордоном. Одною з головніших причин цього процесу, крім стремління до експанції своєї власти на цілі галузі промисловости з боку таких

---

x/ Beckerath. Kräfte und Ziele in deutsch. Industriewirthsch. Weltwirtschaftliches Archiv. Bd 17, Heft 2, стор. 208.

сильних людей як Stinnes, що набрали дуже великої сили під час війни і після неї, є бажання урівноважити між окремими галузями продукції ризико звязане з частою зміною коньюнктури, що характеризує сучасний стан господарчого життя Німеччини. Несталість валюти викликає дуже велике ризико в звязку з закупкою сировини за кордоном. Умови міжнароднього ринку після війни також не сприяють спокійному розвиткові промисловости. Старі звязки німецької промисловости з світовим ринком порвані. На дорозі відновлення їх стоять всякі політичні перешкоди. Заходи в напрямі переходу де яких галузей промисловости, як вугільної, електричної і др., в державну власність загрожують в деякій мірі уже істнуючим концернам. Все це штовхає їх поширюватись у всіх напрямках, щоби в межах одного гігантського підприємства мати ріжні продуційні процеси, які в ріжній мірі залежять від змін коньюнктури і несталости ринку і валюти. Це дає їм більш сталости при умовах непевности ринку: збитки в одній галузі продукції покриваються прибутками другої. Далі фінансові форми обєднання в промисловости при сучасних несталих умовах господарчого життя мають ту перевагу над картелями, що вони дають можливість більшої концентрації керовництва, не потрібують згоди багатьох незалежних один від одного підприємств, а через це рішення приймаються швидко і виконуються енергійно, що так важливо в умовах непевности.

Під цим впливом в останні часи в Німеччині проявляється більша тенденція до фінансових групіровок і концернів ніж до картельних обєднань. Як піде розвиток далі зараз дуже тяжко передбачити, бо ненормальні умови господарчого життя не дають можливости установитись тим чи иньшим тенденціям

на довший час.

У всякому разі можно сказати, що в нормальних умовах існування промисловости картелі не були перешкодою для розвитку продуційних сил і технічного прогресу. Вони були досить еластичними, щоби пристосуватись до умов розвитку промисловости. Вони вносили певну стабільність в процес цього розвитку, консолідували його, може затримували в де які моменти тенденцію до експансії, коли вона загрожувала повести до дуже великої перепродукції. Але тут можно швидче закинути картелям те,що вони були не досить сильні, щоби ввести в межі присущі капіталістичному розвиткові тенденції до перепродукції і перекапіталізації, а не те що картелі дуже затримували розвиток продукційних сил.

Тут тенденції розвитку капіталістичного господарства були сильнійші організаційних змагань картелів. Сили однієї внутрішньої і зовнішньої конкуренції було досить щоби забезпечити постійний розвиток продуційних сил.

Коли в сфері впливу картелів на розвиток цін, в їх методах боротьби з конкуруючими підприємствами, картелі як і трести часто проявляли остільки сили в напрямі використовування ситуації в своїх приватних інтересах, що держава не могла і не мусила залишити ці сфери їх діяльности без свого контролю і впливу, то в напрямі їх впливу на розвиток продуційних сил і технічного прогресу, досить було дати вільно розвиватись натуральним стремлінням капіталістичних підприємств, щоби суспільство було забезпечене з цього боку.

Трести самі по собі вже являлись вищою формою технічної організації і на використованні технічних економій

будували всю свою міць. Картелі ж давали досить простору окремим підприємствам в напрямі їх технічного розвитку і експансії і не стояли на перешкоді технічному прогресу натуральному для капіталістичної форми організації господарства.

МОНОПОЛІСТИЧНІ ОБЕДНАННЯ І ДЕРЖАВА.

Вплив монополістичних промислових обединань різних типів на розвиток господарчих відношень за останні 40 років був остільки значний, з окрема в области организації промисловости всих країн, що це дало привід багатьом економістам прийти до висновку про повну зміну організуючого пріпціпу господарчого життя, до висновку що пріпціп свободи промисловости фактично вже не є пануючим пріпціпом сучасної господарчої організації суспільства, хоч він все ж залишився таким юридично.

Ми бачили, що автор одного з новійших творів присвячених новим течіям в области організації промисловости Англії, країни де вплив монополістичних організацій був меньший ніж де инде, Картер приписує період поширення і розповсюдження нових типів монополістичної організації промисловости в Англії / в 900 роках/ по його значінню до періоду „промислової революції" кінця 18 віку, коли весь лад господарчого життя Англії перебудувався на нових основах. Такий авторитетний економіст як покійний Г. Шмоллер в Німеччині тех заявляв в 1905 році, що картелі утворюють цілком нове управління народнього господарства, цілком иньше ніж те, що панувало в 19-му сторіччі до 80-х років. Економісти теоретики як Маршаль і Ліфман підкреслюють ту думку, що пріпціп монополії і пріпціп конкуренції до певної міри є рівнозначні пріпціпи сучасної організації господарчого, зокрема промислового життя, і що між конкуренціей і монополіей нема тієї повної протилежности, яку добачали в них раніше, а що обидва ці пріпціпи організації суть відносні і переходять непомітними отупінями один в другий.

Один з авторітетних зараз економістів, як в области теоретичних так і практичних питань господарчого життя, шведський економист Густав Кассель в своій книжці Teoretische Sozialökonomie x/ йде ще далі, він стверджує, що прінціп вільної конкуренціі, який клясична політична економія клала в основу зясовання всих явищ мінового господарства, не може зараз бути визнаним в багатьох галузях організуючим прінціпом господарчого життя, і з огляду на це таке основне явище господарського життя як установлення цін, на його домку мусить бути зясованим не виходячи з ідеі істнування вільної конкуренціі, а з иньшого принципу, яким для Касселя є принцип невистарчання благ при необмежености людських потреб.

Таким чином економична наука цілком визнає велике принципове рішаюче значіння ріжних монополістичних промислових обєднань на розвиток сучасного господарчого життя.

Може ще більше значіння приділяла ім публіцистична література, щоденна преса, загальна опінія. Картелі і трести малювались дуже і дуже часто як всесильні пануючі чинники сучасного господарчого життя, часто ім приписувались всі незгоди сучасного господарчого устрію, вся тіранія капіталістичного ладу. В широких колах панувала, та і панує думка, що промислові монополістичні угруповання суть всесильні, можуть диктувати свої умови і покупцям, і робітникам, і споживачам. Що розмір виробу, рівень цін, умови продажі все це лежить в вільних руках відповідних картелів чи трестів.

Своєю працею ми змагались показати, що як не велике значіння в сучасному господарчому житті модерних промислових організацій монополістичного типу, як не велика іх сила в певних умовах, що і вони не суть цілком вільні і самочинні в

---

x/ L. Pohle u. G. Cassel. Lehrbuch der Allgem. Volkswirtschaftslehre. Zweite Abth. Teoretische Sozialök. Zweite Aufl. 1921, стор 96 і далі.

своїх господарчих актах, що при певних умовах вони набирають дійсно монополістичної сили, що там де відповідних умов не мається, діяльність їх обмежена і фактично ефективної конкуренції і конкуренції можливої, яка може з'явитись кожен раз при використуванні ними свого монополістичного становища. Ми зазначали і ті межі, які зустрічають монополістичні організації при їх регулюванні розмірів виробу і ті ринки в яких вони мусять себе ставити при встановленні цін на свої вироби. Показали і ті вигідні сторони діяльности монополістичних організацій, сторони корисні з точки погляду народогосподарчої, і з другого боку ті методи їх боротьби з своїми конкурентами, які при певних умовах можуть загрожувати господарчому розвиткові і господарчій незалежности окремих господарчих осіб і груп.

З огляду на всі ці впливи монополістичних організацій на хід господарчого життя, їх великого значіння в організації господарчого устрію, держава яка майже ніколи не стояла на точці погляду невтручання в господарче життя, і у всякому разі яка за останні часи відкидає цю точку погляду навіть і там де вона на певний час набирала сили, держава не могла залишитись нейтральною відносно монополістичних організацій. Вона мусила зайняти відносно них певну позіцію, мусила вживати певних заходів, певним чином унормовувати прояви діяльности цих модерних організацій.

Справа йшла про фактичну зміну того господарчого ладу - системи свободи промислу, який був введений певними заходами держави, який був нею правно санкціонований і навіть правно нею організований. Правда що ці зміни господарчого ла-

ду не провадились на основі якихось инъших правних принципів, навпаки організатори модерних монополістичних угруповань виходили з того к самого принципу господарчої автономії, свободи договорів, але цим юридичним принципом вони користувались щоби обмежити можливість свобідної конкуренції, коли вона стояла їм на перешкоді. Таким чином юридичні норми проведені державою головним чином в предбаченні і з наміром забезпечення вільної конкуренції окремих господарчих одиниць, почалась використовуватись як раз для обмеження свободи конкуренції.. Принцип свободи договору вступив в конфлікт з принципом свободи конкуренції.

Властиво вся проблема сучасного державного правного унормування діяльности монополістичних обединань зводиться до розвязання цього протиріччя між принципом свободи договору з одного боку і забезпеченням умов можливости свобідної конкуренції всим господарчим субектам з другого, забезпечення навіть від тих обмежень конкуренції, які виникають як коли з послідовного проведення принципу свободи договору в господарчих взаємовідносинах, свободи господарчої автономії. В законодавствах одних країн на перше місце висовуеться принцип свободи договорів і правна охорона цих договорів в других країнах законодавство приносить цілковиту свободу договорів в жертву можливому забезпеченню рівних умов конкуренції для господарчих субектів різного типу, чи різної сили. Але треба сказати що ні той ні другий напрям ніде не проводиться цілком послідовно і до кінця, і всюди більш зустрічаються компромісові розвязання питання.

