

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Росецька Юлія Болеславівна

**ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Монографія

Одеса – 2008

УДК 330.837:339.137.2
ББК

Рецензенти:

Горняк О.В. - доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту математики, економіки та механіки Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова.

Матвєєв С.О. - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політології Одеського державного економічного університету.

Росецька Ю.Б.

Інституційні засади розвитку конкурентних відносин в економіці України. – Одеса.: ОДЕУ, 2008. – 167с. – Бібліогр.: с. 159-168.

Монографію присвячено дослідженню інституційних форм розвитку конкурентних відносин в економіці України. З'ясовано необхідність застосування інституційного підходу до вивчення конкуренції.

Вивчено монополії радянського типу та інституційні відмінності переходу України до конкурентного ринку. Виділено п'ять блоків проблем інституційного середовища. Досліджено стан конкурентного середовища в Україні та окреслено основні інституційні перепони, що заважають вільному руху капіталу на міжгалузевому та внутрішньогалузевому рівнях.

Окреслено шляхи подолання інституційних обмежень конкуренції в економіці України з урахуванням траєкторії попереднього розвитку, існуючих мультигенерацій, реалізації інтересів груп інституційних новаторів, реформи системи галузевої, регіональної та горизонтальної державної допомоги галузям промисловості.

Видання розраховано на працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, вчених, підприємців. Також може бути використане як навчальний матеріал для студентів вищих навчальних закладів.

УДК 330.837:339.137.2
ББК

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського державного економічного університету (Протокол №3 від 24 грудня 2007 р.)

ISBN

© Росецька Ю.Б., 2008
© Одеський державний економічний університет, 2008

ЗМІСТ

ВСТУП	4
ГЛАВА 1. Ринкові інститути та економічна конкуренція: проблеми взаємозв'язку	5
1.1. Теоретичні основи економічної конкуренції та їх генезис.....	5
1.2. Ринкові інститути та їх роль у формуванні конкурентних відносин.....	23
1.3. Інституційні засади розвитку конкурентних відносин та їх історична ретроспектива.....	35
ГЛАВА 2. Формування інституційних засад розвитку конкуренції у трансформаційній економіці України	51
2.1. Монополії радянського типу та інституційні відмінності переходу України до конкурентного ринку.....	51
2.2. Сучасний стан розвитку міжгалузевої конкуренції в національній економіці.....	67
2.3. Аналіз стану внутрішньогалузевої конкуренції в Україні на прикладі підприємств легкої промисловості.....	83
ГЛАВА 3. Шляхи вдосконалення інституційних засад розвитку конкурентних відносин в економіці України	96
3.1. Шляхи подолання адміністративних інституційних бар'єрів у транзитивній економіці України.....	96
3.2. Напрямки оптимізації державної допомоги базовим галузям вітчизняної економіки.....	113
ВИСНОВКИ	130
ДОДАТКИ	133
ЛІТЕРАТУРА	156

ВСТУП

З набуттям незалежності і переходом від планово-адміністративної до ринкової економічної системи особливої актуальності набула проблема розвитку конкурентних відносин у транзитивній економіці України.

Проте, з перших кроків ринкових перетворень стало зрозуміло, що конкурентні відносини, які складаються у транзитивних економіках, потребують відповідного інституційного оформлення, оскільки поза таких інститутів вони замість конструктивної сили перетворюються на деструктивну. Тому, одним з визначальних моментів розвитку конкурентних відносин в Україні стало формування інститутів конкуренції.

Це, у свою чергу, наголосило на необхідності залучення в науковий арсенал українських вчених сучасної методології та аналітичного інструментарію інституціоналізму, адже саме він здатний суттєво збагатити і поглибити теоретичну розробку проблем транзитивної економіки, зокрема проблем формування конкурентних відносин.

Сьогодні, коли більшість українських підприємств вже відчувають конкурентний тиск, ще існують значні інституційні обмеження конкуренції, які виникають через недосконалість ринкових інститутів. Такий стан речей негативно впливає на міжгалузеву і внутрішньогалузеву конкуренцію, що заважає досягненню комплексної ефективності економіки і вільному руху капіталів.

З огляду на це, метою монографії є комплексний теоретичний аналіз інституційних форм розвитку конкурентних відносин у транзитивній економіці України а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення інституційного оформлення конкурентних відносин з метою забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки.

В монографії запропоновано комплексний підхід, який інтегрує класичну, неокласичну і інституційну концепції до вивчення економічної конкуренції; розроблено теоретичну модель взаємозв'язку ринкових інститутів і конкуренції; виділено п'ять блоків проблем інституційного середовища в Україні. На основі аналізу стану міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції в національній економіці окреслено основні інституційні чинники, що перешкоджають вільному руху капіталу на міжгалузевому і внутрішньогалузевому рівнях;

Розроблені рекомендації відносно подолання інституційних обмежень конкуренції в трансформаційній економіці України з урахуванням траєкторії попереднього розвитку інституційного середовища, існуючих мультигенерацій та реалізації інтересів груп інституційних новаторів. Запропоновані шляхи впорядкування процедури надання і використання державної допомоги суб'єктам господарювання у відповідності з вимогами ринку та з метою розвитку конкурентних відносин в національній економіці.

ГЛАВА 1. РИНКОВІ ІНСТИТУТИ ТА ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

1.1. Теоретичні основи економічної конкуренції та їх генезис

Конкуренція є необхідною та визначальною умовою нормального функціонування ринкової економіки. Це – серце ринкової економіки, її найбільш змістовна характеристика, що традиційно розглядається як домінуючий елемент та регулюючий механізм ринкової системи.

Дійсно, концепція конкуренції стала якимось універсальним засобом та помічником у справі лібералізації та розповсюдженні ринкових принципів на усі верстви суспільства. Ось чому в економічній науці конкуренція вважається бажаною, а перепони на її шляху – небажаними. Саме тому, однією з провідних задач реформування економіки України при переході від планової до ринкової моделі господарювання стало утвердження конкурентних засад в економіці, формування ефективного конкурентного середовища.

Розвиток конкуренції в трансформаційній економіці України є предметом численних фахових та публічних дискусій, часто фігурує у науковій та публіцистичній літературі, постійно згадується серед пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави. Між тим, попри широку вживаність цього поняття, в наукових дослідженнях досі немає єдиного усталеного визначення економічної конкуренції. Українські та зарубіжні автори роблять акценти на різних складових цієї багатовимірної категорії, висуваючи їх як основні критеріальні ознаки.

Останнім часом більшість наукових досліджень щодо теоретичного осмислення конкуренції стосується її розгляду у призмі 3-х домінуючих у сучасній західній економічній теорії підходів: структурного, поведінкового та функціонального, згідно яких конкуренція розглядається або як процес, або як статичне явище, див. рис. 1.1.

Історично, першою концепцією конкуренції стала саме поведінкова. Вона виходила з розуміння конкуренції як суперництва за досягнення кращих результатів у будь-якій сфері. Це не викликає сумнівів якщо взяти до уваги, що сам термін „конкуренція” походить від латинського слова „concoerentia” та означає суперництво, змагання, боротьбу¹. Тому й не дивно, що коли заходить мова про економічну конкуренцію, її, перш за все, характеризують як економічне суперництво.

Ще А. Сміт визначав конкуренцію як поведінкову категорію, коли розумів її як сукупність взаємозалежних спроб (independent striving) різних продавців встановити контроль на ринку, й, тим самим, започаткував поведінкову концепцію у визначенні конкуренції [цит. за: 1, с.16].

Примітка. Інше його обґрунтування витікає з французького слова „coûr” – бігати, „coûr” – біг, „concoûr” – біги, „concoûrence” – спільні біги з суперником; аналогічно італійське слово – „concoerere”.

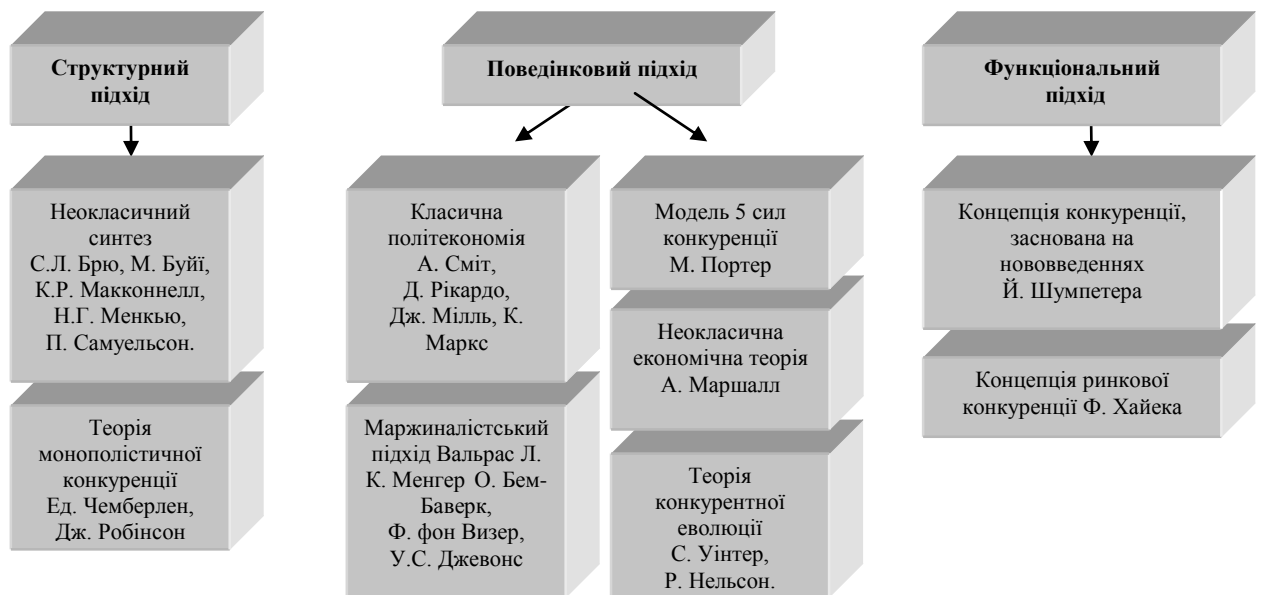


Рис. 1.1. Класифікація підходів до вивчення конкуренції

Конкурентний механізм працював в уяві А. Сміта як „невидима рука”, яка таємно та, в кінцевому рахунку, м’яко координує трансакції в ринковій економіці. „Кожний індивід за необхідністю працює для того, щоби віддати суспільству такий щорічний дохід, на який він спроможний. В цілому він, однак, не прагне реалізувати свій суспільний інтерес і не знає, наскільки він його реалізує... Він прагне лише до власної вигоди, і у цьому, як і у багатьох інших випадках, ним рушить невидима рука, що забезпечує, нарешті, результат, про який він й не гадав” [цит. за: 1, с.15]. На захист ідей вільної конкуренції А. Сміт засуджував виключні привілеї торгових компаній, закони про учнівство, цехові постанови, закони про бідних, вважаючи, що вони обмежують ринок праці, мобільність робочої сили та масштаби конкурентної боротьби [2, с.191].

Взагалі, прихильниками поведінкової концепції можемо вважати усіх економістів-класиків: К. Маркса, Т. Мальтуса, Дж. С. Мілля, Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, А. Сміта. Усіх, для кого вільна конкуренція, що панувала протягом XVIII-XIX століть, була нездоланною.

Зокрема К. Маркс писав: „За своїм поняттям конкуренція є ні що інше, як внутрішня природа капіталу, його сутнісне визначення, що виявляється та реалізується при взаємному впливу багатьох капіталів один на одного, ні що інше, як внутрішня тенденція, що виступає у формі зовнішньої необхідності. Капітал існує та може існувати лише у вигляді розмаїття капіталів, та його самовизначення виявляється тому у вигляді взаємного впливу капіталів один на одного” [3, с.391].

Слідом за економістами класиками прихильниками поведінкової концепції стають економісти першої хвилі маржинальної революції К. Менгер, О. фон Бем-Баверк, Ф. фон Візер, У.С. Джевонс, Л.М. Вальрас. На

їх думку конкуренція полягає у врахуванні реальних і можливих дій інших людей. Зокрема У.С. Джевонс вважав, що конкуренція дозволяє продавцям та покупцям бути доступними один одному та володіти повною взаємною інформацією. Звідси він дійшов висновку, що суб'єкти ринку забезпечують отримання людиною такої комбінації товарів, яка в найбільшій мірі задовольняє її потреби [4, с.72].

Неокласики продовжили працювати у межах поведінкової концепції та доповнили економічний аналіз гіпотезою раціонального економічного агента. Вони пов'язували конкуренцію із боротьбою за рідкі економічні блага а також за гроші споживачів, на які їх можна придбати. Зокрема А. Маршалл, засновник неокласичного напрямку, вважав, що „конкуренція ... полягає у тому, що одна людина змагається з іншою, особливо при продажу або покупці будь-чого” [5, с.60].

Сьогодні до поведінкової концепції можна віднести теорію еволюційної конкуренції, основними прихильниками якої є Р. Нельсон та С. Уінтер. Конкурентну боротьбу вони тлумачать як еволюцію фірм у процесі продуктивної діяльності [6, с.59]. Такий підхід до розуміння динаміки фірми у ринковій системі, порівняно з традиційною моделлю рівноваги, що відносить технологічні та інші інновації до екзогенних факторів, безумовно є новаторським.

Свій розвиток поведінкова концепція отримала також у працях відомого сучасного американського економіста М. Портера. Згідно його теорії, стан конкуренції у будь-якій галузі економіки, на внутрішньому та зовнішньому ринках визначається наступними п'ятьма елементами: загрозою появи нових конкурентів; загрозою появи товарів або послуг-замінників; спроможністю постачальників комплектуючих виробів та інших торгуватися; спроможністю покупців торгуватися; суперництвом вже існуючих конкурентів між собою [7, с.33].

За визначенням російського економіста Юданова А.Ю., ринкова конкуренція є боротьбою фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на доступних сегментах ринку [8, с.36-40].

Чимало конкурентних відомств взяли на озброєння поведінковий підхід, який залишив свій відбиток у визначенні конкуренції на законодавчому рівні. Не виключенням став й Антимонопольний комітет України, адже у головному законі, що регулює конкурентні відносини в Україні – Законі „Про захист економічної конкуренції”, економічна конкуренція визначається як „змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість обирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку” [9, с.45].

Таким чином, у межах поведінкової концепції економісти розглядають конкуренцію як постійно діючий механізм вільної змагальності, суперництва

товаровиробників, підприємств, фірм за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів з метою досягнення найкращих результатів своєї підприємницької діяльності. У вказаному контексті основний зміст конкуренції – боротьба (змагання, суперництво) за споживача та більш повне задоволення його потреб, за більш вигідні умови прикладення капіталу, за долю на ринку, досягнення якої залежить від дешевизни та якості товару.

Проте, у поведінковій концепції конкуренції був практично проігнорований факт, що конкурентна боротьба ведеться також за монополізацію ринків збуту, кваліфікованої робочої сили, джерел сировини, результатів науково-технічного прогресу, вигідних умов отримання кредиту.

З посиленням процесів концентрації та централізації виробництва та капіталу, нарощенням елементів монополізму в економіках розвинених країн у останній третині ХІХ століття – початку ХХ, змінюється структура ринку – на зміну ринкам вільної конкуренції приходять монополізовані ринки. Задля пояснення цього в економічній теорії виникає нова, структурна, концепція конкуренції.

Завдяки працям Ф. Еджуорта, А. Курно, Дж. Робінсон, Ед. Чемберліна та інших вчених структурна концепція конкуренції отримала велику кількість прихильників серед представників економічної науки. Вона залишається найпоширеною й у сучасному неокласичному синтезі. Структурний підхід сьогодні підтримують такі відомі економісти, як С.Л. Брю, М. Буйї, К.Р. Макконнелл, Н.Г. Менкью, П. Самуельсон.

Особливістю структурного підходу є те, що конкуренція розглядається як особлива ситуація на ринку, що характеризується низкою факторів.

1. На ринку існує велика кількість незалежних виробників, розміри виробництва яких настільки малі, що жоден з них не в змозі чинити вплив на ринкову ціну.

2. Підприємства, що конкурують на ринку, виробляють однорідну продукцію.

3. Покупці та продавці мають повну інформацію про ціни.

4. Продавці діють незалежно один від одного, не домовляючись про ціни.

5. Фірми можуть вільно входити в галузь та виходити з неї.

В залежності від комбінації наведених вище факторів загальноприйнято розрізняти чотири моделі ринку: ринок досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Більш детально характеристики моделей ринків представлені у таблиці 1.1.

Слід зазначити, що особливістю структурного підходу є визначення конкуренції як певного рівноважного стану ринку, базові характеристики якого статичні. Досконала конкуренція у межах даного підходу розглядається як ситуація на ринку, коли жоден з господарюючих суб'єктів не в змозі чинити відчутний вплив на загальні умови контрактів у тому чи іншому ринковому сегменті.

Таким чином, у структурній концепції наголос зміщується із зіткнення фірм на аналіз структури ринку й тих умов, що на ньому панують. Як

підкреслює російський економіст А. Юданов, „у центрі уваги постає не суперництво фірм у встановленні ціни, не виявлення того, хто і чому переміг, а встановлення факту принципової можливості (або неможливості) впливу фірми на загальний рівень цін на ринку. Якщо такий вплив неможливий, то йдеться про ринок досконалої конкуренції, у протилежному випадку – про один з різновидів конкуренції недосконалої” [8, с.36-40].

Таблиця 1.1.

Характеристика моделей ринку у межах структурного підходу [10, с.504]

Характерна риса	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Дуже багато	Багато	Декілька	Одна
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний немає близьких заміників
Контроль над ціною	Жодного контролю	Деякий, проте у вузьких межах	Обмежений взаємозалежністю; значний за таємної згоди	Значний
Умови входження в галузь	Дуже легкі, жодних перешкод	Відносно легкі	Існують серйозні перешкоди	Входження заблоковане
Нецінова конкуренція	Відсутня	Значна, з акцентом на рекламу, торгові марки, тощо	Здебільшого значна, зокрема за диференціації продукту	Здебільшого реклама зв'язку з громадськими організаціями
Приклад	Сільське господарство	Роздрібна торгівля, виробництво одягу, взуття	Виробництво сталі, автомобілів, сільськогосподарських знарядь	Місцеві підприємства комунальних послуг

Основним недоліком даного підходу є те, що конкуренція не розглядається в динаміці. Із критикою даного підходу виступають представники поведінкового підходу Р. Нельсон та С. Уінтер. У спільній праці „Еволюційна теорія економічних змін” вони зазначають, що моделі рівноваги фірми „пояснюють не конкурентну боротьбу, а лише структуру взаємовідносин між тими, хто зміг уціліти в цій боротьбі...[Ці моделі не в змозі дослідити такі питання, як тривалість боротьби або довгострокові наслідки помилок, здійснених у ході цієї боротьби” [6, с.59].

Третій, функціональний підхід до тлумачення конкуренції, представниками якого можна назвати Х. Заделя, Новікова В.А., Р. Теммена, Ф. фон Хайєка, Й. Шумпетера, розглядає конкуренцію з боку виконуваних нею функцій та ролі, що вона грає у ринковому процесі. Цей підхід, який розглядає конкуренцію в динаміці, протилежний статичній рівноважній моделі неокласичного аналізу. Він стверджує, що конкуренція – це тривалий

процес, заснований на інноваціях, при якому присутність монополій або домінуючого стану на ринку є вірогідним результатом їхньої ефективності в минулому і вони є безкінечно уразливими нападам з боку їх більш інноваційних конкурентів.

Як визнавав ще багато десятиріч тому назад Й. Шумпетер у своїй теорії інноваційного розвитку, конкуренція – це безперервно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти. Для того, щоби зберегти переваги у конкурентній боротьбі, компанія повинна практикувати по відношенню до самої себе „будівне руйнування”: вона повинна своєчасно руйнувати свої старі переваги шляхом створення нових [цит. за: 11, с.5].

Розвиваючи погляди Й. Шумпетера Ф. фон Хайек стверджував, що „конкуренція є процедурою відкриття, пізнання нового... саме за рахунок зростаючої конкуренції підвищується поступово наша ефективність ... справа не лише у тому, що уся еволюція тримається на конкуренції; неперервна конкуренція необхідна навіть для збереження досягнутого” [12, с.38,50]. „Конкуренція вказує підприємцям напрям пошуку, виявляє зміни у системі розподілу різноманітних потреб та незнайомих раніше способів їх задоволення” [13, с.71-85].

Таким чином, для представників функціонального підходу характерним є розгляд конкуренції як процедури відкриття нових можливостей існуючих ресурсів а також створення нових ресурсів. Конкуренція, на їх думку, виявляється у вдосконаленні продуктів й технологій, формуванні нових ринків, нових джерел сировини або нових типів організації виробництва.

Слід зазначити, що в економічній науці існує ряд теорій, який поєднує риси вищезазначених підходів. Зокрема, на межі між поведінковим та структурним підходами знаходиться теорія організації ринкових структур. До найбільш відомих її представників можна віднести Дж. Бейна, Р. Кілпатріка, Р. Ланцилотті, Ед. Мейсона, Г. Мінза, Д. Росса, Дж. Стіглера, Ф. Шерера та інших. Це відносно новий напрямок економічної науки, що вивчає способи формування, види та економічні наслідки функціонування ринкових структур, та включає у себе особливості поведінки підприємств на рівні окремих галузей та регіонів. Дана теорія показує яким чином складається та чи інша поведінка господарюючих суб'єктів, як вона модифікується у залежності від реальних та передбачуваних дій інших економічних агентів, включаючи державу. Теорія організації ринкових структур надає класифікацію ринкових структур та засоби оцінки сили впливу економічного агента на параметри ринку [14, с.5].

Економісти, що працюють у межах даної теорії, традиційно спираються на наступну парадигму: структура ринку чинить вплив на поведінку ринкових учасників, яка, у свою чергу, визначає кінцеві результати економічної діяльності, через що дана парадигма отримала відповідну назву: „структура – поведінка – результат”, див. рис. 1.2.

Парадигма стверджує, що ступінь концентрації виробництва, диференціації продукту, вертикальної інтеграції, галузевих бар'єрів визначає шлях конкурентної поведінки та впливає на ефективність діючих на ринку фірм. Так, на концентрованих ринках формуються більш високі ціни, які дають змогу отримувати більші прибутки, ніж на конкурентних ринках. Також на концентрованих ринках фірмам набагато легше скоординувати свою діяльність, встановити ціну вищу за конкурентний рівень.

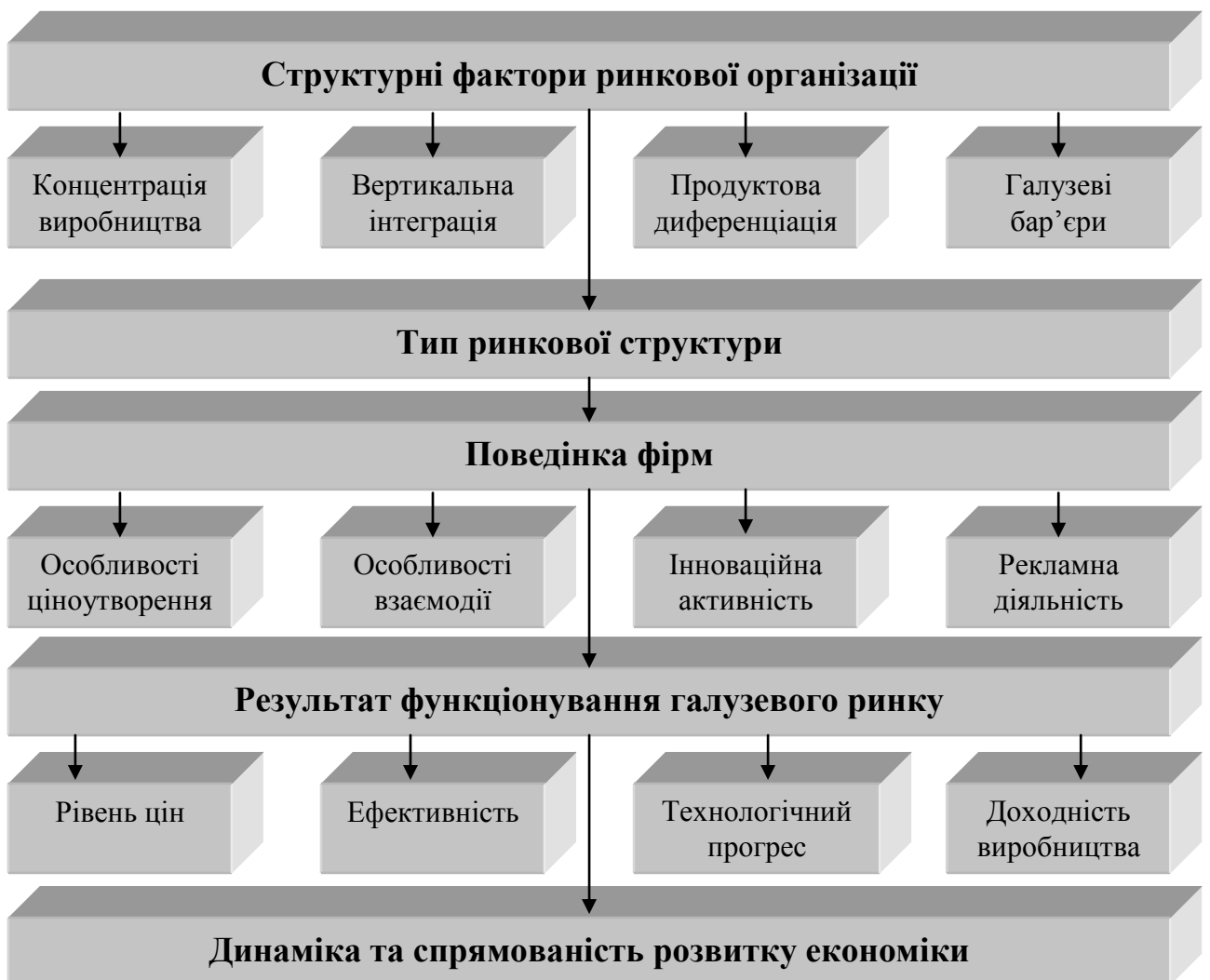


Рис. 1.2. Парадигма „структура – поведінка – результат” [15, с.5].

Рівень концентрації впливає на ринкову поведінку фірм відповідним чином: чим вищий рівень концентрації, тим більшою мірою фірми залежатимуть одна від одної. Результат самостійного вибору фірмою обсягу випуску та ціни продукції визначається відповідною реакцією діючих на ринку конкурентів. Рівень концентрації впливає на схильність фірм до суперництва або співробітництва: чим менша кількість фірм діє на ринку, тим легше їм усвідомлювати взаємну залежність одна від одної, й тим більше

вони схильні до співробітництва. Тому можна передбачити, що чим вищий рівень концентрації, тим менш конкурентним буде ринок [14, с.39].

Парадигма „структура – поведінка – результат” має важливе значення для теоретичного осмислення конкуренції та вдосконалення конкурентної політики у транзитивній економіці України. Використання даної парадигми надасть можливість дослідити вплив різних ринкових структур на особливості поведінки економічних суб’єктів на цих ринках й, навпаки. Дана проблема набуває особливої актуальності з огляду на існування в національній економіці ринків з різними структурними передумовами конкуренції та особливістю поведінки суб’єктів господарювання на них.

До наступного синтезу підходів можна віднести концепцію „працюючої” або „ефективної” конкуренції („workable competition”¹). Вона виникла з факту неможливості досягнення у реальному світі всіх зазначених умов досконалої конкуренції.

Концепцію „працюючої” конкуренції було започатковано Дж.М. Кларком. Він писав, що досконалої конкуренції „не існує і не може існувати, і, скоріше за все, її ніколи не існувало”, а також, що теоретична модель конкуренції не дає надійної основи для оцінки ринкових умов реального світу [16; 17, с.214-256]. Він довів, що деякі відхилення від умов досконалої конкуренції не настільки небезпечні з точки зору довгострокової перспективи, як це вважалося раніше, і сформулював певні мінімальні критерії для оцінки працюючої конкуренції. На відміну від прихильників структурного підходу, він прагнув надати теорії конкуренції динамічний характер. Ступінь „роботи конкуренції” для нього визначалася тим, наскільки швидко та в якому обсязі відбуваються процеси створення, знищення та відтворення різного за величиною прибутку у різних галузях.

У роботах інших американських економістів, наприклад А. Каплана, Ед. Мейсона, Дж. Стіглера, монополістична конкуренція постає як своєрідний, до того ж покращений варіант вільної конкуренції, що був позначений ними як „ефективна” конкуренція. Кожний з вказаних авторів (як й інші послідовники їх позиції) стверджує, що у структурі сучасної ринкової економіки діють певні фактори, що охороняють економіку від надмірного впливу монополістичних елементів та сприяють збереженню ефективної конкуренції [цит. за: 18, с.32-43].

Відмінність полягає лише у виборі факторів, на які посилається той чи інший автор. Так, якщо Дж.М. Кларк понад усе вказує на динамізм у розвитку ринкової економіки та на народжувані ним сили, що діють проти обмежень конкуренції, такі як: загроза потенційної конкуренції, конкуренція субститутів та наявність у багатьох галузях широкого рангу підприємств оптимального розміру, то А. Каплан вважає, що сили цінової та нецінової конкуренції в умовах господарювання олігополії у достатній мірі запобігають згубному впливові монополізації. Тієї ж точки зору дотримується й Дж. Стіглер. Ед. Мейсон виступає як послідовник Й. Шумпетера та основний

Примітка. В українськомовних роботах це поняття нерідко перекладається як "підходящий для роботи", "виконуваний", "здійснений" проте, ми погоджуємося з тими роботами, де дане поняття перекладається як „працююча” конкуренція.

акцент робить на ролі великих компаній у науково-технічному прогресі [цит. за: 18, с.32-43].

Західноєвропейські дослідники з питань конкуренції Дж. Гойдер [19, с.9-13], С. Бішоп, М. Волкер [20, с.13-16] стверджують, що працюючу конкуренцію можна спостерігати коли на ринку присутня менша кількість учасників, ніж це необхідно для досконалої конкуренції, проте, тут кількість втягнутих у суперництво й інші обставини, свідчить про більш високий рівень та іншу швидкість спільних трансакцій порівняно з олігополією. Утім, у кожному конкретному випадку буває важко провести межу між ринками олігополії та робочої конкуренції, оскільки ця межа є дуже нечіткою.

В подальшому критерії працюючої конкуренції неодноразово переглядалися. Особливого інтересу з цього приводу набуває робота С. Сосника [цит. за: 1, с.47-48]. Згідно його схеми, критерії працюючої конкуренції, що найчастіше пропонуються різними авторами, можуть бути поділені на структурні, поведінкові та функціональні, див. табл. 1.2.

Таблиця 1.2.

Критерії працюючої конкуренції

Структурні критерії	Поведінкові критерії	Функціональні критерії
<ul style="list-style-type: none"> • Кількість продавців повинна бути настільки великою, наскільки це дозволяє ефект від масштабу виробництва; • Штучних перепон мобільності ресурсів та входження на ринок нових фірм не повинно бути; • диференціація товарів має стосуватися лише якості, бути помірною і чутливою до зміни цін 	<ul style="list-style-type: none"> • Певна невпевненість у тому, чи буде підтримана цінова ініціатива конкурентів; • Прагнення досягнути мети незалежно, без змови із іншими фірмами; • Відсутність несправедливої, виключної, хижацької або примусової тактики поведінки на ринку; • Відсутність постійно неефективно працюючих поставальників та незацікавлених покупців; • Досконала інформація про просування продукції на ринок або інформація, що не вводить в оману; • Відсутність постійної та такої що спричиняє шкоду цінової дискримінації. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ефективна та немарнотратна по відношенню до ресурсів виробнича та маркетингова діяльність фірм; • Відповідність вимогам споживачів рівня випуску продукції та її якості (різноманітність, строк використання, безпека, надійність і т.п.); • Прибуток достатній для окупності інвестицій, забезпечення ефективності та інновацій; • Ціни, що стимулюють раціональний вибір, спрямовують ринок на досягнення рівноваги та не посилюють циклічну нестабільність; • Використання усіх можливостей для впровадження більш досконалих нових продуктів та виробництв; • Заохочення продавців, які найкращим чином забезпечують потреби покупців.

Глибокі дискусії й різні точки зору щодо визначення „ефективної” конкуренції не дозволили випрацювати єдиного підходу по відношенню до цього поняття. Наприклад, автори Римської угоди, говорячи про задачі конкурентної політики, уникли характеристики конкуренції як „досконала” або „ефективна”, оперуючи поняттям „нормальна” конкуренція, під якою розуміється такий стан ринку, при якому компанії ведуть незалежну боротьбу за споживача з метою отримання максимально можливого прибутку [цит. за: 11, с.4-5].

Критики концепції працюючої конкуренції, не заперечуючи сформульований Дж.М. Кларком принципний підхід, звертають увагу на нечіткість, розпливчастість і складність у практичному застосуванні багатьох з наведених критеріїв. Нарешті, і це головне, в межах концепції працюючої конкуренції не відпрацьовано питання про співвідношення груп критеріїв усередині сукупності, зокрема, про оцінку конкуренції у тих випадках, коли виконуються не всі критерії.

Своєрідним підходом до вивчення конкуренції є марксистський підхід. З одного боку, К. Маркс, як й усі класики політичної економії, розглядаючи конкуренцію як економічне змагання, постає як представник поведінкового підходу. З іншого, розглядаючи конкуренцію як спосіб функціонування капіталу у ринковому середовищі, оперуючи поняттям міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції, він постає як представник функціонального підходу.

За визначенням К. Маркса: „те, що здійснюється конкуренцією в одній й тій самій сфері виробництва, це – визначення вартості товару, виробленого у цій сфері середнім необхідним робочим часом; тобто, встановлення ринкової вартості. Те, що здійснюється конкуренцією між різними сферами виробництва, це – встановлення однієї й тієї ж самої норми прибутку в різних сферах шляхом вирівнювання різних ринкових вартостей у такі ринкові ціни, що стають цінами виробництва, та відрізняються від дійсних ринкових вартостей” [21, с.225].

Під внутрішньогалузевою конкуренцією в економічній літературі розуміють боротьбу між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства. Конкуренція всередині галузі призводить до формування суспільно-необхідних витрат виробництва та встановлення єдиних ринкових цін [22, с.15]. З цього слідує, що механізм внутрішньогалузевої конкуренції виступає як головний двигун розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу та підвищення суспільного добробуту. Саме вона спроможна забезпечити інноваційний шлях розвитку.

Відповідно, під міжгалузевою конкуренцією в сучасній економічній літературі розуміють капіталістичну конкуренцію між різними сферами виробництва. Міжгалузева конкуренція, відправляючись від ринкових вартостей та базуючись на внутрішньогалузевій конкуренції, спрямовує галузеві норми прибутку до загальної норми і на цій основі встановлює суспільні ціни виробництва.

Таке зрівняння норм прибутку відбувається за допомогою переливу капіталу із галузей з низькою нормою прибутку у галузі з високою нормою прибутку: „В основі міжгалузевої конкуренції, перетворення ринкової вартості у ціну виробництва, лежить той факт, що продукт праці є, передусім, продуктом капіталу, а капітал, що прагне до максимуму додаткової вартості, може задовольнитися середньою нормою прибутку лише як мінімумом. Міжгалузева конкуренція – форма розподілу додаткової вартості між капіталістами, що зайняті у різних галузях народного господарства. У результаті міжгалузевої конкуренції відбувається модифікація вартості у ціну виробництва, норма прибутку прагне до середньої” [22, с.15].

Таким чином, міжгалузева конкуренція визначає спосіб функціонування капіталу у ринковому середовищі, виявляючи найбільш перспективні для розвитку галузі та сфери економіки. Міжгалузевий механізм переливання капіталу, діючи на зміну норм прибутків у різних галузях, обумовлює розподіл інвестицій між цими галузями та сприяє їх загальному економічному розвитку.

Отже, акцентуючи увагу на основні функціональні ознаки міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції, К. Маркса, безумовно, можна вважати прихильником функціонального підходу до вивчення конкуренції.

На жаль, у сучасній економічній літературі не приділяється достатньої уваги аналізу міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції. Зокрема, практично відсутні спроби дослідити міжгалузевий та внутрішньогалузевий рух капіталу. Застосування марксистського підходу до вивчення стану конкуренції у транзитивній економіці Україні спроможне розкрити особливості функціонування капіталу як всередині певної галузі, так й на міжгалузевому рівні.

Аналіз викладених підходів дозволяє зробити певні узагальнення.

1. Всередині кожного з підходів конкуренція визнається найважливішою складовою ринкової економіки. Визнається необхідність конкуренції як інструменту забезпечення сталого розвитку економіки, досягнення ефективного розподілу ресурсів та суспільного добробуту.

2. Сьогодні недостатньо вивчати конкуренцію з позицій лише одного з викладених підходів. Конкуренція, як складна економічна категорія, потребує комплексного підходу до свого вивчення. Зокрема, структура та зміст конкурентного законодавства в Україні демонструє наявність балансу між структурною та поведінковою концепцією. Так, зі структурної точки зору, антиконкурентні дії можуть бути обмежені шляхом перешкоджання зростанню ринкової концентрації вище встановленого рівня. Поведінкові елементи можна спостерігати в аналізі витрат та вигравів під час дослідження злиттів, придбань компаній та інших дій, що можуть вплинути на ринкову структуру. Зокрема, концентрація може бути дозволена, якщо позитивні ефекти для суспільства переважають негативні ефекти від обмеження конкуренції [23, с.3].

3. Найбільш перспективним з таких синтезів є марксистська концепція та парадигма „структура – поведінка – результат”, що використовується у межах теорії організації ринкових структур.

З огляду на це, ми пропонуємо розглядати економічну конкуренцію, як комплексну категорію, що відображає спосіб функціонування та руху капіталу у ринковому середовищі. Такий рух може відбуватися як всередині певної галузі у вигляді внутрішньогалузевої конкуренції, так й на міжгалузевому рівні у вигляді конкуренції міжгалузевої.

4. У якості індикатора внутрішньогалузевого переливання капіталів може виступати рівень досягнутої Х-ефективності та адаптивної ефективності, або ефективності використання ресурсів та ефективності створення нових ресурсів. У свою чергу, індикатором міжгалузевого переливання капіталу може виступати тенденція до усереднення норм прибутків у різних галузях економіки, або досягнутий рівень алокативної ефективності, тобто ефективності розподілу ресурсів між галузями економіки [24, с.39-43].

5. Рух капіталу завжди відбувається у певному середовищі та опосередковується певною системою відносин. Середовище, у якому відбувається рух капіталу, відповідно до структурного підходу, ми пропонуємо позначити конкурентним середовищем, а систему відносин, що опосередковує цей рух, відповідно до поведінкового підходу, – конкурентними відносинами. Отже, конкуренція, як складна економічна категорія, є єдністю та взаємодією конкурентного середовища та конкурентних відносин.

Відповідно, у нашому дослідженні під конкурентними відносинами ми розумітиме конкретну поведінку господарюючих суб'єктів, що зводиться до взаємодії між ними шляхом здійснення різноманітних самостійних дій. А під конкурентним середовищем – зовнішньо та внутрішньо обумовлений стан ринку, що включає такі параметри, як кількість покупців і продавців, рівень концентрації та ринкової влади, ступінь диференціації продукту, свобода входу на ринок та виходу з нього.

6. Діалектика понять „конкурентне середовище” та „конкурентні відносини” гідна стати предметом окремого глибокого дослідження. У межах нашого дослідження слід відмітити, що конкурентне середовище та конкурентні відносини знаходяться у постійному взаємозв'язку. З одного боку, конкурентне середовище формує певний тип конкурентних відносин. Їх характер залежатиме від якості середовища, всередині якого вони відбуваються. Так, якщо параметри середовища створюють стимули для зайняття підприємницькою діяльністю, наприклад, зняті перешкоди на шляху входження фірм на ринок, то й відносини, що відбуваються у цьому середовищі, прийматимуть динамічний характер. І, навпаки, система, що не створює подібних стимулів, приречена до застою.

У свою чергу, конкурентне середовище піддається зворотному впливу з боку конкурентних відносин. Саме можливості конкуруючих суб'єктів, сила їх впливу на ринкову ситуацію обумовлюють частоту і характер змін у стані

ринку. Наприклад, якщо підприємці, конкуруючи на ринку, дійдуть змови та складуть картельну угоду, це, відповідно, змінить структуру ринку у бік більш концентрованої.

Зазначимо, що марксистський аналіз міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції у ХХ столітті багато в чому перекликався з теорією галузевих ринків, сферою дослідження якої є стан добувних та обробних галузей економіки індустріально розвинених країн, а центральною проблемою – гостра полеміка щодо проблеми залежності норми прибутку від розмірів та економічної потужності компаній.

Головною спільною рисою зазначених вище теорій є те, що як економісти, що працювали у межах теорії організації ринкових структур – Дж. Бейн, Ед. Мейсон, Дж. Стіглер, так й економісти, що працювали у межах марксистської парадигми – Котов В.Н., Нікітін С.М., Седов В.І., Рудакова І.Є., прагнули довести існування тенденції до усереднення норм прибутку у різних галузях економіки, зокрема у промисловості.

Як відомо, тезу про формування у капіталістичній економіці тенденції до усереднення галузевих норм прибутків активно захищали ще Д. Рікардо та його учні. Така тенденція, згідно Д. Рікардо, виникала внаслідок переливання капіталу з галузей з низькою нормою прибутку у галузі з більш високою нормою. Вважалося, що подібне переливання капіталу, діючи на зміну норм прибутків у різних галузях, обумовлює розподіл інвестицій між ними та сприяє їх загальному економічному розвитку [18, с.32-43].

Згодом, ця теза була повністю прийнята К. Марксом та включена ним у якості вихідної посилки у теорію ціни виробництва, а також використана у вченні про тенденцію норми прибутку до зниження. За К. Марксом, переливання капіталу, тобто „постійне вирівнювання виникаючої нерівності, відбувається тим скоріше, 1) чим більш рухомим є капітал, тобто чим легше він може бути перенесений з однієї сфери та одного місця в іншій; 2) чим скоріше робоча сила може бути переведена з однієї сфери в іншу, одного місцевого центру виробництва в інший. Пункт перший передбачає повну свободу торгівлі всередині суспільства та усунення усіх монополій, окрім природних, тобто усунення монополій, що виникають через самий капіталістичний спосіб виробництва. Далі, передбачається розвиток кредитної системи, що концентрує розосереджену масу вільного суспільного капіталу, протиставляючи її окремому капіталісту; нарешті – підпорядкування різноманітних сфер виробництва капіталістам. Необхідна, нарешті, значна щільність населення. Пункт другий передбачає усунення усіх законів, що перешкоджають робітникам пересуватися з однієї сфери виробництва в іншу. Байдуже ставлення робітника до змісту власної праці. Якомога більше зведення праці в усіх сферах виробництва до простої праці. Звільнення робітників від усіх професійних забобонів. Нарешті, і це в особливості – підпорядкування робітника капіталістичному способу виробництва [25, с.204].

Прийняття К. Марксом цих ідей зіграло важливу роль у визнанні подібної тенденції у якості закономірності капіталізму вільної конкуренції

XIX століття не лише у роботах марксистського спрямування, а й багатьма західними теоретиками, що не поділяли марксистських поглядів.

В загальному вигляді вимога щодо мобільності ресурсів була висунута ще Н. Сеніором, але докладніше сформульована Дж.Б. Кларком, який зазначав: „Ми повинні... зробити працю і капітал абсолютно рухомими і змусити конкуренцію діяти з ідеальною витонченістю” [26, с.80]. Підхід Дж.Б. Кларка розвинув Ф. Найт: „Повинна бути, – писав він, – „досконала мобільність” всіх економічних ресурсів, всі зміни та переміщення здійснюються без будь-яких витрат... Товарообмін має бути по суті миттєвим і безвтратним” [цит. за: 27, с.319].

Разом з тим, окремі західні економісти ставили під сумнів подібну ідею. Так, відомий англійський економіст Дж.Ст. Міль писав: „Припущення, що в якості загального правила поведінки у промисловості рівні капітали дають рівні прибутки, є настільки фальшивим як і припущення, що однаковий вік або фізичний розмір дають однакову тілесну силу; або, що однаковий обсяг читання або досвіду дає однакові знання. Кінцевий ефект залежить у тій же мірі від двадцяти інших факторів, а не лише від єдиної вказаної причини” [цит. за: 18, с.32-43].

Більш розгорнуто виступив проти вчення про середню норму прибутку відомий англійський економіст А. Маршалл. „Протягом 50 років, – відмічав він, – не проявлялося піклування про вивчення факторів, що керують прибутком. Більш ранні економісти не змогли зробити доброї роботи за цим питанням, оскільки вони не розрізняли у достатній мірі складові елементи прибутку й, тому, висунули закон, керуючий середньою нормою прибутку як єдиним цілим – закон, який за самою природою досліджуваного об’єкту не може існувати”. На думку А. Маршалла, прибуток складається з двох самостійних частин: винагорода за працю управлінців і страхових ризикових платежів, кожна з яких має свої закономірності руху, які не можна звести до єдиного руху. Так, винагорода за працю управлінців підпорядковується законам руху зарплати кваліфікованих робітників, а цей рух не призводить до зрівняння зарплати на рівний капітал [цит. за: 18, с.32-43].

Проте, надану критику не можна вважати достатньо обґрунтованою. По-перше, вона різко спрощує позицію Д. Рікардо та К. Маркса, які захищали тезу не про існування середньої норми прибутку на рівний капітал, а про існування тенденції до усереднення галузевих норм прибутку під впливом міжгалузевої конкуренції, що далеко не одне й те ж саме. По-друге, із здобуттям акціонерною формою власності пануючих позицій, нагорода за працю управлінців була відокремлена від прибутку; до того ж з’ясувалося, що вона відноситься до прибутку приблизно як 1:4 [18, с.32-43].

Розглянемо тепер відношення до ідеї про тенденцію до усереднення норми прибутку у XX столітті у працях західних економістів. Перш за все, необхідно наголосити на меншу значимість подібної тематики у цих роботах порівняно із марксистськими розробками. Тим не менш, вона продовжувала привертати увагу. Так, ряд західних економістів, особливо теоретиків „революції управлінців”, ставили під сумнів категорію прибутку у якості

вирішального мотиву діяльності компаній. Стимул до максимізації прибутку у якості такого мотиву став замінятися іншими категоріями, наприклад: оптимізацією економічної діяльності компанії, зростанням її активів, максимізацією валової виручки, мінімізацією ризику, збереженням та усталенням суспільного престижу компанії. Однак, усі вказані мотиви у більшому чи меншому ступені підпорядковані меті отримання у довгостроковому плані високого та сталого прибутку та без реалізації цієї мети – недосяжні. Це визнають західні економісти, що займаються конкретними дослідженнями діяльності великих компаній у межах теорії організації ринкових структур. „Що провідним принципом усіх компаній, охоплених нашим вибірковим дослідженням, є отримання прибутку – це аксіома” [28, с.130]. „Для великої компанії ціноутворення забезпечує ефективний механізм для отримання найвищого прибутку, пов’язаного з довгостроковим зростанням” [29, с.213].

Економісти, що працювали у межах даної теорії, захищали тезу про завищення норм прибутку у великих компаніях, у тому числі й під впливом зміни умов вільної конкуренції ХІХ століття, та в умовах монополістичної конкуренції ХХ століття. В їх працях розкривалися численні факти обмеження конкуренції в окремих галузях з боку великих компаній з метою довгострокового збільшення норми прибутку. У межах даної схеми діє класична гіпотеза про те, що за даної цінової політики в умовах монополії або жорсткої олігополії середня норма прибутку у галузях з високою концентрацією капіталу буде значно вищою, ніж у галузях з атомістичною структурою або за умов менш жорсткої олігополії [1, с.403].

Так, згідно засновника парадигми „структура – поведінка – результат” Дж. Бейна, за умов конкуренції на товарному ринку та ефективного фінансового ринку норма економічного прибутку повинна бути однаковою для різних видів діяльності. Якщо норма прибутку на будь-якому ринку перевищує конкурентну норму, то цей вид інвестування є переважним або ринок не є вільно конкурентним, тобто існують причини, за якими додаткова доходність інвестицій не вирівнюється у довгостроковому періоді, а це означає наявність у такої фірми певної ринкової влади [14, с.58].

У зв’язку з цим, Дж. Бейном був запропонований коефіцієнт, який показує економічний прибуток на один долар власного інвестованого капіталу. Цей коефіцієнт визначається наступним чином:

$$\text{Коефіцієнт Бейна} = \frac{\text{Бухгалтерський прибуток} - \text{Нормальний прибуток}}{\text{Власний капітал фірми}} \quad (1.1)$$

Слід зазначити, що в економічній літературі не існує однозначних поглядів щодо тенденції усереднення галузевих норм прибутку. Узвичаєно вважати, що ця тенденція найбільш повно виявилася у класичному періоді вільної конкуренції ХІХ століття. Як зазначає Аганбегян А.Г.: „За умов

вільної конкуренції та відсутності монополій перелив капіталу відбувався шляхом прямого вилучення капіталу з однієї галузі та перенесення його в іншу галузь або шляхом нерівномірного нагромадження капіталів в різних галузях, як головна форма переливу капіталу” [30, с.63].

Проте, на практиці ця гіпотеза не знайшла статистичного обґрунтування. Так, перевірка гіпотези на основі промислових цензів США, що була проведена Нікітіним С.М., красномовно свідчить, що у ХІХ столітті існували такі сталі відхилення у галузевих нормах прибутку, що тенденція до їх усереднення не проявлялася. Вирішальною причиною останнього, як твердить автор, були перепони локально-територіального характеру на шляху міжгалузевого й, навіть, внутрішньогалузевого руху капіталу [31, с.68].

ХХ століття привнесло якісні зміни у процес переливання капіталу. З одного боку, діяли чинники, що сприяли міжгалузевому руху капіталу, а з іншого, – головною перепорою на шляху переливання капіталу стає існування монополій в основних галузях народного господарства.

По-перше, одним з головних факторів, що обумовив посилення міжгалузевої конкуренції та подолав обмеження ХІХ століття, стала надзвичайна мобільність капіталу. Вона, як стверджує В.Н. Котов, виявилася, перш за все, у домінуванні фінансового капіталу – продукті зрощення банківського та промислового капіталів, який є „особливо рухомим та гнучким, особливо переплетеним як всередині країни, так і інтернаціонально...”; тиску міжнародного фінансового капіталу у вигляді ТНК; створенні розвиненої та розгалуженої кредитної системи; широкому розповсюдженні акціонерної форми господарювання; діяльності фондових бірж; імпорту іноземного капіталу.

По-друге, новітні системи списання основного капіталу дозволяли підприємствам швидко амортизувати вкладений капітал та добиватися його вивільнення у грошовій формі [32, с.113].

По-третє, старі форми переливання капіталу за умов ХХ століття доповнюються новими, такими, як: комбінування виробництва, переплетіння пов'язаних галузей, що вирівнює норми прибутку суміжних галузей; переливання капіталу у галузі, що поставляють субститути продукції, на яку велика норма прибутку; вкладення капіталу у дану галузь виробництва за кордоном [30, с.63-64].

По-четверте, важливим фактором у справі посилення міжгалузевого руху капіталів стала мобільність робочої сили, що виявилася у можливості її переходу з одних галузей та регіонів в інші. Величезного значення набула ступінь професійної універсалізації робітника, можливість його перепідготовки. Не слід забувати також про наявність розвиненої транспортної мережі, розвиток цілого ряду інститутів, що обслуговують національний та світовий ринок (товарні біржі) та інше. Усе це обумовило виключну рухомість величезних мас капіталу [32, с.113-114].

Проте, з самого характеру капіталістичних монополій виростили перепони, що перешкоджали нормальному переливу капіталу. В економічній

літературі виділяють такі напрямки впливу цього фактору [30, с.23, 60-62; 32, с. 114-115; 33, с.18-19].

1. Монополії охоплюють джерела сировини та обмежують доступ до них конкурентів. Якщо фірмам вдається монополізувати усі відомі витoki сировини та їх позиціям вже не загрожує вторгнення нового капіталу, то вони можуть проводити політику монопольних цін.

2. Важливим фактором, що обмежує міжгалузеву конкуренцію, виступає патентна система: технічні секрети та продукти монополізованих галузей захищаються системою патентів. Проритися крізь цю захисну систему – надзвичайно складне завдання.

3. Монополії створюють перепони проникнення у „власну” галузь нових капіталів „нечесними” методами конкурентної боротьби.

4. Представники монополій в уряді встановлюють високі митні збори й чинять перепони для переливу іноземного капіталу в економіку країни.

5. Монополії отримують „легову частку” державних замовлень, перешкоджаючи отриманню цих замовлень новими підприємствами, й, тим самим, ставлять їх у не вигідне становище.

Іншою перепорою переливу капіталу стала висока концентрація виробництва, пов'язана зі зростанням органічної будови капіталу. Як відомо, значна частка основного капіталу перешкоджає вилученню капіталу з певної галузі. Крім того, концентрація виробництва призвела до зростання мінімального розміру капіталу, що може бути вкладений у певну галузь виробництва [30, с.62-63].

Проте, як свідчать статистичні дослідження, у більшості галузей з олігополістичною структурною монополістичні бар'єри все ж не були достатньо високими щоби серйозно перешкодити міжгалузевому руху капіталу. Навіть у галузях з найбільшою ринковою владою великих компаній, де виявлялися факти сталого завищення прибутковості, все ж зберігалися канали міжгалузевого переливу капіталу. Усе це підриває розповсюдженість сталих бар'єрів, пов'язаних з монополістичними тенденціями, а там, де вони виникають, – надмірну тривалість їх існування [31, с.313].

Це підтверджують й численні наукові дослідження. Так, стосовно ХХ століття економічна література налічує розгорнуті статистичні дослідження по проблемі тенденції норми прибутку до усереднення.

У США вийшли дві фундаментальні монографії, що ставили своєю метою відповісти на вказане питання. Перша монографія, написана Р. Епштейном, базується на матеріалі, що відноситься до 1919-1928 рр., і охоплює такі галузі, як обробна та добувна промисловість, торгівля і фінанси [34]. Друга монографія – написана Дж. Стіглером. Аналіз, зроблений у цій роботі, відноситься лише до обробної промисловості США, але має значно більш розгорнутий та детальний характер, охоплюючи, зокрема, більш близький та тривалий період (1938-1960 рр.) [35].

За розрахунками Р. Епштейна, середньорічні норми прибутку за 1919-1928 рр. склали, відповідно: у обробній промисловості – 10,1%, торгівлі –

12,9%, фінансах – 11,0%, тобто були вельми близькими. Що стосується добувної промисловості, то, як відмічає автор, обчислена ним середньорічна норма прибутку для цієї галузі (4,8%) штучно занижена, перш за все у результаті здійснюваних у цій галузі „великих відрахувань на видобування надр, що, за своєю природою, являють просту розрахункову та інженерну оцінку норм, за якими йде процес видобування підземних ресурсів” [34, с.53-56].

При включенні цих відрахувань в прибутки добувної промисловості, норма прибутку у цій галузі наближується до рівнів норм, отриманих трьома іншими галузями. При розрахунках за більш дрібними галузями, особливо у межах обробної промисловості, Р. Епштейн виявив зменшення міжгалузевих відмінностей у нормах прибутку при переході від щорічних розрахунків до розрахунків за більш тривалі періоди, що явно свідчить про наявність тенденції до усереднення галузевих норм прибутку.

У роботі Дж. Стіглера чітко простежується наявність коливань галузевих норм прибутку навколо середньої норми для усієї обробної промисловості за період 1938 – 1960 рр. [35, с.58,71]. Цікаво відмітити, що за його розрахунками, норми прибутків різних фірм всередині галузей відрізнялися за усі часові відрізки значно більшими розривами порівняно із середньогалузевими нормами [35, с.48].

Аналізуючи причини змін середньогалузевих норм прибутку, Дж. Стіглер виявив зв'язок зі зростанням інвестицій у окремі галузі. Так, за його розрахунками, галузі, в яких норма прибутку на 1% перевищувала середню норму для обробної промисловості, характеризувалися перевищенням приросту інвестицій, порівняно із середнім приростом, на 6,6%. На основі таких цифр він зробив висновок: „Ці відмінності у темпах приросту інвестицій, безумовно, є фундаментальним механізмом, що забезпечує рух капіталу звідти, де він менш необхідний, туди, де він більш необхідний” [35, с.4].

Інакше кажучи, відмінності у середньогалузевих нормах прибутку викликають, у результаті міжгалузевої конкуренції, переливання капіталу із галузей з більш низькими нормами прибутку у галузі з більш високими нормами, що діє у бік їх вирівнювання серед різних галузей. Сам Дж. Стіглер, маючи на увазі відмінності у середньогалузевих нормах прибутку, на основі зробленого аналізу дійшов висновку, що „в умовах конкуренції норми прибутку прагнуть до вирівнювання” [35, с.58,71].

Отже, загальні висновки за усіма наведеними вище статистичними розробками можна сформулювати так: у ХХ столітті можна помітити певну тенденцію руху до середньої норми прибутку як у межах промисловості, так і у межах усієї економіки. Останнє пояснюється помітним покращенням умов для міжгалузевої конкуренції та міжгалузевого переливання капіталу у результаті бурхливого розвитку транспорту, торгівлі, кредитно-банківської системи, перетворення великих компаній у багатогалузеві комплекси, завдяки вертикальній інтеграції, і таке інше. У ХХ столітті ніякі локально-

територіальні та монополістичні бар'єри не могли служити серйозною перепорою на шляху міжгалузевого переливання капіталу [31, с. 307].

Проте, слід враховувати, що дані щодо міжгалузевого переливання капіталу у ХХ столітті були напрацьовані на основі аналізу розвиненої економіки. У зв'язку з цим постає питання: чи працюють вказані вище взаємозв'язки в умовах перехідної економіки? На жаль, у нашій країні досі відсутні фундаментальні дослідження за цим колом проблем. Відсутні також дослідження стану внутрішньогалузевої конкуренції в транзитивній економіці України.

З огляду на це особливого значення набуває аналіз міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції в економіці України. Сьогодні можна стверджувати, що на шляху міжгалузевого та внутрішньогалузевого руху капіталів у транзитивних економіках стоять перепони не лише локально-територіального та монополістичного характеру, а перепони, що виникають, головним чином, через недосконалість ринкових інститутів.

1.2. Ринкові інститути та їх роль у формуванні конкурентних відносин

У ХХ столітті стає очевидним, що успішність економічного розвитку країни визначається, перш за все, наявністю базових інститутів – державних та приватних, формальних та неформальних, економічних, соціальних та політичних, адже саме вони визначають характер та ефективність функціонування економіки. З огляду на це, одним з найважливіших моментів формування конкурентних відносин в Україні стало створення інститутів конкуренції.

Сьогодні „інститути” як ніколи раніше укріплюють свої позиції в економічній науці, претендуючи на роль „панацеї” у вирішенні проблем перехідної економіки та поясненні механізмів функціонування ринкових систем. Утім, довгий час вони залишалися осторонь економічної науки.

Неокласична доктрина, що визнавалася панівною протягом тривалого часу, просто ігнорувала інституційне середовище, що вкидало економічний аналіз в інституційний вакуум та перетворювало інститути у нейтральний фактор, не вартий уваги економістів. Як наслідок, теорія „мейнстриму” виявилася неспроможною розкрити та інтерпретувати відмінності у функціонуванні різних суспільств та економік при використанні ринкових механізмів як в окремо взятий момент часу, так і протягом певного періоду. Роль у поясненні цього взяла на себе теорія інституціоналізму.

Центральним інструментом інституційного аналізу є інститут. Слід пам'ятати, що категорія інституту була привнесена в економіку з соціальних наук, зокрема з соціології, де під інститутом розуміється сукупність ролей та статусів, що призначені для задоволення певної суспільної потреби [36, с.79].

Визначення інститутів можна також знайти у роботах по політичній філософії та соціальній психології. Наприклад, категорія інституту є однією з

центральною у роботі Дж. Ролза „Теорія справедливості”. Під інститутом, – пише він, – я буду розуміти публічну систему правил, які визначають посаду та становище з відповідними правами та обов’язками, владою та недоторканістю, й тому подібне. Ці правила специфікують певні форми дій у якості дозволених, а інші – у якості заборонених, й, тим самим, карають одні дії та захищають інші, коли відбувається насильство. У якості прикладів, або більш загальних соціальних практик, ми можемо привести ігри, ритуали, суди та парламенти, ринки та системи власності [37, с.61-62].

В економічній теорії окреслилися, як мінімум, два напрями, що ставлять інститут наріжним каменем своїх досліджень – старий та новий інституціоналізм.

Говорячи про „інституційний бум”, перш за все мають на увазі новий інституціоналізм, в особі таких відомих його представників, як Коуз Р.П., Норт Д.С., Вільямсон О.Є., забуваючи, що старий інституціоналізм, продовжувач ідей Т. Веблена, ще живий, та продовжує успішно розвиватися. Свідомством тому є праці Т. де Грегорі, У. Даггера, Ф. Міровські, М. Тула, Д. Ходжсона.

Слід відмітити, що послідовники обох напрямів не визнають ідейної спадкоємності, наголошуючи на занадто глибокі розходження методологічного та концептуального характеру між ними. З цього приводу цікава стаття У. Даггера „Новий інституціоналізм? – Новий, але не інституціоналізм”, у якій він підкреслює що „новий інституціоналізм не є інституціоналізмом, оскільки не поділяє його фундаментальні характеристики...” [38, с. 423-431].

Проте, інститути мають значення як для представників старого, так і для представників нового інституціоналізму. Інша справа, який зміст вкладається ними у це поняття.

Слід зазначити, що саме Т. Веблен та його прибічники У. Гамільтон, Р. Коммонс, У. Мітчелл були першими, хто поставив питання про те, що саме інститути визначають спосіб руху економічних систем. Згідно визначення Т. Веблена, „інститути – це, за суттю справи, розповсюджений образ мислення про те, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю і окремих виконуваних ними функцій; і система життя суспільства, яка складається із сукупності діючих у певний час або у будь-який момент розвитку якого завгодно суспільства інститутів, може з психологічної сторони бути охарактеризована в загальних рисах як домінуюча духовна позиція або розповсюджена уява про спосіб життя у суспільстві... Розвиток інститутів є розвитком суспільства” [39, с.201-202].

Згідно іншого його визначення, „інститут – це сформована часом в процесі життєдіяльності і еволюційного розвитку людей уява про навколишнє середовище суспільства і себе, яка обумовлює поведінку і дії людини в певних ситуаціях”. Іншими словами, під інститутами розуміється „пануюча ментальність нації і все те, що її формує та через що вона проявляється” [39, с.201-204].

Його колеги були точнішими у своїх промовах та розглядали інститути, як „пануючі та у найвищому ступені стандартизовані суспільні звички” [40, с.63]. „Інститути, – писав У. Гамільтон, автор терміну „інституціоналізм” – це словесний символ для кращого описання групи суспільних звичаїв. Вони означають домінуючий та постійний спосіб мислення або дій, який став звичкою для групи або звичаєм для народу” [41, с.84].

За Р. Коммонсом, інститут – це колективна дія щодо контролю, звільнення та розширення індивідуальної дії [42, с.648-657]. Таке визначення, безумовно, акцентує увагу на тому, що інститути є продуктом колективних дій, але – що найголовніше – вони полегшують здійснення транзакцій, тим самим „звільняючи та розширюючи індивідуальні дії”.

Таким чином, інститут у межах старого інституціоналізму постає як соціально-культурний феномен, що підкреслює ознаку звичності, сталості та розповсюдженості образу мислення.

З такого визначення випливало у край широкі та розпливчаті трактування інституту. За це старий інституціоналізм досить часто піддавався критиці як з боку неокласиків, так і представників нового інституціоналізму, які обвинувачували його у невизначеності предмету дослідження та надлишковій междисциплінарності. За словами Р. Коуза „американські інституціоналісти були не теоретиками, а антитеоретиками... Не маючи ніякої теорії, вони не змогли запропонувати нічого, окрім груді зібраного матеріалу, очікуючого на теоретичне осмислення або віддання вогню” [43, с. 229-231].

Інша справа – новий інституціоналізм, де інститути розглядаються як „правила гри у суспільстві”, що покликані зменшити невизначеність, негативні наслідки обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. Інститути у теорії нового інституціоналізму постають, перш за все, як „засоби з економії транзакційних витрат”, або витрат здійснення ринкових операцій.

За визначенням Нобелівського лауреату Д.С. Норта, „інститути – це створені людьми обмежувальні рамки, що впорядковують взаємовідносини між людьми, з цього слідує, що вони задають структуру утворювальних мотивів людської взаємодії... Інститути зменшують невизначеність, впорядковуючи повсякденне життя” [44, с.17]. Згідно О. Вільямсона, інститути розглядаються як механізми керування контрактними відносинами. Тому найважливішими економічними інститутами є фірми, ринки та контрактація взаємовідносин. [45, с.48]. Він також підкреслює, що соціальних інститутів потребують обмежено розумні істоти небездоганної моральності. За відсутністю проблеми обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах взагалі б відпала. За визначенням А. Грифу, інститути розуміються як нетехнологічно визначений примус, що обумовлює соціальну взаємодію та забезпечує стимули для підтримки регулярності поведінки [46, с.80-84].

У такому вигляді інститути постають, як економіко-правовий феномен, мають значення для пояснення поведінки економічних суб’єктів та впливу на

прийнятті ними рішення стосовно ефективності використання ресурсів у світі з несиметричною інформацією, додатними трансакційними витратами та невизначеними правами власності.

Отже, еволюція поняття інститут відбувалася від соціально-культурних тлумачень до економіко-правового феномену, яким він постає у працях сучасних авторів. Але, яке з визначень інституту є найбільш досконалим? Уважний розгляд наведених визначень дозволяє виділити основні значимі елементи даного поняття: норма чи правило; повторювальна взаємодія, на яку воно спрямовано та яку структурує; механізм примусу, що забезпечує виконання правила.

Проведені узагальнення дозволяють визначити інститут як набір правил поведінки, що приписує або забороняє певні повторювальні способи дії та взаємодії. Ці правила одночасно обмежують та стимулюють дії господарюючих суб'єктів, дозволяючи їм здійснювати свідомий вибір та передбачати реакцію оточуючого середовища за допомогою механізмів примусу.

Якщо виразитися образною мовою, „інститути” – це свого роду „правила руху”. Вони діють за допомогою певних регламентацій – норм та правил – тобто „знаків руху”. Якщо „знаки руху” розташовані у вірному місці, це сприятиме підвищенню ефективності функціонування економіки та раціональному розподілу ресурсів. У той самий час, якщо „знаки руху” знаходяться не там, де потрібно, це ускладнюватиме пересування ресурсів та знижуватиме ефективність функціонування економіки.

Слід пам'ятати, що склад інститутів – неоднорідний. З одного боку, вони складаються з правил, з іншого – системи санкцій за невиконання правил. Правила також складають багаторівневу систему. На першому, базисному рівні, знаходяться культурні традиції та цінності; на другому – неформальні правила; й на третьому, найбільш формалізованому, – формальні правила [47, с. 5-27].

За Д. Нортон, формальні правила включають політичні, економічні правила та контракти. Політичні правила у широкому сенсі слова визначають ієрархічну структуру суспільства, його фундаментальну структуру прийняття рішень та найбільш важливі характеристики контролю за політичними процедурами. Економічні правила встановлюють права власності, тобто пучок прав щодо використання та отримання доходу від власності та обмеження доступу інших осіб до майна або ресурсу. Контракти містять умови конкретної угоди щодо обміну [44, с.68].

Формальні правила затверджуються конкретними повноважними органами й фіксуються в якості правових актів або письмових розпоряджень, що спираються на правові акти. На рівні окремих компаній формальні правила втілюються в укладених ділових контрактах.

Неформальні правила або неофіційні, неправові обмеження – це певні традиції, встановлені звичаї, неписані кодекси поведінки. Фактично роль неформальних інститутів виконують господарська етика або моральні практики, дослідженню яких присвячений ряд наукових досліджень [12, 48,

49]. Господарська етика підвищує рівень суспільної та, відповідно, економічної координації ринку.

Неформальні норми не мають конкретних авторів. Вони є соціальними нормами, зміст яких документально не підтверджується, а якщо це відбувається, наприклад приймається кодекс честі підприємця, то такий документ формально не є обов'язковим до виконання. Неформальні норми, як правило, існують на рівні окремих учасників ринку і втілюються у ділових домовленостях.

Незважаючи на це роль неформальних правил у реальній економіці неабияка. Наведемо відомий вислів Д. Норту: „Ми, живучі у сучасному західному світі, вважаємо, що життя та економічні процеси підпорядковуються писаним законам та правам власності. Однак навіть у найрозвинутіших економіках формальні правила складають невелику (хоча й дуже важливу) частину тієї сукупності обмежень, які формують існуючі перед нами ситуації вибору... Наша поведінка у величезній мірі визначається неписаними кодексами, нормами, умовностями” [44, с.56].

Неформальні норми, у свою чергу, спираються на більш широкий базис у вигляді культурних традицій та цінностей, що характерні для певного суспільства. Культурні традиції пов'язані з відтворенням сталих практик поведінки, які увійшли у звичку та закріплені у місцевих звичаях. Проте, культурні традиції – не лише механічне повторення одних й тих самих операцій. Їх відтворення тісно пов'язано із специфічним стилем життя, засобами сприйняття інформації, ідентифікації людей зі своєї групи та протиставлення іншим групам. Саме це надає культурним традиціям додаткової стійкості.

Цементуючими є також цінності, або вищі стандарти поведінки, що регулюють широкі сфері поведінки даного суспільства. Як правило, вони не потребують обговорювання та дозволяють без зусиль класифікувати дії на припустимі та неприпустимі, справедливі та несправедливі. Одні цінності не прив'язані до певних окремих груп, інші, наприклад, релігійні, характеризують світогляд тих чи інших великих груп [47, с. 5-27].

Слід зазначити, що у більшості класифікацій культурні традиції та цінності включаються до складу неформальних правил. Проте, ми вважаємо за потрібне виокремити цей прошарок у окремий базисний рівень, оскільки культурні традиції та цінності є базисом для розвитку неформальних норм з подальшою їх формалізацією на рівні формальних правил.

Проте, якість інститутів залежить не лише від якості правил, а й від якості санкцій за невиконання цих правил. Як вже було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує система санкцій, що визначає механізм підтримки правил та примусу до їх виконання. Тобто, правила гри доповнюються правилами контролю, як, наприклад, доповнюються правила уплати податків правилами податкового адміністрування [47, с. 5-27].

Механізми примусу до виконання правил можуть бути внутрішніми, коли сторони самі займаються реалізацією цього правила, а також

зовнішніми, коли реалізація правил покладена на третю сторону. Неформальні інститути зазвичай покладаються на власних членів, тоді як для розвитку формальних інститутів важливими стають механізми зовнішньої реалізації прав, такі як юридичні системи або арбітраж третіх осіб. Для того, щоби зовнішні механізми були ефективними, важливо, щоби усі учасники визнавали їх право на таке виконання. Коли діючим агентом, який встановлює для громадян загальні цілі й норми, є держава, тоді стає більш вірогідним, що будуть створені ефективно діючі формальні інститути, що забезпечують підтримку розвитку ринка [50].

Інститути завжди співіснують у певній системі. Сукупність інститутів будь-якого типу складає інституційну структуру суспільства. Найбільш узагальнене визначення інституційної структури приводить О. Вільямсон: „це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання” [51, с.31].

Проте, ми не можемо погодитися з таким визначенням, адже наявність деяких, притаманних спонтанному ринковому порядку інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона дійсно може функціонувати в економіці як ринковий інститут. Для цього необхідна низка заходів примусу до виконання правил, зафіксованих у правових актах.

У зв'язку з цим, можна запропонувати наступне визначення: інституційна структура – це певний впорядкований набір інститутів, що формується у межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності. Інституційна структура створює матриці економічної поведінки, визначає обмеження для господарюючих суб'єктів а також механізми підтримки правил і примусу до їх виконання.

Інституційна структура будь-якої країни є результатом минулих дій держави та спонтанного еволюційного відбору найбільш ефективних інститутів. Західні країни з ринковою економікою володіють розвиненою інституційною структурою, що відповідає домінуючому способу економічної координації. Інша ситуація спостерігається у країнах з перехідною економікою. Інституційна структура країн транзитивної економіки складається з інститутів, що характерні не лише для ринкового порядку.

Це відбувається через те, що інституційні структури зберігають генетичні риси минулих економічних порядків і не можуть бути змінені за короткий проміжок часу у зв'язку з дією ефекту інституційної інерції [52, с.67-73]. Так, у плановій економіці були сформовані сталі стереотипи економічного мислення, які багато у чому визначають мотивацію та форми економічної поведінки у сучасній перехідній економіці нашої країни. Різні заходи економічної координації вступають між собою у конфлікт.

Таким чином, політика держави у перехідній економіці повинна, у першу чергу, бути спрямована на подолання конфлікту між плановими стереотипами мислення та ринковими методами господарювання, а також на створення умов для становлення ефективної інституційної структури. Для

вирішення цього питання принципового значення набуває створення ефективного інституційного середовища.

На відміну від інституційної структури, інституційне середовище містить у собі не лише комплекс інститутів, але й систему організацій. На принциповому відокремленні інститутів від організацій наголошує Д. Норт. На його думку, організації створюються для досягнення певної мети завдяки тому, що існуючий набір обмежень (як інституційних, так й тих, що традиційно розглядаються економічною теорією) створює можливості для відповідної діяльності; тому в процесі руху до цілі організації виступають головними агентами інституційних змін [44, с.20].

Організації складаються з груп індивідів, пов'язаних між собою спільною метою. Згідно класифікації Д.С. Норта вони поділяються на економічні, політичні та соціальні. У якості прикладів соціальних організацій приводяться релігійні общини, клуби; прикладів політичних організацій – політичні партії, парламент, управлінські служби; економічних організацій – фірми, профспілки та кооперативи [44, с.19-20].

Репрезентуючи взаємодію інститутів та організацій у вигляді інституційних змін, інституційне середовище визначає основний напрямок розвитку економічної системи а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування та відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів. Схематично, структуру інституційного середовища можна представити на рис. 1.3.

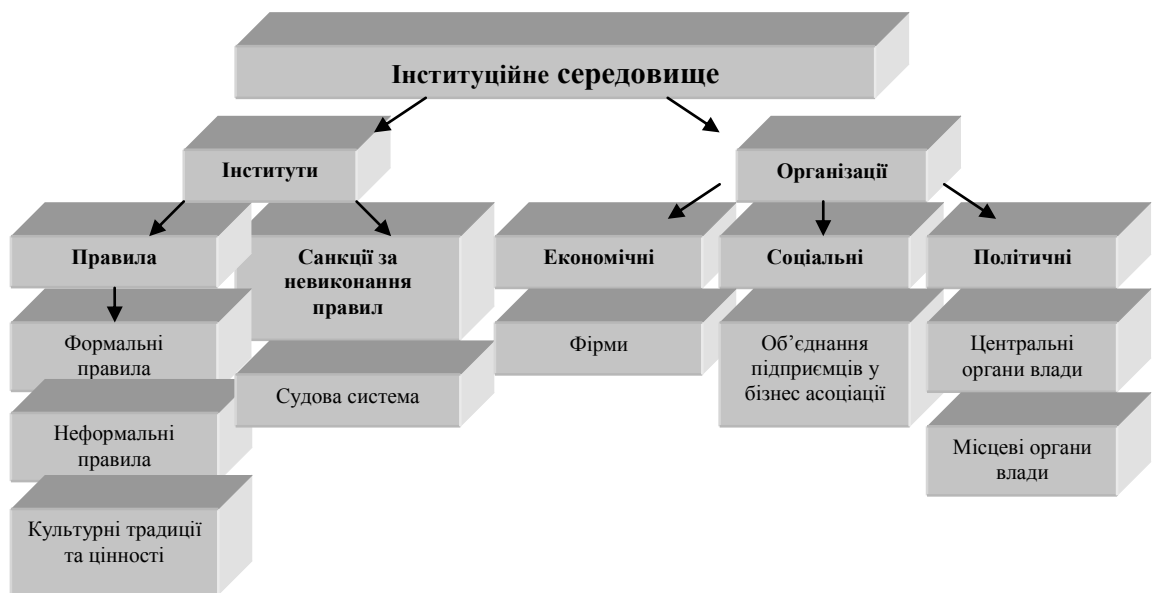


Рис. 1.3. Структура інституційного середовища

Як показує практика, у будь-якому суспільстві завжди існує суміш з ефективних та неефективних інститутів і саме співвідношення між ними визначає траєкторію руху суспільства. Як вже було зазначено вище, критерієм ефективності інститутів є розмір досягнутої завдяки ним мінімізації трансакційних витрат.

Першим в економічній оборот термін „транзакція” був введений представником старого інституціоналізму Дж. Коммонсом. Згідно його визначення, „транзакція – це не обмін товарами, а відчуження та привласнення прав власності та свобод, створених суспільством” [42, с.648-657]. Відмінність між обміном та транзакцією вказує на відмінність між фізичним переміщенням благ та переміщенням прав власності на ці блага.

В подальшому Р. Коузом у праці „Природа фірми” [53, с.33-47] був запропонований термін „транзакційні витрати”, що визначався як „витрати користування ринковим механізмом”. Пізніше це поняття отримало більш широке тлумачення. Воно стало визначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона відбувається – на ринку або всередині організації.

У сучасній економічній теорії пропонується багато варіантів визначення транзакційних витрат, які у той самий час розглядаються як їх окремі види: витрати збору та обробки інформації, витрати здійснення розрахунків, витрати виміру, витрати укладення контрактів, витрати специфікації та захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки. Відповідно, О. Вільямсон робить акцент на витратах опортуністичної поведінки; Дж. Стіглер – на витратах збору та обробки інформації; М. Дженсен та У. Меклінг – на витратах, що виникають у межах відносин „принципал-агент”; А. Алчіян та Х. Демсець – на витратах координації між різними ресурсами у процесі виробництва; Й. Барцель – на витратах виміру [54, с.231].

Таким чином, існування транзакційних витрат пов’язано з витратами користування суспільними інститутами та системою координації економічних виборів, що існують в економіці окремого типу. Це означає, що, по-перше, транзакційні витрати властиві різним економічним системам, включаючи, окрім ринкової, також адміністративно-командну та перехідну економіку. А, по-друге, їх величина та реальний вплив зростає з розвитком суспільства та ускладненням економічної координації. Цим обумовлюється не лише можливість, але й доцільність їх використання як достатньо універсального інструмента економічного аналізу, у тому числі і трансформаційних процесів у постсоціалістичних економіках [55, с.60-66].

Саме у відсутності ринкових інститутів, що забезпечують мінімізацію транзакційних витрат, Р. Коуз вбачає головну проблему колишніх соціалістичних країн. „Ми кажемо людям у Східній Європі, – занотовує він, – йдіть до ринку”. Проте, до ринку йти не так легко, тому що необхідно мати весь набір інститутів, що робить можливим його існування [56, с.16-29].

У початковий період реформ розповсюдження набула думка про те, що інституційне середовище суспільства можна перебудувати прискореними темпами, якщо підійти до вирішення цього питання раціонально та відібрати найбільш ефективні інституційні зразки. Проте, сьогодні ми бачимо, що спроба такої революційної ломки інститутів призвела до неоднозначних результатів. Поряд з позитивними прикладами з’явилося безліч непередбачуваних наслідків, у тому числі й зростання транзакційних витрат

[57, с.97-111]. Постало закономірне питання: чому інституційні реформи не призвели до очікуваних наслідків?

Сьогодні можна стверджувати, що при генеруванні, запозиченні та адаптації нових інститутів до умов транзитивної економіки не враховувалася складність та ієрархічність інституційних структур. Адже створення інститутів – це кумулятивний процес, при якому окремі зміни у різних областях доповнюють та підтримують одна одну. З огляду на це, можна виділити характерні елементи інституційних структур.

По-перше, інститути пов'язані між собою. Вплив кожного окремого інституту визначається наявністю підтримуючих інститутів та витратами їх функціонування, а також ступенем розвитку корупції, людських здібностей та технологій. Правила настільки тісно пов'язані між собою, що неможна потягти за один ланцюг, не штовхаючи іншого. Ось чому інститути, які досягають своєї мети у промислово-розвинених країнах, можуть не досягти її у трансформаційних економіках. Наприклад, можна дозволити продавати та купувати активи, проте, якщо не врегульовані правила доступу до них, то замість вільного переливу капіталу відбуватимуться різного роду викривлення. Тому при проектуванні інститутів концепція „найкращої практики” неприпустима.

Отже, при створенні інститутів слід враховувати принцип комплементарності, який стверджує, що інститути доповнюють один одного, а бажаний економічний ефект досяжний лише на основі взаємопов'язаних інституційних змін [58, с. 645-687]. Відповідно, значна частина роботи при створенні інститутів має бути пов'язана зі змінами тих, що вже існують, щоби вони краще доповнювали один одного, а також з розумінням того що слід створювати за даних умов, а що – ні.

По-друге, склад інститутів принципово неоднорідний. Як було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує група правил, що визначає механізм їх підтримки та примусу до виконання.

По-третє, рівні інституційної структури змінюються з різною швидкістю. Новий закон може бути прийнятий відносно швидко, проте неформальні правила з трудом піддаються змінам. Найбільш інерційними є культурні традиції та цінності. Вони не перебудовуються автоматично вслід за зміною формальних норм або за прикладом окремих, хоча й впливових гравців. Й, навіть, якщо бажані зміни відбуваються, процес інституційних перетворень потребує більш тривалого проміжку часу.

По-четверте, інструменти цілеспрямованої дії на різні рівні інституційної структури також відмінні. Так, закон, чергова зміна до закону можуть бути прийняті з використанням адміністративного ресурсу або просуненні вузькою групою політичних гравців. Якщо прийняття нового закону спрямовано на те, щоби примусити учасників ринку змінити прийняті раніше неформальні схеми поведінки й ділові стратегії, підштовхнути їх до корекції неформальних правил, це потребуватиме наполегливого адміністрування його виконання. Для впливу на культурні прошарки

застосування лише адміністративних засобів буде недостатньо. Знадобиться чимало зусиль щодо легітимізації нових правил та забезпечення їх підтримки більш широким соціальним середовищем [47, с. 5-27].

Таким чином, у країнах з перехідною економікою недостатньо прийняти „добрі закони”. Потрібен час, щоб забезпечити прилаштування правил до реалій економічної, юридичної та соціальної дійсності. Слід забезпечити комплементарність та легітимність правил а також уникати використання шкідливих неформальних норм. Слід створити прозору систему санкцій, що буде здатна ефективно захищати права власності, зафіксовані у формальних правилах, й, тим самим, знижувати рівень трансакційних витрат в економіці [59, с.49-57].