Але раніш ніж зупинитись на розгляді різних форм правного унормування діяльности монополістичних обединань, як воно

виявляється в різних державах, ми звернемось до перегляду взагалі різних засобів і форм втручання держави в напрямі урегулювання діяльності цих організацій, їх контролю, впливу на них. Бо держава може виявляти і дійсно виявляє вплив на монополістичні організації не лише в формі законодавчого, чи иньшого правного упорядкування їх, а і в формі впливу на їхню власною господарчою діяльністю, чи адміністративними засобами.

Властиво проблема монополії і відношення до неї держави чи иньших публичних чинників не є нова проблема. Так, цеховий устрій з одного боку ставив своїм завданням забезпечити в певних межах монополію промислової діяльности взагалі за мешканцями городу, а окремих галузей промислової праці за членами окремих цехів, але з другого боку цеховий устрій мав і друге завдання: урівняння умов конкуренції між членами цеху, поставлення їх в рівні умови господарчої діяльности, унеможливлення монополізації цілого промислу якимось одним з членів цеху, котрий по тим чи иньшим умовам був би більш сильним в конкурентній боротьбі. x/ Це як раз ті проблеми які ставить собі сучасне законодавство направлене проти монополістичних обединань. Далі також середньовічне/та не і античне/ законодавство в різних формах боролося з монополізацією ринку, зокрема ринку спожівчих продуктів, воно боролося против масової закупки спожівчих річей з метою утворення хотя тимчасової монополії на них для підвищення цін, проти різних згод торговців для підвищення цін.

---

x/ Ця думка вимовляється проф.П. Струве. Мені не відомо чи висказана вона ним в друку, але вона ним була висловлена в одному з оловесних викладів.

Взагалі різні форми монополізації ринку споживчих річей з давнього часу були предметом законодавчої заборони і карного переслідування. Все нормування городських ринків з боку городської влади пройнято було цим духом боротьби з монополізацією ринку. Правда, ми бачили що в один період, в період зросту влади національних держав сама влада почала надавати різного роду монополії не лише певним корпораціям, а і окремим приватним особам. Ми знаєм що ця політика надання королем приватних легальних монополій окремим особам викликала саме вороже відношення з боку суспільства, що в Англії, наприклад, на протязі цілого століття йшла боротьба між королем і парляментом з цього приводу, боротьба яка закінчилась забороною надання монополій королем.

Як раз оця обгострена боротьба проти різних форм монополій утворило ті норми звичаєвого права на котрих і зараз базуються відношення до монополій судової практики в тих країнах, які в значній мірі керуються звичаєвим правом.

Перша боротьба з монополістичними обєднаннями в Америці як раз базувалась на звичаєвому праві, яке було там проти всяких згод в обмеженні конкуренції /*in restraint of trade*/.

Законодавства що вийшли з епохи французької революції також як і звичаєве англійське право після епохи зложивань монополіями, були направлені проти всяких монополістичних обєднань і монополізації ринку. І це було натурально бо революційне законодавство було все направлено проти всяких привілей, корпорацій, окремих угруповань. Воно боролось проти всяких обмежень вільної конкуренції, проти всяких форм обєднань, що нагадували старий порядок.

Таким чином відношення держави до монополістичних обєднань і монополізації ринку виявилось ще в давні епохи. Але ці відношення склались в инших умовах і з приводу инших фактів, ніж якими являються сучасні, модерні монополістичні обєднання в їх різних формах: картелів, синдікатів, трестів.

З огляду на це коли, починаючи з 70-х років 19 віку, почали масово являтися сучасні монополістичні організації в промисловости, організації які в значній мірі різнились від попередніх монополістичних образовань, котрі до того ж, як ми зазначили вище, в своїй діяльности виходили з того ж принципу легальної свободи промислу, який проклямувала і держава, то держава не могла зразу зайняти певну позицію відносно цих монополістичних обєднань.

Принцип свободи промислу в де яких країнах, як напр. в Німеччині, був лише тільки недавно остаточно проведений в життя. Його ціллю, його завданням безумовно було забезпечення свободи господарчої конкуренції. Між тим в короткому часі почали виникати, використовуючи той же принцип, організації, обєднання, союзи, які фактично приводили до обмеження конкуренції. Зрозуміло, що в таких умовах держави установи не зразу взяли певний напрямок поведінки відносно цього нового явища господарчого життя. В різних країнах являлись різні тенденції та і в тих же країнах ці тенденції змінялись.

Держава пробувала підійти до нового явища різними засобами. Перш всього стало перед державою питання про правне упорядкування цих нових організаційних форм господарчого життя.

Встало запитання чи мусить держава, що проклямувала свободу промислу, так чи инакше правно укормувати нові організації, що виходять з того ж принципу свободи промислу, а в той же час мають тенденцію до фактичної монополізації ринку. При чому це правне унормування, як побачимо нижче, помічалось в самих протилежних напрямах: заборона монополістичних організацій карним правом, невизнання цівільним правом і відмова в правній охороні їх, правне їх визнання, але підпорядкування певному контролю і, нарешті, правне визнання і залишення певної свободи їх діяльности, рахуючи що одної конкуренції досить для поставлення меж впливу цих організацій. Ці питання ще ускладнились иншими правними питаннями. Чи мусять применятись існуючі норми писаного чи звичаєвого права про-ти обмеження конкуренції і монополізації ринку, норми що витворились в инших умовах господарчого життя, чи мусять бути видані окремі законодавчі акти, що стосуються безпосередньо до модерних монополістичних організацій.

Але перед державою, в її відношеннях до монополістичних організацій, стали і другі питання не лише про правне їх унормування. І ті держави які стали на позіцію заборони і невизнання монополістичних організацій, і ті що їх визнавали прийшли до виновку, що держава не може обмежуватись лише правним їх регулюванням. Для цього ці явища були ще дуже бігучі, змінчиві, несталі. Юридичні норми не могли зафіксувати всіх їх форм, через що неможлива була ні боротьба з ними одними юридичними засобами, ні урегульовання їх діяльности, в разі їх визнання.

Тут виступають ще два инших засоби якими держава могла

би вплинути на монополістичні організації. З одного боку постійний державний, адміністративний контроль над цими організаціями. Для цього певна публічність їх діяльности. Там де ставилась метою принципова боротьба з монополістичними організаціями, цей контроль мусив стежити за тими переходовими формами, невловні виявленими монополістичними образованнями, які не могли бути просто підведені під заборону. Де держава стояла за визнання монополістичних обєднань, там адміністративний контроль був їй необхідний для введення їх діяльности в певні рамки, для постійної готовности вмішатись в цю діяльність, коли би держава знайшла її шкідливою. З другого боку держава, в де яких країнах, поставила своїм завданням також впливати на монополістичні організації в такому напрямі і засобами господарчого характеру, створенням чи усиленням конкуренції їм, чи шляхом допуску зовнішньої конкуренції, вживаючи для цього рішні заходи зовнішньої торговельної політики, чи шляхом отворення внутрішньої конкуренції в боку державних підприємств, які в цім цілю могли утворюватись чи набуватись.

Нарешті, в де яких випадках під час війни, а після війни ці випадки значно збільшились, держава не лише ставала на точку погляду визнання монополістичних обєднань, а йшла далі: робила такі обєднання обовязковими, примусовими, але одночасно і підпорядковувала їх своєму більшому контролю, чи навіть в певній мірі своєму розпорядженню.

В таких напрямах намічалось відношення держави до модерних монополістичних обєднань і далі ми зупинимось

на цих різних формах взаємовідносин.

I. Правне унормування монополістичних обєднань. x/

Законодавство різних держав, що торкається правного унормування монополістичних обєднань: трестів, картелів, синдікатів, дуже різниться від країни до країни:від повної заборони таких організацій карним правом аж до навпаки примусового їх утворення, примусом держави.

Можно намітити три головні типи державної політики відносно легального становища монополістичних організацій:

I. Заборона їх карним правом;

2. Невизнання їх цівільним правом, і

3. Визнання їх цівільним правом.

До країн які забороняли монополістичні утворення карним правом відносяться між иньшим: Сполучені Штати Північної Америки, Канада, Австралійський Союз і Нова Зеландія, Франція і дореволюційна Росія.

Серед країн в котрих невизнавались монополістичні організації цівільним правом треба відмітити бувшу Австрію. Тоді як в Німеччині, Бельгії, Швейцарії, Італії вони визнавались цівільним правом чи судовою практикою. Згідно з англійським правом монополістичні угруповання / combinations /можуть визнаватись чи невизна-

---

x/ В напрямі фактичного-стану законодавства про регулювання монополістичних організацій ми керувались переважно матеріалом зібраним в спеціяльній праці виданій Бюро Корпорацій Сполучених Штатів в 1916 р. редагованій самим Comissioner of Corporations J.E. Davies. Trust laws and unfair Competition. Washington. 1916.

ватись, від обставин

Крім такого загального картельного чи трестового права в де яких країнах є спеціальні закони для окремих галузей промисловости встановлюючі примусові монополістичні обєднання цих галузей, на яких ми зупинимось далі.

Заборона монополістичних обєднань карним правом виявляється в двох формах: або вони забороняються загальними кодексами карного права, в котрих маються спеціальні статті направлені проти монополістичних обєднань, статті які мають своє походження в більшости від старих антимонополістичних законів, що були видані ще раніш витворення модерних монополістичних форм, або монополістичні обєднання забороняться окремими статутами виданими спеціально проти сучасних модерних їх форм. Антімонополістичне законодавство в першій формі існує у Франції і було в дореволюційній Росії, друга форма поширена в нових заокеанських державах.

У Франції в кодексі карного права і цівільного, ще з часу післяреволюційного, маються спеціальні норми направлені проти легального існування промислових монополістичних обєднань.