Недосконалість інституційного середовища і високий рівень трансакційних витрат негативно впливають на розвиток конкурентного середовища та конкурентних відносин в трансформаційній економіці України. Проте, в українській економічній літературі це коло питань не отримало належного вивчення. Численні посилання щодо подібного взаємозв'язку знаходимо у працях Д.С. Норту „П'ять тез про інституційні зміни” [60] і „Парадокс Заходу” [61]. Фундаментальні дослідження питань взаємозв'язку інституційного та конкурентного середовища викладено у Доповіді Світового Банку про світовий розвиток за 2002 рік „Створення інституційних основ ринкової економіки” [50]. Спроби застосування інституційного підходу до вивчення проблем економічної конкуренції у трансформаційних економіках знаходимо у роботах українських економістів Костусєва О.О. [62], Лозової Г.М. [63], Черненка С.О. [24] та російського економіста Вольчика В.В. [52, 64, 65].

В цих роботах проаналізовано окремі аспекти впливу інституційних факторів на конкурентне середовище, зокрема: розглянуто інституційні чинники неефективності товарних ринків в трансформаційній економіці України [24, с.55-67], виділено два типи монополізму – інституційний та підприємницький [62, с.19-34.], проаналізовано інституційні аспекти створення конкурентного середовища в Україні [63, с.95-115], застосовано еволюційний підхід до аналізу трансформацій економічної конкуренції [52, с.67-73], проаналізовано як окремі інститути забезпечують підтримку ринків [50, с.133-149].

На жаль дуже часто ідеї інституціоналізму утопають у невмілих спробах схрестити його з традиційною українською політичною економією. Такий симбіоз найчастіше проявляється у запозиченні термінології інституціоналізму поза будь-якого теоретичного переосмислення, без реального застосування моделей та теоретичного апарату інституційної економічної теорії [64, с. 126-134].

Теоретична модель взаємозв'язку ринкових інститутів та конкуренції має два важливі аспекти. Так, з одного боку, саме завдяки конкуренції відбувається відбір ефективних інституційних обмежень, що складають у сукупності інституційну структуру того чи іншого економічного порядку. А з

іншого – ефективні ринкові інститути покликані стимулювати подальший розвиток конкурентних відносин.

Дійсно, як стверджують автори Доповіді Світового Банку про світовий розвиток за 2002 рік „Створення інституційних основ ринкової економіки”, більш високий рівень конкуренції впливає на ефективність вже існуючих інститутів, змінює мотивацію і поведінку людей та створює попит на нові інститути. Наприклад, по мірі того, як суперництво на ринках зростає, традиційні інститути, що діють на основі старих норм, можуть стати неадекватними новій ситуації або взагалі застарілими [50].

Конкуренція може знизити ефективність діяльності таких замкнених груп, як гільдії або об'єднання бізнесу. У Швеції, наприклад, уряд розпустив гільдії, що підтримували встановлення в містах монопольного стану представників деяких професій, щоби сприяти розвитку виробництва у сільських районах. В інших випадках інституційні зміни, спрямовані на розвиток конкуренції, не супроводжувалися державним втручанням. Наприклад, у Німеччині професіональні гільдії все більше втрачали свою силу через конкуренцію з боку фабричної системи, що почала формуватися [50, с.133].

У підприємств, що конкурують на ринках продукції та прагнуть підвищити свою ефективність, з'являються стимули займатися лобіюванням представників політичних організацій, підштовхувати їх до здійснення інституційних змін, що знизять їх витрати. Конкуренція також впливає на характер розподілу вигод серед учасників ринку й, за рахунок цього, збільшує попит на інституційні зміни в тих, хто бажає зберегти свої вигоди не зважаючи на зміни у економічних факторах [50].

Ринки з більш високим рівнем конкуренції можуть потребувати меншої кількості формальних інститутів, оскільки конкуренція в окремих випадках може у певній мірі замінити регулювання. Доведено, що конкуренція спроможна замінити ефективну систему банкрутства, оскільки вона примушує неефективні підприємства ліквідуватися [50, с133].

Відповідно до п'яти тез, що виділені Д. Нортон у однойменній праці, „ключовим моментом до інституційних змін є неперервна взаємодія між інститутами та організаціями в економічному конкурентному середовищі” [60, с.3-15]. Конкуренція спонукає організації постійно інвестувати у навички та знання щоб витримати конкурентну боротьбу. Ці навички та знання спроможні сформувати більш глибоке розуміння альтернативних можливостей, що, у свою чергу, змінить інститути. Адже саме завдяки конкуренції та дії науково-технічного прогресу підприємці отримують нові можливості.

„Сталі монополії, чи вони є політичними, чи економічними організаціями,” – як занотує Д. Норт, – „не повинні заради виживання піклуватися про нововведення. Але фірми, політичні партії або навіть вищі освітні заклади, що стикаються з конкуренцією повинні докладати зусиль, щодо підвищення своєї ефективності. Коли конкуренція „придушена” за будь-якими причинами, організації будуть мати менші стимули щодо

інвестицій у нові знання і, як наслідок, не викликають швидких інституційних змін. Результатом цього будуть сталі інституційні структури. Міцна конкуренція між організаціями, навпаки, прискорить процес інституційних змін” [60, с.3-15].

Прослідкуємо зараз зворотній зв'язок, коли інститути впливають на розвиток конкуренції. Адже, з іншого боку, самі інститути спроможні підвищувати або знижувати ступінь конкуренції на ринку.

Можна стверджувати, що існує багато інституційних перепон для розвитку конкуренції. Особливу значимість вони приймають у країнах з транзитивною економікою. Так, у таких країнах головними інституційними бар'єрами для внутрішньої конкуренції стають формальні правила, що встановлюються політичними організаціями щодо входження фірм на ринок та виходу з нього [цит. за: 50, с.135]. Почасти вони пов'язані з державним регулюванням товарних ринків та ринків факторів виробництва, що погіршує як умови входження на ринок та виходу з нього, так й умови зростання фірм.

Політичні організації спроможні перешкодити фірмам розпочати діяльність на ринку шляхом введення прямих заборон на створення нових фірм або встановлюючи надмірну кількість правил, що регулюють вступ на ринок. Невизначеність прав власності на землю також зменшує можливості підприємств до вступу на ринок. Недосконале функціонування кредитних ринків призводить до обмеження доступу до кредитів для деяких учасників, особливо для малих та середніх підприємств. Такий стан речей може втримувати фірми від вступу у деякі сфери діяльності, перешкоджати їх зростанню та обмежувати розвиток конкуренції на товарному ринку [50, с.136]. Правила вступу фірм на ринок, як виявилось, можуть зменшувати конкуренцію на внутрішньому ринку навіть якщо країна відкрита міжнародній конкуренції [цит за: 50, с.138].

Також політичні організації можуть перешкоджати вступу фірм на ринок, збільшуючи витрати виходу з нього. Так, підприємства не будуть зацікавлені вступати на ринок, якщо витрати виходу надмірні, або цей вихід взагалі неможливий [цит. за: 50, с.136]. Формальні інститути, що збільшують витрати виходу з ринку, включають регулювання ринку факторів виробництва, наприклад, трудове законодавство, що робить витратним, а, подекуди, неможливим звільнення робітників. Іншим прикладом може служити законодавство про реституцію у країнах з перехідною економікою, що забороняє угоди із землею й, таким чином, втримує фірми від виходу з ринку та, відповідно, від входу на нього. Нерентабельні підприємства можуть продовжувати функціонувати за умов залучення бюджетних субсидій або квазібюджетній підтримці, а також при отриманні прав на відстрочку сплати податків та інших виплат, якщо є перепони до їх вступу на ринок або виходу з нього [50, с.136].

Надмірні формальні правила також сприяють корупції та призводять до несприятливих наслідків у сфері розподілу ресурсів. Велика кількість досліджень показує, що надмірне регулювання товарних ринків та ринку праці примушує підприємства переміщуватися на неформальний ринок,

щоби уникнути високих витрат, пов'язаних з бізнесом та наймом робітників у формальному секторі [цит. за: 50, с.138].

Оцінки масштабів неформальної економіки та частки зайнятих у ній робітників показують, що розміри цього сектору за останнє десятиріччя у багатьох країнах з перехідною економікою мали тенденцію до зростання. Рушійними силами цього процесу стали зростання зусиль держави, що спрямовані на регулювання економіки та ринку праці, а також посилення податкового тиску та зростання виплат по соціальному страхуванню [цит. за: 50, с.138]. Ці оцінки також свідчать, що в цілому розмір тіньової економіки (у відсотках від ВВП) у країнах з перехідною економікою вище, ніж у промислово розвинених.

Таким чином, ми дійсно бачимо, що, з одного боку, конкуренція сприяє відбору найбільш ефективних ринкових інститутів та організацій, що призводить до формування ефективного інституційного середовища та загального економічного розвитку. А, з іншого боку, – сама інституційна структура суспільства в залежності від того надає чи не надає необхідні стимули спроможна підвищувати або знижувати ступінь конкуренції на ринку. Слід зазначити, що для трансформаційної економіки України характерним є другий напрямок – коли саме стан інституційного середовища чинить вирішальний вплив на конкуренцію. Нагадаємо, що на той момент, коли Україна стала на шлях ринкових перетворень, у нашій країні практично не існувало ані ринкових інститутів, ані інститутів конкуренції, ані самої конкуренції. Будувати конкурентні відносини в транзитивній економіці України прийшлося з нуля. З огляду на це, найважливішою складовою створення конкурентних відносин стало створення ринкових інститутів, зокрема інститутів конкуренції, що мали сприяти пожеввленню конкурентних відносин та обмеженню монополізму, що залишився від радянських часів.

1.3. Інституційні засади розвитку конкурентних відносин та їх історична ретроспектива

Історія Західної Європи надає багато прикладів інституційних змін, що сприяли конкуренції або обмежували її, а також прикладів сприяння конкуренції інституційним змінам.

Загально визнано починати вивчення конкуренції з часів А. Сміта, часів, коли конкуренція набула своїх класичних рис. Саме у той час розвиток товарно-грошових відносин обумовив економічний розвиток і формування моделі „вільної конкуренції”. Бурхливому зростанню та розвитку промисловості сприяли умови, що стали у подальшому обов'язковими для існування системи досконалої конкуренції.

1. Продавців та покупців багато, а частка кожного з них на ринку відносно мала (менш 1%), таким чином, у них відсутня можливість впливати своїми діями або бездіяльністю на ринкову ціну й вони приймають її як дану.

2. Товар гомогенний, що визначається відсутністю торгового знаку, та споживачу байдуже у кого з виробників купувати даних товар. Єдиним критерієм є ціна.

3. Відсутня дискримінація виробників та споживачів, а законодавчі обмеження мінімальні та однакові для усіх учасників ринку. Відсутні торгові привілеї.

4. Фактори виробництва абсолютно мобільні – можна швидко збільшувати виробництво будь-якого товару, на який є платоспроможний попит.

5. Усі учасники ринку однаково інформовані або не інформовані про ситуацію на ринку й навколо нього. Відсутні ексклюзивні джерела інформації.

6. Ринок є джерелом засобів існування для продавців і вони не можуть самовільно покинути його без втрат.

Звичайно, у чистому вигляді ці умови ніколи не виконувалися. Зокрема, в Англії з 1815 по 1846 рр. діяли так звані „хлібні закони”, які суттєво обмежували економічну свободу та конкуренцію на ринку хліба. Але, в цілому, період з 1815 по 1875 р. у Європі може бути названий епохою вільної конкуренції [66, с.132].

Проте, дослідники з питань конкуренції практично не вдавалися до вивчення інституційних передумов виникнення такої ситуації. Взагалі, дуже часто постає питання, чому про домінування вільної конкуренції протягом ХІХ століття можливо говорити лише в таких країнах, як Англія, Сполучені Штати, Голландія, та ще й з урахуванням того, що в останній третині ХІХ століття починається перехід на монополістичну стадію розвитку?

Використання еволюційного підходу та усього арсеналу інституційної теорії до вирішення економічних питань, сьогодні спроможне якщо не остаточно дати відповідь на це запитання, утім окреслити шляхи та напрям дій у його вирішенні.

Так, розглядаючи традиційну точку зору, згідно якої головну роль у економічному розвитку країни грає саме рівень розвитку технології, теоретики інституціоналізму не відкидають тезу про те, що технологія дійсно має значення, однак провідний чинник, що обумовлює розвиток технології, вбачають в інституційному середовищі [44, с.86].

Згідно визначення Д. Норту, саме інституційне середовище, що склалося, чинить вплив не лише на стимули до винаходів та інновацій, але й до більш ефективної організації виробничого процесу, до зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, до створення юридичної системи для контролю над виконанням контрактів, до визначення і захисту прав власності, а головне – до збереження усіх цих стимулів [61].

Як свідчать історичні джерела, розвиток економічної конкуренції спостерігався в економіках, у яких інституційне середовище надавало

стимули для зайняття виробничими видами діяльності, як це було, наприклад, у Англії та Нідерландах. Спад же, навпаки, був результатом обмеження стимулів до участі у виробничій діяльності, що було наслідком централізованого політичного контролю над економікою та існування монополій, як це було в Іспанії [61].

Дійсно, цехова система, що склалася у середні віки практично в усіх країнах Західної Європи, являла собою таке інституційне середовище, що максимально обмежувало конкуренцію.

Інституційне середовище середньовіччя складалося з певної сукупності інститутів та організацій. У структурі організацій найбільшу питому вагу займали цехи – організації дрібних міських ремісників, та гільдії, що найчастіше були купецькими організаціями. Замість технічного розвитку промисловості діяльність цехів та гільдій найчастіше зводилась до „використання монопольної, а часто й політичної влади у власних інтересах” [67, с.125], адже середньовічні цехи поєднували у себе функції не лише економічних, але й політичних та соціальних організацій.

Витоком монополізму у цьому випадку була сама інституційна структура. Конкуренція усувалася завдяки комплексу формальних норм. Найбільш важливими з них були: отримання цехом монопольного права на виробництво певних товарів і на торгівлю ними у межах міста; заборона на торгівлю на місцевих ринках сільським ремісникам або ремісникам з інших міст; різке обмеження, а іноді й повна заборона прийому нових членів в цех. До того ж, селяни з передмість були зобов’язані продавати свої продукти на місцевому ринку або ярмарку, що, фактично, зобов’язувало їх купляти місцеві ремісничі вироби. Тим самим обмежувалася конкуренція з боку інших міст [31, с. 33; 68, с.123; 69, с.292-293].

В науці існує спеціальний термін – „цеховий примус” – *Zunftzwang* [69, с.289]. Це була сувора цехова регламентація виробництва. Визначалось абсолютно все: сорт матеріалу, який використовувався у майстерні, його ширина, довжина нитки, з якої ткали ту чи іншу тканину, інструменти, якими працював майстер та його помічники, число підмайстрів та учнів, кількість станків, тривалість робочого дня. Сувора регламентація номенклатури, кількості, якості та ціни продукції, що виробляв кожний майстер, заробітної плати учнів та підмайстрів, якості сировини та предметів праці – усе це стримувало конкуренцію навіть між членами цеху [31, с.34; 69, с.292].

Антиконкурентну спрямованість мали не лише формальні, але й неформальні норми. Як відмічає Е. де Сото „потомствени городяни зневажали речі, виготовлені за межами ремісничих гільдій та легальної системи виробництва” [70, с.100]. В Іспанії й досі в обороті вираз „eres un punetero”, натякаючи на буцімто низове зайняття – виготовлення „punos”, тобто манжет для сорочок у невеличких нелегальних майстернях.

Таким чином, цехова монополія передбачала нерівні „правила гри” для різних учасників: одні – для членів цеху, інші – для позацехових – сільських та дрібних міських виробників. Інституційне середовище середньовіччя не стимулювало конкуренцію ані між членами організацій, ані між самими

організаціями, воно не надавало стимулів для винаходів та нововведень, технічного та технологічного розвитку.

Виправдовуючи себе до XIV століття, жорстка цехова регламентація в подальшому стає серйозною перепоною для розвитку виробництва. На початок XIV століття формується торговий купецький капітал, поживається торгівля, виникають та розвиваються інститути, що її обслуговують. Наряду з цехами з'являється новий тип виробництва – мануфактура. Мануфактурне виробництво стає серйозним конкурентом цехового ремесла.

Таким чином, процес руйнування цехової системи протягом XV-XVIII століть проходив у вигляді триєдиної боротьби між старим цеховим виробництвом, новими мануфактурами, що набирали сили, та зростаючим неформальним виробничим сектором.

Це руйнування припадає саме на епоху меркантилізму – „систему розподілу монопольних прав через механізм держави...” [71, с.249]. Меркантилізм був політизованою системою господарства, у якій поведінка підприємців підлягала детальній регламентації. Інституційне середовище епохи меркантилізму в особі політичних організацій та формальних правил, не дозволяло споживачам вирішувати що повинно вироблятися – воно залишало за собою право виділяти та розвивати ті види економічної діяльності, які вважало бажаними, і забороняти або пригнічувати ті, що бажаними не були.

Для цього держава через свої політичні організації за допомогою регламентів, субсидій, податків та ліцензій, що фіксувалися у формальних правилах, надавала привілеї обраним виробникам та споживачам. Так, спочатку мануфактури самі виступали як монополісти завдяки підтримці з боку держави та зовнішньоторговій протекціоністській політиці. Метою регламентації було припинення проникнення конкурентів на ринок.

Хоча аргументи щодо державного регулювання, субсидування та втручання на користь окремих торгових та промислових кіл звучали досить впевнено, наприклад, даний вид діяльності визнавався необхідним для національної оборони, або протекціоністські заходи визнавалися необхідними для промислового зростання, але, водночас, вони відповідали потребам держави в певних джерелах податків. Адже галузі з великою кількістю дрібних виробників промислової та сільськогосподарської продукції було важко контролювати та ще важче оподатковувати. Держава не мала доступних ринковій економіці знань та механізмів управління великою кількістю підприємців. Меркантилізм забезпечував згоду між метою привілейованих класів та фіскальними потребами держави.

У державах епохи меркантилізму правове регулювання було надлишковим. За даними Г. Кінга, англійського демографа, необхідність рахуватися з законами настільки зросла, що у 1688 р. близько 3% жителів Англії були юристами [72]. Оскільки регламентація певних видів діяльності дедалі ставала детальнішою, включала у себе все більше технічних обмежень, що захищали окремі виробництва, кількість формальних правил

невпинно зростала. Так, для захисту монополій та стабілізації ринку праці Англія, наприклад, вводила обмеження на нові методи виробництва. Наприклад, у 1623 р. Таємна рада Англійської Корони наказала розібрати усі машини для виготовлення швейних голок, а вже виготовлені – знищити.

Було також прийнято закони для гарантії споживання товарів, що виробляли монополії. У 1571 р. з'явилося правило, що зобов'язувало всіх громадян вдягати по неділях англійські вовняні шапки. У 1662 р. формальні правила вимагали щоби покійників ховали в англійських вовняних тканинах. Ця вимога була детальніше підтверджена у 1666, 1678 та 1680 рр. [73, с.265].

У Франції регламенти були кодифіковані Кольбером – міністром фінансів Людовіка XIV у період 1666-1730 рр. Усі правила, що стосувалися виробництва, були зведені у 4 томи обсягом 2200 сторінок, плюс три додаткові, де описувалися практично всі види виробництва.

Завдяки надмірній кількості формальних правил множилася й кількість бюрократії. Вона збільшувала витрати операцій замість того, щоб їх зменшувати. Так, уряд Людовіка XIV (1661-1715 рр.) запровадив інститут „промислових інспекторів”, єдина функція яких складалася у контролі над здійсненням промислових правил. Бюрократія зростала тому, що сенсом існування держави був перерозподіл багатства у відповідності з його фіскальними й політичними інтересами, тому треба було заохочувати, пригнічувати або забороняти окремі види діяльності.

Явища меркантилізму поступово зникли з Європи внаслідок своєї неефективності. Більшість авторів, що пишуть на цю тему [73, 74, 75, 76], пов'язують занепад європейського меркантилізму з масовою міграцією селян у міста, зі зростанням населення у результаті відступу чуми та інших захворювань та зі скороченням доходів у сільській місцевості порівняно із містами.

У містах колишні селяни помічали, що на них не вистачає робочих місць. Обмежувальні правила, заборони на розширення масштабів виробництва та зміну видів діяльності скорочували можливості розвитку легальних підприємств і, відповідно, їх здатність наймати нових робітників. У Європі стали з'являтися нелегали.

Будучи єдиною альтернативою легальним підприємствам, тіньова діяльність поширювалася швидкими темпами. А. Сміт писав: „якщо ви бажаєте, щоби ваша робота була виконана пристойно, її слід замовляти на окраїнах, де робітники, не маючи виключних привілеїв, розраховують лише на свій характер, а потім ви повинні контрабандою доставити виконану роботу у місто” [цит. за: 70, с.100].

З часом нелегальна конкуренція загострилася настільки, що у легальних виробників не залишалася іншого виходу, як передавати по субконтрактам частину виробництва у приміські майстерні. Це ще більш звузило податкову базу, а податки, відповідно, зросли. У результаті збільшилась міграція у передмістя та практика субконтрактних угод з нелегалами.

Держава поступово відступала під тиском нелегалів. У Англії, де перехід від меркантилізму до ринку був доволі мирним, нові закони з часом легалізували сільську та приміську промисловість. Державі прийшлося змиритися з тим, що нові виробництва розвивалися у більшості там, де не існувало гільдій або правових обмежень.

Ця еволюція була результатом низки особливостей та умов, специфічних для Англії. Однією з них стало суперництво всередині політичних організацій, а саме: між монархом та парламентом, який починаючи з XVII століття боровся за контроль над економікою. Те, що одна сторона забороняла, інша – дозволяла. Існувала навіть конкуренція між різними типами судів і можливо було виграти в іншому суді процес, що був раніше програним. Сам факт того, що дію незаконних обмежень приходилося відстоювати у різних судах, ускладнював використання наданих привілеїв. Обмеження щодо доступу до підприємництва стали слабшати лише тоді, коли парламент, конкуруючи з монархом за джерела доходу, вирішив, що й сам міг би отримувати винагороду за надання привілеїв на створення підприємств.

З кінця XVII століття англійський король був позбавлений можливості роздачі монопольних прав, а з початку XVIII століття монополії ліквідуються в усіх нових галузях промисловості. Однак у старих галузях, наприклад вовняній, і у ремісничому виробництві монопольні права, включаючи цехові привілеї, хоча й послаблені, збереглися до кінця XVIII століття [31, с.42].

У 1814 р. остаточно скасовуються усі обмеження у промисловості та ремеслі. У 1833 р. парламент допустив усіх, а не лише повноправних городян, до торгівлі у лондонському Сіті. Закони, що дозволяли займатися бізнесом без усякого дозволу, просто на основі реєстрації, були прийняті у 1832 й 1844 рр. відповідно. Англія відкрила епоху широкого підприємництва в Європі у 1862 р., коли парламент постановив, що будь-яке зареєстроване підприємство може мати форму акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю. З того часу в Англії почалося видиме зростання заробітків й поступове падіння цін на товари та послуги, причому у такому ступені, що життєвий рівень робочого класу у другій половині XIX століття зріс на 100% [77, с.397].

Процес відміни монопольних прав, включаючи монополію цехів, в інших країнах Західної Європи (окрім Голландії) проходив у край повільно. У Франції уряд Тюрго у 1775-1776 рр. ліквідував цехи. Проте, після відставки Тюрго вони були знов встановлені. Остаточно вони були знищені у ході Французької революції. У Пруссії цехи були скасовані у 1810 р. Щоправда вони були законодавчо встановлені знов у 1849 р., але серйозного значення для економіки це вже не мало [31, с.43].

Отже, з цього історичного ракурсу можна побачити як, з одного боку, інституційне середовище стримувало розвиток конкуренції, а, з іншого – розвиток конкуренції сприяв становленню ефективного інституційного середовища. З огляду на це, можна стверджувати, що генезис економічної конкуренції та монополії відбувався не лише під впливом розвитку

продуктивних сил та виробничих відносин. Велику роль у цьому процесі зіграло інституційне середовище. Еволюція ринкової та інституційної структури призводила до поступових змін конкурентного середовища.

Проте, система вільної конкуренції поступово створила матеріальні передумови для свого історичного заперечення й послідовного переходу на новий ступінь розвитку, що характеризувався вже іншим співвідношенням конкуренції та монополії. На певному етапі свого розвитку вільна конкуренція призвела до концентрації виробництва й капіталу. Концентрація виробництва на найвищому ступені свого розвитку призвела до капіталістичної монополії. В.І. Ленін розглядав цей процес з двох боків:

1) високий рівень концентрації виробництва створює можливості для створення монополії, бо „декільком десяткам гігантських підприємств легко дійти згоди між собою”;

2) на базі концентрації виробництва виникає й необхідність монополії, оскільки „утруднення конкуренції, тенденція до монополії породжується саме великим розміром підприємств” [78, с.185].

З посиленням процесів концентрації і централізації виробництва та капіталу, нарощенням елементів монополізму в економіках розвинутих країн у останній третині XIX століття – початку XX змінюється структура ринку – на зміну ринкам вільної конкуренції приходять монополізовані ринки.

Отже, на початку XX століття атомістична структура ринку змінюється етапом „жорсткої монополії” з галузевим домінуванням ряду найкрупніших компаній. Зосередивши у своїх руках величезну економічну потужність, монополії отримали можливість зводити бар’єри на шляху проникнення інших підприємств у сферу їх діяльності, підриваючи, таким чином, конкуренцію та перешкоджаючи вирівнюванню галузевих норм прибутку.

Найбільш гостро проблеми, пов’язані із масштабним процесом переходу від економіки вільної конкуренції до монополістичної економіки, виявилися у США. Характер монополістичних об’єднань у США носив переважно характер трестів, які означали об’єднання підприємств однієї або кількох технологічно пов’язаних між собою галузей промисловості, учасники якого втрачають свою комерційну і виробничу самостійність, підкоряючись єдиному контролю.

За даними Р. Ліфмана, кількість трестів у 1900 р. дорівнювала 185, а їх номінальний капітал – 1500 млн. дол., а у 1907 р. ці цифри відповідно склали 270 та 7000 млн. дол., [цит. за: 30, с.15]. На питання про час виникнення трестів дають відповідь дані таблиць 1.3-1.5. Про зростання середнього розміру підприємств та про рівень концентрації виробництва у обробній та добувній промисловості США свідчать дані таблиць 1.6-1.7. та додатків А та Б.

З аналізу наведених таблиць можна побачити надзвичайну нерівномірність концентрації виробництва за галузями промисловості. Найбільш монополізованими були галузі добувної та важкої промисловості. Набагато у меншій мірі було монополізовано галузі легкої та харчової промисловості. Наприклад, у гірничій промисловості США у 1909 р. 0,8%

підприємств з валовою продукцією понад 1 млн. дол. зосереджували 57,5% усього випуску продукції, а 0,8% підприємств, з чисельністю понад 1000 робітників – 48,7% усіх робітників [30, с.16]. Таким чином, на початок ХХ століття виокремлюється частка надвеликих підприємств, які починають господарювати у виробництві.

Таблиця 1.3.

Кількість та час виникнення монополій в США [30, с.17].

Роки	Кількість трестів за даними Богарта	Номинальний капітал, млн.дол	Роки	Кількість трестів За даними Сміта
1860-1869	2	13	до 1850	7
1870-1879	4	135	1850-1900	51
1880-1889	18	288	1900-1905	44
1890-1899	157	3150	1905-1910	32
			1910-1915	27

Таблиця 1.4.

Кількість та час виникнення монополій в США [30, с.16].

Роки	Кількість трестів за Муді	За Джонсом		За Воткінсом		За цензом 1900 р.		
		Кількість трестів	Номинальний капітал, млн. дол.	Кількість трестів	Номинальний капітал, млн. дол.	Кількість трестів	Кількість підприємств	Номинальний капітал, млн. дол.
до 1887	22	-	-	-	-	5	45	132
1887	1	8	216	-	-	-	-	-
1888	2	3	24	-	-	-	-	-
1889	5	12	152	-	-	9	113	97
1890	3	13	155	11	138	11	82	120
1891	7	17	166	13	134	9	61	164
1892	7	10	193	12	170	10	76	124
1893	7	6	239	5	157	7	81	179
1894	3	2	30	-	-	4	23	17
1895	7	6	107	3	27	5	63	125
1896	5	5	50	3	15	5	26	17
1897	7	4	81	6	75	7	71	100
1898	12	20	709	18	475	20	370	624
1899	77	87	2244	78	1886	79	1020	1673
1900	27	42	831	23	295	-	-	-
1901	48	-	-	23	1632	-	-	-
1902	65	-	-	26	589	-	-	-
1903	18	-	-	8	137	-	-	-

Таблиця 1.5.

Кількість та час виникнення монополій в США [30, с.17].

За даними Херрика	1875	1880	1885	1890	1895	1900	1905	1910	1915
Перше джерело – кількість трестів	35	30	40	149	242	290	683,0	1091	1515
Друге джерело – кількість трестів	50	54	99	255	364	518	1156,0	1527	1732

Таблиця 1.6.

Зростання середнього розміру підприємств у галузях обробної промисловості США з 1850 по 1900 рр. [30, с.13].

Галузі виробництва	1849	1859	1869.	1879	1889	1899	1899 - 1849
Виробництво сільськогосподарських знарядь							
- робітників, чол.	5	8	12	20	43	65	13,0
- продукції, тис. дол.	5	10	25	35	89	142	28,4
Виробництво сталі та чавуну							
- робітників, чол.	53	65	103	197	250	333	6,3
- продукції, тис. дол.	44	97	274	418	683	1203	27,3
Виробництво залізничних вагонів							
- робітників, чол.	-	48	94	109	211	515	10,7
- продукції, тис. дол.	-	81	182	215	460	1660	20,5
Виробництво шкіряних товарів							
- робітників, чол.	4	5	5	7	24	40	10,0
- продукції, тис. дол.	7	15	21	36	96	156	22,3
Виробництво трикотажних товарів							
- робітників, чол.	27	46	60	80	75	91	3,4
- продукції, тис. дол.	12	37	74	81	84	104	8,7
Виробництво молочних товарів							
- робітників, чол.	26	39	77	82	105	135	5,2
- продукції, тис. дол.	27	48	142	107	185	222	8,2
Виробництво тютюну							
- робітників, чол.	-	30	38	69	75	67	2,2
- продукції, тис. дол.	-	34	67	111	167	237	7,0
Виробництво бавовняних товарів							
- робітників, чол.	84	112	142	185	242	287	3,4
- продукції, тис. дол.	53	106	186	210	296	321	6,1

Концентрація виробництва у галузях добувної промисловості США на початок ХХ століття (% до усіх підприємств галузі) [30, с.15].

Галузі виробництва	На підприємствах з валовим продуктом понад 1 млн. дол.						% робітників на підприємствах, із зайнятістю понад 1000 роб. (1904 р.)
	Підприємства			Продукція			
	1904	1909	1914	1904	1909	1914	
Автомобілі	5,6	7,5	23,2	47	68	92	32,6
Сталь та чавун	31,6	41,7	58	85	91	92	52,9
Сільськогосподарські машини	4,2	5,3	6	52	64	69	32,0
Хімічна продукція	6,5	8,9	11,1	48	60	65	20,3
Рафінування нафти	19,4	23,8	30,7	88	88	91	17,8
Бавовняні товари	8,6	12,3	15,8	44	53	54	-
Хлібобулочні вироби	0,1	0,1	0,1	8	9	14	1,6
Виробництво одягу	0,3	0,5	0,6	6	8	9	-
Шкіряні товари	4,6	8,5	13,9	36	48	60	-
Виробництво тютюну	0,3	0,4	0,3	37	49	39	12,4
Вироби з деревини	0,1	0,2	0,2	4	9	12	3,5

Споживачі, конкуренти та держава, дрібні та середні підприємці в цілому не отримували вигоди від монополізації виробництва і не могли залишатися байдужими до уповільнення темпів розвитку економіки, тотального господарювання та зростання монополій. В останній третині ХІХ століття стає зрозумілим, що функціонування конкурентного механізму потребує створення відповідної системи правил щодо захисту конкуренції.

З огляду на це, у ряді країн правила щодо обмеження торгової практики з'являються в нормативних актах, що регулюють торговий обіг: актах про торгівлю, про охорону споживачів, контроль над цінами та якістю продукції. Прикладом може служити Великобританія, де у 1883 та 1887 рр. приймаються Закони про фабричні та товарні знаки, та Німеччина, де у 1886 р. приймається Закон про недобросовісну конкуренцію [79, с.30].

В інших країнах створювалися спеціальні нормативні акти, що були безпосередньо спрямовані на регулювання конкурентних відносин. Зокрема, у Канаді у 1889 р. приймається Закон про попередження та заборону об'єднань, пов'язаних з обмеженням торгівлі. На хвилі суспільного обурення трестами, 2-го липня 1890 р. Конгресом США приймається Закон про захист торгівлі та промисловості від незаконних обмежень та монополії – Закон Шермана. Цей закон ознаменував собою зародження антимонопольного законодавства – формального інституту, що покликаний регулювати співвідношення монополія-конкуренція¹. Прийнятий у 1914 р. Закон

Примітка. У законодавстві різних країн дана область законодавства мала різні найменування, наприклад, „антитрестовське законодавство” в США, „законодавство проти об'єднань” в Канаді, „закони про картелі” в Австрії, „картельне право” в ФРН, „антимонопольне право” в Англії. Детальніше про це див. [11, 80, 81].

Клейтона підсилив та зробив більш визначеними положення антитрестовського законодавства США.

Зокрема, Закон Шермана забороняє неправомірні обмеження в торгівлі шляхом таємних дій та домовленостей (секція 1); монополізацію ринків та спроби монополізації однією компанією (секція 2). Закон Клейтона забороняє дискримінацію в цінах а також злиття та приєднання компаній, що призводять до послаблення конкуренції та монополізації ринків. Закон Робінсона-Петмана (прийнятий у вигляді поправки до Закону Клейтона у 1936 р.) більш детально визначив сутність державної політики по відношенню до одного з найважливіших видів обмежувальної практики – дискримінації в цінах. У 1914 р. був також прийнятий Закон про Федеральну Торгову Комісію – новий орган антимонопольного регулювання, що не залежить від Департаменту юстиції США [11, с.42].

Початком народження правил конкуренції в Європі, безумовно, можна вважати Римську Угоду, в якій у тісному зв'язку зі створенням спільного ринку викладено правила захисту конкуренції. Статті 85 та 86 (нові 81 та 82) Угоди створили режим контролю Європейського співтовариства над антиконкурентними практиками, здатними впливати на обмін товарами між країнами-членами ЄС і перешкоджати функціонуванню спільного ринку. Тобто, з одного боку, де-факто існував невідомий простір європейського законодавства, а з іншого – практики, що стосувалися лише юрисдикції країни-члена ЄС. Саме в межах цього простору розвивалися національні конкурентні законодавства, а національні відомства, що здійснюють контроль у цій галузі, були наділені повноваженнями щодо їхнього впровадження [82, с.57-59].

Разом з тим, введення правил по відношенню до конкуренції є, за справедливим висловом німецького економіста Е.Дж. Местмекера [83, с.28], певною антиномією: правила конкуренції обмежують за допомогою правових інструментів економічну незалежність підприємств, яка розглядається поряд із приватною власністю як основа ринкового господарства. Однак, поза введення таких правил неможливо вирішити конфлікт, що виникає через протиріччя інтересів компаній, спрямованих на отримання максимально можливого прибутку, у тому числі за допомогою обмеження конкуренції, та суспільних інтересів, що полягають у зниженні цін, розширенні асортименту та підвищенні якості продукції [11, с.41].

Так, за висловом Ф. Хайека, „дія конкуренції потребує не лише правильної організації таких інститутів, як гроші, ринок та інформація, але й, перш за все, відповідної правової системи. Законодавство про конкуренцію спеціально сконструйовано для охорони та розвитку конкуренції” [84, с.35].

У світі існує багато різних моделей конкурентного законодавства й політики. Проте, найбільш складним завданням є встановлення мети законодавства про конкуренцію. Стосовно даного питання існують різні точки зору. Наприклад, при розгляді відмінностей законодавства Європейського Союзу від американського та японського, вказується на те, що законодавство про конкуренцію ЄС спрямовано на захист інтересів

споживачів, у той час як американське та японське на захист конкуренції як такої [85, с.121]. На таку мету законодавства про конкуренцію, як захист конкуренції як такої стосовно законодавства США, та захист прав споживачів стосовно законодавства ЄС, вказує велика кількість дослідників з питань конкуренції [див. 86, с.12].

Висловлюють й інші точки зору, наприклад, що метою законодавства про конкуренцію в ЄС є завдання об'єднання ринків або те, що антимонопольні закони не захищають споживача, не сприяють ефективності виробництва, а захищають дрібного виробника; служать не зниженню, а зростанню та підтримці цін на високому рівні, й, навіть, крайня точка зору про те, що антимонопольне законодавство „лише використовується менш вдалими конкурентами у боротьбі з більш вдалими” [86, с. 12-13].

Таким чином, в економічній літературі приводяться декілька можливих варіантів мети законодавства про конкуренцію:

- 1) захист конкуренції як такої;
- 2) досягнення економічної ефективності виробництва;
- 3) захист інтересів споживачів;
- 4) об'єднання ринків;
- 5) захист інтересів малого та середнього бізнесу.

Проте буде помилковим розглядати мету законодавства про конкуренцію як захист споживачів, підтримку малого бізнесу або досягнення ефективності виробництва. Мета завжди єдина – це підтримка конкуренції як такої. При цьому, досягнення ефективності виробництва, захист інтересів середнього та малого бізнесу, захист прав споживачів доцільно розглядати не як мету, а як результати дії конкурентного механізму.

Правильне розуміння мети законодавства про конкуренцію необхідно для того, щоби при його розробці не робити наголос лише на досягнення того чи іншого результату, наприклад на краще задоволення потреб споживачів або досягнення ефективності виробництва. Подібні викривлення рано чи пізно призведуть до негативних результатів. Прагнення до розвитку, підтримки та збереження конкуренції як основної мети надасть можливість досягти усі очікувані позитивні результати [86, с. 18].

Слід розмежовувати власне поняття антимонопольного або конкурентного законодавства та інститутів конкуренції. Так, історичний досвід та світова практика показує, що антимонопольне законодавство складається із законодавчих та інших нормативних актів, що забороняють в залежності від співвідношення вигод та витрат окремі способи поведінки на ринку, зокрема:

- Попередження обмежувальної ділової практики підприємств;
- Припинення зловживання домінуючим станом на ринку;
- Контроль над економічною концентрацією;
- Контроль над діями державних органів влади.

Таким чином, антимонопольне законодавство покликано визначити припустимі межі свободи дій економічних суб'єктів та запобігти небажаним з точки зору суспільних інтересів проявам цієї свободи.

У той самий час, інститути конкуренції є набагато ширшим поняттям. Поряд з актами, що безпосередньо регулюють конкурентні відносини, тобто власне антимонопольним законодавством, до інститутів конкуренції слід віднести усі інші акти, що містять окремі норми антимонопольної та конкурентної спрямованості. До таких норм антимонопольної та конкурентної спрямованості можна частково віднести законодавство про ціноутворення, законодавство про іноземне підприємництво (воно чинить певний вплив на конкурентні відносини на внутрішньому ринку), податкове законодавство (воно обмежує підприємництво або сприяє його розвитку), законодавство про нові структури, малий та середній бізнес, захист прав споживачів, охорону прав інтелектуальної власності, зовнішньоторговельну політику, політику у галузі іноземних інвестицій та інше законодавство підприємницької спрямованості, яке тим чи іншим чином впливає на створення та стан конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів¹.

Отже, вірне розуміння безпосередньої мети інститутів конкуренції – створення та розвиток конкурентних відносин – передбачає визначення їх достатньо широко, не акцентуючи лише на обмежувальних нормах. До даної сфери інститутів відносяться не лише нормативні акти, що містять обмежувальні норми, але й акти стимулюючої спрямованості.

Підбиваючи підсумки можна зробити висновок, що існує два типи інститутів конкуренції: обмежувальні та сприяючі. Перші – це інститути, що спрямовані на обмеження проявів монополізму, другі – інститути, спрямовані на поживлення конкуренції:

1. Обмежувальні, тобто такі, що безпосередньо обмежують дію монополістичних об'єднань в економіці, й, тим самим, створюють передумови поживлення конкурентних відносин;

2. Сприяючі, тобто такі, що сприяють створенню конкурентного середовища опосередковано, через прийняття законодавчих актів, що містять окремі норми конкурентної спрямованості.

З огляду на це, можна сформулювати основні функції інститутів конкуренції, зокрема:

1. Стимулююча, тобто функція, спрямована на забезпечення рівних умов конкуренції, які, у свою чергу, створюватиме стимули для інвестування та нововведень у різних формах (продуктових, технологічних, організаційних та інших). Ці стимули будуть тим вищі, чим більш досконалим буде конкурентне середовище, у більшому ступені захищені права власності, у тому числі інтелектуальної, нижче вірогідність недобросовісної конкуренції.

2. Контрольна, тобто функція, спрямована на попередження виникнення невиправданих конкурентних переваг (що, зазвичай, асоціюються із зловживанням домінуючим станом, обмежувочими

Примітка. Під поняттям „законодавство”, що використовується у нашій роботі, розуміється „не лише закони, але й інші нормативні документи, що містять первинні правові норми” [87, с.108].

конкуренцію угодами та недобросовісною конкуренцією) окремих компаній на внутрішньому ринку.

3. Захисна, тобто функція, спрямована на захист та створення конкурентних механізмів там, де вони забезпечать більш високу ефективність використання обмежених ресурсів.