В карному праві передбачено це ст. 419 французького карного кодекса, яку прикладають і проти сучасних картелів. В ній загрожується вязницею не більш як на рік і грошевою пенею між иньшим всим тим, хто при допомозі об єднання чи коаліції голсвних власників однакового товару, які мають метою не продавати ці товари, чи продавати їх лише по певній ціні, впливав би на звищення чи зниження

цін товарів, чи цінових паперів вище чи нижче цін, які установилися би при вільній конкуренції.

В цій статті виявляється яскраво, як законодавець того часу / після французької революції/ був під впливом ідеї вільної конкуренції, розглядав що нормальна ціна забезпечується лише вільною конкуренцією і всякі заходи направлені на ухилення ціни від цього " нормального"рівня забороняв і переслідував.

Коли в другу половину 19-го віку почали поширятись модерні форми картельних обєднань, то французька судова практика досить часто користувалась проти них ціею 419 статтею карного кодексу. Французькі правники звичайно лічать, що ділання, які підводяться під заборону цією статтею мусять складатись за таких елементів: I/ це мусить бути згода де кількох осіб, чи компаній. Обєднання в формі єдиної компанії, яку форму останній час приймали трести в Америці чи в Англії, не може бути заборонено на підставі цієї статті. Таким чином французьке право не передбачає боротьби з трестовою формою монопольних обєднань, а лише з договірною, картельною формою, яка властиво і розповсюджена на континенті Европи в т.ч. і у Франції.2/Особи котрі доходять до згоди мусять бути головними держателями певного товару. Згоди осіб, які розпоряджаються лише незначною частиною певного товару на ринкові, не рахують ся звичайно порушенням ст. 419. 3/ Ця згода мусить бути направлена на штучну зміну ціни і уявляти в себе зобовязання не продавати инакше як по певній умовленій ціні.

Таке тлумачення статті 419 карного кодексу робить її прикладення до сучасних монополістичних обєднань досить

рідким. Але в комбінації з ст. II3I, II33 і II72 ці - вільного кодексу вона нерідко приводила до невизнання з цівільного боку картельних договорів.

Між иньшим ст. 4I9 карного статуту, яка була також і в Бельгійському карному статуті, в I866 році була там спеціально змінена, і з огляду на це в Бельгії монополізація зараз не забороняється карним правом.

В дореволюційній Россії , як і у Франції промислові монополістичні обєднання передбачались загальним карним статутом, як статутом I885 р. / ст.ст. 9I3 і II80/,так і новим карним статутом I903 року.

Ст. 242 § I статуту I903 року / Уголовное Уложеніе 1903 г./ створює: купець чи фабрикант, який по згоді з другими купцями чи фабрикантами, що торгують тими ж річами, підвищує надзвичайно ціни на споживчі речі, чи на инші предмети першої необхідности, підлягає карі увязненням.

Десятий том Свода Законов / цівільних/ своєю загальною статтею/ ст.I528 /, яка вимагала що договори не мусять бути противні законам, добрим нравам і публичному порядку, також розповсюджувався на монополістичні згоди, які мусили визнаватися згідно з цим не дійсними.

Але не дивлячись на існування цих законодавчих норм забороняючих монополістичні згоди, в Россії / в т.ч. і на Україні/ існувало багато картелів і сіндікатів, які державою не переслідувались, а часто нею підтримувались. Введена ж в I895 році державна регуліровка цукрової промисловости мала як раз на оці осягти державними заходами тих цілей, які ставлять звичайно приватні картельні договори,прав

да ставлячи одночасно цю промисловість під державний контроль.

Заходи направлені проти сіндікату Донецької камяновугільної промисловости "Продуголь", які один час, як раз перед війною, загрожували скінчитись притягненням організаторів його до суду, також в кінці кінців були ліквідовані.

Далеко більш розроблено було антімонополістичне/антітрестове/ законодавство тих країн, де воно виливалось в окремі статути направлені проти монополістичних обединань. Як ми зазначили вже вище, це мало місце в заокеанських країнах.

В Сполучених Штатах Північної Америки антітрестове законодавство пішло дальш уперед.

Спочатку в Сполучених Штатах Америки вживали проти трестів звичаєве право, яке склалось під впливом англійського звичаєвого права, але повелось воно в змислі більш обмежуючім свободу договорів ніж в Англії, коли ці договори були направлені в обмеження свободи торгу /in restraint of trade/. Як ми вже зазначили в другому місці перші форми монополістичних згод в Америці мали характер договірних картельних обединань, направлених на обмеження виробу, чи регулювання цін, чи поділу прибутків. Всі такого роду згоди майже завше визнавались судами обмежуючими свободу торговлі і через це недійсними, як направлені проти публичної політики.

З огляду на те, що договорні згоди направлені на регулювання цін, чи инші методи контролю ринку, визнавались після звичаєвого права недійсними, в Америці виявилась,

ик ми вже знаємо, инші форми монополістичних обєднань, в юридичній формі трестів, в точному змісті слова.

Але поширення великих монополістичних організацій, а окрема утворення таких трестів як нафтовий і цукровий трести, не дивлячись на те, що вони визнавались після звичаєвого права незаконними, обурило суспільну опінію і потягло за собою заборону монополістичних обєднань карним правом. З початку окремі штати провели низку антитрестових законів / в кінці 80-х років І9 віку/, а далі був виданий в І890 році відповідний федеральний закон, відомий під назвою *Sherman Anti-trust Act*. Необхідність федерального закону виходила вже з того, що монополістичні обєднання поширювались часто на території багатьох штатів і їх торговля носила міжштатний характер. Другою причиною такого федерального закону було те, що в федеральних судах Сполучених Штатів звичаєве право не прикладається, і з огляду на це без спеціального законодавства в цьому напрямі вони були безсилі боротись з монополістичними обєднаннями.

З цих міркувань в І890 році і був вотований конгресом закон заборонюючий монополістичні обєднання. Цим законом ті ділання, які визначались звичаєвим правом недійсними, були обявлені забороненими карним правом, оскільки вони торкаються міжштатної торгівлі чи торгівлі з чужими країнами.

Перша стаття цього закону стверджувала, що " кожний договір, обєднання */combination* /в формі треста чи якій инший , чи заговір */conspiracy/* в обмеження торгівлі між штатами, чи з закордоном, обявляються незаконними. Кожна

особа що складе такий договір, чи війде в таке обєднання чи зговір буде розглядатись виновною в зловживанні /misdemeanor/ і після доказу цього буде каратися пенею не звище 5 тисяч доларів, або увязненням не більш як на один рік, або обома мірами кари заразом на зогляд суду."

Ст. 2 закону Шермана передбачає таку ж міру кари за монополізацію, чи спробу монополізації, чи обєднання чи заговір з всякою иньшою особою з метою монополізації якоїсь частини торгівлі між штатами чи з чужими країнами.

Стаття ж 7 закону дає право кожній особі, яка була скривджена через порушення цього закону, шукати тройні убитки які вона від цього скривдження понесла.

Хоч зараз же після видання цього закону були вчинені на підставі його і карні і цівільні процеси, але в цілому наслідки цього закону за перше десятиріччя його істнування треба визнати незадовольняючими.x/ До цього спричинилися ріжні обставини: період дуже сильної депресії з 1893 по 1896 роки, далі неспівчуття до цього закону з боку де котрих Attorneys General, далі процес направлений проти цукрового тресту був в 1895 році вирішений судом на користь тресту, з огляду на те що суд товмачив закон Шермана так, що він забороняє монополію міжштатньої чи міжнародньої торгівлі, а не монополії в промисловости, а що зєднання в трест цукрових рафінадних заводів не відноситься до торгівлі. Зрозуміло, що таке товмачення закону

---

x/ Davies. Trust laws, стор. 11,

робило його майже безсилим проти трестів, котрі майже виключно суть обєднання фабрик і заводів, а не торговців.

Таке звужуюче закон товмачення далі було відкинуто, але впочатку воно робило закон Шермана мало дійсним проти трестів і насмілювало на дальше утворення промислових трестів. І як ми знаємо вже, період 1898 -1901 років був періодом найбільш інтенсивного утворення нових трестів.

Вже це вказувало на невиотарчання однієї законодавчої заборони трестів і переслідування їх судами для боротьби з цими організаціями, чи з тими методами їх діяльности, які визнавались шкідливими для суспільства. Звичайний судовий апарат не був досить пристосований, досить еластичний для боротьби з монополістичними обєднаннями. Вони винаходили все нові методи, нові форми організації, судовий же апарат працював не досить енергійно і формалістично. Замість прямо забороненної форми трестів, в вузькому змислі слова, була винайдена форма Holding Company а далі просто форма злиття в одну корпорацію.

Правда що дальші постанови суда визнали і ці форми трестів незаконними, коли вони були направлені на обмеження торгівлі. Така постанова суду була прийнята в 1904 році проти Northern Securities Co , яка була організована в формі Holding Company з метою контролю групи залізнодорожних компаній.

Ця судова постанова, як і пізніші постанови /1911р/ про розвязання тютюнового і нафтового трестів і розділення їх в де кілька самостійних компаній, правда потя-

гли за собою зменьшення тенденції до утворення монополістичних обединань в формі Holding Companies і злитих акційних товариств, але монополістичні угруповання почали приймати менъш виразні, більш свобідні, неписані форми, так назив. " gentlmn's agreements " чи " кооперації" окремих великих підприємств. Основна думка такого роду "кооперації" була забезпечити гармонію, обединання політики конкуруючих підприемств без спеціальної писаної чи навіть усної згоди, мовчазним порозумінням, взаемною передачею відомостей про виріб і ціни і довіррям, що такі мовчазні порозуміння будуть виконуватись.

Така до певної міри невдача боротьби з монополістичними обединаннями шляхом карної їх заборони і судового переслідування направила в Америці думку по двом напрямам: з одного боку в напрямі встановлення постійних органів догляду і контролю монополістичних обединань, певної їх публичности, на цьому ми зупинимось далі окремо, з другого ж боку в напрямі боротьби не стільки з самими монополістичними обединаннями, хоч заборона їх залишалась в силі і на далі, скільки з тими методами, якими великі підприемства, чи промислові обединання, змагаються осягти і забезпечити за собою монопольне становище. Комбінацією цих двох родів заходів і рахували перебороти небажані наслідки монополізації промисловости.

В здійсненя цих двох методів і були видані в 1914 році нові антитрестові закони в Сполучених Штатах Америки. Один з них установлював постійну Federal Trade Comission для контролю і догляду монополістичних обединань. Другий, так

званий Clayton Antitrust Act мав завданням доповнити існуючі антитрестові закони в напрямі боротьби з тими методами конкуренції, які допомагають як осягненню монополії, так і дальшого її забезпечення.

На аналізі цього останнього закону ми і зупинимось тут.

Завданням Clayton Act'y було недопустити певної практики, певних методів, які мають метою ослаблення конкуренції, чи осягнення монополії, але які в той же час не давали би можливости прикласти до осіб чи компаній, що їх вживають, попередні антитрестові закони. Clayton Act забороняє: I/ вживання методу порівнення цін /price discrimination/, 2/ користування звязуючими, виключними /exclusive/ договорами, 3/ держання одніею компаніею акцій другої компанії і 4/ призначення одних і тих же директорів в де кільки компаній.

Порівнення цін на товари для різних покупців забороняється тоді, коли наслідком такого порівнення цін має бути значне зменьшення конкуренції, чи створення монополії. Вище ми бачили, що цей метод дійсно був сильною зброєю в руках багатьох промислових обединань охоплюючих цілу країну, і що ним не лише закріплювалось монопольне становище основане на инших підставах, а як коли і просто створювалось таке монопольне становище. Лише невідомо оскільки судовій практиці дійсно вдасться найти засоби боротися з такими порівненнями цін, бо дуже тяжко в кожному конкретному випадкові встановити чи певне порівнення цін має метою ослаблення конкуренції і здійснення монополії, чи це порівнення цін робиться добросовісно, щоби зустрінути

існуючу конкуренцію, або може бути відносно на рахунок різниці якости товару, чи вартости його транспорту, чи витрат продажі. Бо порізнення цін в цих останніх випадках не суть заборонені.

Заборона звязуючих виключних договорів, себ то таких договорів, які зобовязують покупця чи орендатора не купувати, чи не орендувати відповідних же товарів у конкуруючих підприємств, і лише під таков умовов товари взагалі продаються, чи продаються по певній пільготній ціні, заборона таких договорів опять же обумовлена тим, що вони мають значно зменьшувати конкуренцію чи створювати монополію. Знову ж тут дуже тяжко провести грянницю коли такі договори створюють монополію, а коли ні, через що і боротьба з ними в разі направлення їх на осягнення монополії дуже утруднена. Таков і держання одніев компаніев акцій другої заборонено не безумовно, а лише в тому разі, коли воно направлено на значне ослаблення конкуренції і створення монополії. Держання одніев компаніев акцій другої просто з метов вкладення капіталу чи з метов організації допоміжних компаній, не забороняється.

Заборона вовим корпораціям капіталом / заразом з прибутком і неподіленим дівіденом/ більш I міл. дол. мати спільних директорів установлена більш категорично. Вона обумовлена лише тим, щоб такі корпорації були конкурентами, усунення конкуренції між котрими було б порушенням антитрестових законів. Але ця заборона може бути легко обійдена через різних підставних осіб.

До цього треба додати, що законом утворюючим Federal Trade Comission взагалі всяка недобросовісна конку-

ренція /unfair competition/ обявлена незаконною, і комісії доручено не допускати вживання методів недобросовісної конкуренції приватними особами, товариствами і корпораціями. Для цього комісії надано право після відповідного заслухання пояснень видавати накази, вимагаючі припинення вживання таких недобросовісних методів конкуренції.

Як бачимо, сучасне Американське антитрестове законодавство не обмежується вже простою забороною монополістичних обединань в різних їх формах, направлених на обмеження свободи торгівлі. Воно йде далі і щоби запобігти навіть зникненню монополістичних тенденцій значно обмежує свободу договорів всих господарюючих субектів, оскільки свободою договорів бажають скористуватись для ограничення свободи торговлі. Таким чином конфлікт між свободою договорів і свободою торговлі чи свободою конкуренції, розвязується в Америці за рахунок ограничення свободи договорів для забезпечення свободи конкуренції.

В такому ж напрямі йде і законодавство Канади, яке окрім заборони певних форм монополістичних обединань загальним карним кодексом в 1910 році видало спеціальний закон *Combines Investigation Act* облегчуючий контроль за порушенням антимонополістичних норм і передаючий ініціятиву такого контролю приватним особам.

В Австралії також існує спеціальне законодавство направлене на заборону монополій - *Australian Industries Preservation Act* 1906 - 1910 років.

В других державах в цьому напрямі не йшли так далеко. Як ми вже зазначили вище в богатьох державах не лише

ie заборонялн трестів і картелів, а навіть визнавали їх цівільним правом, давали картельним договорам правку, судозу оборону. Така ситуація була ніх иньшим в Німеччині. Взагалі в Німеччині правники держалнсь того погляду, цс для боротьби з зловживанням картелів не потрібно якихс спеціяльних норм права, а для цього вистарчить загальних норм. Заборони к картелей рахувались там неможливими і недоцільними навіть і тими кругами, які не були зовсім прихильниками монополістичних промислових обединань. Так, напримлад, на засіданні *Verein für Sozialpol.* в 1905 році, спеціально присвяченому взаемовідношенню картелів і держави, ніхто не визнавав можливим заборонити монополістичні обединання, а Г.Шмолер в своему докладі присвяченому цій темі рішуче відкидав таку думку. Він каже, цо про правну заборону картелів не можуть йти і речі, що про це можуть казати лише фанатики вільної конкуренції, які не бачать напряму економічного розвитку, не бачать того прогресу, який уявляють картелі в порівнянні з анархією цілком вільної свободи конкуренції.[x]

В Німеччині взагалі не було спеціальних норм, які б відносились до трестів чи картелів, за виключенням лише заборон монополістичних згод в разі торгів по публичним поставкам. Заборони монополістичних згод в цих випадках більш меньш загальні для всих держав, бо публичні торги організовані законодавцем як раз в намірі забезпечення вільної конкуренції, через цо всякі згоди конкуруючих в цьому випадкові йшли безпосередне проти намірів законодавця. Картелі ж в широкому змислі слова не були заборонені в Німеччині. Карний кодекс Німеччини взагалі не маз ніяких статей, які б спе-

---

x/ *Schriften des Verein f. Sozialpolitik* B. 116, стор 256

ціяльно отусувалось до картелів.

Німецький цівільний кодекс має ряд статей, які мають велике значіння для вирішення питання про законність картелів і їх практики. Звичайно проти картелів посилаються на ту статю цівільного кодекса / I38 /, яка декларує що правні ділання противні добрим правам вйзнаються недійсними. Але судова практика Німеччини в багатьох випадках визнала, що звичайні заходи промислових картелів не суть противні добрим нравам і визнавали картельні договори дійсними і давали їм оборону.

Таким чином правних заходів направлених опеціально проти картелів в Німеччині немає. Ті хто находять необхідним тим не меньше, щоби держава боролась з монополістичними тенденціями картелів, висовують звичайно инші заходи, засоби адміністративного контролю, чи чисто господарчі заходи направлені проти монополізації.

Але і в Сполучених Штатах Америки, де, як ми бачимо, законодавче упорядкування монополістичних організацій розвинулось так широко, держава не обмежуеться лише таким способом впливу на них. Як ми вже зазначили, там провадиться також і політика догляду і контролю за монополістичними обединаннями через окремі постійні адміністративні установи. Навіть все правне упорядкування монополістичних об'єднань ставиться в звязок з цими постійними органами контролю і догляду.

2. Адміністративний догляд за монополістичними обединаннями і їх публичність.

Ідея адміністративного контролю монополістичних образований властиво тек раніш всього народилась і здійснялась

в тій же країні де розвинулось і спеціальне законодавство направлене проти трестів - в Сполучених Штатах Америки.

Перша оффіціальна комісія, яка зробила публичними відомости про методи і ділання монополістичних образовань, була призначена в 1898 році конгресом Сполучених Штатів для обсліду ріжних промислових питань, спеціально ж питання про зріст великих корпорацій і трестів. Хоч ця комісія з огляду на характер організації її праці - запитання свідків в засіданні комісії де свідки мусили і відповідати - не змогла освітлити всіх сторін діяльности трестів, а саме вона не могла мати певних документальних і широких статистичних даних по таким питанням, наприклад, як статистика цін, продукції та иньше, тим не меньше вона пробудила інтерес і уважність суспільства до цих питань. Комісія в своєму докладі рекомендувала як головний захід для осягнення публичности в справі трестів і корпорацій установлення певного органу публичности при федеральному уряді.

Почасти в наслідку цієї поради з боку Industrial Comission, почасти взагалі з огляду на вимоги більш дійсного контролю за корпораціями в 1903 році було організовано спеціальне Бюро Корпорацій при Департаменті Торгу. Завданням Comissioner of Corporations, який стояв на чолі цього Бюро, ставилось обслідувати організацію і поведінку корпорацій і монополістичних обєднань з метою давати інформації Президенту, щоб він міг робити відповідні пропозиції Конгресу. При цьому для здійснення таких обслідів Comissioner'y of Corporations були надані ши-

рокі права що до запитів свідків і огляду книговодства і рахівництва корпорацій.