Отже, можна стверджувати, що ефективна система інститутів конкуренції створює організаційно-правові передумови та стимули для розвитку конкуренції. Проте, даний взаємозв'язок був би недосконалим поза відповідної системи організацій, що покликані забезпечити ефективне функціонування інститутів конкуренції. Узагальнений досвід інституційної теорії та практичної діяльності у сфері захисту і розвитку конкуренції дозволяє класифікувати організації, що сприяють становленню, функціонуванню та захисту конкуренції на політичні та соціально-економічні.

До політичних організацій, що сприяють конкуренції, слід віднести такі організації, як антимонопольні та конкурентні відомства, а також центральні та місцеві органи влади, що репрезентовані у вигляді Кабінетів Міністрів, Парламенту, інших міністерств та відомств, які безпосередньо або опосередковано впливають на стан конкурентного середовища у будь-якій країні. У свою чергу, до соціально-економічних організацій, що сприяють розвитку конкуренції відносяться профспілки та об'єднання підприємців та об'єднання споживачів.

Сукупність інститутів конкуренції та організацій, що забезпечують їх імплементацію, охорону та розвиток, є інституційним середовищем, яке безпосереднім та/або опосередкованим чином впливає на розвиток конкурентного середовища й конкурентних відносин в економіці будь-якої країни. Враховуючи фактор інституційного середовища, характер взаємозв'язку між конкурентними відносинами та конкурентним середовищем приймає вигляд моделі „інституційне середовище – конкурентне середовище – конкурентні відносини”, зображеної на рис. 1.4.

На першому рівні даної моделі, або в основі конкурентного середовища лежить інституційне середовище, яке складається з усієї сукупності інститутів та організацій, що чинять безпосередній або опосередкований вплив на стан та розвиток конкуренції. Таке інституційне середовище є частиною загального інституційного середовища держави, що складається з формальних та неформальних норм, санкцій за їх невиконання та організацій, що діють у суспільстві.

Інституційне середовище задає характер конкурентного середовища, яке складається у тій чи іншій економічній системі. Так, якщо інституційне середовище створює стимули для заняття підприємницькою діяльністю, винаходів та інновацій, більш ефективної організації виробничого процесу, зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, створення юридичної системи для контролю над виконанням контрактів, визначення і захисту прав власності, то структура ринку буде близькою до конкурентної і, навпаки.

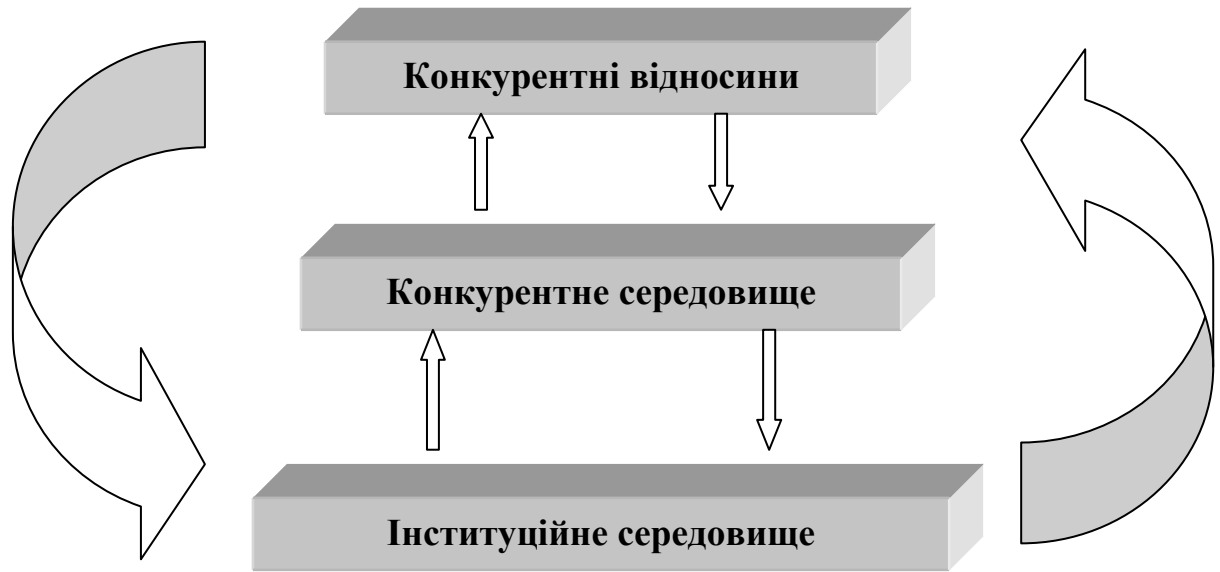


Рис. 1.4. Модель „інституційне середовище – конкурентне середовище – конкурентні відносини”

У свою чергу, як вже було зазначено вище, конкурентне середовище формує певний тип конкурентних відносин. Їх характер обумовлюється якістю середовища, всередині якого вони відбуваються. Якщо параметри конкурентного середовища створюють стимули для зайняття підприємницькою діяльністю, наприклад, зняті перешкоди до входження фірм на ринок, то й конкурентні відносини, що відбуваються у цьому середовищі, прийматимуть динамічний характер. І навпаки, середовище, що не створює подібних стимулів, пригнічує розвиток конкурентних відносин.

Також існує обернений зв'язок, коли конкурентні відносини впливають на стан конкурентного середовища, а розвиток конкурентного середовища, стає фактором під дією якого змінюється інституційне середовище. Більше того, конкурентні відносини можуть безпосередньо впливати на інституційне середовище, а інституційне середовище – на конкурентні відносини.

Таким чином, першочергова роль, яку грає конкуренція в розвитку ринкової економіки, обумовила проведення у більшості розвинених країн державної політики щодо підтримки конкуренції на базі спеціально створених законів. Такі закони отримали назву антимонопольного та/або конкурентного законодавства та були виділені нами у якості складової частини інститутів конкуренції.

Історично, процес зародження інститутів конкуренції був пов'язаний з масштабним процесом переходу від економіки вільної конкуренції до монополістичної економіки в останній третині XIX століття. Зосередивши у своїх руках величезну економічну потужність, монополії отримали можливість зводити бар'єри на шляху проникнення інших підприємств у

сферу їх діяльності, підриваючи, таким чином, конкуренцію та перешкоджаючи вирівнюванню галузевих норм прибутку.

Слід зазначити, що інститути конкуренції в західних країнах створювалися еволюційним шляхом, через розуміння об'єктивної необхідності захисту конкуренції як основного параметру ринку від проявів монополізму. Адже, традиційними умовами створення інститутів конкуренції розвинених капіталістичних країни є наявність ринку та розвинених товарних відносин, за яких створюються великі структури монополістичного типу, між якими укладаються угоди, спрямовані на обмеження пропозиції та підвищення цін [33, с.19].

Навпаки, у країнах з перехідною економікою спадкоємність між інститутами була перервана існуючими режимами. І лише в останні десятиріччя, коли ці країни знов узяли курс на ринкову економіку, перед ними постає проблема створення ефективного конкурентного середовища. Ключовим моментом у формуванні такого середовища ми вбачаємо розвиток та вдосконалення інституційного середовища, що сприяє конкуренції.

ГЛАВА 2. ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

2.1. Монополії радянського типу та інституційні відмінності переходу України до конкурентного ринку

Протягом усього радянського періоду термін „конкуренція” мав ознаки, що суперечили інтересам населення радянської держави, устоям радянського життя. Він був відсутній навіть у законодавстві. Однак зовсім відмежуватися від принципів, що покладені у конкуренті відносини, було цілком неможливо. У зв'язку з тим у радянську дійсність був введений такий механізм як соціалістичне змагання.

Дане поняття хоча й протистояло категорії конкуренція, однак своїми результатами прагнуло мати ті ж самі, що і конкуренція. Як свідчить постанова ЦК КПРС „Про подальше покращення організації соціалістичного змагання” головними напрямками соціалістичного змагання мали стати: всебічне підвищення продуктивності праці, ефективності суспільного виробництва, зниження витрат праці, раціональне використання та економія сировинних та матеріальних ресурсів, підвищення якості продукції, покращення використання виробничих фондів та капітальних вкладень [88, с.285]. Окрім того, соціалістичне змагання мало сприяти впровадженню нових технологій, швидкому осягненню нових потужностей, вивченню та покращенню задоволення попиту, підвищенню культури обслуговування [цит. за: 86, с.24].

Проте, мета соціалістичного змагання досягнута не була. В економічній літературі виділяють такі причини. По-перше, в ході змагання передбачалося використання засобів, неприйнятних для досягнення поставленої мети, наприклад досягнення мети за допомогою „комуністичного відношення до праці”. По-друге, у нормативних актах, що регулювали соціалістичне змагання, зустрічались й достатньо вірні пропозиції: вказувалося на необхідність використання договірних начал; говорилося про необхідність використання матеріальної зацікавленості; в економічній літературі того часу обґрунтовано вказувалось на те, що „підприємства-виробники виступають на ринку як диктатори цін, виробництва та споживання”. Однак, за відсутністю реальних ринкових механізмів створити відносини суперництва задля досягнення поставлених результатів було неможливо [цит. за: 86, с.24].

Замість досягнення результатів соціалістичного змагання, радянська економіка досягла всеосяжного характеру монополізму. На початок 80-х років ХХ століття він охопив усі сфери життєдіяльності суспільства – економіку, політику, культуру; всі рівні економічної організації суспільства – загальносоюзне господарство, територіальні та галузеві утворення, об'єднання і підприємства. Негативні наслідки монопольної будови організаційних структур проявилися як у суспільній, так і в економічній

сфері. У суспільному житті вони супроводжувалися деформаціями природного ходу розвитку суспільства, боротьбою проти радикального оновлення існуючого порядку та спроб знайти альтернативи традиційним формам організації життя, посиленням стандартизації, уніфікації та одноманітності ідей. В економіці наслідки монополізму проявилися у хронічному дефіциті асортименту та обсягів продукції, встановленні монопольних цін, стагнації розвитку НТП та значній технічній відсталості виробництва, низькій якості та конкурентоспроможності товарів, перевазі відомчих і регіональних інтересів над народногосподарськими та приватними [89, с.56-57].

Характерною особливістю радянської економіки став високий рівень монопольності виробничих структур: довготривала організаційна та структурна політика, спрямована на концентрацію і спеціалізацію виробництва, визначила домінування в народному господарстві виробників-монополістів: „підприємства з кількістю зайнятих понад 1000 чол., складаючи 16,4% їх загальної кількості, концентрують у себе 73,4% промислово-виробничого персоналу та 73,9% вироблюваної продукції. При цьому на найбільших (10000 і більше працюючих) підприємствах сконцентровано 21,6% персоналу і виготовляється 20,2% обсягу промислової продукції. Жодна країна світу не знає такого рівня концентрації” [цит. за: 89, с.57].

Слід зазначити, що радянські монополії суттєво відрізнялися від тих монополій, що мали місце в розвинених країнах. Відмінності склалися у коренях походження та ефективності функціонування. Так, радянські монополії не мали навіть тих позитивних рис, що має капіталістична монополія, зокрема [цит. за: 86, с.22-23]:

1. Капіталістична монополія виникає знизу у результаті конкурентної боротьби, радянська, навпаки, насаджується зверху. У зв'язку з цим, монополістом при капіталізмі стає підприємство-лідер, яке використовує передові технології, має значний науково-технічний та виробничий потенціал. При соціалізмі, навпаки, монополія дуже часто виникає на застарілій технологічній базі.

2. Капіталістична монополія базується на власній економічній потужності, а радянська заснована на організаційно-адміністративній системі керівництва. Капіталістична монополія діє в умовах жорсткої конкуренції, соціалістична, навпаки, діє у тепличних умовах.

3. Капіталістична монополія бере участь у міжнародному поділу праці, чим досягається покращення якості виробництва, підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Радянська не приймає участі у міжнародному поділу праці, або обмежується регіональними рамками, наприклад СЕВ.

4. Радянське підприємство було не лише обмежено у можливостях удосконалення своїх товарів, що підвищує конкурентоспроможність, але й не прагнуло цього. Якщо західні підприємства повинні були постійно рахуватися із втратою клієнтів, то радянське не турбувалося про це. В умовах

постійного дефіциту та відсутності вибору у кого придбати продукцію, підвищення ціни, скорочення асортименту та будь-яке інше погіршення характеристик товару не відбивалося на зміні попиту на нього. Підприємство не страшилося за збут своєї продукції.

У результаті дії цих факторів у радянській економіці монополія стала розумітися як привілей певного органа або організації, який надавав широкі можливості діяти на свій розсуд та не накладав ніяких зобов'язань, пов'язаних з необхідністю удосконалення товару або продукції, що вироблялися. На відміну від економічних монополій країн розвинутої ринкової економіки, радянський монополізм обумовлювався не економічними чинниками, а тотальним одержавленням економіки та централізацією її управління. Привілейоване становище виробників в адміністративно-командній системі створювалося засобами адміністративного характеру, підтримувалося політичною силою держави, а сам монополізм підприємств був багато в чому вимушеним.

Таким чином, з одного боку, виробнича структура виступала в якості об'єктивного чинника монополізації економіки, а з іншого – монополізм у виробництві став наслідком системи адміністративного управління, яка стимулювала надспеціалізацію у галузях з високим технічним рівнем виробництва, обмежуючи господарську ініціативу інших галузей і деформуєчи природні взаємозв'язки виробників і споживачів.

На початку 90-х років ХХ століття Україна встала на шлях ринкової трансформації. Створення конкурентного середовища було визнано одним з першочергових завдань транзитивної економіки. З цього моменту стало зрозуміло, що для розвитку здорової конкуренції необхідні, передусім, інституційні та організаційно-структурні передумови, наявність на ринку достатньої кількості конкуруючих виробників, як вітчизняних, так й іноземних, а також поступове формування елементів ринку. Це дозволило зробити наступні висновки стосовно періоду переходу від "перебудовних" економічних ілюзій до перших спроб практичного реформування радянської економіки [89, с.62-63]:

1. Очікувані результати у сфері демонополізації можуть бути досягнуті лише при відмові від принципу організації народного господарства на відомчій основі, реорганізації системи відомчого підпорядкування підприємств галузевим міністерствам і перетворення останніх на органи державного управління, позбавлені функцій господарського керівництва, тобто демонополізація управління.

2. Для подолання негативних наслідків монополізації економіки необхідна серйозна зміна структури виробництва, створення організаційних передумов для розвитку конкуренції між виробниками і становлення ефективних взаємовигідних ринкових зв'язків між виробниками та споживачами, тобто демонополізація виробництва.

3. Процес демонополізації має підкріплюватися відповідним інституційним регулюванням з боку держави, насамперед, антимонопольним, що здатне забезпечити збалансування економічних і адміністративних

важелів управління та їх адекватність рівню розвитку і характеру економічних перетворень.

У зв'язку з цим першочергового значення серед інститутів конкуренції набуло саме антимонопольне законодавство. Найважливішим його напрямком у 90-х роках ХХ століття стала демонополізація економіки, тобто комплекс заходів, у тому числі примусових, спрямованих на зниження рівня монополізації ринків.

Слід зазначити, що умови, в яких відбувалося створення інститутів конкуренції, зокрема антимонопольного законодавства, в нашій країні суттєво відрізнялися від традиційних умов їх формування. Основні відмінності полягали в тому, що інститути конкуренції в Україні почали формуватися: по-перше, за відсутністю ринкових відносин; по-друге, за відсутністю конкуренції; по-третє, за наявністю сформованої державної монополії; по-четверте, за надмірної концентрації виробництва, вузької спеціалізації підприємств та географічної обмеженості ринків [цит. за: 86, с.22].

Інституційні перетворення, спрямовані на формування системи захисту економічної конкуренції і обмеження монополізму в Україні, було започатковано ще у 1990 р. Постановою Ради Міністрів СРСР „Про заходи щодо демонополізації народного господарства”. Закон СРСР „Про обмеження монополістичної діяльності в СРСР”, прийнятий у 1991 р., увібрав усі елементи властиві антимонопольному законодавству розвинених країн.

Ринкові засади управління економічними процесами а також принципи повної господарської самостійності та свободи підприємництва у рамках законів України встановлено Законом України „Про економічну самостійність Української РСР”.

Правовою базою для розвитку інститутів конкуренції в Україні став Закон України „Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” від 18 лютого 1992 р. Цим законом було визначено правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності і здійснення державного контролю за дотриманням норм антимонопольного законодавства.

Державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства був покладений на Антимонопольний комітет, що створювався в складі Голови і десяти державних уповноважених, які призначалися Верховною Радою. Структура, компетенція, організація діяльності та підзвітність Антимонопольного комітету України були визначені Законом України „Про Антимонопольний комітет України” від 26 листопада 1993 р. Формування системи органів АМК України було завершено на початку 1995 р., після створення територіальних відділень в усіх регіонах країни.

21 грудня 1993 р. Верховна Рада України прийняла Постанову „Про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції”, а Указом України від 21 березня 1995 р. було створено Міжвідомчу комісію з

питань демонополізації економіки, що до 2001 р. була постійним діючим органом, спеціально створеним для координації дій міністерств, відомств, інших державних органів та органів місцевого самоврядування.

Найвизначнішим кроком розвитку інститутів конкуренції у транзитивній економіці нашої країни стало закріплення статтею 42 Конституції України основних принципів розвитку і захисту конкуренції у 1996 р.

Указом Президента України від 26 лютого 1999 р. №219/99 було визначено основні завдання органів Антимонопольного комітету, інших державних органів, органів місцевого самоврядування а також заходи, спрямовані на забезпечення реалізації напрямів конкурентної політики в усіх галузях і сферах економіки. Надалі такі завдання було послідовно визначено Указом Президента України від 19 листопада 2001 р. №1097/2001 „Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки”.

Прийнятим у лютому 2000 р. Законом України „Про природні монополії” визначено правові, організаційні та економічні засади державного регулювання діяльності суб’єктів природних монополій. У березні 2002 р. набрав чинності базовий Закон України „Про захист економічної конкуренції”, який визначив правові засади підтримки і захисту конкуренції.

Таким чином, процес створення інституційних передумов для подолання монополістичних об’єднань та розвитку економічної конкуренції в трансформаційній економіці України може бути поділений на два, якісно відмінних між собою етапи, див. табл.2.1.

Перший етап, що тривав з 1991 по 1999 р. та був позначений нами як „депресивний”, збігається у часі з періодом подолання інфляційної кризи та припиненням спаду виробництва, а тому його визначальною особливістю було застосування заходів обмежувального характеру. При здійсненні антимонопольних заходів на цьому етапі пріоритет віддавався обмежувальним інститутам конкуренції, що були спрямовані на обмеження проявів монополізму. Це створило умови для практичної реалізації положень Конституції, внаслідок чого на загальнодержавних і регіональних ринках з’явилися десятки тисяч самостійних суб’єктів господарювання, що стало передумовою для подальшого розвитку конкуренції.

Наведені обставини спричинили у 1999-2001 рр. перенесення акцентів у державній економічній політиці зі здійснення заходів демонополізації на забезпечення розвитку й удосконалення конкурентних відносин. З цього моменту пріоритет віддавався сприяючим інститутам конкуренції, тобто таким, що спрямовані на поживлення конкуренції. Інституційні перетворення були спрямовані в цілому на подолання структурної кризи та посилення конкурентної активності у транзитивній економіці України.

На сучасному етапі конкурентна політика передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища, зменшення частки монопольного сектора в економіці України, удосконалення правил конкуренції, впровадження сучасних методів державного регулювання діяльності суб’єктів природних монополій,

зменшення частки монопольного сектора у внутрішньому валовому продукті, розвитку інституційного забезпечення конкурентної політики.

Таблиця 2.1.

Етапи процесу демонополізації економіки України

ЕТАП ДЕПРЕСИВНИЙ (1992-1998 рр.) (подолання інфляційної кризи і спаду виробництва)	ЕТАП СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ (з 1999 р.) (подолання структурної кризи і посилення конкурентної активності)
Визначено основні принципи антимонопольної політики держави, що полягають у комплексному впровадженні заходів демонополізації економіки й розвитку конкуренції у взаємозв'язку з іншими напрямками економічних реформ	Конкретизовано правове становище антимонопольних органів в Україні. Визначено місце Антимонопольного комітету України в системі органів державної влади, уточнено мету і завдання Комітету.
В основному сформовано антимонопольне законодавство України, структура якого включає до себе правові акти різної юридичної сили	Антимонопольне законодавство трансформовано в законодавство про захист економічної конкуренції.
Створено систему органів Антимонопольного комітету України та визначено їх правове становище, зокрема структуру, компетенцію, організацію діяльності та підзвітність	Державна політика у сфері обмеження монополізму та захисту конкуренції остаточно набула рис політики конкурентної.
Встановлено коло державних органів, які повинні виконувати функції у сфері демонополізації, обмеження монополізму, захисту і розвитку конкуренції, визначено завдання цих органів	Переважаючий розвиток експортоорієнтованих високотехнологічних виробництв та організація конкурентоспроможних вертикально інтегрованих структур
Перебудова або ліквідація організаційних структур монопольного типу зі створенням на їх основі асоціацій, об'єднань, концернів та інших добровільних утворень	Забезпечення співіснування великих та дрібних організаційних структур з метою підвищення ефективності функціонування національної економічної системи
Завершено приватизацію державних підприємств з одночасною їх демонополізацією	Органічне поєднання в економіці підприємств різних форм власності (з домінуванням приватних) і
Проведено конверсію підприємств ВПК з формуванням на їх базі нових конкурентоспроможних суб'єктів господарювання	Адаптація підприємств промислового комплексу до роботи у конкурентно-ринкових умовах з дотриманням ними антимонопольних вимог
Вжито заходи щодо розвитку і стимулювання малого і середнього підприємництва з метою створення дійового конкурентного середовища	Державна допомога та вибіркова підтримка пріоритетних і перспективних виробництв
Пошук шляхів залучення іноземного інвестування, спрямований на організацію дієздатних спільних підприємств	Збільшення мережі спільних підприємств, лібералізація законодавства щодо іноземних інвестицій та у зовнішньоекономічній сфері

Таким чином, завдяки інституційним перетворенням, спрямованим на подолання проявів монополізму та розвиток конкурентного середовища, сьогодні в трансформаційній економіці нашої країни в цілому створено основні елементи інституційного середовища, що покликані захистити та підсилити розвиток конкуренції. Сукупність інститутів та організацій, що чинять безпосередній або опосередкований вплив на конкурентне середовище в нашій країні, ми пропонуємо структурувати наступним чином, див. додаток В.

До формальних правил, що безпосередньо або опосередковано чинять вплив на конкуренцію можуть бути віднесені:

1. Конституція України, що проголошує та гарантує підтримку конкуренції. Зокрема ст. 42 наголошує, що „держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускається зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом. Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів” [90].

2. Конкурентне законодавство України, до якого належать Закони: „Про захист економічної конкуренції” [91], „Про захист від недобросовісної конкуренції” [92], Указ Президента України „Про Основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки” [93], також інші нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України та Антимонопольного комітету України, де конкуренція розглядається як безпосередній об’єкт правового регулювання.

3. Нормативні акти, що регулюють діяльність природних монополій, зокрема Закон України „Про природні монополії” [94].

4. Нормативні акти, що визначають права та обов’язки органів, відповідальних за розвиток конкурентних відносин. В Україні таким органом визначено Антимонопольний комітет України, який у своїй діяльності керується Законом „Про Антимонопольний комітет України” [95].

5. Положення нормативних актів інших сфер законодавства, які впливають на розвиток конкурентних відносин: законодавство про захист прав споживачів, про ціноутворення, митне регулювання і т.п., зокрема Закони України: „Про захист прав споживачів” [96, 97], „Про ціни і ціноутворення” [98], Митний кодекс України [99].

6. Нормативні акти, що створюють основу для розвитку підприємницької діяльності, та безпосередньо впливають на розвиток конкурентних відносин. Це, у першу чергу, законодавство, що регулює положення нових структур, ФПГ: Закон України „Про промислово-фінансові групи в Україні” [100, 101]; торгових домів та нових форм торгівлі: Закон України „Про торгово-промислові палати в Україні” [102], „Про товарну біржу” [103], а також малого та середнього бізнесу: „Про підприємництво” [104], „Про державну підтримку малого підприємництва” [105], „Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні”

[106, 107]. Законодавство щодо процедури реєстрації нових підприємств: „Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців” [108], системи надання дозволів щодо заняття підприємницькою діяльністю: „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” [109], системи ліцензування: „Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” [110], „Про ліцензування певних видів господарської діяльності” [111, 112], законодавство щодо підтвердження відповідності: „Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності” [113], „Про стандартизацію” [114], процедури перевірок.

7. Нормативні акти, спрямовані на демонополізацію економіки. Заходи щодо демонополізації економіки нерозривно пов’язані з приватизацією державних та муніципальних підприємств. Отже, ряд нормативних актів, що регулюють приватизацію, у тій мірі, в якій вони впливають на розвиток конкурентних відносин, також відносяться до формальних правил конкуренції. Зокрема, Закони України: „Про Державну програму приватизації” [115], „Про приватизацію державного житлового фонду” [116], „Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)” [117], „Про приватизацію державного майна” [118].

8. Акти різного правового рівня, що створюють основу для практичного застосування тих чи інших положень законів про конкуренцію. На досягнення цієї мети направлений ряд розпоряджень та методичних вказівок Антимонопольного комітету України, що стосуються питань визначення меж та об’ємів товарних ринків, домінуючого становища господарюючих суб’єктів, виявлення монопольних цін і т.п., зокрема: Розпорядження АМК України „Про затвердження Методики визначення монопольного становища підприємців на ринку” [119], „Про Положення про контроль за економічною концентрацією” [120], „Про Правила розгляду справ про порушення антимонопольного законодавства України” [121].

Набагато складніше виявити неформальні правила конкуренції. Адже протягом усього радянського періоду, як вже було зазначено вище, термін „конкуренція” мав ознаки, що суперечили устоям радянського життя.

До неформальних правил конкуренції загальноприйнято відносити правила, торгові та інші чесні звичаї у конкуренції. Вони є відображенням соціальних, економічних та морально-етичних принципів суспільства, які можуть відрізнятися одне від іншого не лише у різних країнах, але, іноді, й всередині однієї країни. Крім того, з часом вони можуть змінюватися.

На сьогодні будь-яких чітких законодавчих визначень торгових та інших чесних звичаїв не існує. Вони встановлюються судовою практикою або емпіричним шляхом та залежать у кожному конкретному випадку від обставин справи [122, с.22-28].

Торгові звичаї мають ряд характерних ознак, серед яких П. Харченко виділяє складність, стійкість а також широту застосування [123, с.28-33]. Про складність торгових звичаїв можна говорити у тому випадку, коли ці звичаї встановлюють чіткі та зрозумілі правила поведінки, якими суб’єкти господарювання керуються у своїй діяльності. Стійкість передбачає

перевірку торгових звичаїв часом. Тобто, необхідний певний проміжок часу, який би закріпив за відповідним правилом поведінки у підприємницькій діяльності статус торгового звичаю. Ознака широти застосування торгового звичаю передбачає, що дане правило поведінки регулярно застосовується та оцінюється суб'єктами господарювання як ефективне та таке, що не суперечить підприємницьким цінностям у веденні справи.

Що стосується механізмів примусу до виконання правил конкуренції, то, відповідно сучасній конкурентній практиці України, до них слід віднести органи Антимонопольного комітету України, які відповідають за правопорушення конкурентного законодавства, в особі Адміністративних колегій АМК України. Також, з метою захисту інтересів держави, споживачів та підприємців АМК України у зв'язку з порушенням антимонопольного законодавства державними органами, юридичними та фізичними особами подає заяви до суду або Вищого арбітражного суду України.

До політичних організацій необхідно віднести тих суб'єктів законодавчої та виконавчої влади, які безпосередньо або опосередковано впливають на стан конкуренції на товарних ринках. Законодавчо визначено, що суб'єктами демонополізації, антимонопольного регулювання та застосування антимонопольного законодавства є: Верховна Рада України, яка приймає законодавчі акти з питань демонополізації економіки і розвитку конкуренції; Президент України, який приймає рішення з питань демонополізації економіки і розвитку конкуренції в межах своїх повноважень; Кабінет Міністрів України, що приймає рішення з питань забезпечення процесу демонополізації та антимонопольного регулювання; встановлює його найважливіші показники і параметри; Антимонопольний комітет України; органи, які здійснюють приватизацію майна державних підприємств; інші центральні та місцеві органи державної виконавчої влади, які розробляють і реалізують заходи щодо демонополізації економіки та розвитку конкуренції.

Особливе місце серед організацій займає Антимонопольний комітет України. Антимонопольний комітет – це центральний орган виконавчої влади із спеціальним статусом, метою якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності. Основними завданнями АМК України сьогодні залишаються: здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства; запобігання, виявлення та припинення порушень антимонопольного законодавства; контроль за економічною концентрацією; сприяння розвитку добросовісної конкуренції [124, с.3-4]. Комітет має право:

- визначати межі товарного ринку та монопольне становище суб'єктів господарювання на ньому;
- видавати суб'єктам господарювання обов'язкові для виконання рішення про припинення порушень антимонопольного законодавства, про відновлення початкового становища, про примусовий поділ монопольних утворень;

- видавати органам влади, органам місцевого самоврядування, органам адміністративно-господарського управління та контролю обов'язкові для виконання рішення в межах своєї компетенції;
- забороняти або дозволяти створення монопольних утворень;
- вносити обов'язкові для розгляду подання щодо скасування ліцензій, припинення зовнішньоекономічних операцій у разі порушень антимонопольного законодавства;
- накладати штрафи, застосовувати інші санкції у випадках, передбачених законом;
- приймати нормативно-правові акти відповідно до його компетенції.

До соціально-економічних організацій в Україні сьогодні можна віднести громадські організації з питань захисту конкуренції, профспілки та об'єднання промисловців, зокрема Союз промисловців та підприємців України, а також об'єднання споживачів.

Характеризуючи інституційне середовище в Україні слід відзначити його надзвичайну слабкість. Це підтверджується не лише українськими, але й зарубіжними дослідженнями [125]. Так, згідно Звіту про глобальну конкурентоспроможність, що публікується Всесвітнім економічним форумом вже понад 25 років, за рівнем розвитку суспільних інститутів у 2004 р. серед 104 країн світу Україна посіла 97 місце, випереджаючи такі країни, як Чад, Бангладеш та Пакистан, див. табл. 2.2. Джерелом такого низького показника є наявність проблем практично у кожному сегменті інституційного середовища.

Таблиця 2.2.

Оцінка конкурентоспроможності України за даними Звіту Всесвітнього економічного форуму у 2004 р. [складено нами за: 125].

	Індекс	Бал для України	Місце у загальному рейтингу країн
	Індекс зростання конкурентоспроможності	3,27	86
1.	Індекс макроекономічного середовища	3,39	76
1.1.	Рівень макроекономічної стабільності	x	50
1.2.	Рівень державних витрат	x	94
1.3.	Оцінка кредитоспроможності країни	x	74
2.	Індекс розвитку суспільних інститутів	3,29	97
2.1.	Рівень виконання контрактів та законодавства	x	99
2.2.	Рівень корупції	x	89
3.	Індекс розвитку технологій	3,15	83
3.1.	Рівень розвитку інновацій	x	39
3.2.	Рівень розвитку комп'ютерних технологій	x	7
3.3.	Рівень трансфертів технологій	x	67

Візьмемо, наприклад, формальні правила. Незважаючи на те, що приймається велика кількість законів, не всі вони призводять до очікуваних результатів. Такий стан речей обумовлюється тим, що у період функціонування планового економічного порядку сформувалися певні інститути та традиції щодо регулювання господарських відносини. За більш, ніж сімдесят років, була створена надцентралізована господарська система, в якій ідеальний економічний суб'єкт повинен був виконувати роль „гвинтика” у безперервно працюючому механізмі. Ринкові реформи, особливо у перші роки незалежності, були спрямовані на порушення надмірної централізації.

Проте, застосування інституційного підходу до аналізу економічних трансформацій дозволяє отримати висновки про те, що поведінкові моделі основних господарюючих суб'єктів не можуть бути змінені за короткий проміжок часу у зв'язку з дією ефекту інституційної інерції. Рівні інституційної структури змінюються з різною швидкістю. Це потребує урахування при аналізі перехідних процесів впливу інституційного „генотипу” передуючого економічного порядку. Інституційний генотип, перш за все, відображується в існуванні сталих неформальних правил, звичаїв, традицій, які формують стереотипи економічної поведінки та економічну культуру в цілому.

Так, згідно результатів статистичних опитувань, проведених Міжнародною Фінансовою Корпорацією, часті зміни нормативної бази є перешкодою для 80% підприємств України [126, с.18]. З одного боку, зміни та доповнення нормативної бази, що залишилася після СРСР, є нормальним процесом становлення суспільства при переході від командної до децентралізованої системи взаємовідносин. З іншого боку, часті зміни правил поведінки не дозволяють підприємцям прогнозувати свою роботу на довгострокову перспективу, уможливають неоднозначну інтерпретацію цих правил і сприяють корупції.

Незважаючи на те, що прийнято ряд формальних правил, спрямованих на обмеження та подолання корупційних явищ в транзитивній економіці України, зокрема Законів „Про боротьбу з корупцією” [127], „Про ратифікацію Додаткового протоколу до Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією” [128], „Про ратифікацію Цивільної конвенції про боротьбу з корупцією” [129], слід визнати, що саме корупція залишається головною неформальною нормою, яка заважає вдалому функціонуванню економіки нашої країни. Це обумовлює, зокрема, 89 місце України у Звіті про глобальну конкурентоспроможність за рівнем розвитку корупції, див. табл. 2.2. Результатом корупції є неефективне функціонування економіки, та, відповідно, зниження потенціалу економічного зростання. Проявів корупції та непорядності в економіці країни – чимало. Нерегулярні платежі в значних обсягах поширюються у багатьох сферах, а витрати бізнесу на корупцію є одними з найбільших у світі. Особливу тривогу викликають хабарі, пов'язані з імпортом та експортом товарів, а також зі щорічною сплатою податків.

До вітчизняних особливостей корупції слід віднести [130].

1. Корупція в Україні успадкована від часів партійно-радянської номенклатури. Нове дихання корупції відкрилося на усьому пострадянському просторі з початком поділу майна – приватизації – процесу невіддільного від різного роду злочинних діянь.

2. Корупція має схильність до самозбереження, самовідтворення та мімікрії, коли ухвалюються рішення в центрі й на місцях щодо різних преференцій та винятків, обмежень та пільг, дозволів та заборон, створення різноманітних фондів при державних структурах. Це означає, що чиновники постійно намагаються залишити для себе можливість для корупційних змін.

3. Це особливе корупційне мислення, адже часто хабарі, кумівство, зловживання владою сприймаються громадськістю деформовано – як норма. Влада як така – спотворена у свідомості багатьох так, ніби для того і існує, аби нею зловживати й розпоряджатися в корисливих цілях.

4. Сформувався певних прошарок, що не уявляє своєї діяльності поза корупційними схемами, які є чудовим засобом конкурентної боротьби і в результаті – встановлення привілейованого становища.

Отже, висновок очевидний – у межах вдосконалення інституційного середовища боротися з проявами корупції треба у першу чергу. Проте, слід зазначити, що корупція є настільки закоренілою, що її надзвичайно важко позбутися. Відповідно, боротьба з корупцією не може відбуватися шляхом революційних змін, а тим більше не слід очікувати миттєвих змін, тому що цей неформальний інститут має значну схильність до мутації, самовідтворення та збереження.

Ще однією важливою проблемою є судова влада в Україні, яка й досі, на жаль, залишається залежною від політичного впливу. Це знижує стимули для інвестування й ділової активності. Крім того, організована злочинність призводить до значних витрат бізнесу, що є ще однією очевидною перешкодою економічній конкурентоспроможності країни.

Як свідчать дані Звіту про глобальну конкурентоспроможність, за рівнем незалежності судового процесу від політичного впливу членів уряду, громадян або фірм Україна займала у 2004 р. 95 місце серед 104 країн світу, за ефективністю правових рамок для вирішення спорів та позовів приватного бізнесу та доглядом за законністю урядових дій – 89 місце, за надійністю правоохоронних органів у справі захисту власного бізнесу від криміналу – 95 місце, див додаток Д. Через свою недосконалість система санкцій може підтримувати й неефективні неформальні інститути, зокрема корупцію.

Суди в транзитивних економіках були і поки ще залишаються багато в чому не здатними до правового забезпечення відносин власності і договірних відносин. Як наслідок, народилася власна система захисту інтересів, що призводить до зростання трансакційних витрат, слабкості в ініціюванні інновацій, збереження „тіньової діяльності” [57, с.97-111].

Внаслідок цього має місце дефіцит права а також дефіцит довіри, що підтверджується даними соціологічних опитувань. У таблиці 2.3. наведено результати опитувань щодо міри задоволеності населення юридичною допомогою в захисті своїх прав та інтересів в Україні.

Міра задоволеності юридичною допомогою в захисті своїх прав та інтересів в Україні в 1995-2004 рр. [131, с.620].

	Роки			
	1995	1999	2003	2004
Не досить	51,9	52,9	52,2	57,2
Досить	8	9,4	8,4	9,4
Не цікавить	9,3	13	10,6	10,5

Як видно з таблиці 2.3, до 2004 р. такою допомогою були не задоволені 57,2% опитаних проти 51,9% у 1991 р., а міра достатності перебувала на рівні лише 9,4% опитаних і 10,5% тих, кого це не цікавило. Інакше кажучи, менше 1/5 населення відчували, що вони перебувають у відносинах, які мають правовий характер, або це їх не цікавить, тоді як 4/5 – що правовий захист їх інтересів і прав був або недостатнім, або їм не вистачало знань, щоб зробити оцінку. Зокрема, у 2006 р. за Міжнародним Індексом Прав Власності (IPRI), який вимірює значення прав матеріальної та інтелектуальної власності та їх захист для економічного благополуччя, серед 70 країн світу, які представляють 95% світового ВВП, Україна зайняла лише 58 місце [132].

До основних інституційних обмежень, що формуються політичними організаціями можна віднести адміністративні бар'єри, що чинять політичні організації на шляху розвитку підприємництва, а також державну допомогу певним галузям економіки України.

Дійсно, як підтверджує Звіт про глобальну конкурентоспроможність, рівень урядового регулювання бізнесу а також рівень бюрократизму в країні – одні з найвищих у світі – Україна займає 102 місце за обома показниками, див. додаток Д. Це дає уявлення про те, наскільки важким є середовище для здійснення бізнесу в нашій країні. Очевидно, що задля створення більш сприятливих умов для роботи приватного сектору та розвитку конкуренції, слід спростити й зробити більш прозорим регулятивне середовище.

Слід відмітити, що адміністративні бар'єри входу на ринок відображують інституційні обмеження суспільства, що покликані захистити споживачів від неякісної продукції, знизити можливості опортуністичної поведінки підприємців, забезпечити ефективну конкуренцію. Такими є вигоди суспільства від встановлення певних правил входу на ринок. Проте, перевищення цих оптимальних меж адміністрування призводить до зниження ступеню конкурентоспроможності ринкового середовища та формує схильність підприємців до подолання бар'єрів неринковими методами [52, с.67-73].

Адміністративні бар'єри на шляху розвитку підприємництва – це акти та дії органів влади різного рівня, що суттєво перешкоджають створенню та розвитку підприємницьких структур. До них відносяться бар'єри, пов'язані з ліцензуванням, реєстрацією, системою дозволів, підтвердженням

відповідності, системою перевірок та санкцій за порушення, дублюванням функцій контролюючих органів, зниженням доступу до державних та муніципальних приміщень та інші, див. рис. 2.1.

В цілому уся сукупність адміністративних бар'єрів, хоча й має у своїй основі творчі мотиви, проте на практиці часто чинить зворотне – дестимулюючий вплив на конкурентне середовище. Адміністративні бар'єри створюють додаткові бар'єри для входу у галузь нових фірм, збільшують монопольну владу діючих виробників, сприяють появі та розширенню інститутів тіньової економіки а також є обмежуючим фактором на шляху створення галузевих структур в економіці.