Результатом праці Бюро Корпорацій явились обслідування головних трестів Сполучених Штатів /мясного, нафтового, стальового, тютюнового, сільськогосподарських машин і друг./. Обслідования ці були зроблені цілком науковим методом, містили в собі дуже багаті статистичні відомости засновані на безпосередніх документах, і таким чином не лише служили матеріялом для цілей законодавчої діяльности уряду, а і для широкого наукового вивчення трестового руху. Доклади цього Бюро / Reports / являються зараз найкращими матеріялами для вивчення монополістичного руху в Америці.[x/] Вони пролили багато світла на діяльність трестів, і вже одно це доведення до загального відома про організацію і різні методи і практику монополістичних організацій ставило межі певній їх практиці.

В 1914 році, як ми вже зазначили, утворена була законом, вотованим конгресом, Федеральна Торговельна Комісія яка перебрала на себе функції попереднього Бюро Корпорацій, а крім того була забезпечена ще иньшими далеко ширшими правами. Федеральна Торговельна Комісія вже не обмежується лише обслідованням діяльности корпорацій і трестів і публікацією докладів про них, а на неї покладено багато адміністративних і квазі-судових функцій. Вона має право: I/ вимагати від корпорацій річних і спеціальних зві-

---

x/ В нашій праці ми і використовуємо їх там де ми торкаємось організації і практики монополістичних обединань в Сполучених Штатах Америки.

тів; 2/ осслідувати і докладати Attorney General про спосіб яким мусять провадитись накази видані для припинення порушень антитрестових законів якимись корпораціями; 3/ по дорученню Президента Республики чи якоісь з Палат Конгресу розслідувати і докладати про підозріваємі порушення антитрестових законів; 4/ по дорученню Attorney General розслідовати і пропонувати проекти пристосования відповідно законам діяльности тих корпорацій, які рахуються порушившими антитрестові закони.

Таким чином на федеральну Торговельну Комісію покладається ціла низка заходів для забезпечення виконання антитрестових законів. Цим і самі закони роблятьоя більш дійсними, ніж як вони були би, коли б за їх виконанням стежили лише загальні судові установи, менш компетентні в спеціальних технічних питаннях, які грають таку велику роль в вирішенні справ про порушення антитрестового законодавства. Попередня практика показала, що без спеціальних компетентних установ, які би стежили за непорушенням антитрестових законів, останні практично залишались мало дійсними.

Крім того закон про федеральну Торговельну Комісію декларував, що недобросовісні / unfair / методи конкуренції суть заборонені, а на комісію покпав стежити, щоби така недобросовісна конкуренція не практикувалась приватними особами, товариствами чи корпораціями. З цією ціллю Комісії надані права вимагати припинення вживання таких недобросовісних методів конкуренції і в разі невиконання такої вимоги притягати порушників до

суду.

Такі широкі права, напів адміністративні, напів судові, федеральної Торговельної Комісії по догляду за корпораціями, щоби вони не порушували законів направлених проти монополізації ринку. Це вже не є просто контроль,бо нерідко нагляд комісії переходить в пряме втручання в діяльність промислових і торговельних підприємств, в обмеження свободи їх господарчого ділання, забороняє їм вживання певних методів конкуренції. Таким чином як антитрестове законодавство Сполучених Штатів Америки обмежує свободу договорів промислових і торговельних підприємств, коли вона направлена на обмеження свобідної конкуренції, так адміністративний контроль федеральної Торговельної Комісії обмежує в певній мірі свободу господарчої діяльности підприємств, може їм заборонити певні методи конкуренції, коли найде їх недобросовісними.

В Европейських країнах таких постійних адміністративних комісій, котрим би був доручений постійний догляд і контроль за монополістичними обединаннями властиво ніде не було утворено. Під впливом інтереса суспільства і побажань вимовлених в рейхстазі в 1903 році були організовані німецьким урядом спеціальні обговорення діяльности окремих картелів в комісіях, складених з представників різних галузей промисловости, торгу, споживачів,представників науки, так званої *Kontradiktorische Verhandlungen*. Вони були присвячені обговоренню організації і політики головних німецьких картелів і велись в формі дебатів чи діспутів. Така форма обговорення мала і свої позитивні сторони,бо вона вносила жвавість в обговорення. Сутички різних за-

інтересованих груп приводили до яскравого виявлення в полеміці протилежних точок поглядів на характер діяльності тих чи инших картелів. Але, так же як і матеріали анкети американської Industrial Comission, стенографічні протоколи цих обговорень не дають досить повних фактичних відомостей про окремі картелі.

Це, правда, було доповнене виданням наряду з стенографічними протоколами цих комісій також спеціальних матеріалів зібраних і оброблених урядовими установами - Denkschrift über Kartelle. Матеріали ці містили відомости про статути окремих картелів, про картельне законодавство, а також про фактичну організацію і діяльність де яких картелів /Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату /.

В Австрії теж була проведена в 1912 році спеціальна анкета про картелі, матеріали котрої заразом з стенографичними протоколами були опубліковані в 12 томах.

В Англії обслід трестів був проведений окремим комітетом утвореним під час війни при міністерстві реконструкції і матеріали опубліковані в 1918 році в спеціальному Report on Trusts.

Всі ці анкети і комісії безумовно освітлили перед суспільством діяльність монополістичних організацій на континенті Европи. Вони також до певної міри могли вплинути і на поведінку картелів і трестів.

Але такого роду епорадичні анкети не могли замінити собою постійних органів догляду і контролю за монополістичними організаціями. Між тим це було необхідно як раз в тих країнах, як Німеччина, де не тільки не боро-

лись проти картелів, а навіть давали їм судову охорону їх договорів. В таких умовах, ставлячи картелі під охорону судових установ, держава мусила би безумовно хоч бути освідомленою про їх організацію і діяльність, а також робити цю діяльність більш публичною і відомою для суспільства, щоби ці організації були під контролем суспільної опінії.

В цьому напрямі вимовлялись і відповідні компетентні установи. Так в засіданні Verein für Sozialpolitik Г. Шмолер розвив цілу програму державного догляду за картелями і на перше місце він висовував необхідність істнування державної установи / Reichsstelle /в якій картелі мусили би реґіструвати свої статути, куди вони мусили б також оповіщати свої головнійші постанови, а також були зобовязані відповідати на запити цієї установи. x/ На тому ж засіданні Verein'a вимовився за необхідність Reichskartellamt'y також і професор Ліфман, який підтримує цей погляд і в своїй книжці про картелі і трести. xx/

Також і в рейхстазі вимовлялись такі побажання. Але не дивлячись на це навіть і до цього часу такої постійної установи для контролю і догляду за трестами в Німеччині не було утворено, як і в других державах Европи.

Між тим як в за океанських країн в Австралійському союзі в 1912 році була установоена спеціальна Міжштатня Комісія з широкими правами по догляду за промисловістю

---

x/ Schriften des Verein f. Sozialp. Bd 116, стор. 257-259.

xx/ Liefmann. Kartelle u. Trusts. IV Aufl., стор. 267.

і торговлею взагалі, яка має своїм завданням такий догляд за непорушенням спеціального антітрестового законодавства і проведення відповідних обслідувань промисловости і торгу.

Як законодавча заборона монополістичних обєднань,так і адміністративний контроль і догляд за ними ставлять собі метою боротьбу чи з самими монополістичними обєднаннями, чи з певними методами їх діяльности, боротьбу яка мусить шляхом державного примусу усунути монополію і на місце неї відбудувати умови для свобідної конкуренції. Досвід показав, що такий метод боротьби з монопольними тенденціями в сучасному господарчому житті не завше може привести до бажаного наслідку. Заборона монополістичних обєднань часто не досягає цілі через те, що тенденція до усунення конкуренції в сучасній промисловости є остільки сильна і часто необхідна, що заборона і в тих чи инъших формах зараз же викликає до життя нові форми, як це ми бачили на прикладі розвитку монополістичних форм в Америці,

Та крім того і сам рух в напрямі організації промисловости, усунення вільної конкуренції в її брутальних формах, є рух нерідко корисний в народньогосподарчої точки погляду. Заборона в цілому таких малих монополістичні тенденції новообразовань може відбиватись шкідливо на народньому господаротві. Часто заборона відкритого істнування таких обєднань приводить до істнування їх нишком, до витворення невловимих форм обєднання, це вносить неосталість, незабезпеченість в господарчі відношення, які можуть бути більш шкідливими для народнього господаротва ніж

самі монополістичні тенденції відкрито існуючих, добре зорганізованих обєднань.

Боротьба не з самим існуванням монополістичних обєднань, а з певними методами діяльности цих обєднань, методами направленими на знищення конкуренції, методами які часто в руках сильних капіталістичних угруповань дійсно робляться загрозою для існування їх слабших конкурентів, ця боротьба є більш доцільна і як раз вона і потребує організації спеціальних фахових органів догляду за монополістичними обєднаннями. Лише постійний догляд за діяльністю монополістичних обєднань з боку фахових установ, лише публичність цієї діяльности можуть дійсно зробити можливою боротьбу з гіршими методами і зловживаннями їх.

Але не треба заплющувати очі і на те, що така адміністративна боротьба з гіршими методами монополізації і недобросовісної конкуренції є справа дуже і дуже тяжка, бо як ми показали часто тяжко провести границю де певний метод конкуренції є метод звичайної конкуренції, а де він вживається з метою осягнення монополізації ринку, обмеження чужої конкуренції. Господарче життя йде невловимими отупінями переходу, і вкласти їх в формальні різко означені рамки дуже тяжко. Це і є причиною того, що ні законодавча ні адміністративна система впливу держави на монополістичні обєднання не може вповні привести до бажаних наслідків.