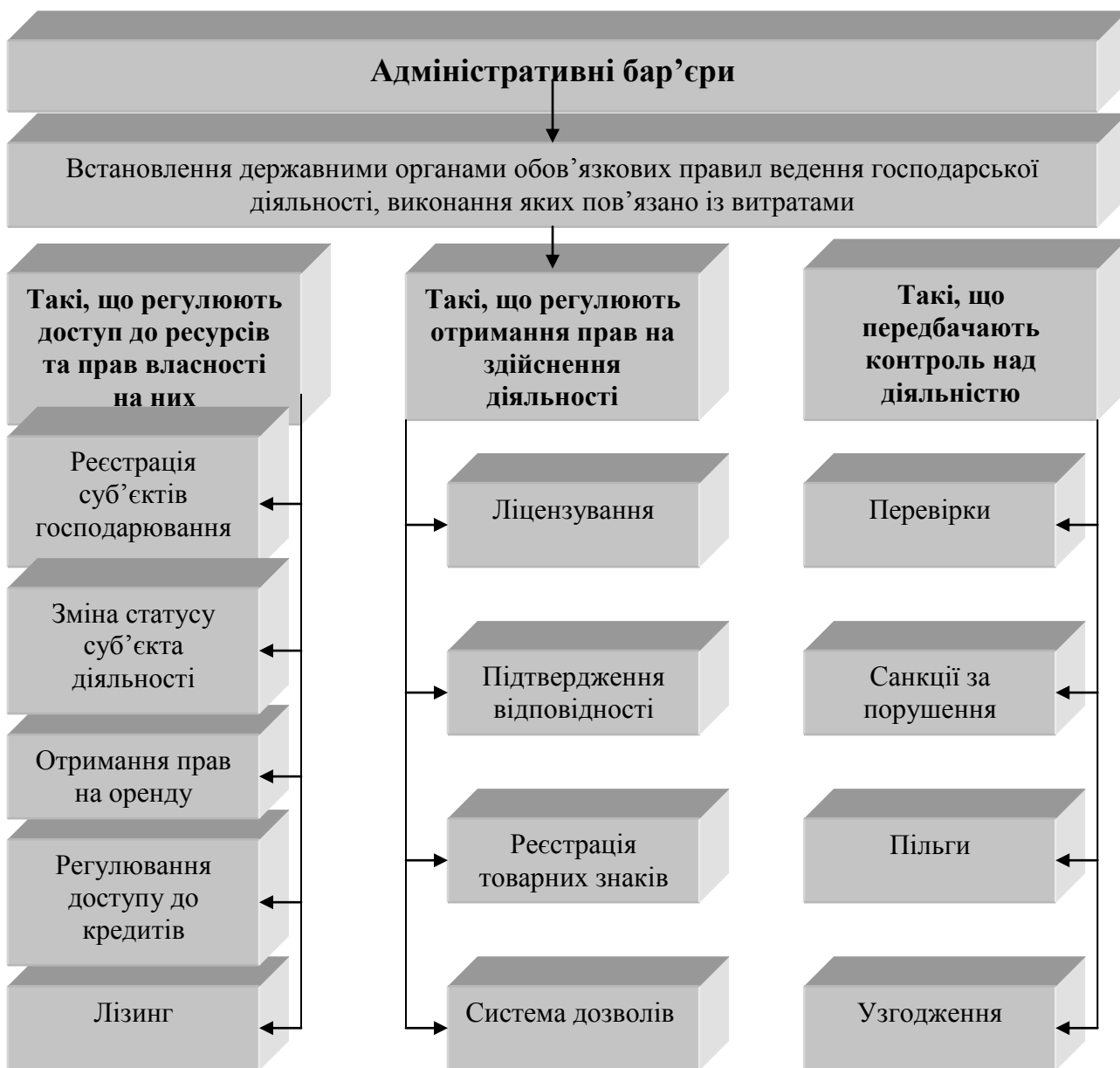


Рис. 2.1. Класифікація адміністративних бар'єрів в Україні

Дійсно, як буде доведено у параграфі 3.1., розширення сфер державного регулювання є однією з основних перепон на шляху ефективного розвитку конкурентного середовища й, відповідно, конкурентних відносин в Україні. Створювані державою інституційні адміністративні бар'єри відволікають ресурси, необхідні для повноцінного розвитку бізнесу, що призводить до зростання транзакційних витрат, породження рентоорієнтованої поведінки та зниження ефективності функціонування економіки в цілому, див. рис. 2.2.

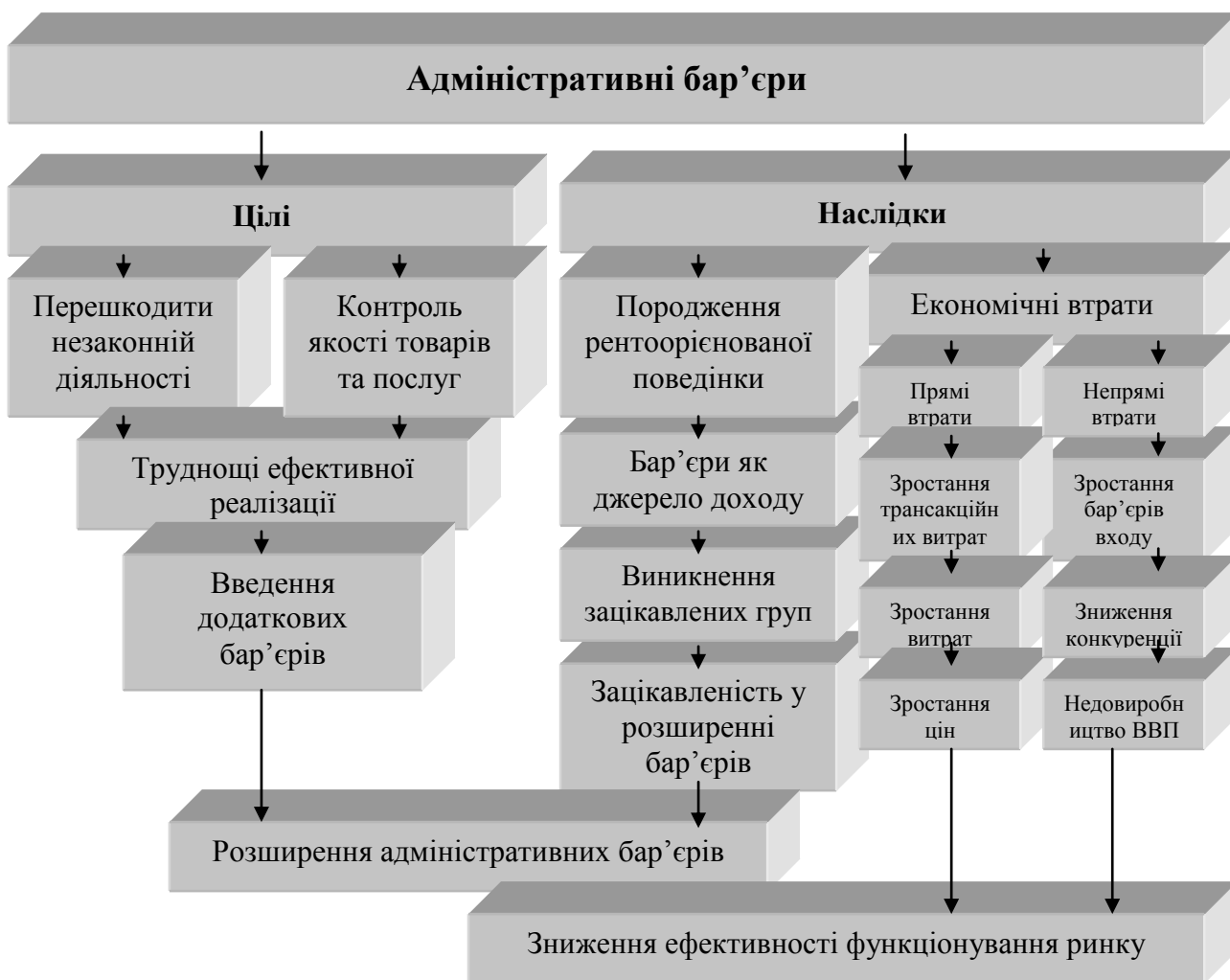


Рис. 2.2. Адміністративні бар'єри. Мета та наслідки

Що стосується такого типу інституційних обмежень як державна допомога, то стаття 15 Закону України „Про захист економічної конкуренції” встановлює загальну заборону на рішення органів влади щодо надання окремим суб'єктам господарювання пільг або інших переваг, ставлячи їх, тим самим, у привілейоване становище відносно інших конкурентів, що призводить або може призвести до недопущення, усунення, обмеження або викривлення конкуренції [91]. Незважаючи на це, практика АМК України свідчить, що такий вид порушень є доволі розповсюдженим. Так, у 2003 р.

було виявлено та припинено 139 порушень подібного роду, що складало 23,2% від загальної кількості припинених антиконкурентних дій державних органів. У 2004 р., навпаки, даний показник зріс до 269 правопорушень та склав 31,1%. В основній масі це порушення, що здійснюють місцеві органи влади: надання пільг місцевим підприємцям на ринках зовнішньої реклами, при використанні приміщень комунальної власності і т.п., хоча зустрічаються випадки припинення порушень законодавства і з боку центральних органів влади [133, с.16].

Отже, можна констатувати факт, що державне втручання призводить до порушення рівності ведення конкурентної боротьби. Державна допомога надається лише деяким підприємствам або групам підприємств, а субсидії, що надають за рахунок державних коштів, поспіль призводять до зміни конкурентних умов. Існує ще одна проблема – державна допомога часто є неефективною з економічної точки зору та служить засобом відмивання грошей. Таким чином, потрібно докласти зусиль, щоби негативний вплив від державного втручання в економіку був мінімальним, а користь для суспільства – максимальною. Одним зі шляхів досягнення окресленої мети є упорядкування процедури надання та використання державної допомоги суб'єктам господарювання у відповідності з вимогами ринку.

Світова практика показує, що саме соціально-економічні організації можуть успішно представляти інтереси малих та середніх підприємств, виступаючи посередниками в діалозі між фірмами та політичними організаціями. На жаль, роль об'єднань підприємців в Україні, так само як й об'єднань споживачів, у цьому процесі незначна.

Незважаючи на несприятливий вплив органів влади, який відчуває на собі більшість підприємств України, лише невелика частина з них намагається відстоювати свої інтереси шляхом об'єднання в асоціації. Згідно опитувань підприємців, проведених у 2004 р. Міжнародною фінансовою корпорацією в Україні, лише 24% опитаних підприємців підтвердили свою участь у бізнес-асоціаціях [126, с.25-26]. У той час, як майже 80% підприємств, які не є членами ділових асоціацій, не вважають, що подібне членство буде їм на користь. Радикальним чином ситуація не змінилася й у 2005 р. [134, с.23-24].

Отже, інституційні відмінності переходу України до конкурентного ринку обумовлюються особливостями переходу від планової до ринкової системи господарювання. У постсоціалістичних країнах система інститутів конкуренції була сформована „революційним” шляхом, тобто скопійована з більш вдалих західних економік. Через це західні формальні зразки не приживаються на перехідному ґрунті, вступаючи в конфлікт з неформальними та формальними правилами, що залишилися від попереднього планового режиму.

Недосконалість інституційного середовища, яка виявляється в сталому існуванні пережитків радянських часів, призводить до різного роду викривлень у конкурентному середовищі, створює нерівні правила гри для різних суб'єктів господарювання, викликає зростання трансакційних витрат в

транзитивній економіці нашої країни. Відповідно до запропонованої класифікації, нами було виділено п'ять блоків проблем інституційного середовища України, що викладені у нашій статті [135, с.34-43]:

1. Надзвичайна нестабільність системи формальних правил. З одного боку, у формальних правилах недостатньо визначено права власності, що призводить до зростання трансакційних витрат, з іншого – формальні правила не завжди доповнюють вже існуючі формальні та дуже часто вступають у конфлікт з неформальними правилами. Також, формальні правила конкуренції часто не отримують підтримки широких верств населення. Отже, можна констатувати факт невиконання принципу компліментарності та легітимності інститутів конкуренції, через що спостерігаємо конфлікт між різними рівнями правил.

2. Викривлення системи неформальних правил. З одного боку правила професійної етики конкуренції ще не встоялися, з іншого – серед неформальних правил чільне місце займає корупція.

3. Недосконалість системи санкцій за невиконання правил. Система санкцій за невиконання правил, що у розвинутих країнах представлена судами, також не виконує своїх функцій контролю. По-перше, вона не здатна до правового забезпечення відносин власності та договірних відносин, по-друге, – залишається залежною від впливу політичних організацій.

4. Проблеми політичних організацій. З одного боку, створювані державою інституційні адміністративні бар'єри відволікають ресурси, необхідні для повноцінного розвитку підприємництва. З іншого – державна допомога певним галузям економіки призводить до порушення рівності ведення конкурентної боротьби, часто є неефективною з економічної точки зору і служить засобом відмивання грошей.

5. Нерозвиненість соціально-економічних організацій. Недостатньо розвинуті профспілки підприємців і покупців, що не захищають права ринкових учасників від свавілля неформальних правил і впливу політичних організацій.

Окреслений стан речей обумовлює нерівність умов конкуренції в економіці України. Отже, комплекс заходів щодо покращення конкурентного середовища та поживлення конкурентних відносин, у першу чергу, повинен бути спрямований на покращення інституційного середовища, що діє в трансформаційній економіці нашої країни.

2.2. Сучасний стан розвитку міжгалузевої конкуренції в національній економіці

Необхідною умовою подальшого аналізу конкуренції є аналіз стану конкурентного середовища. Аналіз стану конкурентного середовища має дуже важливе значення для розуміння тенденцій розвитку економіки, вироблення рекомендацій щодо вдосконалення конкурентної політики.

Формування ефективного конкурентного середовища в економіці України потребує регулярного дослідження стану конкуренції на товарних ринках. Проте, слід пам'ятати, що економічна конкуренція є складною системою суспільних відносин, й саме її складність перешкоджає виділенню єдиного інтегрального показника, який характеризував би ступінь розвитку конкурентних відносин в національній економіці [62, с.120]. Саме тому в економічній науці досі продовжується дискусія стосовно методів виміру конкуренції на ринку.

Останніми роками оприлюднено ряд наукових досліджень, присвячених аналізу стану конкурентного середовища в Україні [24, 62, 136, 137, 138, 139, 140]. Зокрема, аналіз стану конкурентного середовища та конкурентних відносин у транзитивній економіці України проводився за наступними напрямками:

1. Дослідження структури товарних ринків [24, с. 48-53; 62, с. 213-227; 136, с. 58-73; 137, с. 24-28; 138, с.10-18;].
2. Оцінка інституційних передумов конкуренції [24, с. 55-67; 62, с. 120; 138, с.10-18; 139, с. 9-16; 140, с.4-9; 141, с.10-12].
3. Аналіз ринкової поведінки суб'єктів господарювання на основі опитувань підприємців [62, с.128-136; 138, с.10-18;].
4. Аналіз бар'єрів входу та виходу на ринок [24, с. 54-55; 137, с. 24-28; 139, с. 9-16;].
5. Динаміка розвитку підприємств малого та середнього бізнесу [62, с. 158-168].

Дослідження структури товарних ринків в Україні проводилося спеціалістами АМК України, Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, НАН України, Інституту Економічного Прогнозування за наступною методикою. Для оцінки найважливіших зрушень було визначено частку секторів з різними структурними передумовами конкуренції у 2000-2003 рр. Для цього на основі знеособлених даних статистичної звітності (за формою 1-Підприємство) були розраховані частки 1, 3 та 5 найбільших підприємств на приблизно 300 загальнодержавних та 2000 регіональних ринках [136, с. 58-73]. Використовуючи методологію, запропоновану О. Костусевим виділено чотири групи ринків [62, с. 123-125]:

- “чиста” монополія (частка найбільшого підприємства дорівнює або перевищує 90%);
- з домінуванням однієї фірми (частка найбільшого підприємства перевищує 35%, але менша за 90%);
- з ознаками “жорсткої” олігополії (частка трьох найбільших підприємств перевищує 50%);
- з конкурентною структурою (всі інші ринки).

Узагальнені результати розрахунків наведені у додатку Ж. Вони свідчать, що більше половини товарів та послуг виробляються на загальнодержавних та регіональних ринках, де структурні обмеження

конкуренції відсутні. Про позитивні зміни в економіці свідчить також скорочення частки продукції, що виробляється в умовах „чистої” монополії з 11,8% у 2000 р. до 10,5% у 2003 р., а на ринках з домінуванням однієї фірми – з 22,7% до 19,9% відповідно. Збільшення частки ринків з ознаками „жорсткої” олігополії з 11,6% до 15,3% пояснюється швидкими темпами зростання виробництва у ряді таких галузей, як нафтопереробна, а також переходом до даної групи деяких важливих ринків у харчовій, хімічній промисловості, у машинобудуванні, на транспорті. Слід відзначити, що на більшості олігопольних ринків в Україні конкуренція є досить сильною. В той же час досвід показує, що учасники таких ринків іноді вдаються до таємних змов [142, с. 19-24].

Більшість ринків в Україні є концентрованими. Так, за розрахунками спеціалістів АМК України [143, с. 19-35], частка ринків з конкурентною структурою у 2000 р. складала 31,5%, 2002 р. – 37,2%, а у 2003 р. зменшилася до 35,9%, див. табл. 2.4. Однак, як показують дані табл. 2.5., частка цих ринків у загальному обсязі виробництва продукції, робіт, послуг у 2000 р. склала 53,9%. Тобто більше половини загального обсягу продукції в країні виготовлялося у конкурентних галузях. У 2002 р. відбулося зростання кількості таких ринків на 195, що збільшило їх частку у загальному обсязі ринків на 5,7%, див. табл. 2.4., але цей факт не призвів до зростання частки конкурентних галузей у загальному обсязі випуску продукції в країні. Навпаки, у 2002 р. порівняно із 2000 р., частка ринків з конкурентною структурою у загальному обсязі продукції країни скоротилася на 8,6% див. табл. 2.5. У 2003 р. спостерігалася зворотна тенденція. При зменшенні частки конкурентних ринків обсяг виробництва продукції підприємств цих ринків у загальному обсязі випуску збільшився на 9,1%, див. табл. 2.4., 2.5. Це підтверджує той факт, що конкурентні ринки є більш ефективними, вони забезпечують більший приріст обсягу виробництва, ніж монопольні.

Таблиця 2.4.

Структурні передумови розвитку конкуренції в економіці України за показниками кількості ринків [143, с. 19].

Типи ринків	Кількість ринків			% до загального		
	2000	2002	2003	2000	2002	2003
„Чиста” монополія	361	278	310	15,2	11	12,6
Ринки з ознаками домінування підприємств	923	914	856	38,9	36	34,7
Жорстка олігополія	343	402	414	14,4	15,8	16,8
Ринки з конкурентною структурою	748	943	884	31,5	37,2	35,9
Всього	2375	2537	2464	100	100	100

Дані таблиці 2.4. показують, що частка ринків “чистої” монополії у загальній кількості ринків зменшилася на 4,2% у 2002 р., а у 2003 р. зросла на 1,6%. При цьому їх частка у загальному обсязі випуску продукції зменшилася на 0,4% у 2002 р. та на 0,9% у 2003 р., незважаючи на збільшення кількості таких ринків у 2003 р., див. табл. 2.5. Тобто, у 2002 р. обсяг випуску підприємств, що належать до ринків “чистої” монополії, зростав більшими темпами, ніж підприємств, що належать до ринків з конкурентним середовищем. У 2003 р. конкурентні ринки забезпечили більший приріст обсягу випуску, ніж ринки чистої монополії, що є свідченням формування нормального ринкового середовища та ринкової економіки взагалі. Можна зробити висновок, що українська економіка працює згідно з об’єктивно діючими законами ринкової економіки, за якими конкурентні ринки є більш ефективними, ніж монополійні.

Таблиця 2.5.

Структурні передумови розвитку конкуренції в економіці України за показниками обсягів виробництва [143, с. 20].

Типи ринків	Обсяги виробництва продукції, робіт, послуг			% до загального		
	2000	2002	2003	2000	2002	2003
“Чиста” монополія	32627775,80	39763541,70	46145429,40	11,8	11,4	10,5
Ринки з ознаками домінування підприємств	62500818,40	74361645,70	87173697,50	22,7	21,3	19,9
Жорстка олігополія	31819511,50	76890626,50	67030867,20	11,6	22	15,3
Ринки з конкурентною структурою	148274891,40	157826395,00	238379256,70	53,9	45,3	54,3
Всього	275222997,10	348842208,80	438729250,80	100	100	100

Як можна побачити з табл. 2.4. та 2.5. частка ринків з ознаками домінування підприємств зменшилася на 2,9% у 2002 р. та на 1,3% у 2003 р., а їх частка у сукупному обсязі випуску продукції зменшилася на 1,4% у 2002 та 2003 рр. Частка ринків жорсткої олігополії зросла на 1,4% у 2002 р. та на 1% у 2003 р., а їх частка у загальному обсязі продукції країни зросла на 10,4% у 2002 р. та зменшилася на 6,7% у 2003 р. Отже, на ринках жорсткої олігополії також спостерігалось зменшення їхньої частки в загальному обсязі випуску при одночасному збільшенні кількості таких ринків.

Проведені дослідження показують, що протягом 2000–2003 рр. відбувалося збільшення рівня конкуренції на ринках товарів та послуг України та зменшення частки монополійного сектору. Але з 2000 по 2002 р. кількість монополізованих ринків зменшилася більш суттєво, ніж у 2003 р., коли спостерігалася зворотна тенденція. Разом з цим, підтвердженням більш ефективної діяльності підприємств на конкурентних ринках слугує те, що у

2000 р. 31,5% таких ринків виробляли 53,9% всього обсягу випуску, а у 2003 р. 35,9% конкурентних галузей забезпечили 54,3% загального обсягу випуску.

Згідно поглядів сучасної економічної теорії, вирішальне значення для розвитку конкуренції на товарних ринках має зняття або зменшення бар'єрів вступу. Насамперед через вступ на ринки нових суб'єктів господарювання відбувається реальний розвиток підприємництва.

Аналіз зміни кількості підприємств, що розпочали свою діяльність, проведений Черненком С.О., показує, що останнім часом проблема бар'єрів вступу на товарні ринки в Україні потребує уваги. Результати проведеного ним дослідження свідчать, що відношення кількості новостворених суб'єктів господарювання до їхньої загальної кількості (так звана норма входження) протягом 2000–2003 рр. мала тенденцію до зменшення та скоротилася більше, ніж на чверть, див. табл. 2.6. При цьому акцентується увага також на зменшення абсолютної кількості створених протягом року суб'єктів господарювання [24, с. 54].

Таблиця 2.6.

Динаміка норми входження на товарні ринки України в 2000-2003 рр.

	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Всього підприємств, господарських товариств, СФГ та кооперативів (на кінець року)	623377	662909	697802	727019
З них створено протягом року	52032	51065	47561	47334
Норма входження (%)	8,3	7,7	6,8	6,5

У якості іншої ознаки посилення бар'єрів вступу на товарні ринки України ним розглядалося уповільнення темпів зростання кількості фактично діючих підприємств (тобто, підприємств, що здавали звітність, де реєструвався рух коштів на рахунках), див. таблицю 2.7. Як стверджує автор, „Беручи до уваги, що в 2004 р. ВВП України склав близько 60% обсягу 1990 р., таке зменшення навряд чи можна пояснювати лише насиченням товарних ринків, імовірніше воно свідчить про гостроту проблеми бар'єрів вступу на товарні ринки України” [24, с.55].

Як показують результати досліджень, приведені у роботах М. Пугачової та О. Костусєва, аналіз даних кон'юктурних досліджень вказує на те, що в останні роки конкуренція суттєво посилилась практично в усіх галузях української економіки. Щоправда, велика кількість керівників розглядають високу конкуренцію як фактор, що стримує виробництво. Проте, найбільш помітні позитивні зрушення спостерігаються у тих галузях, де конкуренція особливо висока – роздрібній торгівлі, автотранспорті, харчовій, хімічній та нафтохімічній промисловості. У той час там, де дію ринкових механізмів обмежено (особливо у сільському господарстві), виникають найбільші труднощі. Це ще раз підтверджує, що конкуренція є важливим фактором економічного розвитку [138, с.10-18].

Динаміка кількості фактично діючих підприємств у 2000-2003 рр.

	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Всього діючих підприємств (тис.)	396	443	489	520
Динаміка (%)		+ 11,8	+10,4	+6,3

Отже, проведені дослідження транзитивної економіки України у цілому свідчать про те, що конкурентні відносини можна охарактеризувати як переважаючі в національній економіці. У той самий час у багатьох важливих галузях конкуренція фактично відсутня або носить „джентльменський характер” [62, с.136]. Відповідно, у якості основних проблем, що заважають нормальному функціонуванню конкуренції в Україні, українські дослідники виділяють: високий рівень монополізації (частково як спадщина минулого); нерівність умов конкуренції; відсутність або неефективне функціонування багатьох важливих ринкових інститутів; недосконалість інформації [24, с.48].

Як було зазначено у параграфі 1.1, одним з найважливіших ефектів, до якого повинна призвести економічна конкуренція, є досягнення комплексної ефективності економіки. Така ефективність складається з трьох типів – адаптивної ефективності, або ефективності створення нових ресурсів, алокативної, або ефективності розподілу ресурсів, та Х-ефективності, або ефективності використання ресурсів.

Результати дослідження, проведеного С.О. Черненком свідчать, що досягнення усіх трьох складових комплексної ефективності не є можливим одночасно: „...конкуренція в принципі спроможна забезпечити системну економічну ефективність, але не одночасно, а лише в діахронії, модифікуючись у часовому розгортанні економічного процесу протягом „довгої хвилі” життєвого циклу техніко-економічної парадигми. ... Сприяння функціонуванню саме тієї моделі конкуренції на ринку, що на відповідному етапі життєвого циклу техніко-економічної парадигми забезпечує оптимум ефективності, є одним з найбільш важливих завдань державної конкурентної політики як системи заходів впливу держави на ринки та процеси обороту товарів на них” [24, с.41].

Розширюючи межі дослідження, проведеного С.О. Черненком, можна стверджувати, що досягненню адаптивної та Х-ефективності сприяє розвиток внутрішньогалузевої конкуренції, у той час, як розвиток міжгалузевої конкуренції є необхідною передумовою досягнення алокативної ефективності. Відповідно характерними показниками, за якими можна судити про ступінь розвитку конкурентного середовища, можуть служити показники ефективності економіки. Зокрема, для міжгалузевої конкуренції таким показником є показник норми прибутку, а для внутрішньогалузевої ефективності – показник продуктивності праці.

Дослідження стану міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції у транзитивній економіці України дозволить не лише зрозуміти особливості переливання капіталу всередині галузі та на міжгалузевому рівні, а й визначити ступінь ефективності функціонування української економіки на сучасному етапі, окреслити основні перепони на шляху руху капіталу та основні напрямки щодо їх подолання.

Незважаючи на те, що Україна обрала шлях ринково орієнтованої країни, аналіз міжгалузевої прибутковості не став центральним пунктом в економічній літературі. Навіть сьогодні нам мало відомо про концентрацію та норми прибутковості в різних галузях економіки України – країни, що обрала систему засновану на прибутковості та отримала назву ринкової. На цей факт, щоправда відносно США, у свій час звертав увагу Дж. Стіглер [цит. за: 144, с. 123].

Перші роботи, присвячені даній проблематиці, що аналізували більш-менш широкий статистичний матеріал, з'явилися ще у 20-х роках минулого століття. У 1921 р. з'явилася робота А. Девіна про 35 корпорацій, охоплених процесами злиття, у якій був зроблений висновок про зниження норми прибутку у новоутворених компаніях порівняно із нормою прибутку до злиття. У 1929 р. вийшла робота У.Л. Крама, де розглядалося більш широке коло корпорацій за десятирічний період (з 1916 по 1927 р.). Він зробив спробу дослідити розміри прибутку в залежності від величини корпорацій [цит. за: 144, с. 123].

Подальший розвиток дана проблема отримала у роботах дослідників галузевої організації ринків Дж. Бейна [145], Г. Мінза [29], Р. Ланцилотті [28], Р. Кілпатріка [146], Дж. Стіглера [35], Р. Епштейна [34] та інших. Головне завдання даних досліджень зводилося до дослідження динаміки показників прибутковості та їх взаємозв'язку з рядом інших показників, зокрема концентрації.

У радянській економічній літературі теоретичний аспект прибутку та прибутковості отримав доволі широке висвітлення, проте значно менше уваги приділялося статистичному аналізу динаміки прибутковості. Прикладом можуть бути роботи радянських вчених Аганбегяна А.Г. [30], Котова В.Н. [32], Нікітіна С.М. [31], Рудакової І.Є. [144], Сєдова В.І. [22].

Проте, сучасна економічна наука України, надаючи перевагу західному економічному зразку, не взяла на озброєння ані напрацювання радянської політичної економії, ані теорії галузевих ринків. Саме тому на сьогодні в Україні практично відсутні фундаментальні дослідження, присвячені даній проблематиці.

Перші спроби зробити подібний аналіз на базі даних української дійсності були зроблені В. Гейцем [147, с. 4-17] а також у спільних працях Антимонопольного комітету України, Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України [136, с. 58-61; 148, с. 22-25].

Результати даних досліджень свідчать про те, що в сучасній економіці України існує широка диференціація рівнів прибутковості, яка є індикатором

слабкого міжгалузевого переливання капіталів й, відповідно, інвестиційного потенціалу. Великі відхилення та диференціація прибутковості різних видів економічної діяльності виступає свідченням неупорядкованості структурної, цінової, податкової політики, істотних недоліків у системі державного регулювання економіки та конкурентної політики.

Проте у даних роботах не були чітко окреслені глибинні причини, що викликали подібну ситуацію, та шляхи щодо її подолання. Також аналіз не проводився в динаміці. Отже, метою даного параграфу буде аналіз стану міжгалузевого переливу капіталу у сучасній економіці України. Відповідно, головний акцент ми спрямуємо на розв'язання наступних завдань: аналіз стану міжгалузевої конкуренції в Україні; визначення факторів, що заважають міжгалузовому руху капіталу; окреслення шляхів пошуків переливання капіталу між галузями.

Проте, перш, ніж приступати до аналізу, слід зробити ряд припущень та уточнень. Так, найбільш точним вираженням норми прибутку є відношення маси прибутку до величини власного капіталу підприємства або його обсягу реалізації. Проте, за браком статистичних даних щодо власного капіталу підприємств у розрізі видів економічної діяльності в Україні, у нашому дослідженні буде використано показник рентабельності – тобто співвідношення прибутку до оподаткування до витрат операційної діяльності. На важливості показника рентабельності як індикатора економічних пропорцій в економіці наголошує у своїх дослідженнях ряд українських вчених [147, с. 4-17; 148, с. 22-25].

Загальновідомо, що економічна статистика прибутків, особливо у трансформаційних економіках, потребує досить обережного та критичного підходу. Адже статистичні дані про прибутки та, відповідно, рентабельність, є найбільш недостовірними, а інколи й фальсифікованими. Викривлення дійсного стану речей починається ще у самих витоків статистики прибутків – на стадії складання балансів та фінансових звітів підприємств.

Безумовно, можна стверджувати, що вітчизняний бухгалтерський облік недосконалий, а прибуток систематично занижується, проте, у нашому дослідженні нас цікавить не абсолютний показник прибутку, а відносний його показник, тобто рентабельність. Отже, незважаючи на недосконалість бухгалтерського обліку, ми вважаємо за можливе побачити загальну „траєкторію” руху показника рентабельності на певному відрізку часу.

При розгляді статистичної картини прибутків можна отримати різноманітні результати в залежності від того, береться прибуток до або після оподаткування. Теоретично більш правильно брати показник прибутку до оподаткування, тобто до процесу перерозподілу прибутків. Прибуток до оподаткування ближчий до теоретичного показника прибутків. Оскільки при розрахунку показників рентабельності операційної діяльності підприємств Державним комітетом статистики України використовується прибуток до оподаткування, то у цьому секторі аналізу не виникатиме проблем.

Також при аналізі статистики прибутків важливо брати показники за достатньо довгий проміжок часу. Рентабельність за окремі роки або за

короткий проміжок часу може й не виявити характерної картини. У межі нашого дослідження потрапляють дані за 2000-2005 рр. Слід зазначити, що довгостроковий аналіз рентабельності в Україні не є можливим через відсутність належних даних за тривалий період. За період свого існування державна статистика України не накопичила достатніх даних для широкомасштабних фундаментальних досліджень. Проте, дані, що наявні на сьогодні, вже спроможні висвітлити певну картину.

Розглянемо динаміку показників рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності в Україні за період 2000-2005 рр., та порівняємо їх з даними, що характеризують рентабельність промислових підприємств, див. відповідно табл. 2.8. та 2.9. За даними таблиць 2.8. та 2.9. можна зробити наступні висновки.

Таблиця 2.8.

Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності в Україні за 2000-2004 рр. [складено нами за: 147, с. 4-17; 148, с. 24-25].

Вид економічної діяльності	2000	2002	2003	2004
Усього	2,7	4,2	4,3	6,4
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-1,6	0	4,2	10,7
Промисловість	4,8	2,6	3,3	4,7
Будівництво	1,3	1,2	2,2	2,1
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з їх ремонту	1	14,9	6,9	12,5
Транспорт і зв'язок	2,4	9,2	11	10,3
Фінансова діяльність	8,2	17,1	13,1	28,1

Так, незважаючи на невисокі показники рентабельності, в цілому по економіці України у 2000-2004 рр. рівень рентабельності не перевищував 6,4%, хоча це були роки з досить високими показниками зростання ВВП (понад 8% щороку в середньорічному обчисленні), вона все ж мала тенденцію до зростання. Так, у 2004 р. порівняно із 2000 р. в цілому по економіці рентабельність зросла на 3,7 відсоткового пункту, у той час, як у промисловості даний показник мав тенденцію до зниження, і лише у 2004 р. досяг рівня 2000 р. Проте, у галузевому розрізі такої односпрямованої картини не існує – динаміка рентабельності є різноспрямованою. Більш наочно дану тенденцію можна побачити у додатках З та К.

Загальна динаміка рентабельності за галузями економіки, зокрема промисловості, свідчить про диференціацію рівнів рентабельності. Розкид у рентабельності між галузями економіки та промисловості є не лише значним, але й сталим, що вказує на слабкий міжгалузевий перелив капіталу та нерозвиненість фінансового ринку. За такої диференціації не слід очікувати,

що капітал, який сформувався у галузях з високою рентабельністю, стане інвестуватися у галузі внутрішнього ринку.

Таблиця 2.9.

Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств за видами економічної діяльності за 2000-2005 рр. [149, с. 57].

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Вся промисловість	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5
Добувна промисловість	8,7	11,5	4,4	3,4	8,5	14,4
Обробна промисловість	5,9	4,2	3,1	4,2	5,4	5,3
у тому числі:						
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарської продукції	3,3	4	3,3	2,7	2	3,7
Легка промисловість	-0,1	1,1	-1,6	0,4	0,4	-0,2
Виробництво деревини та виробів з деревини	1	3,2	-1,3	3,2	4,1	4,5
Целюлозна-паперова промисловість; видавнича справа	8,3	8,9	7,1	4,5	7,7	6,4
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробка	...	1,4	4	1,5	4,9	4,1
Хімічна та нафтохімічна промисловість	7,8	3,8	1,8	5,2	7	7,8
Металургія та оброблення металу	9,8	5,1	4,6	7,9	9,2	7,2
Машинобудування	-0,3	4	1,5	1,9	2,1	3,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	-0,6	-1	0,4	-0,2	-1,2	1,5

Незважаючи на це, в останні роки можна помітити певну тенденцію до згладжування занадто широкої диференціації. Цей процес можна простежити за статистичними показниками стандартного та середнього відхилення.

Середнє відхилення обчислює середнє абсолютних значень відхилення точок сукупності від їх середнього значення (2.1). Середнє відхилення є мірою розкиду множини даних. Математичне рівняння для середнього відхилення має наступний вигляд:

$$\frac{1}{n} \sum |x - \bar{x}| \quad (2.1)$$

де, x – у нашому випадку – показники рентабельності;

n – кількість аргументів у генеральній сукупності.

Стандартне відхилення за генеральною сукупністю обчислює стандартне відхилення, тобто міру того, наскільки широко розкидані точки усієї генеральної сукупності відносно їх середнього значення (2.2). Воно передбачає, що аргументи (у нашому випадку це рівні рентабельності)

охоплюють усю генеральну сукупність. Стандартне відхилення використовує наступну формулу:

$$\sqrt{\frac{n \sum x^2 - (\sum x)^2}{n^2}} \quad (2.2)$$

де, x – у нашому випадку – показники рентабельності;
 n – кількість аргументів у генеральній сукупності.

Розрахунки середнього та стандартного відхилення дають нам змогу побачити траєкторію рівнів рентабельності. На базі таблиць 2.8. та 2.9. розраховано міру розкиду показників рентабельності за галузями економіки та промисловості, що представлена у таблицях 2.10. та 2.11. відповідно.

Таблиця 2.10.

Міра розкиду даних щодо показнику рентабельності за видами економічної діяльності в Україні за 2000-2004 рр.¹

Роки	2000	2002	2003	2004
Стандартне відхилення за генеральною сукупністю	2,9	6,3	3,8	7,9
Середнє відхилення	2,2	5,8	3,4	5,5

Таблиця 2.11.

Міра розкиду даних щодо показнику рентабельності за видами економічної діяльності в промисловості у 2000-2005 рр.²

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Стандартне відхилення за генеральною сукупністю	3,8	3,2	2,4	2,1	3,1	3,5
Середнє відхилення	3,4	2,2	1,9	1,6	2,6	2,5

Розраховані показники стандартного статистичного відхилення протягом 2000-2005 рр. показують різноспрямовану направленість. Так, протягом 2000-2003 рр. в галузях промисловості, див. табл. 2.11. показники стандартного та середнього статистичного відхилення мали тенденцію до зменшення. Цей факт свідчить про певну тенденцію до вирівнювання та зниження ступеню диференціації рівнів рентабельності. Проте, протягом

Примітки:

1. Розраховано нами за даними таблиці 2.8. – „Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності в Україні за 2000-2004 рр.”
2. Розраховано нами за даними таблиці 2.9. – „Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств за видами економічної діяльності за 2000-2005 рр.”

2004-2005 рр. дані показники відхилялися у бік зростання, що свідчить про нерівномірність процесу вирівнювання рівнів рентабельності як в цілому за видами економічної діяльності, так й за видами економічної діяльності у промисловості. Наочно траєкторію показників рентабельності можна простежити у додатках З та К.

Зіставлення галузевих рівнів рентабельності показує, що у ряді галузей: виробництві деревини та виробів з деревини, добувній, целюлозно-паперовій, хімічній та нафтохімічній промисловості, металургії та обробленні металу протягом досліджуваного періоду коливання галузевого показника були значно вищі за середнє значення. В інших галузях: харчовій, легкій промисловості, машинобудуванні, виробництві коксу та продуктів нафтопереробки, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води коливання рівня рентабельності були набагато нижчі за середній рівень, див. додаток К.

Проте, при значному розкиді галузевих показників можна помітити певне тяжіння рівнів рентабельності більшості галузей до середнього рівня. Зокрема, з додатку К видно, що середній показник рівня рентабельності є своєрідною модою: найбільш частим показником, що розташований у „зоні” середнього рівня рентабельності за галузями промисловості. Відповідно, середня рентабельність є не лише статистичною середньою, а дійсно свідчить про існування певного середнього рівня.

Іншим важливим індикатором розвитку конкурентного середовища є взаємозв'язок між рівнями рентабельності та ринкової концентрації. Нагадаємо, що даний аналіз було започатковано у парадигмі „структура – поведінка – результат”. З базових підходів даної парадигми впливає припущення, що за даної цінової політики середня норма прибутковості у галузях з високою ринковою концентрацією (монополією або жорсткою олігополією) буде однозначно вищою, ніж у галузях з атомістичною структурою чи за умов розпливчастої олігополії. Дж. Бейном в публікаціях 1950-х років були розпочаті дослідження з метою емпіричної перевірки цієї гіпотези [150, с. 293-324]. Роботи Дж. Бейна, та проведені за його методом численні дослідження стосовно інших країн і періодів (Ф. Шерер та Д. Росс називають цифру у декілька сотень), виявили загальну кореляцію між прибутковістю з одного боку, та рівнем концентрації і суб'єктивними оцінками бар'єрів входження в галузь – з іншого.

На основі показників рентабельності видів економічної діяльності, наведених у табл. 2.8. та 2.9., та часток ринків з різними структурними передумовами конкуренції, наведених у додатку Ж, нами було проведено кореляційний аналіз взаємозалежності між показниками рентабельності та ступенем ринкової концентрації в Україні. Результати аналізу за 2000-2003 рр. представлені у додатку Л¹.

Примітка. Через те, що дослідження часток ринків з різними структурними передумовами конкуренції проводилися Антимонопольним комітетом України одноразово, ми не мали можливості проаналізувати кореляцію за більш тривалий проміжок часу.

На основі додатку Л можна зробити висновок про позитивну обернену залежність між показниками рентабельності та змінами часток ринків з різними структурними передумовами конкуренції. Так, зі зростанням частки ринків з конкурентною структурою, тобто зі зменшенням концентрації, показники рентабельності, як правило, теж виявляють тенденцію до зниження, й навпаки. У більш концентрованих галузях, рівні рентабельності, як правило, вищі за середні.

Дана тенденція виявляється практично в усіх галузях. Візьмемо, наприклад, сільське господарство. Протягом 2000-2003 рр. спостерігалось зменшення частки ринків з конкурентною структурою та зростання ринків з ознаками домінування та жорсткої олігополії – відповідно рівень рентабельності демонстрував тенденцію до зростання. Показник кореляції дорівнює 1,0. Таку саму тенденцію підтверджує більшість видів економічної діяльності: добувна, харчова і тютюнова, легка, целюлозно-паперова промисловість, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, металургія та оброблення металу, машинобудування. Показник кореляції у кожному окремому випадку прагне до 1,0.

Дана тенденція також яскраво простежується у додатках З та К. Усі галузі, графік норми рентабельності яких розташований вище середнього показника – це галузі з високим рівнем монополізації. Галузі з нормами рентабельності нижчими за середній рівень – монополізовані значно менше та відносяться до слабкомонopolізованих галузей. Це відбиває залежність галузевої норми рентабельності від ступеню монополізації галузевого виробництва.

Аналогічні висновки присутні в роботах багатьох американських економістів, наприклад Г. Шермана та Дж. Стіглера. В них простежується пряма залежність норми рентабельності від ступеню монополізації галузі [цит. за: 144, с.137-138]. В цілому у висококонцентрованих галузях середній показник норми рентабельності вищий, ніж у менш концентрованих галузях.

Зростання показника норми рентабельності по мірі зростання концентрації відмічали й інші американські економісти. Різницю склали лише розраховані ними коефіцієнти кореляції. Так, за розрахунками Дж. Бейна на базі 41 галузі обробної промисловості найбільш висока норма рентабельності спостерігалася в галузях, де концентрація перевищувала 70%-ву норму, а найбільш низький рівень рентабельності – в галузях з нормою концентрації нижчою за 30%. Хоча коефіцієнт кореляції Дж. Бейн отримав невисокий – 0,33, Л. Вейс дає більш високий коефіцієнт – 0,73 [цит. за: 144, с.138].

Американські економісти Н.Р. Коллінз та Л.Е. Престон зробили спробу оцінити кількісну залежність між ступенем концентрації галузевого виробництва та рівнем рентабельності. Вони дійшли висновку, що зростання галузевої концентрації (частки 4-х надвеликих фірм у середньозваженому індексі концентрації) на 10 відсоткових пунктів супроводжується зростанням норми прибутку (прибуток до оподаткування до власного капіталу) на 1,9 відсоткових пункти [цит. за: 144, с.138-139].

Цікаво відмітити, що галузі з найвищими нормами прибутковості, як правило, є найбільшими отримувачами державної допомоги. Обсяги прямого адресного субсидування виробників окремих галузей вітчизняної економіки представлені у додатку М.

З додатку видно, що найбільшим отримувачем прямої державної допомоги в Україні є вугільна галузь. Одним із напрямів підтримки вугледобувних підприємств є часткове покриття витрат із собівартості продукції. В цілому в законах України „Про Державний бюджет України” протягом 2002-2004 рр. було передбачено пряме субсидування вугільної галузі приблизно на 2,5 млрд. грн. [151, с.82].

Іншим великим реципієнтом державної допомоги є машинобудування. Суднобудівна, літакобудівна та космічна галузі найбільшу вигоду отримали за рахунок звільнення від сплати ввізного мита та земельного податку, автомобілебудівна – ввізного мита та податку на додану вартість. Для автомобілебудування характерна тенденція до зростання річних сум отриманих непрямих пільг [151].

Немалим отримувачем державної допомоги є хімічна промисловість. До 2003 р. підприємства хімічної промисловості користувалися пільговими умовами щодо податку на прибуток. У 2002–2003 рр. поставки всіх ліків і виробів медичного призначення звільнялися від сплати ПДВ. До 2003 р. існували прямі державні виплати хімічній галузі. А у 2004 р. для запобігання зростанню цін на ліки було запроваджено схему компенсації виробникам лікарських засобів втрат, пов'язаних з підвищенням ставки акцизу на етиловий спирт, через механізм податкового векселя [152, с.7].

Завершення програм державної допомоги, що спостерігається останніми роками, свідчить про позитивні зміни державної політики субсидування, поступове вирівнювання умов діяльності для підприємств різних галузей економіки та покращення умов для міжгалузевого переливання капіталів.

Таким чином, дослідження, проведені у даному параграфі, дозволяють зробити наступні висновки:

1. Рівень рентабельності у сучасній економіці України є важливим барометром стану конкурентного середовища. Показник рентабельності слугує адекватним показником циклічних коливань в економіці. Протягом досліджуваного періоду рентабельність мала тенденцію до зростання.

2. Існує широка диференціація рівнів рентабельності окремих галузей, яка свідчить про те, що не відбувається вільний міжгалузевий рух капіталів, конкурентні механізми не виконують функції вирівнювання галузевих норм прибутку, що деформує інвестиційні процеси в нашій країні.

3. Незважаючи на це, загальний тренд свідчить про певну тенденцію до вирівнювання норм рентабельності, що простежується на прикладі промисловості. Зазначимо, що промисловість є найбільш великим, відносно гомогенним як сфера матеріального виробництва, сегментом економіки. Стан сектору, динаміка капіталовкладень та прибутків є

дзеркалом усієї економіки і з цієї точки зору промисловість є найбільш цікавим та типовим прикладом перехідної економіки України.

4. Підсумковий тренд приховує складну картину руху галузевих показників. Існує ряд галузей за стійкими тривалими відхиленнями норми рентабельності від середнього рівня. Так, у галузях з більш високим ступенем монополізації – норма рентабельності, як правило, вища, у галузях з меншим ступенем монополізації – нижча. Проте, серед галузей основної групи є також галузі з відносно високим та низьким ступенем монополізації.

Наведений аналіз свідчить про формування та розвиток конкурентного середовища в Україні, що відбувався останніми роками. Проте, на шляху вільного переливання капіталу ще існують бар'єри, що не дозволяють цьому рухові відбуватися динамічно. Ці бар'єри обумовлені чинниками як підприємницького, так й інституційного монополізму [62, с. 19-34], а також загальною слабкістю ринкової інфраструктури.

Аналіз робіт українських та зарубіжних авторів дозволяє відокремити основні чинники недостатнього переливання капіталу між галузями економіки України. Такими чинниками є:

1. Наявність монополістичних об'єднань у певних секторах національної економіки. При складності та неоднозначності динаміки рентабельності можна відмітити спільну рису цього руху: незалежно від рівня розрізу, у якому розглядається рентабельність, якщо в обраному колі явищ домінує монополістичний фактор, то показник рентабельності, як правило, є більш високим, сталим, менше піддається коливанням економічної кон'юнктури. Це свідчить про глибокі зрушення у внутрішньому механізмі формування прибутків в умовах, коли присутній монополізм. Нерівність капіталів – що отримують прибутки різної норми – зберігається та відтворюється як довгострокова стала тенденція.

2. Нерозвиненість фондового ринку. На даний момент фондовий ринок здійснює незначний вплив на процес формування національного капіталу – інвестиційний потенціал цього ринку цілком не задіяний. Український фондовий ринок всерйоз ще не почав обслуговувати інвестиційні потреби реального сектора, повною мірою не забезпечує структурної перебудови економіки, вільний перелив капіталів між її галузями.

3. Нерівність умов конкуренції. Нерівні умови конкуренції – головне гальмо реструктуризації та інвестицій у сучасній економіці України [62, с. 70]. Як було показано у параграфі 2.1., нерівність умов конкуренції виникає через недосконалість інституційного середовища, а за твердженням авторів доповіді фірми МакКінзі, може приймати найрізноманітніші форми: неоднакові ставки й режим оподаткування підприємств однієї галузі; нерівні умови розподілу землі та державних замовлень; нерівність фактичних цін на енергоресурси для різних компаній у одній галузі; нерівність адміністративних вимог, що застосовуються до різних компаній; нерівні умови застосування законів, наприклад, у відношенні прав на інтелектуальну

власність та імпорتنих мит; нерівні умови доступу до експортної інфраструктури, що контролюється державою.

4. Недостатність моделі господарювання зорієнтованої на експорт та відсутність належних інструментів міжгалузевого перерозподілу доходів. Прикладом може бути надмірне насичення у 2004 р. фінансовими ресурсами експортних галузей. Так, незважаючи на те, що у експортних галузях протягом 2004 р. прискорено формувалися додаткові фінансові ресурси, відсутність належних інструментів міжгалузевого перерозподілу доходів не заохочувала до їхнього інвестування у якісне переозброєння виробництв та інноваційні процеси у галузях. Це, за прогнозами економістів, може призвести до уповільнення темпів та зниження якості економічного зростання, виникнення інфляційного надлишку грошей в економіці, або їхнього відпливу по рахунках капіталу. Так, процеси неврегульованої експансії капіталів, нагромаджених в експортних галузях, стали одним з детонаторів суспільно-політичної кризи в Україні наприкінці 2004 р.

Комплекс заходів, спрямований на подолання окреслених вище явищ, має стимулювати у подальшому міжгалузеву конкуренцію та сприяти поживленню інвестиційної активності. Комплекс заходів, запропонований у нашій статті, повинен містити [153, с. 346-351]:

1. Жорсткий контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції у монополізованих галузях. Дуже важливе значення для розвитку конкуренції на таких ринках має створення умов, що сприяли би вступу на них нових суб'єктів господарювання, у тому числі за участю іноземного капіталу. Необхідно знижувати бар'єри входу на ринки, налагоджувати дійовий контроль над економічною концентрацією, особливо горизонтальними злиттями.

2. Організація умов для переливання капіталів у реальний сектор економіки з точки зору фондового ринку виглядає як необхідність створення умов для розвитку ринку корпоративних цінних паперів. Для цього треба спочатку впорядкувати оподаткування операцій юридичних і фізичних осіб з акціями, усунути суперечності з даного питання у різних нормативно-законодавчих документах; посилити ліберальний характер податкової політики; здійснити безумовне скасування ПДВ по угодах з цінними паперами; надати податкові пільги при довгострокових вкладеннях в акції.

3. Встановлення загальної процедури та вимог щодо недопущення викривлення конкурентного середовища за рахунок отримання необґрунтованих пільг. Політика у сфері надання державної допомоги повинна ґрунтуватися на таких принципах як рівність суб'єктів господарювання, цільове використання, прозорість та гласність, захист економічної конкуренції, обмеженість у часі, ефективне використання державних ресурсів. Прийняття закону „Про державну допомогу” спроможне стимулювати прогрес, інновації, та не давати можливість підприємствам подавляти конкурентів.

4. Боротися з надмірною диференціацією прибутковості можна також вирівнюючи галузеву рентабельність засобами податкової політики.

Тобто, вилучати значну частину надприбутку та здійснювати її перерозподіл у галузі, де капіталу не вистачає. З огляду на це, можна погодитися з думкою С. Меншикова про те, що потрібна диференційована система оподаткування залежно від рентабельності та наддоходів [154, с. 3-9]. При цьому загально визнаним є такий факт: на освоєння нових видів виробництв потрібні пільги, оскільки, за існуючої результативності щодо рентабельності за видами діяльності, нові види виробництв не виникнуть, бо пріоритетність в одержанні наддоходів від оптової торгівлі, фінансової й інших видів діяльності в Україні, відповідно до результатів статистичних обчислень, див. табл. 2.8. та 2.9., не дасть можливості досягти бажаного розвитку економіки на основі нових технологій та інновацій.

Ми впевнені, що сьогодні головне завдання для України – це створити систему, де капітал може вільно і спокійно розвиватись, де ринкові відносини стануть панівними, де буде гарантоване отримання прибутку приватними власниками, де буде діяти могутній середній клас малих та середніх приватних власників. Важливою складовою такої системи повинна стати потужна конкуренція та вільний рух капіталу з однієї галузі в іншу.

2.3. Аналіз стану внутрішньогалузевої конкуренції в Україні на прикладі підприємств легкої промисловості

Повертаючись до аналізу стану внутрішньогалузевої конкуренції, зазначимо, що саме вона виступає як головний двигун розвитку виробничих сил та науково-технічного прогресу, а, отже, спроможна забезпечити X-ефективність та адаптивну ефективність підприємств.

Проте, як свідчать дослідження проведені раніше, найбільш гострою проблемою галузей промисловості в Україні є неефективність використання ресурсів або X-неефективність. Її ознакою, зокрема, є істотна відмінність у продуктивності праці між підприємствами, які діють на одних й тих самих або аналогічних товарних ринках зі структурою, близькою до досконало конкурентної, та реалізують товари за встановленими ринком однаковими або аналогічними цінами [24, с. 96-111].

Вдосконалюючи класичне визначення, під внутрішньогалузевою конкуренцією ми пропонуємо розуміти боротьбу між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства, поєднаній технологічною близькістю пропонованих товарів, певною однорідністю споживчого попиту а також змагальністю між низкою субститутів, поєднаних зазначеними обставинами.

Для аналізу стану внутрішньогалузевої конкуренції нами було обрано легку промисловість. Це обумовлено наступними факторами: по-перше, легка промисловість є потенційно конкурентною галуззю; по-друге, у реальній дійсності вона представлена ринками з різними структурними передумовами конкуренції.

Загальну характеристику стану легкої промисловості та тенденції останніх років можна побачити з таблиць 2.12.-2.14. та додатків Н-Ф. Так, індекси обсягу продукції легкої промисловості, див. табл. 2.12., протягом останніх років мали тенденцію до зростання, виключенням стали 2002 та 2005 рр. Проте, незважаючи на зростання індексів продукції легкої промисловості, загальні обсяги виробництва за роки незалежності впали до рівня післявоєнних років! Про загальне падіння обсягів виробництва товарів легкої промисловості свідчать дані додатків Н-Т. Таке становище обумовлюється, на наш погляд, причинами об'єктивного та суб'єктивного характеру [155, с. 69-70]:

1. Відсутністю доступу до відповідних фінансових ресурсів з метою рекапіталізації;
2. Нестачею кваліфікованого персоналу;
3. Нерозумінням вимог ринку експорту; необізнаністю щодо ринкової кон'юнктури ринку;
4. Низькою якістю тканини і аксесуарів; застарілими виробничими потужностями.

Таблиця 2.12.

Індекси обсягу продукції промисловості за видами діяльності (% до попереднього року) [149, с. 107].

	2001	2002	2003	2004	2005
Вся промисловість	114,2	107	115,8	112,5	103,1
Добувна промисловість	103,3	102,3	105,5	104,1	104,4
Обробна промисловість	117,2	108,9	118,2	114,6	103,0
у тому числі:					
Харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7
Легка промисловість	113,8	100,4	104,0	113,6	100,3
текстильна промисловість і пошиття одягу	114,7	101,1	102,9	114,0	102,6
виробництво шкіри та шкіряного взуття	110,3	97,9	107,5	112,5	91,9
Виробництво деревини та виробів з деревини	128,0	123,4	123,6	125,5	119,5
Целюлозо-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	118,2	108,4	125,7	125,9	112,7
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробка	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість	110,6	106,5	116,8	114,4	109,8
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	111,4	105,3	117,9	119,3	114,3
Металургія та оброблення металу	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5
Машинобудування, ремонт та монтаж машин і устаткування	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	102,6	101,1	104,7	98,9	102,9

У 2004 р. підприємства легкої промисловості працювали стабільно. Обсяги виробленої ними продукції порівняно з 2003 р. збільшилися на 13,6%. Випуск лляної пряжі та тканин з неї зріс відповідно в 11 і 25 разів, вовняних тканин і хімічної штапельної пряжі – в 1,7–1,8 рази, тканин бавовняних з хімічних волокон, бавовняної та вовняної пряжі, килимів та виробів килимових – на 27–32%, панчішно-шкарпеткових виробів – на 13%. На підприємствах швейної промисловості на 6–22% збільшилось виробництво пальт, напівпальт, накидок, плащів, курток теплих, жакетів і блейзерів для жінок та дівчат, брюк та бриджів для чоловіків та хлопчиків, костюмів. Взуттєвиками у 2004 р. вироблено 19,6 млн. пар взуття, що на 5% перевищило обсяги 2003 р. Разом з тим на чверть зменшено випуск светрів, джемперів, пуловерів, жилетів і виробів аналогічних трикотажних та чоловічих і хлопчачих пальт, напівпальт, накидок, плащів, курток, див. додатки Н-Т [156].

У 2005 р. порівняно з 2004 р. у легкій промисловості спостерігалось значне уповільнення темпів зростання виробництва. При цьому в ІV кварталі у галузі зафіксовано скорочення обсягів продукції проти відповідного періоду 2004 р. на 6,0%. У результаті рівень виробництва 2004 р. було перевищено лише на 0,3%. У 2005 р. взуттєвиками випущено 18,9 млн. пар взуття, що на 5% менше, ніж у попередньому році. На підприємствах з виготовлення одягу більше, ніж наполовину скорочено виробництво курток вітрозахисних та виробів аналогічних жіночих та дівчачих, на 12–20% – костюмів, суконь та сарафанів, чоловічих і хлопчачих курток теплих типу "анорак", плащів та курток вітрозахисних та виробів аналогічних, жіночих та дівчачих брюк і бриджів. Разом з цим на 10–22% збільшено випуск чоловічих та хлопчачих пальт, напівпальт, накидок, плащів, курток теплих типу "парки" або "аляски", піджаків і блейзерів, курток типу піджаків, джемперів та виробів аналогічних. У текстильній промисловості майже на третину зросло виробництво ковдр та пледів, на 16–17% – тканин бавовняних і з волокон хімічних, на 10% – килимів, килимових та панчішно-шкарпеткових виробів. Водночас зменшено випуск тканин лляних, ворсових, махрових і тканин спеціальних інших, білизни постільної [156].

Про розвиток внутрішньогалузевої конкуренції у легкій промисловості України можна судити за такими показниками, як [157, с. 27-33]:

1. Загальна кількість підприємств у галузі;
2. Зростання частки малих підприємств у загальній кількості підприємств, у тому числі у загальному обсязі реалізованої продукції;
3. Рівень інвестицій в основний капітал;
4. Частка рентабельних/збиткових підприємств у галузі;
5. Рівень продуктивності праці, тобто обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг на одного працівника.

Як свідчать дані додатку У, загальна кількість промислових підприємств легкої промисловості, у тому числі малих підприємств, протягом 2001-2004 рр. мала тенденцію до зростання, виключенням став 2005 р. Так, частка малих підприємств у загальній кількості промислових

підприємств легкої промисловості протягом 2001-2005 рр. збільшилася з 81,0% у 2001 р. до 86,3% у 2005 р та відповідає загальнопромислому рівню – 82,0%. Це є позитивною передумовою для розвитку внутрішньогалузевої конкуренції.

Про розвиток внутрішньогалузевої конкуренції свідчить також частка малих підприємств в обсязі реалізованої промислової продукції. У середньому за досліджуваний період вона склала 12,13%, що виводить легку промисловість на 3-тє місце серед галузей промисловості. Слід зазначити, що величина даного показника свідчить про більшу ефективність малого бізнесу у легкій промисловості порівняно із загальнопромисловим рівнем. Як видно з додатку У, в цілому за промисловістю частка малого бізнесу в обсязі реалізованої промислової продукції протягом останніх 5-ти років не перевищувала 2,9%.

Частка підприємств легкої промисловості у прямих іноземних інвестиціях у 2004 р. складала 3,1%, однак у 2005 р. знизилася до 2,6%. Це є одним з найнижчих показників у цілому по промисловості, див. табл. 2.13.

Таблиця 2.13.

Прямі іноземні інвестиції в Україну за галузями у 2004-2005 рр. (частка у загальному обсязі інвестицій, %) [розраховано нами за: 149, с. 271].

	2004	2005
Вся промисловість	100,0	100,0
Добувна промисловість	4,5	6,1
Обробна промисловість	94,5	92,8
Харчова промисловість та оброблення с/г продуктів	29,4	23,1
Легка промисловість	3,1	2,6
Виробництво деревини та виробів з деревини	3,4	3,1
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість, видавнича справа	4,0	3,2
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	5,6	4,2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	12,3	11,6
Металургія та оброблення металу	11,1	24,4
Машинобудування	17,7	13,7
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	3,4	2,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,9	1,0

Рівень інвестицій в основний капітал легкої промисловості протягом 2001-2005 рр. залишався найнижчим серед галузей промисловості, див. табл. 2.14. Проте, протягом 2003-2004 рр. індекси інвестицій в основний капітал мали тенденцію до зростання та досягли середнього промислового рівня, див. додаток Ф. Ці дані свідчать про незначний інвестиційний потенціал галузей легкої промисловості та незначну адаптивну ефективність, тобто ефективність створення нових ресурсів.

Для аналізу стану внутрішньогалузевої конкуренції в легкій промисловості України на основі знеособлених матеріалів статистичної звітності за формою 1 - Підприємництво нами був розрахований рівень продуктивності праці, тобто обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу) на одного працівника у 2004 р. Виходячи з розрахованого рівня продуктивності праці, усі підприємства галузі були розбиті на 9 підгруп. По кожній підгрупі були розраховані найважливіші показники, представлені у додатку X та табл. 2.15. При аналізі цих даних можна дійти висновку про існування декількох груп підприємств легкої промисловості, істотно відрізняючись між собою.

Таблиця 2.14.

Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності (у фактичних цінах; млн. грн. та %) [147, с. 212].

	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
Вся промисловість	15112	100,0	19726	100,0	28191	100,0	35031	100,0
Добувна промисловість	3819	25,3	4523	22,9	6345	22,5	8107	23,1
Обробна промисловість	8433	55,8	11659	59,1	16663	59,1	22399	63,9
Харчова промисловість та оброблення с/г продуктів	3086	20,4	4109	20,8	5016	17,8	6418	18,3
Легка промисловість:	146	1,0	266	1,3	360	1,3	493	1,4
текстильна промисловість	118	0,8	198	1,0	271	1,0	344	1,0
виробництво шкіри та шкіряного взуття	28	0,2	68	0,3	89	0,3	149	0,4
Виробництво деревини та виробів з деревини	173	1,1	207	1,0	375	1,3	610	1,7
Целюлозно-паперова промисловість	678	4,5	536	2,7	747	2,6	843	2,4
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	572	3,8	1056	5,4	1397	5,0	1979	5,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість	798	5,3	848	4,3	1688	6,0	2376	6,8
Металургія та оброблення металу	1366	9,0	2032	10,3	3282	11,6	5575	15,9
Машинобудування	1024	6,8	1646	8,3	2268	8,0	2251	6,4
Виробництво та розподіл електроенергії, газу, води	2860	18,9	3544	18,0	5183	18,4	4525	12,9

До I групи з обсягом реалізації менше 10 тис. грн. на одного працівника відносяться 45,5% підприємств. Хоча на них зайнято 27,5% від загальної чисельності працівників, вони забезпечують лише 6,7% обсягу реалізованої продукції. Переважна частина підприємств групи є збитковими, при цьому на них припадає більше половини усіх збитків галузі. Частка в обсязі валових капітальних інвестицій у 2004 р. була критично малою – лише 6,4%, хоча у багатьох з них нараховані певні кошти амортизаційного фонду.

Рентабельність операційної діяльності підприємств є від'ємною та складає - 47,9 та -10,3% відповідно для 1 та 2 підгруп.

Підприємства II групи з обсягом реалізації на одного зайнятого 10-30 тис. грн. можна назвати «середняками». До цієї групи відносяться 35,0% підприємств, більше половини працівників – 53,0% та 31,4% обсягу реалізованої продукції. Більш висока ефективність виробництва призводить до значного зростання прибутків, хоча значна частина підприємств все ще залишається збитковими. Рентабельність операційної діяльності підприємств групи залишається від'ємною: -4,9 та -3,0% відповідно для 3 та 4 підгруп. Частка в обсязі валових капітальних інвестицій є найвищою серед інших груп підприємств та складає 33,2%.

Таблиця 2.15.

Частки різних груп підприємств легкої промисловості України в обсязі основних показників діяльності підприємства у 2004 р., (%)

Групи підприємств	Підгрупи	Продуктивність праці, тис. грн.	Частка у кількості підприємств	Частка в обсязі виробництва	Частка у чисельності робітників	Частка у фонді оплати праці	Частка прибуткових підприємств	Частка збиткових підприємств	Рентабельність операційної діяльності	Частка в обсязі валових капітальних інвестицій	Частка в обсязі амортизаційних відшкодувань
I	1	до 5	21,8	0,7	6,5	3,0	35,1	64,9	-47,9	1,8	5,9
	2	5-10	23,7	6,0	21,0	15,5	41,6	58,4	-10,3	4,6	10,5
II	3	10-20	25,6	20,7	41,0	42,5	58,2	41,8	-4,9	23,5	27,2
	4	20-30	9,4	10,7	12,0	14,8	58,9	41,1	-3,0	9,7	10,7
II	5	30-40	4,9	5,7	4,7	5,9	59,6	40,4	4,9	8,4	6,1
	6	40-50	3,0	7,5	4,9	5,6	58,6	41,4	2,2	9,6	6,7
IV	7	50-100	5,2	13,1	5,6	6,8	76,0	24,0	5,4	11,9	9,1
	8	100-500	5,2	23,3	3,9	5,7	72,0	28,0	2,1	11,8	19,8
V	9	понад 500	0,9	12,2	0,4	0,4	88,9	11,1	2,0	18,7	4,1
		Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	51,3	48,7	-0,9	100,0	100,0

До III групи з обсягом реалізації на одного працівника 30-50 тис. грн. належить 7,9% підприємств. Групі притаманна відносно невелика частка у кількості робітників (9,6%) та обсязі виробництва (13,2%). Незважаючи на переважну кількість прибуткових підприємств та додатній рівень рентабельності (4,9 та 2,2% відповідно для підприємств 5 та 6 підгруп) частка цієї групи у обсязі валових інвестицій та амортизаційних відшкодувань – незначна (18,0% та 12,8% відповідно для підприємств 5 та 6 підгруп).

Підприємства IV групи з обсягами реалізації 50-500 тис грн. на одного зайнятого характеризуються найвищою ефективністю. Незважаючи на те, що підприємства групи займають лише 10,4% у кількості усіх підприємств галузі

та 9,5% у кількості робітників, їх частка у загальному обсязі виробництва складає 36,4%! Про економічну ефективність таких підприємств свідчать показники рентабельності та частки в обсязі валових інвестицій. Отже, підприємства саме IV групи опинилися у найкращих умовах господарювання, що дозволяє їм витримувати конкурентну боротьбу.

Підприємства V групи з обсягом реалізації на одного працівника понад 500 тис. грн., як правило, є монополістами або домінуючими фірмами у певному сегменті галузі. Їх частка у кількості підприємств (0,9%) та чисельності робітників (0,4%) непорівнянна з їх часткою у галузевому обсязі виробництва (12,2%). Інші показники діяльності також свідчать про високу ефективність підприємств групи. Слід зазначити, що у даній групі присутні „нетипові” підприємства, визначальною характеристикою яких є надзвичайно високі „офіційні” обсяги виробництва, що не співвідносяться з іншими показниками, особливо із чисельністю зайнятих працівників.

Вперше на наявність подібних підприємств в економіці України звернула увагу І. Крючкова. Дослідження, проведені І. Крючковою, свідчать, що більшість з таких нетипових підприємств є своєрідними „каналами” для переливу доходів від великих та середніх підприємств, або учасниками схем відтоку капіталу. Причому, якщо у 2001 р. „нетиповими” підприємствами із продуктивністю праці більше 500 тис. грн. було вироблено 13,8% від загального обсягу виробництва з використанням 0,3% від середньооблікової чисельності усіх зайнятих, то у 2003 р. ці показники становили 16,9% та 0,5% відповідно [158, с.102.]. Про те, що такі підприємства використовуються, передусім, у схемах, які дозволяють мінімізувати податки, свідчить той факт, що у них, як правило, зайнято один або декілька осіб та вони майже ніколи не здійснюють інвестування.

Отже, аналіз підприємств легкої промисловості демонструє надмірну полярність серед підприємств галузі. Переважаюча кількість підприємств (80,5%), що зосереджує відповідно 80,5% робітників, виробляє лише 38,1% обсягу виробництва, демонструє від’ємний рівень рентабельності, низьку продуктивність праці та надмірну долю збанкрутілих підприємств. Водночас, існує невелика частка підприємств (11,3%), що зосереджує лише 9,9% зайнятих, проте виробляє 48,6% галузевого обсягу виробництва. У даній групі переважають рентабельні підприємства.

Така полярність свідчить про неоднорідність підприємств легкої промисловості та наявність всередині неї ринків з різними структурними передумовами конкуренції. Дійсно, легка промисловість не є однорідною. За класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), вона складається з текстильної промисловості, виробництва готового одягу та хутра і виробництва шкіри та шкіряного взуття. Кожний з секторів легкої промисловості характеризується власним співвідношенням часток ринків із різними структурними передумовами конкуренції, див. табл. 2.16.

Аналіз часток ринків з різними структурними передумовами конкуренції свідчить, що у структурі текстильної промисловості переважають ринки з ознаками домінування підприємств; у виробництві

готового одягу та хутра – ринки з конкурентною структурою; у виробництві шкіри та шкіряного взуття – ринки жорсткої олігополії та ринки з конкурентною структурою. Спробуємо проаналізувати діяльність підприємств всередині більш дрібних видів економічної діяльності. Для аналізу нами були обрані такі види економічної діяльності, як: бавовнопрядіння та виробництво верхнього одягу.

Таблиця 2.16.

Частки ринків легкої промисловості з різними структурними передумовами конкуренції у 2000-2003 рр.

№	КВЕД	Вид діяльності	Рік	частка в обсязі виробництва (%)			
				Чиста монополія	Ринки з ознаками домінування підприємств	Жорстка олігополія	Ринки з конкурентною структурою
1	17	Текстильна промисловість	2000	28,4	47,1	5,4	19,2
			2002	0,1	57,7	7,0	35,3
			2003	5,2	37,8	18,8	38,2
2	18	Виробництво готового одягу та хутра	2000	0,0	8,5	0,0	91,5
			2002	0,0	6,8	0,0	93,2
			2003	0,0	0,9	6,7	92,4
3	19	Виробництво шкіри та шкіряного взуття	2000	0,0	0,0	57,6	42,4
			2002	0,0	0,0	57,1	42,9
			2003	0,0	0,0	51,3	48,7

Враховуючи обсяги виробництва та частки найбільших виробників на загальнодержавних ринках бавовнопрядіння, див. табл. 2.17., та згідно Методики визначення монопольного становища АМКУ, вид економічної діяльності бавовнопрядіння слід віднести до ринків з домінуванням однієї фірми, коли частка найбільшого підприємства перевищує 35%, але менша за 90%.

Виходячи з обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу) на одного працівника підприємства бавовнопрядіння були розбиті на 5 підгруп. По кожній підгрупі були розраховані найважливіші показники, див. додаток Ц та табл. 2.18. При аналізі цих даних можна дійти висновку про існування декількох груп підприємств, істотно відмінних між собою.

До I групи ми віднесли 53,4% підприємств з обсягом реалізації менше 20 тис. грн. на одного працівника. В цілому вони забезпечують зайнятістю 70,3% загальної чисельності працівників, проте виробляють лише 24,8% обсягу реалізованої продукції. Практично усі підприємства групи є збитковими. Частка в обсязі валових капітальних інвестицій у 2004 р. була

незначною (18,3%), особливо порівняно з кількістю нарахованих коштів амортизаційного фонду.

Таблиця 2.17.

Обсяги виробництва та частки найбільших виробників на загальнодержавних ринках бавовнопрядіння у 2003-2004 рр.

Рік	Кількість підприємств	Обсяги виробництва продукції, робіт, послуг у діючих цінах (без ПДВ, акцизу) тис. грн.				Частка найбільших виробників, %		
		Всього	найбільших виробників			1	3	5
			1	3	5			
2003	36	72639,1	35514,7	60056,6	65361,3	48,9	82,7	90,0
2004	16	94746,3	59148,6	83681,3	89198,0	62,4	88,3	94,1

Таблиця 2.18.

Частки різних груп підприємств бавовнопрядіння в обсязі основних показників діяльності підприємства у 2004 р., (%)

Групи підприємств	Підгрупи	Продуктивність праці, тис. грн.	Частка у кількості підприємств	Частка в обсязі виробництва	Частка у чисельності робітників	Частка у фонді оплати праці	Частка прибуткових підприємств	Частка збиткових підприємств	Рентабельність операційної діяльності	Частка в обсязі валових капітальних інвестицій	Частка в обсязі амортизаційних відшкодувань
1	1	до 5	26,7	0,4	5,1	3,7	25,0	75,0	-91,8	0,0	41,4
	2	5-10	20,0	23,1	62,5	52,9	0,0	100,0	-30,7	15,6	44,1
	3	10-30	6,7	1,3	2,7	2,4	0,0	100,0	-16,3	2,7	1,9
2	4	30-50	26,7	12,0	8,0	8,8	75,0	25,0	-0,7	30,2	0,6
3	5	50-100	20,0	63,1	21,7	32,1	100,0	0,0	4,6	51,5	12,0
		Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	46,7	53,3	-11,4	100,0	100,0

Підприємства II групи з обсягом реалізації на одного зайнятого 20-50 тис. грн. можна назвати «великими». Саме на цю групу припадає три з п'яти найбільших виробників галузі. Групі належать 26,7% підприємств та 8,0% працівників, що виробляють 12,0% обсягу реалізованої продукції. Більш висока ефективність виробництва призводить до значного зростання прибутків і підвищення рівня рентабельності, хоча він все ще залишається від'ємним – 0,7%. У групі переважають прибуткові підприємства. Частка в обсязі валових капітальних інвестицій є значно вищою порівняно з I групою

та складає 30,2%, проте частка в обсязі амортизаційних відрахувань залишається на рівні 0,6%.

Підприємства III групи з обсягом виробництва 50-100 тис. грн. на одного працюючого, в цілому виробляють 63,1% обсягу виробництва галузі та зосереджують 21,7% чисельності зайнятих. Вони є виключно прибутковими та рентабельними. Проте, зазначимо, що з 3-х підприємств групи, 2 – є нетиповими, про які йшла річ вище. Для них характерна висока продуктивність (70 тис. грн. на одну особу), що непорівнянна з зайнятістю (1-7 осіб), та повною відсутністю валових капітальних інвестицій.

Розглянемо зараз ситуацію, що склалася у виробництві верхнього одягу. Аналізуючи виробництво верхнього одягу аналогічним чином, цей вид економічної діяльності було віднесено нами до ринків з конкурентною структурою, на якому виділено декілька груп підприємств, значно відмінних між собою, див. табл. 2.18., табл. 2.19. та додаток III.

Таблиця 2.18.

Обсяги виробництва та частки найбільших виробників на загальнодержавних ринках виробництва верхнього одягу у 2003-2004 рр.

Рік	Кількість підприємств	Обсяги виробництва продукції, робіт, послуг у діючих цінах (без ПДВ, акцизу) тис. грн.				Частка найбільших виробників, %		
		Всього	найбільших виробників			1	3	5
			1	3	5			
2003	2021	892488,7	33468,0	86801,0	126731,4	3,8	9,7	14,2
2004	359	975988	40631	103949	156063,9	4,2	10,7	16,0

До I групи з обсягом реалізації до 10 тис. грн. на одного працівника відносяться 55,8% підприємств, що виробляють 13,9% загального обсягу виробництва галузі та забезпечують робочими місцями 30,7% працівників. Групі притаманна велика частка збиткових підприємств, що негативно вплинуло на рентабельність операційної діяльності -32,5 та -4,4% відповідно для підприємств 1 та 2 підгрупи. Частка в обсязі валових капітальних інвестицій та амортизаційних відрахувань у 2004 р. була незначною – 11,0% та 19,2% відповідно.

Підприємства II групи з обсягом реалізації на одного зайнятого 10-30 тис. грн. можна назвати „сталим стрижнем” галузі. Саме на цю групу припадає три з п’яти найбільших виробників галузі. Дійсно, до цієї групи відносяться 36,0% підприємств, на яких зайнято 62,4% працівників, що у сукупності надають 64,7% обсягу виробництва. Більш висока ефективність виробництва призводить до значного зростання прибутків і підвищення рівня рентабельності – 6,9 та 4,3% відповідно для 3 та 4 підгруп. Група акумулює

75,8% валових капітальних інвестицій та 66,7% амортизаційних відрахувань галузі. Проте, не слід забувати про 55,5% збиткових підприємств!

Таблиця 2.19.

Частки різних груп підприємств у виробництві верхнього одягу в обсязі основних показників діяльності підприємства у 2004 р., (%)

Групи підприємств	Підгрупи	Продуктивність праці, тис. грн.	Частка у кількості підприємств	Частка в обсязі виробництва	Частка у чисельності робітників	Частка у фонді оплати праці	Частка прибуткових підприємств	Частка збиткових підприємств	Рентабельність операційної діяльності	Частка в обсязі валових капітальних інвестицій	Частка в амортизаційних відшкодуваннях
1	1	до 5	22,9	1,1	5,5	2,1	22,5	77,5	-32,5	2,2	2,9
	2	5-10	32,9	12,8	25,2	17,9	45,2	54,8	-4,4	8,8	16,3
2	3	10-20	30,3	48,4	51,7	56,3	74,5	25,5	6,9	63,4	53,5
	4	20-30	5,7	16,3	10,7	15,9	70,0	30,0	4,3	12,9	13,2
3	5	30-40	2,9	7,2	3,4	5,3	60,0	40,0	12,0	3,9	5,4
	6	40-50	1,7	4,4	1,6	1,0	50,0	50,0	0,5	1,8	1,7
	7	50-100	2,3	7,2	1,8	1,3	75,0	25,0	3,3	6,7	4,7
4	8	100-500	1,1	2,4	0,2	0,2	100,0	0,0	6,1	0,1	2,2
	9	понад 500	0,3	0,4	0,0	0,0	100,0	0,0	3,3	0,2	0,2
		Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	52,3	47,7	4,0	100,0	100,0

III група з обсягом виробництва 50-100 тис. грн. на одного працюючого є незначною за кількістю підприємств (6,9%), що виробляють 18,8% обсягу галузевого виробництва та зосереджують 6,8% чисельності зайнятих. За своїм характером підприємства III групи близькі до другої – вони є виключно прибутковими та рентабельними: частка в обсязі валових капітальних інвестицій протягом 2004 р. склала 12,4%, а частка в амортизаційних відшкодуваннях – 11,8%. Два з п'яти найбільших виробників верхнього одягу відносяться до даної групи.

IV група підприємств, незважаючи на високу продуктивність праці, характеризується незначним обсягом валових капітальних інвестицій, що свідчить про незацікавленість у подальшому розвитку власних підприємств. Дана група, налічує певну кількість нетипових підприємств, для яких характерна висока продуктивність – близько 500 тис. грн. на одного зайнятого та незначна зайнятість – 4-8 робітників.

Проведений аналіз свідчить, що в цілому у легкій промисловості України створено умови для розвитку внутрішньогалузевої конкуренції. Про це свідчить велика кількість підприємств у галузі та зростання частки підприємств малого та середнього бізнесу. Зокрема, аналіз сфери

виробництва верхнього одягу на прикладі другої групи підприємств свідчить про формування міцного середнього рівня, що повинен сформуватися на ринках з конкурентною структурою, та є ознакою внутрішньогалузевої конкуренції. У той час як у бавовнопрядінні такої ситуації не спостерігається.

Також, як у секторах з конкурентною структурою, так й у секторах з ознаками домінування підприємств, існує велика кількість збанкрутілих підприємств, на яких працює переважна кількість працівників. Такий стан речей демонструє X-неефективність українських підприємств легкої промисловості. Теоретично, механізм внутрішньогалузевої конкуренції повинен призвести до ліквідації таких підприємств, утім, на практиці, вони існують. До того ж, інвестиції в основний капітал протягом останніх років залишалися на найнижчому порівняно з іншими галузями рівні. Це підкреслює незначний інвестиційний потенціал галузі легкої промисловості та низьку адаптивну ефективність підприємств.

Значною проблемою легкої промисловості залишається засилля на ринку України нелегально ввезеного товару та товарів, вироблених у тіншовому секторі економіки. З огляду на це, галузь потребує структурного вдосконалення, а також створення умов для вертикальної інтеграції виробництва із залученням іноземних інвестицій, розширення мережі оптової та фірмової торгівлі, стимулювання розвитку малого підприємництва, вжиття заходів щодо “детінізації” виробництва і збуту продукції [152, с.7-8].

Існує ряд факторів, що спотворює механізм внутрішньогалузевої конкуренції у легкій промисловості України, підтримує існування X-неефективних підприємств та перешкоджає ефективному господарюванню у галузі. До таких факторів ми віднесли недосконалість інституційного середовища, що призводить до створення нерівних умов конкуренції, надання державної допомоги підприємствам галузі, наявність монополістичних об’єднань у певних сегментах галузі та неефективності процедури банкрутства.

Дійсно, інституційне середовище, в якому діють підприємства України, не дозволяє ефективним підприємствам витіснити або поглинати своїх менш продуктивних конкурентів. Більше того, в результаті нерівних умов конкуренції ефективні компанії нерідко переживають фінансові труднощі, у той час, як їх менш продуктивні суперники процвітають. За звичай нерівність умов конкуренції викликана спрямованістю органів влади вирішити соціальні проблеми, корупцією або нестачею економічної інформації та знань [159, с.3-26; 160, с. 2-27]. В промисловості регіональні органи влади надають неефективним підприємствам приховані субсидії за рахунок місцевого бюджету. Мета таких субсидій – попередження закриття підприємств та зростання безробіття. Однак, у результаті відносний рівень витрат ефективних компаній стає вищим, і вони лишаються можливості інвестування коштів у розвиток підприємства. Більш того, нерівні умови конкуренції на галузевому рівні сприяють створенню макроекономічної нестабільності, бо призводять до скорочення бюджетних доходів та зростання видатків.

Зокрема субсидування підприємств легкої промисловості протягом 2002–2004 рр. здійснювалося у формі податкових видатків. Це були податкові привілеї та податкові пільги для підприємств, розташованих у спеціальних економічних зонах (СЕЗ) та територіях пріоритетного розвитку (ТПР). Оскільки, починаючи з 2005 р., податкові пільги легкої промисловості було скасовано у зв'язку з ліквідацією СЕЗ і ТПР, це має призвести до покращення інституційного середовища у галузі [152, с.8].

У розвинених країнах відсів неефективних підприємств регламентується законами про банкрутство. Ефективне законодавство про банкрутство є вкрай важливим елементом ринкової економіки з двох головних причин. По-перше, воно встановлює належні стимули для ефективної діяльності підприємців через загрозу втратити власність у випадку збиткового виробництва. По-друге, воно забезпечує найефективніше використання активів підприємства у випадку невиконання його зобов'язань [161, с.14-15]. Законодавство про банкрутство передбачає, що власник капіталу може виступати ініціатором банкрутства у випадку, коли розпочався системний спад економічних показників. Відповідні українські закони не несуть у собі такої функції, тому необхідно знайти шляхи та унеможливити існування збиткових підприємств.

В Україні існування збанкрутілих підприємств все ще продовжується. Такий стан речей спостерігається не лише у легкій промисловості, а в цілому за галузями промисловості України [149]. Часто як аргумент проти процедур банкрутства є побоювання істотних звільнень. Проте такі міркування є недостатніми, адже витрати на підтримання нежиттєздатних підприємств є дуже високими, зазвичай за рахунок платників податків, причому така підтримка не гарантує збереження робочих місць.