З огляду на це висовується думка, що усунення шкідливих сторін модерних монополістичних промислових обєднань мусять осягатись не законодавчою забороною, чи адміністра-

тивними заходами, і по крайній мірі не лише одними ними, а методами господарчими. Господарчій діяльности монополістичних обединань напрямків на монополізацію ринку треба противоставляти господарчі заходи з боку держави, чи иньших публичних установ, направлені на утворення конкуренції цим монополістичним обединанням.

Господарчі способи впливу держави на монополістичні обединання.

В руках сучасної держави є багато можливостей вплинути господарче на політику монополістичних обединань. Основним завданням цього впливу мусить бути вжиті проти монополістичних тенденцій цих обединань такі господарчі заходи, які б або безпосередне утворювали ім конкуренцію, або сприяли утворенню такої конкуренції.

Конкуренція ця могла би витворюватись або в середині самого національного господарства, або зі сторони, з боку чужих зовнішніх ринків.

Способом безпосереднього утворення конкуренції монополістичним організаціям з боку держави є організація державних підприємств в тих галузях, які більш загрожуються монополізацією, де є сприятні умови для виникнення монополії.

Така була політика пруського уряду відносно вугільних сіндікатів. Пруський уряд, який мав великі державні вугільні копальні в Саарському районі, x/ стремів організувати такі ж державні вугільні підприємства в Рурському

x/ В 1902 році Держава мала в своїх руках 4/5 добичі вугля цього району.

басейні, для утворення безпосередньої конкуренції в безспорному районі Рейнсько-Вестфальського вугільного сіндікату. В 1902 році пруський фіск придбав тут за 58 міліон. марок вугільні площі де він і почав будувати нові великі державні копальні. В 1912 році добича державних копалень в Рейнсько-Вестфальському районі вже досягала 3,5 міл. тон і складала 3,5% загальної добичі басейну. Але з огляду на те що розвиток нових вугільних копалень міг йти лише поволі, а держава хотіла мати вплив на політику самого могутнього німецького картелю зараз же, то в 1904 році держава зробила заходи до придбання в державну власність уже істнуючої, однієї з найбільших копалень, копальні Hibernia і вже в 1904 році скупила на 28 міл. марок акцій цієї копальні. Але приватна промисловість почула в цьому найбільшу загрозу своєму монополістичному обєднанню і повела енергійну боротьбу проти. Був утворений сіндікат 5 німецьких банків, який мав метою придбати акції копальні Hibernia і спільно ними управляти, щоби таким чином перешкодити державі придбати на ринкові більшість акцій. Ця боротьба між урядом і приватною промисловістю за володіння копальнею Hibernia продовжувалась більш 10 років і закінчилась переходом Гіберніі в руки держави лише під час війни, коли держава була озброєна більш широкими можливостями примусового впливу на промисловість.

Цей приклад показує оскільки самі монополістичні організації бояться такого безпосереднього господарчого державного впливу на їх діяльність, а це свідчить за те, що такий метод впливу є найефективнійшим.

Крім такої можливости утворення безпосередньої конкуренції шляхом організації державних підприємств, держава має засіб сприяти розвиткові внутрішньої а також і зовнішньої конкуренції монополістичним обєднанням шляхом залізнодорожної тарифної політики. Облегчувати привіз відповідних товарів в райони панування монополістичних груп і тим створювати їм конкуренцію. Значіння залізнодорожної політики для господарчої державної політики взагалі дуже добре було зясовано вже давно. Значіння і керування залізнодорожною політикою для боротьби з монополістичними образованнями теж визнано було може раніш, ніж введені були инші засоби боротьби з монополізацією. Так, в Сполучених Штатах Америки ще в 1887 році була утворена *Interstates Commerce Comission* для контролю залізнодорожньої тарифної політики, при чому один з основних мотивів утворення цієї комісії було бажання унеможливити залізним дорогам вести тарифну політику сприяючу монополізації певних промисловостей.

В своєму місці ми вказували, як тарифна політика залізниць, встановлення пільготних тарифів для монополістичних груп, сприяла усиленню монопольного становища деяких трестів в Америці, як нафтового, антрацітового. Безумовно першим завданням держави було усунути таку сприяючу монополізації залізнодорожну політику, але держава може йти в цьому напрямі і далі, провадити таку тарифну політику, яка не лише ставила би монополістичні групи в рівні умови, а в разі необхідности загрожувала би їм тим, що давала би спеціальні пільготи для їх конкурентів, з ме-

тою усилення конкуренції. Факт державного володіння залізницями в багатьох країнах робить таку політику ще більш здійсненою.

Але головним засобом господарчого впливу держави на монополістичні обєднання в разі їх зловживання монополістичним положенням є державна митна політика.

Ми приводили вище думку де котрих економістів, вивчавших картелі і трести, що сама можливість утворення таких монополістичних обєднань виникає через існування митної охорони внутрішньої промисловости від зовнішньої конкуренції. Ми висловили свій погляд, що такого безпосереднього звязку установити не можна, що причини виникнення монополістичних обєднань були ширші, і що вони виникли і в тих країнах, де митної охорони не було. Але тим не менше митна охорона є один з факторів оприявчих розвитку монополістичних організацій і усиленню їх монопольного становища. Через що держава безумовно може впливати на політику картелів і трестів відповідними змінами митної охорони. Правда, є такі промисловости, які зовсім не залежать від митної охорони, на продукти котрих зовсім немає мита, але значна більшість монополістичних обєднань все ж таки користується митною охороною. І завше є в руках держави можливість збільшити конкуренцію зовнішнього ринку в тих галузях, де монополістичні угруповання починають черезмірно використовувати своє монопольне становище. Зниження мита є один з могутніх засобів впливу держави на монополістичні групи, часто досить буває лише одної загрози. Навіть не приходиться прибігати

до здійснення такої загрози.

Такий спосіб впливу на монополістичні обєднання з боку держави митною політикою є досить поширений. Як один з ранніх прикладів ми можемо вказати на закон 12 квітня 1886 року в Росії, який уповноважував міністра фінансів пропонувати комітетові міністрів тимчасово знижувати мито на цукор, коли ціна цукру сирцю перевищувала би в Петербурзі 6 - 6,60 руб. за пуд, а в Києві 5 -5,50 руб. за пуд. Цим законом Міністр фінансів міг би скористуватись в 1892/93 р., коли ціна на цукор піднялась вище цього рівня, але замість такого пониження мита для вільного привозу, міністерство використало инший спосіб. Як розказує Іолле [x], міністерство закупило значну кількість / 1.650.000 пуд./ цукру на закордонних ринках, ввезло його за власний кошт і випускало по певним фіксованим цінам на ринках Києва, Одесси і Москви, чим не дало цінам піднятись вище зафіксованого рівня.

Треба сказати, що політика безмитного ввозу як боротьба проти монополістичних обєднань і звищення цін, вживалась в Росії і пізніше. В 1912 - 13 роках під час чавунового і вугільного "голоду" ввозились безмитно чавун і вугіль для потреб залізниць. Таким одним час ввозилась з закордону нафта, коли внутрішні ціни на нафту піднялись на дуже високий рівень. При чому у всіх цих випадках не встановлювалось зниження мита для свобідного ввозу цих продуктів, а закупка провадилась самою державою для

---

x/ Jolles. Kartelle in Russland. Schrift. des Ver. f. Sozialp. I.X. також Bayer. Die russische Zuckerindustrie, стор. 42.

потреб головним чином залізниць. Але і такий метод являється дуже ефективним і мав великий вплив на політику Продугіля, Продамети і нафтових монополістичних груп в Росії.

В загальній формі політика боротьби з монополістичними тенденціями в промисловости при допомозі митної політики була введена митним законом 1897 року в Канаді. Постанови цього закону перейшли і в пізніший митний закон 1907 року.

Закон цей встановлював, що коли губернатору здавалось би, що в певній галузі промисловости існує монополістичне згрупування /combination/ серед промисловців, яке приводить до побільшення їх прибутків за кошт інтересів споживачів, то міг бути призначений суддя для розслідування справи і коли його розслід підтвердив би існування такого монополістичного обєднання, то губернатор міг цілком відмінити чи знижити мито на відповідні продукти, щоби конкуренцією забезпечити інтереси споживачів. На підставі цього закону в 1902 році було знижене мито на папір для часописей.

Австралійський закон проти монополій - *The Monopoly Prevention Act* - 1908 року надає право губернаторові відміняти, з метою боротьби з монополізацією, мито на борошно.

Митна політика вживається для боротьби з монополістичними організаціями також і в цілком иньому напрямі, а саме для охорони внутрішньої промисловости від *dumping*, від ввозу товарів закордонними монополістичними обединаннями по цінам нижчим тих, які існують в країні продукції

ix.

В таких випадках надається право відповідним урядовим чинникам звищувати мито на товари, що ввозяться по таким дешевим цінам, вживати це мито проти тих країн, відкіля йде цей деневий імпорт. Така митна політика вживається в Спокучених Штатах Америки, і навіть Англія, котра весь час держалась пріщіпів овободи торгівлі, провела в 1920 році закон проти dumping'y в охорону своєї власної промисловости. При чому як dumping цим законом розглядається не лише деневий ввіз товарів монополістичними об'єднаннями, а і ввіз по дешевим цінам з огляду на упадок валюти.

Але ці заходи митної політики направлені вже не проти боротьби з монополізацією, а навпаки для затруднення зовнішньої конкуренції національній промисловости.

Примусові картелі.