Більш того, небажання використовувати процедури банкрутства забезпечує недостатні стимули для підприємств в плані поліпшення виробничих процесів та підвищує ризики для кредиторів. Нарешті, допомога нежиттєздатним підприємствам руйнує конкуренцію оскільки вона карає усіх тих, хто довів свою ефективність раніше [161, с.14-15].

Таким чином, комплекс заходів, спрямований на покращення інституційного середовища в Україні, а саме: впорядкування надання державної допомоги окремим підприємствам, створення рівних умов конкуренції для господарюючих суб'єктів, вдосконалення процедури банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності сприятиме у подальшому посиленню внутрішньогалузевої конкуренції в транзитивній економіці, підвищенню ефективності використання та створення нових ресурсів, впровадженню інноваційного шляху розвитку, вирішенню важливих економічних та соціальних завдань.

ГЛАВА 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

3.1. Шляхи подолання адміністративних інституційних бар'єрів у транзитивній економіці України

З проведеного вище аналізу стає зрозумілим, що основними інституційними факторами, які негативно впливають на розвиток міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції в транзитивній економіці України, на сьогодні залишаються адміністративні бар'єри та державна допомога галузям промисловості.

Нагадаємо, що саме шляхом розширення адміністративних методів управління та звуження сфери застосування економічних методів в процесі природної еволюції управлінської системи сформувався радянський тип монополізму. Тому аналіз проблеми адміністративних бар'єрів на сучасному етапі розвитку економіки України повинен спиратися на дослідження еволюції основних інститутів та координаційних механізмів, притаманних адміністративно-командній системі.

Метою здійснення ринкових реформ у перші роки незалежності було створення ефективної економіки, що спроможна забезпечити високий рівень та якість життя населення, поважну участь країни у світовому економічному співтоваристві. Розвиток малого та середнього бізнесу, як показує опит розвинених країн, є ефективним інструментом для вирішення цих задач. Саме тому лібералізація підприємництва стала першим кроком, з якого почався шлях України до ринкової економіки.

Сектор малого підприємництва – своєрідне ядро будь-якої сучасної господарської системи, без якого економіка і суспільство в цілому не можуть розвиватися ефективно. Саме тут відтворюється й циркулює основна маса національних ресурсів, які є живильним середовищем для розвитку великого та середнього бізнесу [162, с.200].

Цінність малого бізнесу для країни полягає передусім в його здатності оперативно вирішувати проблеми реструктуризації економіки в умовах обмеженості ресурсів. Малий бізнес пом'якшує проблему безробіття і формує конкурентне середовище. Лише невеликі підприємства можуть задовольняти дуже диференційований попит порівняно невеликих груп покупців. Саме за рахунок малого бізнесу відбувається саморегулювання ринкової економіки, яке полягає в тісних зв'язках цього бізнесу з великим бізнесом як по лінії субпоставок, так й по лінії розробки інновацій. Окрім того, власники малого бізнесу формують середній клас, який є гарантом стабільності та демократичності суспільства [126, с.15].

За даними Держкомстату, в Україні на початок 2004 р. було зареєстровано 962 тис. підприємств. З усіх підприємств, внесених до ЕДРПОУ України у 2004 р. працювали, тобто здавали звітність, де

реєструвався рух коштів по рахунках, лише 54%, див. табл. 3.1. Лівову частку з них становили мікро- та малі підприємства, див. рис. 3.1.

Таблиця 3.1.

Кількість зареєстрованих і діючих підприємств, тис. одиниць [126, с.14].

	2001	2002	2003	2004
Зареєстровані підприємства	770	837	900	962
Діючі підприємства	396	443	489	520

Загальна характеристика стану розвитку малого підприємництва в Україні за 1995-2005 рр. представлена у додатку Щ. З додатку видно, що за вказаний період розвиток малого підприємництва характеризувався тенденцією до зростання кількості малих підприємств. Так, у 2005 р. порівняно із 2004 р. кількість малих підприємств зросла на 4,1%, з 2000 р. – на 35,4%, а з 1995 р. – утричі.

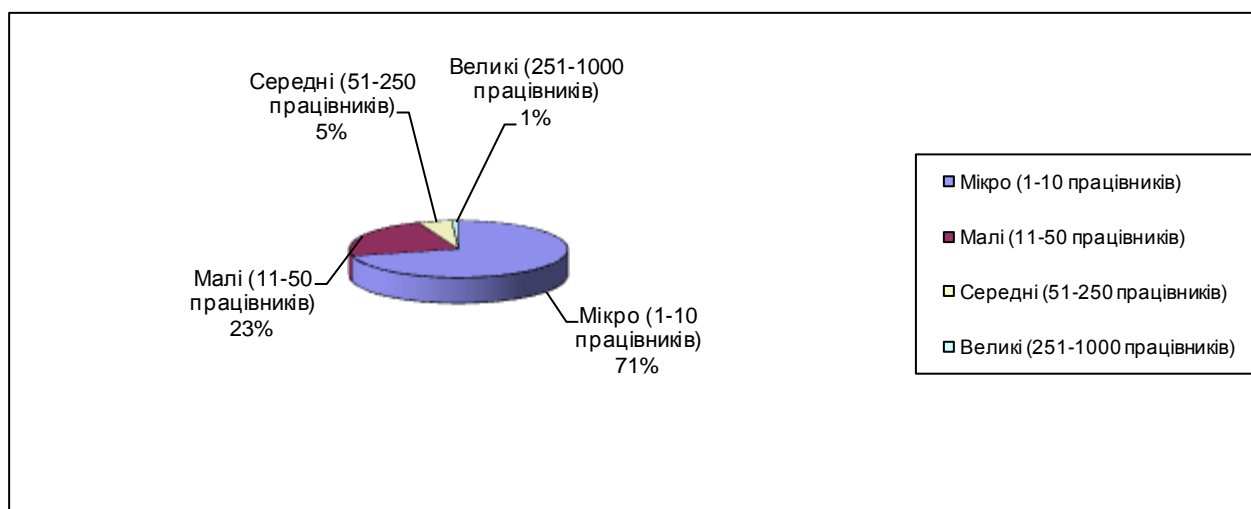


Рис. 3.1. Частка різних типів підприємств у загальній кількості працюючих підприємств України [126, с.14].

У 2005 р. в середньому по Україні на 10 тис. осіб наявного населення припадало 63 малих підприємств, що на 3 підприємства (або на 5%) більше проти 2004 р. і на 44 підприємства (або в 3,3 рази) більше порівняно з 1995 р. У середньому по країні на одному малому підприємстві у 2005 р. було зайнято 6 осіб. За регіонами цей показник має незначні відхилення від середнього значення по Україні. Таким чином, впродовж 1995-2005 років простежується тенденція до зменшення кількості працюючих на одному

малому підприємстві: у 2005 році проти 2004 року на 1 особу, а проти 1995 року – на 6 осіб, див. додаток Ш.

Як свідчать дані Державного комітету статистики України [164], серед малих підприємств переважають підприємства з чисельністю до 10 осіб, вони становлять 77,8% загальної кількості малих підприємств і на них працює 30,2% всієї кількості найманих працівників малих підприємств.

Малими підприємствами у 2003 р. вироблено продукції та надано послуг (у фактично діючих цінах) на суму 33,8 млрд. грн., або 7,7% загального обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) в цілому по економіці країни. За регіонами питома вага малих підприємств у регіональних обсягах виробництва значно вища за середній показник по країні: в Чернівецькій (21,0%), Закарпатській (18,8%) областях, м. Севастополі (18,7%), Івано-Франківській та Тернопільській (по 16,4%), Херсонській (14,1%) областях, Автономній Республіці Крим (13,7%), Кіровоградській (13,6%), Хмельницькій (13,1%), Рівненській (12,6%), Житомирській (12,3%) областях.

Позитивним чинником у діяльності малих підприємств є здійснення ними інвестиційної політики, спрямованої на придбання, створення, відновлення основного капіталу. На малих підприємствах валові капітальні інвестиції спрямовано на поповнення матеріальних активів (95,7% загальної суми валових капітальних інвестицій). У будівництво та на придбання раніше існуючих основних засобів спрямовано по 28,7% загальної суми валових капітальних інвестицій, у матеріальні активи, на придбання нових основних засобів - 42,6%, з яких 71,0% - на придбання машин та обладнання, транспортних засобів, інструментів, приладів та інвентарю, 14,2% - будівель та споруд.

Серед регіонів України найбільша кількість малих підприємств, що здійснювали інвестиції у 2003 році, у м. Києві (17,4% від загальної кількості малих підприємств, що здійснювали інвестиції; ними вкладено 4,7% загального обсягу валових капітальних інвестицій), Дніпропетровській (відповідно 6,5% та 4,8%), Одеській (6,3% та 7,1%), Харківській (6,3% та 5,1%), Львівській (5,9% та 5,0%), Донецькій (5,8% та 9,1%) областях.

Аналіз результатів фінансової діяльності малих підприємств показав, що 62,9% з них були прибутковими й одержали 4,2 млрд. грн. прибутку, решта (37,1%) працювали збитково та допустили втрат на 5,4 млрд. грн. Сальдований фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування склався негативним і становив 1,2 млрд. грн. збитку.

Наведений аналіз показує, що за роки незалежності у цілому були сформовані основні підвалини для розвитку малого бізнесу. Завершується процес самовизначення підприємців як ключового прошарку населення. Мале підприємство поступово набуває рис самодостатнього сектора економіки, з властивими йому особливостями, перевагами, власними закономірностями розвитку. Він починає відігравати все вагомішу роль у розвитку національної економіки, стає основою соціально-економічної реструктуризації суспільства [162, с.201].

Проте, незважаючи на те, що за певними кількісними показниками Україна наближається до європейських стандартів, роль цих підприємств в економіці залишається низькою, адже мікро та малі підприємства поки що не роблять значного внеску в розвиток економіки України. Про це свідчить порівняльна характеристика показників діяльності малих підприємств у розвинених країнах та країнах з перехідною економікою, див. табл. 3.2., та додаток Ю.

Таблиця 3.2.

Порівняльні показники розвитку малих підприємств (без урахування індивідуальних підприємців) у деяких країнах СНД [126, с.14].

Показники	Україна		Росія	Білорусь	Казахстан
	2002	2003	2002	2003	2003
Кількість підприємств на тисячу населення	5	6	6	3	6
Частка у загальній зайнятості, %	19	21	20	10	7
Частка у загальному обсязі виробленої продукції (робіт, послуг), %	7	8	11	8	13

По-перше, питома вага малого та середнього бізнесу у ВВП не перевищує 10%. Зокрема, для малого бізнесу цей показник склав у 2005 р. 5,5%. За даними статистичних опитувань [126, с.14] лише 20% підприємців, зайнятих у сфері роздрібної торгівлі, а це складає близько 80% усього МСБ, розпочавши свою діяльність п'ять–шість років тому, змогли нагромадити капітал до 15–20 тис. доларів США. Сальдований фінансовий результат до оподаткування у секторі МСБ склався негативним.

По-друге, показник кількості створених у секторі малого та середнього бізнесу робочих місць становить 20% та є значно нижчим, ніж у розвинених країнах, де він перевищує 50%.

По-третє, частка малого та середнього бізнесу у загальній кількості підприємств залишається на рівні 85%, що є значно нижче, ніж у розвинених країнах світу, де вона сягає 98-99%.

По-четверте, з причин незавершеності податкової реформи понад 50% підприємств малого та середнього бізнесу працюють в тіні [165, с.22-24]. Зокрема, значною проблемою наявної системи оподаткування для підприємств є існування великого тіньового сектору економіки – про це зазначили 56% респондентів, згідно опитувань, проведених Міжнародною Фінансовою Корпорацією [126, с.60], див. рис. 3.2.

По-п'яте, по регіонах України малі підприємства розташовані нерівномірно. Так, майже половина з них зосереджена на території п'яти регіонів країни: у м. Києві (16,1%) загальної кількості малих підприємств в цілому по економіці), Донецькій (9,5%), Дніпропетровській (6,8%), Харківській (6,2%), Львівській (5,7%) областях [164].

Слід зазначити, що в усіх країнах з розвинуеною ринковою економікою здійснюється державна підтримка малого бізнесу. З державних бюджетів цих країн фінансуються організації, що репрезентують і захищають інтереси малого підприємництва та стежать за виконанням визначених урядових програм. В Україні вплив малого та середнього бізнесу через свої громадські об'єднання на владу та прийняття рішень практично дорівнює нулю. Тобто підприємці не тільки не можуть впливати на прийняття рішень, а й владні установи під час прийняття рішень, як правило, навіть не посилаються на такий сектор, як малий бізнес. Особливе гальмування розвитку малого підприємництва, як зазначає В. Кредісов, відчувається на середньому рівні різних державних органів та установ [165, с.22-24].

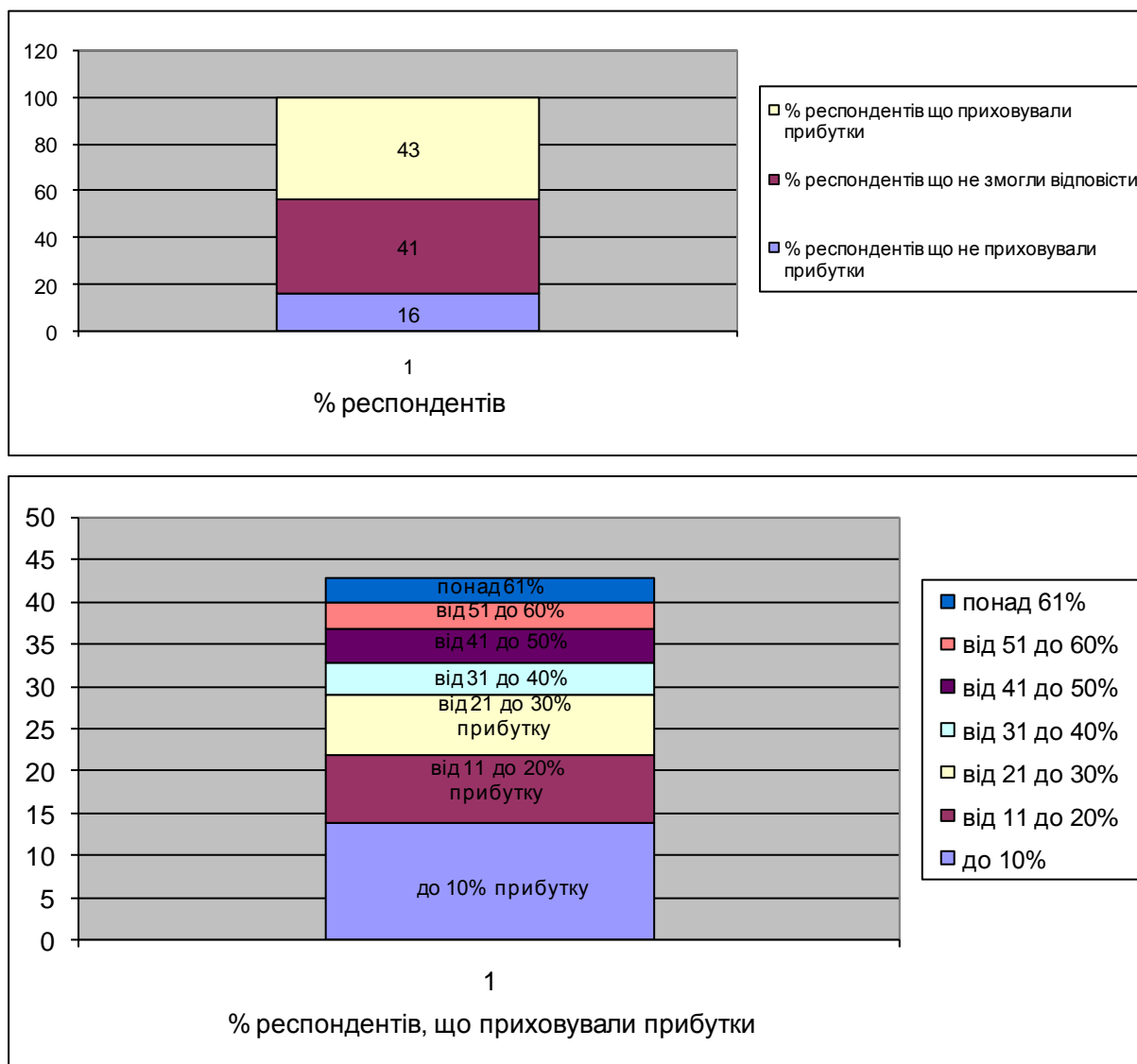


Рис. 3.2. Проблемні аспекти оподаткування [132, с.60]

Отже, недостатня глибина галузевої спеціалізації, суттєві структурні диспропорції, нерівномірність та суперечливість територіального розподілу малих підприємств істотно впливають на загальний рівень розвитку малого підприємництва в країні. У зв'язку з цим фактичний стан малого

підприємництва не відповідає можливостям економіки, її виробничому, науково-технічному, трудовому потенціалу (враховуючи незначну частку малих підприємств у загальній зайнятості та обсягах виробництва). Така неадекватність вимагає ґрунтовного вивчення цієї проблеми, всебічної об'єктивної оцінки реального рівня розвитку малого підприємництва [162, с.201].

Постає закономірне питання – як підвищити ефективність малого бізнесу в Україні? Ми переконані, що державна політика має сприяти поліпшенню бізнес-середовища, в якому працюють представники малого підприємництва. Пріоритетними є такі завдання:

1. Лібералізація підприємницької діяльності в Україні та мінімізація регулюючої ролі держави. Адже підприємець, як правило, може робити лише те, що йому дозволено, а не навпаки, – коли можна робити все, окрім недозволеного;

2. Забезпечення прозорого та послідовного регуляторного середовища через впровадження закону про регуляторну політику та розширення сфери застосування принципу “конфлікт інтересів”. Для бізнесу не так страшно, що законодавство недосконале. Набагато гірше те, що воно має подвійне трактування, яке використовується тими, хто перевіряє підприємство, та постійно змінюється.

3. Досягнення збалансованості системи податків і соціальних платежів через перегляд і скорочення податкових пільг та об'єднання всіх соціальних фондів у один; доробка та прийняття Податкового кодексу.

4. Створення ефективної системи державного управління через забезпечення інформаційної відкритості влади;

5. Надання гарантій захисту прав власності через вдосконалення законодавства у цій сфері та створення позасудових механізмів захисту прав власності – контроль за діяльністю влади та державних установ з боку суспільства.

Отже, формування передумов для сталого економічного розвитку економіки та конкурентного середовища в Україні потребує створення умов для зниження витрат функціонування механізмів господарської координації. У перехідній економіці особливу значимість має підвищення ступеню конкурентоспроможності ринкових структур на основі зниження адміністративних бар'єрів. Однак, розробка механізмів деблокування повинна здійснюватися з урахуванням особливостей інституційної структури національної економіки.

На наш погляд, розширення сфер державного регулювання є одною з основних перепон на шляху ефективного розвитку ринкових відносин в Україні. Створювані державною інституційні адміністративні бар'єри відволікають ресурси, необхідні для повноцінного розвитку бізнесу. Дія інституційних бар'єрів на практиці виражається у підвищенні рівня трансакційних витрат, як середніх, так й сукупних, в економіці. Як показали Д. Норт та Дж. Уолліс, розвиток ринкових відносин у перехідній економіці обумовлює виникнення та розвиток трансакційного сектору [166, с.122-123].

Відповідно їх трактуванню до трансакційного сектору відносяться галузі, основною функцією яких є забезпечення перерозподілу ресурсів та продукції з найменшими середніми трансакційними витратами. Дійсно, в Україні внаслідок адміністративних бар'єрів та обмежень середні трансакційні витрати залишаються на недопустимо високому рівні, що обмежує обсяг та кількість угод, призводить до збільшення граничних витрат підприємств, що піддалися їх впливу.

Так, система державної підтримки підприємництва, що склалася на сьогодні, характеризується, з одного боку, великою кількістю законодавчих та нормативних актів, що декларують підтримку малого бізнесу, а з іншого – практичною відсутністю механізмів такої підтримки. Законодавство, що регулює діяльність малих підприємств, носить суперечливий характер. Невиконання державою прийнятих на себе зобов'язань породжує невпевненість у завтрашньому дні, призводить до зниження ділової активності населення, стимулює розвиток тіньового бізнесу.

Аналіз динаміки законів, указів і постанов, які приймаються та видаються в країні, показує, що активна фаза формування нормативної бази в Україні завершилася після піку нормотворчої діяльності центральних органів влади у 1998-1999 рр. Однак підвищена кількість нормативних актів, прийнятих після 2001 року, не дозволяє зробити висновок про стабілізацію нормативного поля в країні.

Найбільш активними генераторами нормативних актів, що регулюють бізнес (після КМУ, ВРУ та Адміністрації Президента) є Державна податкова адміністрація країни та Державна митна служба. Це також підтверджується кількістю нормативних актів, які приймаються у сферах регулювання зовнішньоекономічної діяльності, функціонування підприємств, промисловості та ПЕК, а також оподаткування, див. табл. 3.3. Зазначимо, що зростання кількості нормативних актів, які регулюють бізнес, продовжувалося й протягом 2004 р., зокрема, загальна кількість таких актів зросла на 700 одиниць [134, с.19].

Таблиця 3.3.

Нормотворча активність в Україні у 2001-2003 рр. [134, с.19].

Напрямки законодавства	Кількість нормативних актів, прийнятих за рік		
	2001	2002	2003
Оподаткування	155	144	225
Підприємства, промисловість, ПЕК	236	207	280
Зовнішньоекономічна діяльність та митне законодавство	213	273	347

Оскільки якісний нормативний акт передбачає однакове його розуміння всіма суб'єктами регулювання, то визначити якість закону чи підзаконного акту можна по тому, наскільки однозначно інтерпретуються

його положення та норми. За даними опитування МФК у 2004 р. збільшилася кількість підприємств, які вважали, що інтерпретація нормативних актів державними органами протягом останніх трьох років у цілому поліпшилася. Тим не менш, далеко не всі керівники підприємств вважають, що державні службовці коректно інтерпретують нормативні акти, що регулюють бізнес. Найбільше керівники підприємств незадоволені тлумаченням нормативних актів працівниками податкової адміністрації та митниці [134, с.19]. Довільна інтерпретація нормативних актів не обмежується органами виконавчої влади. Лише 30% керівників підприємств вважали, що місцеві органи влади в їхньому районі чітко й неухильно дотримуються всіх законів та нормативних актів центральних органів влади. Ще менше – 20%, вважали, що місцеві органи забезпечують для всіх рівні умови для ведення бізнесу.

Як відомо, непослідовне тлумачення нормативних актів і неофіційні платежі для вирішення непорозумінь є ознаками корупції. Виходячи з індексу сприйняття корупції, за рівнем корупції Україна займає середнє місце серед країн СНД; проте їй все ще далеко до країн Європи. При цьому зміна індексу не показує зменшення рівня корупції в Україні у 2004 р.

Серйозною проблемою залишається корупція у державних та муніципальних органах влади, яка є одним з чинників створення нерівних умов господарювання, тобто створення конкурентних переваг для одних суб'єктів господарювання та інституційних бар'єрів здійснення підприємницької діяльності для інших. Розширення корупції обумовлено тим, що на відміну від романтичних очікувань формування на пострадянському просторі ринкової економіки американського або європейського типу, у ньому склалася меркантилістська економіка, характерна для латиноамериканських країн, головними рисами якої є висока диференціація доходів населення та високий рівень корупції.

Крім того, державні та муніципальні службовці можуть чинити суттєвий вплив на зміну фінансових потоків та видавати дозволи на зайняття тими чи іншими видами господарської діяльності, що є об'єктивною основою для рентоорієнтованої поведінки та привласнення адміністративної ренти.

Причини виникнення корупції добре пояснені в часто цитованому, так званому, умовному рівнянні корупції, запропонованому Р. Клітгаардом: „Корупція = монополія + свобода дій – підзвітність. Монополія бюрократа на потрібну для фірми послугу при одночасній відсутності контролю над бюрократом приводить до корупційної обуродки” [цит. за: 126, с.23].

Як показує проведене дослідження, головною проблемою у взаємовідносинах бізнесу й влади в Україні є корупція та фактори, що її супроводжують – нестабільність законодавства та політична нестабільність. Тому поліпшення взаємовідносин між бізнесом і владою можливе лише після усунення причини виникнення корупції в країні.

Іншими фактором, що впливає на ефективність діяльності нових та вже функціонуючих підприємств, є недосконалість системи ліцензування. Наприклад, у Перу отримання ліцензії на торгівлю у вуличному кіоску потребує 43 дні та 15 мінімальних зарплат різноманітних витрат. У Росії,

відповідно із прийнятими федеральними законами, кількість ліцензованих видів товарів, робіт, послуг дорівнює 125. Насправді, у результаті дроблення ліцензованих видів підприємницької діяльності та перевищення повноважень чиновників, їх кількість перевищує 500 [52, с.67-73]. В Україні головним законом у сфері ліцензування є Закон України „Про ліцензування певних видів господарської діяльності” [111], який визначає правові основи ліцензування 59 видів господарської діяльності.

У 2004 р. для здійснення діяльності близько 40% підприємств були потрібні ліцензії. Найчастіше підприємства отримували ліцензії на торгівлю алкогольними напоями (16% підприємств, що отримували ліцензії), торгівлю тютюновими виробами (11%) і на будівельну діяльність (12%) [134, с.13]. Більше половини підприємств, які одержували ліцензії були схильні оцінювати чинні процедури ліцензування як складні та дуже складні, див. рис. 3.3.

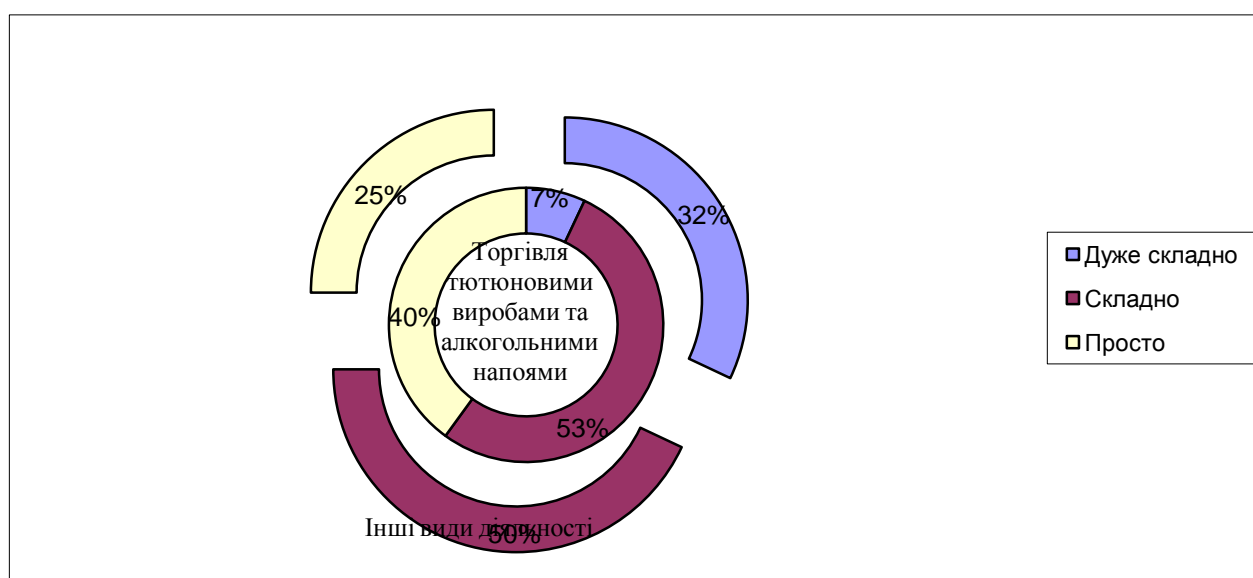


Рис. 3.3. Складність процедури ліцензування (% респондентів, що одержували ліцензії за певними видами діяльності) [126, с.44].

Найбільш проблемними аспектами в процесі отримання ліцензій у 2004 р. визнано велику кількість необхідних документів (55% респондентів, що заявили про труднощі), тривалі терміни розгляду заявки на видачу ліцензії (35%), часті зміни процедури і незрозумілість висунутих вимог (23% респондентів).

Близько половини (45%) підприємств, що отримували ліцензії в 2004р., сплачували державним органам за послуги при підготовці документів для отримання ліцензії. При цьому дві третини підприємств, що оплачували зазначені послуги, скаржилися на їх високу вартість. Видача кожної п'ятої ліцензії в 2004 р. супроводжувалася неофіційними платежами [134, с.12-13].

Негативний вплив на розвиток підприємництва справляє, також, відсутність єдиних вимог щодо проведення сертифікації та стандартизації

продукції, товарів та послуг. Прийняті у 2001 р. Закони України „Про підтвердження відповідності” та „Про стандартизацію” [114], мета яких полягала в наближенні сфери технічного регулювання України до ЄС, досі повною мірою не реалізовані.

У 2004 р. близько 20% підприємств проходили процедури обов’язкової сертифікації. Найбільші нарікання підприємств спричинила необхідність отримання кількох сертифікатів відповідності. Третина респондентів, що проходили процедуру в 2004 р., повинна була сертифікувати і комплектуючі, і готову продукцію. Кожне п’яте підприємство, що проходило обов’язкову сертифікацію, скаржилось на неофіційні платежі і велику кількість необхідних документів [134, с.13]. За даними опитувань, 72% респондентів, що отримали обов’язковий сертифікат відповідності, стикалися з труднощами при проходженні процедури, див. рис. 3.4.



Рис. 3.4. Складнощі, пов’язані з отриманням обов’язкового сертифікату відповідності [126, с.53].

За даними опитування МФК близько 17% респондентів засвідчили, що їх продукція підлягає стандартизації. Найпоширенішими видами стандартизації є ГОСТи і ДСТУ (їх отримували 68% респондентів чия продукція підлягає стандартизації) і стандарти ISO (31%).

Реформа у сфері стандартів зачіпає інтереси кожного п’ятого підприємства України, проте підприємства не беруть активної участі в її реалізації. За даними соціологічних досліджень 92% підприємств, продукція яких підлягає стандартизації, не поспішають вносити свої пропозиції з розробки державних стандартів. Серед причин такої пасивності, автори зазначають брак зацікавленості державних органів у залученні підприємств до розробки стандартів, невелике число галузевих асоціацій та просто зневіру підприємств у ефективності будь-яких дій у цьому напрямку [126, с.50-51].

Кожне п’яте підприємство самостійно розробляло технічні умови. Для цієї категорії підприємств найтривалішою і найдорожчою була реєстрація

технічних умов. На процедуру було витрачено близько 9 тижнів і коштувала вона майже 2700 грн. (509 дол. США). Кожне десяте підприємство, яке застосовувало стандарти або реєструвало технічні умови, вказало на необхідність неофіційних платежів [134, с.13].

Чинна в Україні система надання дозволів¹ у сфері господарської діяльності охоплює всі підприємства і залишається однією з головних регуляторних перешкод для розвитку підприємництва. 64% підприємств, що одержували дозvoli у 2004 р., оцінили процедури одержання дозволів як складні та скоріше складні [134, с.35]. Дозвільна система України характеризується тотальним охопленням підприємств, складністю процедур, їх тривалістю і високою вартістю дозволів. Дозвільні процедури часто супроводжуються неофіційними платежами.

Згідно із законодавством України всі підприємства країни зобов'язані одержувати ті або інші дозволи для початку господарської діяльності. Існуюча система регулюється безліччю законодавчих і нормативних актів – від законів до постанов місцевих органів самоврядування [109]. Дозволи видаються державними органами, органами місцевого самоврядування і комунальними підприємствами. За даними Державного комітету з питань регуляторної політики і підприємництва в Україні існує понад 1200 різних дозволів.

У 2004 р. 43% українських підприємств одержували дозволи. Третина з них одержувала понад трьох дозволів протягом року. Найчастіше підприємства зверталися до органів пожежного нагляду, санітарно-епідеміологічної служби та охорони праці (відповідно 34, 26 і 14% респондентів, що одержували дозволи в 2004 р.).

Близько 90% найбільш поширених дозволів були тимчасовими, тобто видавалися на певний термін, оскільки підприємства не були спроможні задовольнити всі вимоги, встановлені дозвільними відомствами. Однак відмови у видачі дозволів, як і в 2003 р., одержали лише 2% підприємств.

64% українських підприємств, що одержували дозволи в 2004 р., вважають дозвільні процедури складними або дуже складними. Складність дозвільних процедур була чинником, що стимулював зростання корупції. Кожне третє підприємство при одержанні дозволів здійснювало неофіційні платежі.

На одержання дозволів підприємства, зареєстровані в 2004 р., витрачали в середньому 1070 грн. (202 дол. США) і майже три з половиною місяці. Підприємствам, що працювали понад року, на одержання дозволів було потрібно в середньому 1500 грн. (283 дол. США) і три місяці [134, с.33].

Аналіз чинного законодавства, досвід інших країн та експертні висновки відповідних державних органів показують, що створити нормально функціонуючу систему надання дозволів в Україні можна лише на основі істотних реформи, які слід спрямувати на:

Примітка. Термін “дозвіл”, який використовується в цьому параграфі, означає будь-який документально оформлений дозвіл органу державної влади, місцевого самоврядування або іншої повноважної за законодавством юридичної особи, що фактично санкціонує початок здійснення певної дії або діяльності підприємства.

- оптимізацію кількості наявних дозволів;
- створення прозорих і якісних дозвільних процедур;
- скорочення кількості органів, які беруть участь у процесі видачі одного дозволу;
- врегулювання питань, пов'язаних з офіційними виплатами в процесі отриманні дозволів;
- оптимізацію та адаптацію до законодавства ЄС та до стандартів СОТ, санітарно-епідеміологічних, ветеринарно-санітарних правил, правил протипожежної безпеки, будівельних норм та інших нормативних документів.

Окрім законодавчо встановлених, існують бар'єри, які створюються штучно, внаслідок дискреційного регулювання на рівні підзаконних актів міністерств та відомств а також опортуністичної поведінки окремих чиновників. Так, для виходу суб'єкта господарювання на ринок різноманітні відомства завищують вимоги, за порушення яких встановлюються штрафні санкції, які часто направлені на утримання контролюючих органів. Навіть суспільні організації, зокрема, організації з захисту прав споживачів, сьогодні ставлять питання про законодавче закріплення за ними функцій контролю та покарання, що є прерогативою держави.

Іншою важливою перешкодою для розвитку бізнесу в Україні залишається наявна система перевірок. Основні риси системи перевірок в Україні – це масовий характер, висока вартість а також неефективність виявлення порушень і запобігання ним. Так, система перевірок державними органами надмірна і неефективна: в 2004 р. перевірено 78% усіх підприємств, кожне – в середньому дев'ять разів [134, с.39].

Кожне п'яте перевірене підприємство зізналося, що здійснювало неофіційні платежі інспекторам. Найчастіше неофіційні платежі отримували співробітники МВС, органів пожежного нагляду, санітарно-епідеміологічної служби і податкової адміністрації.

У 2004 р. лише на малих і середніх підприємствах України проведено понад 1,4 млн. перевірок, які сумарно коштували досліджуваним підприємствам 500 млн. грн. (включаючи штрафи і неофіційні платежі), і до яких було залучено, як мінімум, 24 тис. співробітників органів, котрі здійснювали перевірки.

Загальна кількість робочого часу, витраченого на перевірки співробітниками підприємств у 2004 р., досягла 16 млн. людино-днів. Відволікання людських ресурсів особливо гостро відчувалося в 2004 р. на підприємствах малого і середнього бізнесу. Незважаючи на те, що податкові перевірки відволікали більше співробітників на великих підприємствах, найвідчутнішими втрати робочого часу в ході податкових перевірок стали на мікро- і малих підприємствах [134, с.43].

Кількість, тривалість та наслідки перевірок свідчать про те, що вони залишаються однією з перешкод для розвитку бізнесу в Україні. У 2004 р., як й у попередні роки, найактивнішими серед контролюючих органів

залишалися податкова інспекція, органи пожежної інспекції та санітарно-епідеміологічна служба. Система перевірок не виконує у повному обсязі свою головну функцію – попередження порушення норм чинного законодавства. Замість цього перевірки виконують фіскальну функцію:

Дві третини підприємців вважають прийняття закону, який би регулював процедури проведення перевірок, найбільш ефективною мірою для зменшення їх кількості. Так, понад 30% підприємців вважають, що зменшити кількість перевірок допоможе перехід підприємства на спрощену систему оподаткування. На ситуацію також можуть вплинути бізнес-асоціації, якщо вони візьмуть на себе роль виразників інтересів підприємців і братимуть активнішу участь у формуванні нормативно-правової бази.

Важливим для вирішення проблеми зниження адміністративних бар'єрів є питання про склад та „порівняну переговорну силу” сторін, зацікавлених у їх зниженні. Парадоксально, але боротьбу із адміністративними бар'єрами, створюваними державними та муніципальними органами, в основному здійснює та ж сама держава, в особі Антимонопольного комітету.

Світова практика показує, що бізнес-асоціації можуть успішно представляти інтереси малих та середніх підприємств, виступаючи посередниками в діалозі між бізнесом та владою. На жаль, роль об'єднань підприємців у цьому процесі незначна.

Незважаючи на несприятливий вплив органів влади, який відчуває на собі більшість підприємств України, лише невелика частина з них намагається обстоювати свої інтереси шляхом об'єднання в асоціації. Майже 80% підприємств, які не є членами ділових асоціацій, не вважають, що подібне членство буде їм на користь [126, с.24-25], див. рис. 3.5., 3.6.

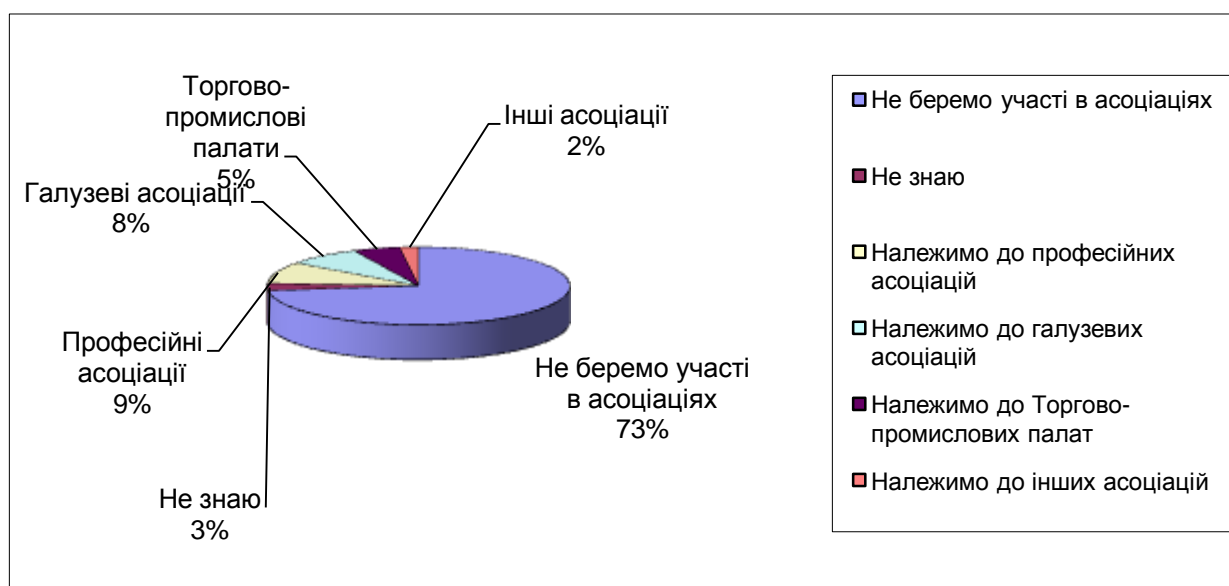


Рис. 3.5. Участь підприємств України у бізнес-асоціаціях у 2003 р.

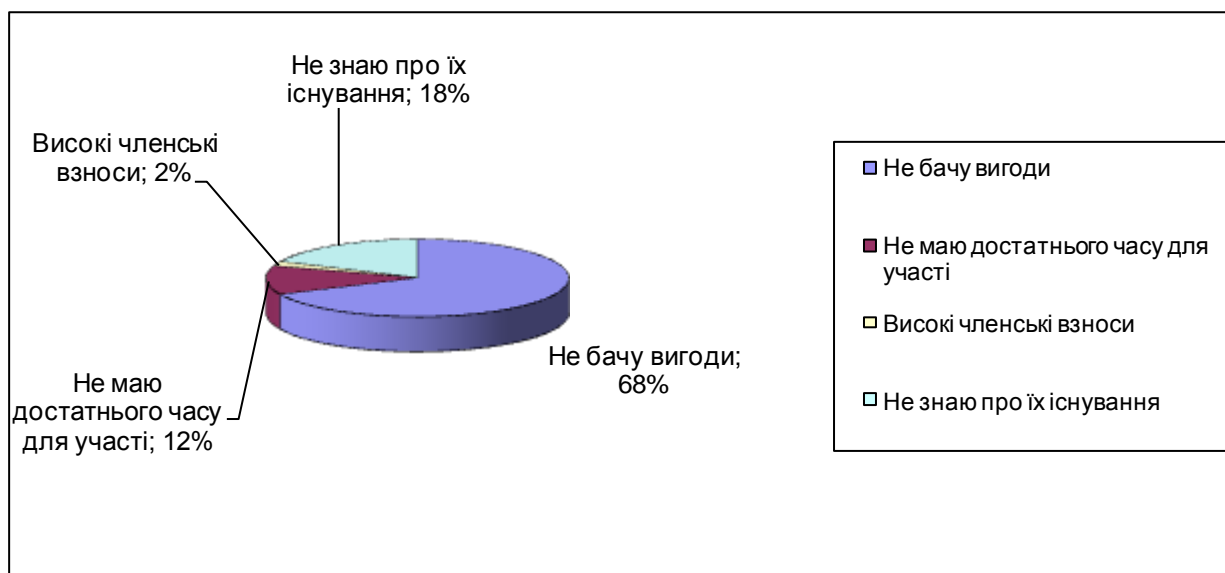


Рис. 3.6. Причини недостатньої участі підприємств у бізнес-асоціаціях.