Ми вже зазначили, що в де яких випадках держава не тільки не рахувала необхідним боротися з монополістичними організаціями, виникавшими в формі картелів чи сіндікатів, а навпаки рахувала необхідним зробити такі організації примусовими. Всі підприємства що належали до певної галузі промисловости мусили входити в такі картелі, мусили підлягати їх регулюванню розмірів виробу, часто мусили обовязково передавати виключно їм на продаж весь свій виріб. Такі примусові картелі і сіндікати зустрічались поодиноко вже досить з давніх часів. Звичайно держава приходила до рішення організації примусового обєднання певних промисловостей в монополістичні форми з огляду на важливість цих промисловостей для народнього го-

сподарства країни, з метою сприяти розвитку відповідних промисловостей, для усунення кріз загрожуючих зруйнуванням їх.

Одним з перших по часу прикладів примусової нормовки модерної приватної промисловости була державна нормовка Української і Російської цукрової промисловости, введена законом 1895 року, замінивши собою приватний цукровий картель , який існував з 80-х років. Правда, що державну нормовку не можна назвати примусовим картелем в точному змислі слова, бо властиво цукрові промисловці не обединувались в якесь обединання засноване на договорі, хоч і примусовому, або хоч на статуті накинутому їм державою. Нормовка розміру виробу, випуску на ринок, призначення контінгентів окремим заводам, все це робилось не обединанням промисловців, а урядовими чинниками, Міністром Фінансів, Комітетом Міністрів. Але ціль цієї нормовки по істоті відповідала тій цілі, яку ставлять собі приватні монополістичні обединання. Вона мала метою усунути обгострення конкуренції між окремими цукровими заводчиками, підтримувати прибутки промислових підприємств на досить доброму рівні, пристосувати розмір продукування товару до попиту. Встановлюючи примусову нормовку розміру випуску цукру на ринок, з метою усунення черезмірної конкуренції, держава мусила забезпечити також до певної міри і інтереси споживача, щоби промисловці не використували це примусове обмеження випуску цукру на ринок в цілях непомірного підвищення цін. З огляду на це держава залишила за собою право зафіксовувати вищий рівень цін, який не мусив переходитись, і стежила за тим, щоби ціна

дійсно не переходила фіксованого рівня.

В других державах також виникли такі примусові нормування важливих галузей промисловости. В Італії в 1906 році був утворений примусовий сіндікат для продажі сірки, на яку Італія мала світову монополію. При чому це дійсно був примусовий сіндікат в точному змісті слова, в формі примусового обєднання всих промисловців цієї галузі для спільної продажі сірки. В Румунії в 1908 році була введена нормовка випуску на внутрішній ринок нафтових продуктів і розподілу цього випуску між окремими нафтоперегонними заводами, одночасно фіксувались максімальні ціни на ці продукти, вище яких вони не могли продаватись.

Накінець в Німеччині в 1910 році була введена нормовка калійної промисловости, яка також установлювала контінгенти виробу окремих підприємств і фіксувала продажні ціни продукту. Це примусове контінгентування облегчило утворення сіндікату для продажі калі, але самий калійний сіндікат не був властиво примусовий, хоч звичайно кажуть про примусовий калійний сіндікат.

Загальна риса всіх цих примусових нормувань була та, що вони торкались важливих для відповідних держав галузей промисловости, в розвиткові і в підтримці котрих держави були сильно зацікавлені. З огляду на це держави стремились усунути дуже обгострену конкуренцію в них, і коли виявлялось, що добровільними згодами цього осягнути не вдавалось, то держава брала на себе примусове обовязкове нормування випуску товару на ринок, і таким чином сприяла зменьшенню конкуренції, але одночасно забезпечувала за собою і вплив на розвиток цін, чи встановлювала прямо фік-

сацію цін. І це було цілком зрозуміле, бо всяке примусове обмеження і нормування випуску товару на ринок позбавляє можливости виникнення сторонньої конкуренції, яка можлива завше при всяких добровільних картельних договорах. Таким чином коли б держава нормувавши випуск продукту на ринок, залишила б встановлення цін на розгляд промисловців, це могло б привести до черезмірного використування складнихся під впливом нормовки відношень пропонування товару і попиту на нього. І держава мусила забезпечити свій контроль і в цьому напрямі.

Під час війни політика держав, зокрема центральних держав і передовсім Німеччини, в напрямі утворення примусових картелів набрала значно більшої сили.

Держава була зацікавлена в продовженні існування картельних обединань головнійших галузей промисловости, бо розпад картелів міг викликати значні потрясення цих галузей промисловости, що було не бажано державі під час війни, а крім того картельні обединання давали можливість державі краще і швидче підпорядкувати такі організовані промисловости своєму керуванню, відповідно потребам військового часу.

З огляду на це, держави вжили заходів, щоб існуючі вже картелі продовжували свою діяльність або поновлювалися, коли приходить термін старих договорів. З другого боку були вжиті заходи і до примусової організації таких галузей промисловости, організованість котрих була дуже важлива для держави, але котрі не були перед тим організовані в картелі.

Перш всього встало питання перед державою в Німеччи-

ні про продовження існування вугільних синдікатів і перш всього Рейнсько-Вестфальського вугільного синдікату. З огляду на те, що термін синдікату приходився на кінець 1915 року, Союзна рада німецьких держав /Bundesrath/ уповноважила рейхсканцлера і відповідні влади окремих держав Німеччини обєднати вугільних промисловців в примусовий синдікат, коли б вони добровільно не поновили синдікатського договору, до котрого до певного призначеного владою терміну мусили приєднатися підприємства з загальною продукцією не меньше 87% цілої продукції басейну. Ця остання умова ставила добровольне поновлення синдікату цілком в залежність від волі Пруського фіску, бо йому належало більш 3% загальної добичі. Це давало прускій державі можливість надати новому картельному договору таку форму, яку вона рахувала можливою для прийняття. В разі ж непоновлення синдікату, обєднання вугільної промисловости мусило пройти в формі вже чисто примусового синдікату, статут котрого був би установлений державою, яка вже цілком би підпорядкувала його собі.

Під такою загрозою і прийшло поновлення Рейнсько-Вестфальського синдікату спочатку до 31/III- 1917 року, а далі до 31/III - 1922 року. Для захисту інтересів суспільства пруський фіск ввійшов з своїми копальнями в синдікат.

Таким чином Рейнсько-Вестфальський вугільний синдікат поновився знову як добровільний договірний синдікат, по договору виробленому самими промисловцями, але під безпосереднім загрозою примусу з боку держави. В цьому відношенні його треба називати за цей період примусовим синдікатом.

В такому ж порядкові послідувало обєднання в синді-

кати і иньших камяновугільних басейнів Німеччини, рівно ж і промисловости рудого вугілля.x/ Таким же чином і по части з тих же мотивів держава вмішалась під час війни в організацію цементової промисловости Німеччини. І тут, шляхом наказа союзної ради /Bundesrath/, який уповноважував уряд на саме широке втручання в відношення цієї промисловости, вдалося примусити промисловців до створення договорного сіндікату.

В своєму місці ми зазначили, як умови цієї промисловости, що не давали підстав для можливости монополізації її, повели до дуже значного поширення продуційної здібности промисловости, що вже перед війною не відповідала попиту на продукт, і це приводило до утруднення дальшого поновлення місцевих сіндікатів цементової промисловости, рівно ж до марнування капіталу. З початком війни умови цементової промисловости ще погіршали. З огляду на те що і без того вже продуційність заводів перевищувала попит на продукт, наказом бундесрату в 1916 році було заборонено заснування нових заводів і поширення старих, бо держава під час війни не могла терпіти зайвої розтрати продуційних засобів. Наказом же 1917 року передбачалось повне примусове сіндіцірування цементової промисловости з регулюванням виробу, збуту, цін і умов поставок, і загрожувалось розвязанням раніш заключених договорів. Під загрозою проведення цього наказу в життя, в останній призначений

---

x/ Про примусове сіндіцірування вугільної промисловости Німеччини дивись спеціальну монографію W. Thomas. Die Zwangsyndikaten im Kohlenbergbau. 1921.

наказом термін, був влагоджений цементовий союз - Zement-bund - як союз охоплювавший собою всі місцеві цементові сіндікати цілої країни, рівно ж і підприємства що стояли раніш поза сіндікатами.x/

В залізній металургичній промисловости Німеччини хоч і не було утворено примусового картелю в точному змисті слова, чи картелю під безпосереднім примусом держави, але і тут були певні примусові впливи з боку держави, і картелі металургичної промисловости працювали, подібно примусово картельованим промисловостям, під державним контролем.

Наказами з держави дані були підстави для примусового сіндіцірування алюмінійової промисловости, графітової і инших.

Раніш існуючий калійний сіндікат, що міг здійснитись в свій час лише дякуючи примусовому контінгентіруванню цієї промисловости і державній фіксації цін, після закону 1910 року, під час війни попав ще під більший вплив держави, перш всього вже через те, що, по тим же мотивам як і в цементовій промисловости, була заборонена наказом держави будова нових шахт, і цим усунута можливість дальшого поширення продуційности.

Існуючий завше під певним опікуванням держави спиртовий картель, одержав в 1916 році монополію збуту і працював далі під широким державним контролем.

В тих галузях промисловости де раніш зовсім не існували картелі, а між тим організація цих промисловостей

---

x/ Beckerath. Zwangskartellierung der freie Organisation der Industrie. 1918, стор. 33.

була конче потрібна для держави з точки погляду важливости їх для постачання армії, виникли організації, які вже цілком мали примусовий характер; які не лише утворювались під певним примусом держави, а і форми організації були їм примусово накинуті в боку урядових установ. В них керуюча роля звичайно давалась військовим установам, оскільки справа йшла про військове постачання.

В останній період війни почали на підставі наказів Bundesrath'y , утворюватись цілком примусові сіндікати, котрих статути в самих дрібницях встановлювались державою, і які господарювали під повним керовництвом урядових установ. Як типовий примусовий сіндікат такого роду треба назвати примусовий сіндікат в чобітній промисловости.[x] Цей сіндікат охоплював всю фабричну продукцію чобіт в Німеччині. Фабриканти головних продукційних районів були обєднані в місцеві товариства для виробки і продажу чобіт; статути цих товариств були в самих деталях встановлені наказом державних установ. Ці місцеві обєднання працювали по вказівкам комітета для нагляду за чобітньою промисловостю, централі, яка впливала на всю промисловість країни. Самостійність промисловців була цілком виключена. Імперський канцлер призначав голову, заступника його і членів комітету по догляду за чобітньою промисловістю. Цей комітет давав місцевим обєднанням фабрикантів і окремим членам цих обєднань вказівки що до роду, місця і розміру виробу, про збут і

---

x/ Beckerath. Zwangskartellierung, стор 38. далі.

продажні ціни, він розподіляв сировину і передавав військові замовлення. Правління місцевих обединань призначались в цілому їх складі наглядаючим комітетам за чобіткову промисловість, склад котрого, як зазначено вище, призначався в свою чергу імперським канцлером.

Наглядаючий комітет мав право по своїй власній думці, припиняти працю на окремих фабриках і концентрувати всю продукцію на останніх працюючих фабриках, більш того, було встановлено загальне розпорядження всіми продукційними засобами промисловости, на підставі якого машини чи инші улаштування одніеї фабрики могли передаватись на другі фабрики.

Таке далеко ідуче втручання в процес продукції наближувало цей примусовий сіндікат до типу трестів. Цілковита відсутність автономії промисловости, примушувала деяких економістів вивчавших примусовий картельний рух відмовляти цьому примусовому сіндікату навіть в праві називатись сіндікатом x/, а відносити всю організацію до окремої форми управління промисловість.

Після війни значна кількість примусових картелів промисловости відпала, зокрема тих що були зорганізовані по останньому типу. В економічній літературі була почата діскусія за і проти такого примусового сіндіціювання, в деталі якої ми тут не маємо можливости входити і відсилаємо до зазначених у цьому відділі моно-

---

x/ Дивись примітку на сторінці 3 і 4 в книзі *Thoenes. Die Zwangssyndikate im Kohlenbergbau.*

гарячих праць. Мусимо лише констатувати, що наступившi з закінченням миру зміни в господарчому життi Німеччини повели до ліквідації більшости примусових картелів і инъших організацій для регулювання промисловости встановлених під час війни.

Але картельна організація головних галузей промисловости: вугільної, калійної, почасти металургійної залишилися і дотепер в формі примусових обединань.

Нова течія в господарчій політиці, думка про так зване промислове самоврядування, про соціалізірування промисловости підпорядковує собі в певній мірі картельну форми обединання і змагається надати їм цілком инъший характер. Виданий в Німеччині в 1919 році закон про соціалізірування, а далі спеціальні закони про регулювання вугільного господарства і калійної промисловости використовують для організації промисловости істнуваші картелі, але надають їм цілком примусовий характер, а з другого боку стремлять надати цілком инъший дух і зміст цьому картельному регулюванню промисловости.

В приватних, добровільних картелях керуючим фактором є приватний інтерес промисловців, що утворюють такі картелі. Картелі мусять керуватись інтересами промисловців, їх вигодами. Новим примусовим картелям намагаються надати характер організації створених в інтересах цілого народнього господарства. Так, в обгрунтованні постанов для проведення в життя закона про вугільну господарку х/ говориться: конний приватний інтерес є оправданий лише постільки, поскільки він служить загальному інтере-

---

х/ Einleitung der Begründung zu den Ausführungsbest. zum Kohlenwirtschaftsgesetz.

сові і мусить завше відступати назад там, де він протирічить останньому". Цю думку нова економична політика Німеччини стремиться зробити керуючої для організації примусових картелів головних галузей промисловости.

Таким чином попередня база промислових обеднань, а саме приватний інтерес тих підприємств, які утворюють такі обеднання, по цій думці мусить бути замінена новою інтересом народнього господарства в цілому.

Аналіз цих нових форм організації промисловости виходить за межі нашої праці, присвяченій картелям і трестам зорганізованим на приватно господарчому принципі. Тут ми лише відмітимо, що з огляду на зміну основного принціпа організації, зміняється і сама форма організації промислових обеднань, по скільки можна судити по здійсненій організації вугільної і калійної промисловости в Німеччині.

За державою забезпечуються широкі права, що до впливу на господарування картелів, але відповідні картелі підлягають не безпосередньо загально державним установам, а для їх керування утворюються спеціальні органи, які мають по части характер органів самоврядоування. Ці органи/Reichskohlenrath, Reichskalirath / складаються з представників як відповідних підлягаючих організації промисловостей, так і з представників промисловостей що являються споживачами продукту регулюємої промисловости / вугля, калі/ рівно з представників більш широких кол споживання. При чому відповідні промисловости представлені не лише підприємцями, але і робітниками / в рівній кількости/.

Цим спеціальним органам суть підпорядковані картелі, безпосередне організуючі промисловість. Картелі вже не суть вільні в своїй діяльности, вони являються примусовими з огляду на обовязковість приєднання до них всіх підприємств певної галузі, і в той же час в своїй діяльности вони підлягають контролю і керуванню керуючих змішаних органів. Вже картелі не встановлюють самі ціни на свої вироби, а лише вносять проекти цих цін в керуючі органи самоврядування промисловости.

Далі в склад самих картелів, в їх керуючі і виконуючі органи введені представники не лише підприємців, а і робітників, хоч і в меньшости, більш для освідомлення ніж для керування.

В той же час органи самоврядування промисловости не являються цілком автономними, вони поставлені під догляд і вплив загальних органів управління - Міністерства Народнього Господарства. Останне має широкі права що до відміни постанов органів самоврядування, рівно до зниження цін встановлених цими органами.

Зараз трудно сказати, оскільки ці нові форми примусової організації головних галузей промисловостей засновані на принципі напів самоврядування, напів державного керування і догляду, в основі яких лежить вже не цілком приватний інтерес окремих промисловців, а також і інтерес народнього господарства в цілому, оскільки ці форми виявляться життездатними. Це тим більш тяжко зараз вирішити, що утворені вони лише в Німеччині, країні, господарство котрої все час після війни знаходиться в ненормальних умовах, далі на ор-

ганізацію промисловости в таких формах часто впливають не стільки господарчі мотиви, а і політичні і соціяльні.

Одне лише треба сказати, що ці організації принціпово відмінні від картелів і инших промислових обединань монополістичного характеру, що існували і продовжують існувати в попередніх формах, і вивченню їх форм і політики мусять бути присвячені окремі праці. Цікаво відмітити що цей новий напрям політики відносно картельних форм організації, надання їм примусового характеру, але одночасне підпорядкування державним чи инъшим публичним установам загального інтересу і надання їм характеру органів самоврядування промисловости, цей напрям політики вже 40 років назад був накреслений Клейнвахтером в першій книжці присвяченій картельному рухові. Це показує оскільки цей основоположник картельної літератури передбачав можливости розвитку і еволюції картельного руху. На цьому ми і закінчуємо наш аналіз монополістичних форм організації промисловости і їх державного контролю.

О Г Л А В.

Стор.

ВСТУП..... 3

ЗВЯЗАНІ ФОРМИ ГОСПОДАРСТВА..... 10

КОНКУРЕНЦІЯ В КАПІТАЛІСТИЧНО РОЗВИНУТІЙ ПРОМИСЛОВОСТИ І МОНОПОЛІСТИЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЯК НАСЛІДОК ЗМІНИ ХАРАКТЕРУ КОНКУРЕНЦІЇ..... 43

Зміни характеру конкуренції в останні роки 19 сторіччя..... 64

ВИНИКНЕННЯ СУЧАСНИХ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ - КАРТЕЛІВ І ТРЕСТІВ..... 85

ПРИРОДА МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОБЄДНАНЬ..... 96

ФОРМИ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОБЄДНАНЬ.....109

I. Картелі нормуючі ціни.....112

Калькуляційні картелі.....116

Кондиційні картелі.....117

2. Картелі для нормування продукції.....118

3. Картелі поділяючі райони збуту.....124

4. Картелі для поділення прибутків.....124

5. *Pool* - англійський тип картелю.....127

6. Картелі вищого порядку - сіндікати 129

7. Організація тресту і різні його форми.....137

УМОВИ МОНОПОЛІЇ КАПІТАЛІСТИЧНИХ ОБЄДНАНЬ.....161

I. Натуральна монополія і її приклади в різних країнах.....161

Калійний сіндікат..... 166

2.Законні чи адміністративні привилеї,як база монополії..... 176

3.Інерція людської природи і людських умов життя як джерело монополії..... 180

4.Монополія якости..... 185

5.Чи великий розмір сучасних капіталістичних промислових підприємств служить підставою монопольного положення їх на ринкові?..... 186

6.Необхідність єдинства продуційної одиниці як підстава монополії..... 197

МЕТОДИ І ПОЛІТИКА МОНОПОЛЬНИХ ОБЄДНАНЬ НАПРАВЛЕНІ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІД КОНКУРЕНЦІЇ..... 201

Поріжнення цін..... 202

Звязувачі договори.....209

Виключні зносини одного картелю з другим..... 223

ВПЛИВ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОБЄДНАНЬ НА ЦІНИ..... 221

Чи впливають картелі в напрямі ослаблення господарчих кріз?..... 237

Експорт за кордон по дешевим цінам..... 242

Картелі і торгівля..... 250

ВПЛИВ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК ПРОДУКЦІЇ І ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС.....255

МОНОПОЛІСТИЧНІ ОБЄДНАННЯ І ДЕРЖАВА.....280

1.Правне укормованнн монополістичних обєднань.....289

2.Адміністративний догляд за монополістичними обєднаннями і їх публичність..... 303

3.Господарчі засоби впливу держав на монополістичні обєднання..... 311

4.Примусові картелі..... 317