Підсумовуючи наведений аналіз, можна стверджувати, що комплекс заходів, спрямований на зниження адміністративних бар'єрів та транзакційних витрат, які виникають внаслідок їх існування, має бути поділений на такі етапи [167, с. 552-559], див. рис. 3.1.

Слід пам'ятати, що аналіз проблеми адміністративних бар'єрів на сучасному етапі розвитку економіки України повинен спиратися на дослідження еволюції основних інститутів та координаційних механізмів, притаманних адміністративно-командній системі.

Заходи державного регулювання економіки, включаючи інституційні новації, повинні бути узгоджені не лише з теоретичними моделями та „економічною доцільністю”, але й можливостями держави щодо їх реалізації. Введення норм та правил економічної поведінки поза відповідних механізмів контролю сприятиме створенню контрправил, які будуть формуватися спонтанно. У такому інституційному середовищі поступово складатимуться такі неформальні інститути, для зміни яких створення нових формальних інститутів вже буде недостатньо.

Для пояснення здатності перехідних економік до відтворення неефективних інституційних обмежень рядом російських вчених було запропоновано концепцію мультигенерацій [52, с.67-73]. За визначенням авторів, мультигенерації обумовлюють засіб відтворення умов господарювання: обмежень у вигляді інститутів та правил, а також відповідних організацій, що визначають параметри, розміри та кількість транзакцій у той чи інший період часу. Відповідно, мультигенерації, що склалися в економіці, призводять до відтворення якісних, генетично обумовлених, характеристик економічних порядків.

Еволюційна природа мультигенерацій виявляється у тому, що їх існування обумовлено таким феноменом, як залежність від попереднього шляху розвитку (path-dependence) [див.: 60, 168, 169]. Тому формування

нової інституційної структури на пострадянському просторі неможливо відокремити від еволюції інститутів планової економіки, зокрема, адміністрування ринків.



Рис. 3.1. Основні напрями вдосконалення адміністративного регулювання бізнес-середовища в Україні

Ось чому впровадження або імпорт інституційних механізмів дерегулювання та розвиток конкуренції при наявності сталих генетичних економічних мультигенерацій приводитиме до формування контрправил, що дозволятимуть отримувати адміністративну ренту державним службовцям, які регулюють господарські відносини. Якщо, навіть, припустити, що у

результаті дерегулювання усі формальні інституційні бар'єри буде скасовано, це справить незначний вплив на реальне адміністративне навантаження на бізнес, так як особливості державного регулювання перехідної економіки України передбачають обов'язкове отримання адміністративної ренти державними службовцями.

Тому радикальні ринкові інституційні зміни у перехідних економіках „в'язнуть” у розмаїтті контрправил, що створюються завдяки існуючим мультигенераціям. Подолання такого стану неможливе за короткі часові проміжки та залежить від спрямованості дій та організованості зацікавлених груп, що виступають інституційними новаторами.

На жаль, такими інституційними новаторами у перехідній економіці дуже часто виступають групи спеціальних інтересів, що є певною політичною елітою та практично завжди передбачають отримання якихось вигод. Часто ці вигоди пов'язані із процесами розподілу власності й, відповідно, доходів.

Інституційний «вакуум» у перехідній економіці призводить до атомізації суспільства, зростання ступеню невизначеності, що значно підвищує витрати колективної дії щодо створення сталих правил та механізмів, які повинні стати каталізатором для створюваних інституційних структур. Проте ринкова економіка не може існувати в інституційному „вакуумі”. Тому провали ринкового регулювання обов'язково будуть компенсовані будь-якими, необов'язково ефективними, механізмами. У випадку „слабкої” держави введення нових формальних правил буде ускладнено протидією зацікавлених груп [170, с. 53-81], що використовують неформальні практики для максимізації своїх інтересів, які не завжди погоджується з метою суспільного добробуту.

Таким чином, обмеження конкуренції повинні розглядатися з урахуванням інституційних обмежень, що відтворюються внаслідок мультигенерацій, а також інтересів інституційних новаторів. Сталість та зниження інституційних обмежень на товарних ринках обумовлюються дією наступних факторів: системою інститутів державного регулювання, яка визначає рівень трансакційних витрат а також витрати відхилення від виконання норм закону як державних службовців, так й підприємців; діяльністю груп спеціальних інтересів на квазіринку адміністративних привілеїв та обмежень; стратегічною взаємодією між конкуруючими підприємцями та володарями адміністративного ресурсу щодо контролю над тим чи іншим товарним ринком; діяльністю політичних організацій через механізми представницької демократії.

Складність завдання щодо усунення інституційної структури, яка генерує формальні та неформальні інституційні бар'єри, ускладнюється спадщиною планової економіки. Ця спадщина міститься у рудиментарній інституційній структурі, що була сформована на адміністративних ринках, а також завдяки практиці поведінки груп спеціальних інтересів, що діяли всередині адміністративного апарату всіх рівнів влади. Усе це призводить до „соціального склерозу”, який ускладнює розвиток суспільства, посилює

тенденції до перерозподілу ресурсів на користь вузьких груп спеціальних інтересів. Така ситуація у тоталітарних суспільствах радянського типу була справедливо охарактеризована М. Олсоном як „червоний соціальний склероз” [170, с. 53-81].

Таким чином, інституційна інерція помножена на стабільність адміністративних бар’єрів обумовлює низьку ефективність будь-яких заходів щодо дерегулювання поза формуванням нової інституційної структури, як у відношенні до адміністративного апарату, так й приватного бізнесу.

Тут виникає важливе питання про те, які групи повинні виступити інституційними новаторами на шляху ліквідації або зниження обмежень з боку держави та тіньових структур на товарних ринках? Єдиною групою, що має довгострокові інтереси та ресурси, є підприємці, представники малого та середнього бізнесу. Проте, як було зазначено вище, підприємці не складають всеохоплюючої організації, інтереси якої корелювали би з інтересами усього суспільства, тобто не були спрямовані на перерозподіл наявних ресурсів.

Першочерговим завданням тут є формування широкої всеохоплюючої організації підприємців, що має мати форму некомерційного об’єднання або суспільного руху. Така організація могла би реально, а не декларативно діяти у напрямку впровадженні інститутів, що знижують трансакційні витрати від різного роду обмежень конкуренції на товарних ринках. Прикладом ефективності діяльності подібної організації може служити, так званий, Прогресивний рух у США, що став найважливішим елементом народжуваного громадянського суспільства [171, с. 24-50].

Безумовно, слід пам’ятати, що будь-який процес інституційних змін не може ані здійснюватися, ані спостерігатися протягом короткострокового періоду, тому доцільно, на наш погляд:

- сприяти посиленню ролі бізнес-асоціацій як організацій представництва прав підприємців на основі запровадження практики, при якій зміни в законодавстві, що регулює здійснення підприємницької діяльності, мають вноситися після їх обговорення з представниками бізнес-асоціацій;

- створювати галузеві погоджувальні комісії, що мають складатися як з представників адміністрацій усіх рівнів, так і організацій, що представляють бізнес. Це, на наш погляд, дозволить посилити мотиваційні механізми щодо зниження інституційних бар’єрів;

- надати бізнесу частину послуг, які в даний момент надає виключно держава на платній основі, наприклад, проведення експертизи для одержання дозволів, проведення сертифікації продукції.

Отже, проблема зниження інституційних адміністративних бар’єрів у перехідній економіці може бути успішно вирішена з урахуванням траєкторії попереднього розвитку інституційної системи економіки, існуючих мультигенерацій а також реалізації інтересів зацікавлених груп та індивідів, що беруть участь у господарських процесах. Зниження інституційних бар’єрів призведе до мінімізації трансакційних витрат на тих чи інших

національних ринках, оздоровлення конкурентного середовища, що сприятиме підвищенню їх ефективності та відкриє сприятливі перспективи для зростання добробуту населення.

3.2. Напрямки оптимізації державної допомоги базовим галузям вітчизняної економіки

Негативний вплив на формування конкурентного середовища чинять також особливості переходу від тотальної державної власності до розмаїття форм приватної власності. В умовах досконало конкурентного ринку у якості конкурентів виступають, з одного боку, державні та муніципальні, а з іншого боку – приватні підприємства. Проте, у перехідній економіці України державні та муніципальні підприємства мають суттєві конкурентні переваги у вигляді пільг щодо орендної плати, оподаткування, надання земельних ресурсів, держзамовлень і т.п., й, одночасно, надійний захист в особі свого засновника від різного роду контролерів.

Нагадаємо, що державне втручання у підприємницьку діяльність має місце в усіх, навіть найліберальніших економічних моделях. Цілком закономірно, що будь-яка держава прагне підтримати розвиток галузей національного господарства – не лише тих, що об'єктивно потребують державної допомоги, але й тих, що процвітають, проте розглядаються державою як стратегічно важливі, тому привертають особливу увагу. Це характерно не лише для перехідних країн та таких, що розвиваються, які шляхом надання державних субсидій прагнуть підняти рівень промисловості, але й для розвинених країн. Наприклад, преференції суднобудівній галузі надають далеко не відсталі Японія, Німеччина, США, Іспанія [133, с.16].

Так, у кожній державі є свої конкурентні переваги – національні пріоритети, – що склалися історично. Для нашої країни це – сільське господарство, ПЕК та металургія. Незважаючи на те, що й досі продовжуються свари відносно того чи потрібні Україні такі переваги взагалі, та як їх цілеспрямовано „модернізувати”, період ринкової трансформації лише більш рельєфно оформив „старі” національні переваги, поєднав воедино матеріальні активи та приватний інтерес [172, с.8].

Тим не менш державне втручання призводить до порушення рівності ведення конкурентної боротьби. Державна допомога надається лише деяким підприємствам або групам підприємств, а субсидії, що надають за рахунок державних коштів, невідступно призводять до зміни ринкових умов. Дійсно, процес делегування відповідальності за розвиток конкурентних секторів від держави до бізнесу обертався прихованою або явною дискримінацією бізнесу, що випадав з переліку державних пріоритетів. Так, субсидії з бюджету на підтримку окремих секторів на початок 90-х років ХХ століття склали близько 60% бюджету, а на кінець – лише 20% витрат. Левова частка цих грошей спрямовувалася на вугледобування, металургію,

електроенергетику та АПК. Якщо враховувати приховане субсидування через неплатежі за електроенергію та природний газ, втрати від управління природними монополіями та прибутковими держпідприємствами, то на фінансування „національних пріоритетів” приходилося близько 2-3 млрд. дол. щорічно. До цієї суми можна додати кілька сотень мільйонів доларів іноземних кредитів на цільові програми. [172, с.8].

Існує ще одна проблема – державна допомога часто є неефективною з економічної точки зору та служить засобом відмивання грошей. Так, за даними Уряду, у вільних економічних зонах при зобов’язаннях інвестувати 987 млн. дол. США в обмін на звільнення від податків фактично інвестовано 306 млн. дол. США; на територіях пріоритетного розвитку при зобов’язаннях інвестувати 5,7 млрд. грн. – вкладено 1,8 млрд. грн.; в технопарках при зобов’язаннях в 993 млн. дол. – вкладено 395 млн. дол. Причому багато з цих компаній є прибутковими. За даними державної податкової адміністрації України, компанія Авто-ЗАЗ, що користується пільгами, отримала у 2003 р. прибуток у розмірі 318 млн. грн., а у 2004 р. – 698 млн. грн. А відповідно даних самої ДНАУ, у 2004 р. підприємство отримало пільг на загальну суму 2 млрд. 19 млн. грн. Технопарки, відповідно даних Уряду, у 2003 р. отримали 128 млн. грн. прибутку, а за 9 місяців 2004 р. – 168 млн. грн. [133, с.16].

Як вже було зазначено у параграфі 2.1. стаття 15 Закону України „Про захист економічної конкуренції” встановлює загальну заборону на рішення органів влади щодо надання окремим суб’єктам господарювання пільг або інших переваг, ставлячи їх тим самим у привілейоване становище відносно інших конкурентів, що призводить або може призвести до недопущення, усунення, обмеження або викривлення конкуренції [91].

Однак, виникає питання: як бути з державною допомогою, яка надається у відповідності із спеціальним законодавством, наприклад, вільні економічні зони, пільги сільськогосподарським виробникам, суднобудівникам і т.п.? Законодавство не містить у собі прозорих процедур стосовно надання та використання державної допомоги та не дозволяє припинити подібного роду дії якщо вони набувають антиконкурентний характер. З огляду на це особливої уваги набуває прийняття Закону України „Про державну допомогу”, проект якого підготовлений Антимонопольним комітетом України та знаходиться на розгляді у Верховній Раді України.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день політику надання державної допомоги в Україні чітко не сформульовано, зокрема:

- Не визначено критерії надання допомоги в таких важливих галузях, як вугільна та сталеливарна промисловість;
- Не регламентовано обсяги інвестицій, під які можна отримати державну допомогу;
- Не встановлено санкцій за порушення правил та умов надання допомоги.

Такий стан речей не дозволяє оцінювати економічну ефективність державної допомоги. З огляду на це набуває особливого значення

застосування рекомендацій та інструментарію ЄС щодо класифікації та ідентифікації державної допомоги.

Згідно з практикою ЄС, державну допомогу можна класифікувати за кількома принципами. Так, за критерієм мети використання розрізняють: галузеву, регіональну та горизонтальну допомогу. Розрахунок та аналіз обсягів державної допомоги, що був проведений на основі даних Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції та Міністерства промислової політики України у вугільній, легкій, хімічній, гірничо-металургійній галузях та машинобудуванні, приведений у табл. 3.4.

Таблиця 3.4.

Державна допомога в Україні у 2002 р., млн. грн. [173, с.59].

Показник	Субсидії	
	млн. грн.	%
Галузеві субсидії	3090,4	71,6
Гірничо-металургійний комплекс	170	3,9
Хімічна промисловість	56	1,3
Легка промисловість	10,3	0,2
Вуглевидобування	2548	59,0
Машинобудування у тому числі	306,1	7,1
Суднобудування	42,21	1,0
Літакобудування	48,07	1,1
Автомобілебудування	94,45	2,2
Космічна галузь	24,34	0,6
Горизонтальні субсидії	123,2	2,9
Наукові розробки	19	0,4
Підготовка кадрів	5,1	0,1
Природоохоронні заходи	10	0,2
Технологічні парки	89,1	2,1
Регіональні субсидії	1104,6	25,6
Разом	4318,2	100,0

Аналіз зведених показників для проаналізованих галузей промисловості та порівняння їх з показниками державної підтримки ЄС дає можливість зробити такі висновки про особливості практики субсидування в Україні [173, с.60]:

- у 2002 р. вітчизняним промисловим виробникам було надано субсидій на суму близько 3,15 млрд. грн. Частка державної допомоги галузям промисловості, що включені до аналізу, у ВВП становила приблизно 1,92%. Для порівняння: обсяги підтримки промисловості в ЄС у 2002 р. в середньому становили 0,39% валового продукту. Найменшим це співвідношення було для Швеції та Фінляндії – 0,16% та 0,17% відповідно. У Данії частка допомоги була найбільшою і становила 0,72% ВВП.

Характерною тенденцією політики державної допомоги в ЄС є постійне скорочення її абсолютних та відносних показників протягом останніх 15 років. Якщо у 1992 р. середній показник для ЄС становив 0,85% (70,4 млрд. євро), то у 2002 р. було зафіксовано значення 0,39% (34 млрд. євро).

Проаналізувати динаміку зміни частки державної допомоги у ВВП в Україні складно через обмеженість статистичних даних. Приблизна оцінка свідчить про незначне скорочення обсягів державної підтримки промислових виробників в Україні;

- частка горизонтальної допомоги у структурі субсидування проаналізованих галузей є досить низькою і не перевищує 3%. У країнах ЄС близько 50% обсягів державної допомоги спрямовується на горизонтальні цілі, 23% – на підтримку регіонів. На галузеву допомогу припадає 27% загальних обсягів допомоги. Така структура державної допомоги в країнах ЄС відображає пріоритети політики в країнах ЄС. Одним із таких пріоритетів є перерозподіл коштів державної допомоги на користь горизонтальних програм. Низька питома вага горизонтальної допомоги в Україні свідчить про існування значного потенціалу до підвищення ефективності програм державної підтримки через запровадження горизонтальних програм підтримки виробників.

Зробимо більш детальний аналіз кожного з видів державної допомоги на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки. Так, регіональна допомога надається з метою стимулювання соціально-економічного розвитку депресивних регіонів. Виробники неблагополучних регіонів отримують більш сприятливі умови господарювання, а тому мають певні ринкові переваги через зменшення собівартості продукції. Відповідно до міжнародної практики розвинутих країн підставою для надання регіональних субсидій виробникам має бути подолання диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів та природних (техногенних) катаклізмів.

Надання регіональної допомоги виробникам доцільне у випадках, коли переваги від державної підтримки підприємств у депресивних регіонах (наприклад, значне поліпшення економічного становища, зменшення соціальної напруги) переважають недоліки з точки зору національного добробуту (спотворення ринкової конкуренції, зростання бюджетних видатків). Така допомога обов'язково повинна надаватися на основі ряду об'єктивних критеріїв. Якщо чіткі критерії надання державою допомоги виробникам відсутні, то з'являються можливості лобіювання економічно необґрунтованих точкових регіональних субсидій для певних підприємств регіону, в результаті чого знижується ефективність використання коштів.

В Україні регіональна допомога виробникам здійснюється переважно через механізм вільних економічних зон. Дійсно, Законом України „Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” передбачається можливість створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) із спеціальним інвестиційним режимом, в яких запроваджуються пільгові умови економічної діяльності [174].

Згідно Закону спеціальна (вільна) економічна зона – це частина території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. Запровадженням СЕЗ держава намагалася створити умови для економічного зростання, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, залучення інвестицій (у тому числі іноземних), відновлення інноваційних процесів, розвитку національного виробництва та експортного потенціалу, забезпечення зайнятості населення, поліпшення соціально-економічної ситуації в регіонах [175].

За даними Мінекономіки, в Україні відповідними законодавчими актами з 1999 р. по 2004 р. створено 11 спеціальних СЕЗ і в 9 регіонах запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності (території пріоритетного розвитку — ТПР) [175]. Підприємства, що розташовані на таких територіях та відповідали визначеним законом критеріям, отримали ряд переваг у формі звільнення від сплати імпортного мита та ПДВ, земельного податку, зменшення ставки податку на прибуток та звільнення від оподаткування інвестицій. Через дію цих податкових пільг державний та місцеві бюджети отримували менші суми надходжень, а недоотримані кошти бюджетів усіх рівнів вважалися субсидією виробникам.

За даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції у 2002 р. держава субсидувала підприємства через механізми створення СЕЗ на суму 1,1 млрд. грн., див. табл. 3.5.

Таблиця 3.5.

Втрати державного бюджету від спеціальних режимів, що діють у ВЕЗ та ТПР, тис. грн. [173, с.62].

Показник		2000 р.	2001 р.	2002 р.
Ввізне мито	СЕЗ	13135	27401	208310
	ТПР	66815	206299	470729
ПДВ	СЕЗ	22137	23347	105050
	ТПР	115885	108548	72133
Податок на прибуток	СЕЗ	17244	22736	9381
	ТПР	80728	185664	234259
Податок на землю	СЕЗ	269	585	3477
	ТПР	227	400	1257
Разом		316440	574980	1104596

Найбільші обсяги пільг пов'язані із звільненням від сплати ввізного мита. За висновками Рахункової палати України (РПУ), використання пільг з ввізного мита у СЕЗ та ТПР пов'язано із значними зловживаннями. Пільговий митний режим СЕЗ часто використовувався для нелегального ввезення товарів на митну територію України. В половині СЕЗ та ТПР надходження до бюджету були меншими, ніж сума нарахованих пільг виробникам. Більшість пільг, що отримували підприємства, спрямовувалися на покриття поточних

витрат. Така підтримка виробників позбавляє підприємства стимулів до підвищення ефективності виробництва, негативно впливає на конкуренцію та стримує розвиток внутрішніх ринків [173, с.61].

Законом України „Про внесення змін до Закону України „Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України” від 25 березня 2005 р. було значно змінено законодавство про СЕЗ [176]. Суть внесених змін полягає у скасуванні пільгових митних і податкових режимів підприємницької діяльності на території СЕЗ. Іншими словами, було скасовано ті пільги, які, власне, і становили зміст цих зон. При цьому з формально-юридичної точки зору СЕЗ як такі ліквідовані не були.

У результаті набрання чинності цих законодавчих норм обсяг пільг, що призводять до втрат бюджету, згідно з наданими платниками податків звітами про пільги зменшився за 2005 р. порівняно з 2004 р. майже в 11 разів і склав 75,8 млн. грн., в тому числі по СЕЗ та ТПР – 62,8 млн. грн., по технопарках – 13,0 млн. грн. Так, протягом 2005 р. суб'єктами підприємницької діяльності, що проводили діяльність у СЕЗ та ТПР, до бюджетів усіх рівнів сплачено податків і зборів (обов'язкових платежів) у сумі більше 2 млрд. грн., що на 820 млн. грн., або на 67%, більше, ніж у 2004 р. Основним фактором, який суттєво вплинув на функціонування СЕЗ та ТПР у 2005 р., було законодавче скасування податкових пільг, спеціального митного режиму для суб'єктів, що реалізують інвестиційні проекти на спеціальних територіях.

Це забезпечило збільшення надходжень до бюджетів від реалізації інвестиційних проектів, покращення структури імпорту, створення рівних конкурентних умов в розрізі окремих підприємств і регіонів, дало змогу розширити базу оподаткування шляхом скасування податкових пільг у розрізі окремих платників чи окремих територій, що створило рівні умови конкуренції для всіх платників податків, удосконалити механізми сплати та адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів) [175].

Водночас, усупереч чинному законодавству, згідно з яким скасовано пільгові режими оподаткування в СЕЗ і на ТПР, за оперативними повідомленнями органів ДПС за результатами діяльності у I півріччі 2005 р. 8 суб'єктів підприємницької діяльності задекларували пільгу з податку на прибуток на загальну суму 2,3 млн. грн. [177].

Такий стан речей передусім пов'язаний з тим, що частина 1 статті 1 Закону України „Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” на сьогодні залишається чинною. Вона встановлює, що на території СЕЗ „запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб” [174]. З редакції цього положення (в якому використовується імперативний термін „запроваджуються”, на відміну від диспозитивної норми „можуть запроваджуватися”) випливає, що згадані пільгові режими діяльності розглядаються як невіддільний атрибут СЕЗ. Отже, виникла юридична неузгодженість між основоположним для СЕЗ законом, в якому цитоване

положення залишається чинним, та спеціальними законами для кожної такої зони, з яких положення про пільгові митні та податкові режими діяльності було вилучено [178].

Як бачимо, неузгодженість формальних інститутів та недосконалість інституційного середовища у цілому, призводять до зниження економічної активності, різного роду зловживань, створення нерівних умов конкуренції для різних підприємств. З метою упередження „обвального” користування податковими пільгами та запобігання створенню умов для ухилення від оподаткування при поновленні пільгових режимів, та з урахуванням досвіду розвинених країн у процесі реформування системи регіональної державної допомоги необхідно запровадити такі зміни:

1. Впорядкувати й вдосконалити законодавчу базу діяльності СЕЗ та ТПР. Так, Закон „Про загальні принципи створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, прийнятий у 1992 році, визначає лише загальні принципи їхньої роботи і не задає критеріїв ефективності. А рамкового закону про ТПР взагалі не існує. Території пріоритетного розвитку, які за визначенням мали б залучати інвестиції у депресивні регіони, не отримали законодавчо визначених критеріїв.

СЕЗ і ТПР створювалися „вручну”. Особливості більшості зон, у тому числі й податковий режим, визначалися окремими законами або указами президента. Якихось специфічних вимог до компаній, що бажали стати суб'єктами спеціального податкового режиму, не висувалося. Потенційний інвестор мусив лише надати бізнес-план на розгляд адміністрації спецзони. Це не могло не вносити певної суперечливості в законодавчу базу і зрештою стало підґрунтям для критики СЕЗ як „чорних дірок із відкачуванням бюджетних ресурсів” [179].

2. Визначити, що метою державної підтримки є реалізація інвестиційних проектів та проектів, спрямованих на створення робочих місць. З огляду на це запровадити моніторинг результатів діяльності СЕЗ та ТПР, передбачивши такі вимоги: створення нових робочих місць, збереження існуючих робочих місць, виконання умов інвестиційних договорів щодо залучення інвестиції, дотримання вимог податкового законодавства, виконання викладених в інвестиційних проектах зобов'язань щодо обсягу надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів;

3. Чітко визначити та законодавчо закріпити об'єктивні критерії для класифікації депресивних або неблагополучних регіонів; обмежити перелік територій, які мають право на державну допомогу; підвищити прозорість процедури прийняття рішень про створення СЕЗ і ТПР та забезпечити широкий та рівномірний доступ до субсидій підприємствам у межах регіону з метою уникнення переважного використання субсидії окремими підприємствами;

4. Забезпечити узгодженість регіональних програм допомоги виробникам з державною політикою розвитку регіону а також з горизонтальними та галузевими програмами надання субсидій.

5. Залежно від рівня економічних проблем у регіоні встановити терміни дії та максимальні розміри допомоги в загальній вартості інвестиційних проектів; обмежити застосування оперативної допомоги на поточну діяльність підприємств;

6. Визначити державні цільові програми, реалізація яких проводилася в умовах пільгового оподаткування. Перелік таких програм затвердити окремим додатком до закону „Про Державний бюджет України”.

Вивільнені в результаті пільгового оподаткування обігові кошти платників податків, що реалізують інвестиційні проекти, вважати цільовим бюджетним фінансуванням. З метою підвищення контролю за використанням цих коштів, зараховувати їх до спеціального фонду місцевих бюджетів або враховувати при визначенні міжбюджетних трансфертів. Функції щодо контролю за зарахуванням та цільовим використанням оцих коштів покласти на органи державної влади територіального рівня і територіальні відділення Рахункової палати України;

7. Розробити механізми моніторингу, контролю та оцінки ефективності регіональної допомоги виробникам. Детальний моніторинг економічної діяльності і ефективності усіх існуючих ВЕЗ і ТПР необхідний для прийняття рішень про закриття неефективних утворень.

Передбачити відповідальність платників податків, що реалізують інвестиційні проекти, та інвесторів за невиконання умов інвестиційних договорів, за нецільове використання коштів, не сплачених до бюджету у зв'язку з наданням податкових пільг. Масовість порушень у ВЕЗ і ТПР підтверджує той факт, що з 225 підприємств, які працювали в "зонах" і були перевірені податковою в 2003 р., на 201 було виявлено факти порушення податкового і митного законодавства [180].

Вирішення проблеми має бути відображено у спеціальних законах, що регламентують створення СЕЗ та ТПР, Законі про „Державну допомогу”, Законах про „Державний бюджет України”, Концепції реформування податкової системи та Податковому кодексі, тобто має носити системний характер змін всіх складових чинного законодавства, які впливають на діяльність національних компаній з метою створення їм рівних умов як на національному, так й на світовому ринку.

Галузеві програми допомоги в усіх країнах спрямовані на підтримку окремих чутливих галузей промисловості, які перебувають у скрутному економічному становищі, мають надлишок виробничих потужностей чи трудових ресурсів і потребують реструктуризації. В країнах з перехідною економікою існує практика застосування державної підтримки для підвищення конкурентоспроможності виробників та модернізації пріоритетних галузей економіки, що виявляють значний потенціал до розвитку. Державна підтримка спрямовується в основному на зменшення поточних виробничих витрат підприємств галузі (операційна допомога) чи підвищення їх інвестиційної привабливості.

Для програм галузевої допомоги характерним є те, що доступ до них обмежений або для окремих підприємств галузі, або для всіх підприємств

окремої галузі. Як правило, більша частина галузевої допомоги в ЄС спрямовується на порятунок і допомогу (в основному на покриття поточних витрат) підприємствам галузі, що переживають труднощі. Цей вид допомоги найбільш негативно впливає на конкуренцію та веде до збереження неефективних виробництв. Зважаючи на той факт, що галузеві субсидії створюють найбільшу загрозу конкуренції, існує необхідність розроблення детальних та прозорих правил підтримки галузей, що перебувають у складному економічному становищі, та забезпечення жорсткого контролю за цим видом допомоги.

У міжнародній практиці, зокрема в ЄС, галузева підтримка регулюється спеціальними нормами і дозволяється переважно для реструктуризації чутливих галузей промисловості та скорочення обсягів виробництва. Всі інші галузі можуть отримувати державну підтримку за загальними правилами – через механізми горизонтальної та регіональної допомоги. Слід зазначити, що галузева допомога підприємствам на покриття поточних витрат в ЄС заборонена, оскільки вона не створює стимулів для реструктуризації підприємств та підвищення їх ефективності.

В Україні галузеві субсидії становлять найбільшу частку державної допомоги, що надається суб'єктам господарювання у вигляді прямих бюджетних субсидій а також у вигляді різноманітних непрямих субсидій.

Пряма підтримка виробників здійснюється на основі конкурсного відбору інвестиційних проектів після набрання чинності Законом „Про Державний бюджет України” на відповідний рік. Підприємства державної та комунальної форми власності отримують допомогу у формі грантів, підприємства іншої форми власності – на умовах кредиту. Так, Законом України „Про Державний бюджет України на 2007 рік” передбачено [181]:

1. повернення безвідсоткових бюджетних позичок, наданих у 2004 р. підприємствам державної форми власності паливно-енергетичного комплексу на погашення заборгованості із заробітної плати в межах 80.207,8 тис. гривень та наданих у 2005 р. підприємствам та організаціям вугільної промисловості на погашення заборгованості із заробітної плати працівникам в межах 14.104,3 тис. гривень;

2. державну підтримку підприємств з видобутку кам'яного вугілля, лігніту (бурого вугілля) і торфу на будівництво, технічне переоснащення та капітальний ремонт гірничо-шахтного обладнання (за рахунок джерел, визначених пунктом 5 статті 8 цього Закону);

3. державну підтримку вугледобувних підприємств (включаючи підприємства з видобутку бурого вугілля) на часткове покриття витрат із собівартості продукції, у тому числі забезпечення гарантійних зобов'язань по поверненню бюджетних позик (за рахунок джерел, визначених пунктом 5 статті 8 та пунктом 9 статті 39 цього Закону);

4. реструктуризацію вугільної та торфодобувної промисловості (за рахунок джерел, визначених пунктом 5 статті 8 цього Закону);

5. надання кредитів на реалізацію інвестиційних проектів впровадження енергозберігаючих технологій у галузях економіки, у першу

чергу з впровадження передових енергозберігаючих технологій з виробництва альтернативних джерел палива (за рахунок джерел, визначених пунктом 27 статті 8 цього Закону);

6. надання державного пільгового кредиту індивідуальним сільським забудовникам за відповідною бюджетною програмою (за рахунок джерел, визначених пунктом 1 статті 39 цього Закону);

7. придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу (за рахунок джерел, визначених пунктом 4 статті 39 цього Закону);

8. часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва (за рахунок джерел, визначених пунктом 5 статті 39 цього Закону);

Важливою перевагою прямої підтримки виробників галузей є те, що її обсяги відображаються в офіційних бюджетних документах, що забезпечує прозорість цієї допомоги.

Непрямі субсидії є найбільш поширеним інструментом політики державної підтримки в країнах з перехідною економікою. Широке застосування непрямих субсидій в Україні пояснюється такими факторами: обмежені бюджетні ресурси для прямого субсидування видатків на підтримку підприємств; дія сильних регіональних та галузевих лобі; недосконале податкове законодавство та нестабільність законодавчого і бізнесового середовища; слабка фінансова система та залежність державних банків від рішень уряду [182]. Недоліком непрямих субсидій є те, що, як правило, вони не відображаються в офіційних бюджетних документах, є непрозорими і створюють стимули для поширення корупції.

Найважливішим механізмом надання непрямих субсидій є податкова політика. Основним інструментом непрямого субсидування, у свою чергу, є податкові пільги, а саме: звільнення від сплати імпортного мита, звільнення від сплати ПДВ на імпорт та внутрішні операції продажу, звільнення або відстрочення сплати податку на прибуток, земельного податку, звільнення від сплати акцизного збору для операцій внутрішнього продажу.

Податкові пільги, за визначенням СОТ, вважаються субсидіями, оскільки вони означають втрати бюджетних надходжень та становлять вигоду для їх отримувачів порівняно з іншими підприємствами, які таких пільг не отримують. Нормами ЄС та СОТ допускається надання податкових пільг суб'єктам господарювання, але у їх використанні існують певні обмеження. Зокрема, в ЄС використання податкових пільг допускається з метою підтримки інвестиційних проектів, однак забороняється для покриття поточних витрат підприємств.

Діюча система оподаткування в Україні характеризується значною кількістю пільг окремим суб'єктам господарювання, які ведуть до дискримінації інших суб'єктів господарювання а також недоотримання бюджетних надходжень. Так, за станом на 01.10.2003 р. пільгами з оподаткування в Україні користувалися 103,7 тис. платників податків, або кожен шостий з 683,9 тис. зареєстрованих юридичних осіб – платників

податків. За даними Рахункової палати України, у 2003 р. загальний обсяг податкових пільг становив 71,3 млрд. грн., при цьому прямі втрати бюджетів досягли 40,5 млрд. грн., або 53,8% фактичних надходжень доходів до зведеного бюджету України [173, с.66].

Задекларованою метою галузевих програм державної підтримки в Україні, що здійснюється через механізми пільгового оподаткування, є розвиток пріоритетних галузей промисловості, підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, зниження витрат та поповнення обігових коштів підприємств. Пільговий режим оподаткування діє у таких пріоритетних галузях, як автомобілебудування, суднобудування, літакобудування та космічна галузь. Суднобудівна, літакобудівна та космічна галузі найбільшу вигоду отримали за рахунок звільнення від сплати ввізного мита та земельного податку, автомобілебудівна – ввізного мита та податку на додану вартість.

Перелік підприємств для кожної з пріоритетних галузей, для яких запроваджуються заходи державної підтримки, затверджується Кабінетом Міністрів України, а надання державної допомоги пріоритетним галузям регулюється окремими законодавчими актами, які мають тимчасовий характер, див. табл. 3.6.

Таблиця 3.6.

Законодавча база галузевих програм підтримки [173, с.66].

Галузь промисловості	Законодавче забезпечення	Термін дії
Суднобудівна	Закон України „Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні” від 18.11.1999 р. № 1242—XIV	01.01.2001 р.— 01.01.2005 р.
Літакобудування	Закон України „Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні” від 12.07.2001р. №2660—III	01.01.2002 р. — 01.01.2007 р.
Автомобілебудування	Закон України „Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні” (із змінами та доповненнями) від 19.09.1997 р. № 535/97—ВР Закон „Про розвиток автомобільної промисловості” від 18.03.2004 р. № 1624—IV	До 01.01.2008 р.
Космічна галузь	Закон України „Про державну підтримку космічної діяльності” від 16.03.2000 р. № 1559—	До 01.01.2009 р.
Книговидання	Закон України „Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні” від 06.03.2003 р. №601—IV	01.01.2004 р.— 01.01.2009 р.

Крім того, податкові галузеві пільги пріоритетним галузям промисловості визначаються також законодавчими актами щодо окремих податків, які узгоджуються з відповідним галузевим законодавством, див. табл. 3.7.

Крім податкових пільг, в Україні поширені такі форми непрямих субсидій галузям промисловості:

- прострочена заборгованість по сплаті податків. Недосконалість податкової системи (законодавча нестабільність, високий податковий тягар, заборгованість бюджету з відшкодування ПДВ, списання безнадійного податкового боргу та відсутність належного внутрішнього фінансового контролю за виконанням бюджетних зобов'язань) призвели до слабкої фінансової дисципліни та накопичення підприємствами податкової заборгованості [182]. Прострочена податкова заборгованість є непрямую субсидією, оскільки підприємство, яке не сплачує податку вчасно і при цьому не платить пені, отримує пільгові умови (по суті, кредит держави на період відстрочки) порівняно з тими, що сплачують податки вчасно. За даними Міністерства промислової політики, за станом на 01.01.2004 р. податковий борг підприємств галузей промисловості становив 351 млн. грн., а найбільшими боржниками по сплаті податків були металургійна, машинобудівна та хімічна галузі. Тенденцію до скорочення податкового боргу підприємств можна пояснити посиленням фінансової дисципліни підприємств. Зменшення податкового боргу відбувалося у зв'язку з поширенням практики списання податкового боргу;

Таблиця 3.7.

Законодавча база пільгового оподаткування пріоритетних галузей [173, с.67].

Звільнення/відстрочка сплати податку	Законодавче забезпечення
Імпортне мито	Закон України „Про єдиний митний тариф” (із змінами та доповненнями) від 05.02.1992 р. № 2097—ХІІ; Закон України „Про митний тариф” (із змінами та доповненнями) від 05.04.2001 р. № 2371—ІІІ
ПДВ	Закон України „Про податок на додану вартість” (із змінами та доповненнями) від 03.05.1997 р. № 168/97
Акциз	Постанова Кабінету Міністрів України „Про акцизний збір” (із змінами та доповненнями) від 26.12.1992 р. № 18—92; Закон України „Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби” (із змінами та доповненнями) від 24.05.1996 р. № 216/96—ВР
Податок на прибуток	Закон України „Про податок на прибуток підприємств” (із змінами та доповненнями) від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР
Земельний податок	Закон України „Про плату за землю” (із змінами та доповненнями) від 19.09.1996 р. № 378/96-ВР

- списання податкової заборгованості. Законом України „Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” [183] передбачено списання платнику податків безнадійного боргу, стосовно якого минув строк давності (три

роки). Ця норма створює умови для зловживань, адже щоб підприємству списали борг, необхідно не платити нараховані податки протягом трьох років. Вигода підприємства, якому списують податковий борг, дорівнює величині заборгованих податків та нарахованим відсоткам (за період, за який проводиться списання). Слід зазначити, що податки не сплачують не лише збиткові підприємства. Згідно з висновками Рахункової палати України, переважна частина податкового боргу припадає на заборгованість із ПДВ та податок на прибуток підприємств;

- державні гарантії для отримання банківських кредитів та бюджетні позички. Кредити під гарантію уряду надавалися переважно неефективним підприємствам, тому уряд сам погашав більшість цих кредитів. Вигода підприємства становить різницю між сумою, яку отримує гарантія виплачує за гарантованою урядом позикою, та сумою, яку б ця фірма сплачувала за комерційною позикою за відсутності гарантії (з поправкою на різницю у комісійних платежах). Відшкодування заборгованості підприємствами-боржниками перед державним бюджетом залишається проблематичним. Зокрема, за даними Міністерства промислової політики, за станом на 01.08.2004 р. загальна сума непогашеної простроченої заборгованості 20 підприємств-боржників за отриманими іноземними кредитами, залученими під державні гарантії, становила 505,3 млн. дол. США, у той самий час перед бюджетом було відшкодовано 149,3 млн. дол. США.

Крім того, порушення процедур митного оформлення товарів та конкурентних умов державних закупівель, передбачених законодавством, зловживання щодо використання ресурсів Державного матеріального резерву також ведуть до порушення рівних умов господарювання, дискримінації більшості економічних суб'єктів та недоотримання значних бюджетних надходжень.

Законодавче забезпечення та практика державної підтримки пріоритетних галузей промисловості вимагає концептуального перегляду та реформування. Базуючись на досвіді успішного реформування політики галузевої підтримки у „нових” країнах ЄС, для реформування галузевих програм державної підтримки необхідно:

1. Здійснити поступовий перехід від галузевих та цільових схем підтримки підприємств до підтримки на горизонтальні цілі. Для цього слід розробити об'єктивні економічні критерії та процедури надання цих субсидій, забезпечити рівномірний доступ до цих субсидій промисловим підприємствам всіх галузей.

2. Забезпечити доступ до субсидій для порятунку та реструктуризації для всіх підприємств, що перебувають у скрутному становищі. Чітко встановити критерії визначення таких підприємств. Передбачити норму, що унеможливило повторне звернення підприємств за допомогою протягом певного періоду. Встановити, що державні кошти за цими програмами повинні витрачатися лише на довгострокові цілі реструктуризації. Закріпити норму про обов'язкову участь підприємств, які

отримують допомогу на реструктуризацію, у фінансуванні програм реструктуризації.

3. Встановити обмежений перелік галузей промисловості, що перебувають у скрутному економічному становищі, та розробити для них спеціальні правила підтримки. В них закріпити вимогу щодо можливості використання допомоги лише на скорочення надлишкових виробничих потужностей та реструктуризацію.

4. Встановити для всіх видів допомоги суб'єктам господарювання обмеження щодо обсягу та терміну дії програм допомоги. Для цього розробити методику обрахунку розміру різних видів прямих і непрямих субсидій, що надаються галузям промисловості.

5. Включити галузеву допомогу до загальної системи контролю та моніторингу державної допомоги галузям економіки.

6. Закріпити в законодавчому порядку положення, згідно з яким використання експортних та імпортозаміщуючих субсидій порушує міжнародні зобов'язання України і є забороненими.

7. Відмовитися від практики застосування таких форм субсидій, що найбільше спотворюють конкуренцію, насамперед субсидій на поточні витрати окремих підприємств.

Горизонтальні субсидії є важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності виробників. Надання горизонтальної допомоги, як правило, пов'язане з подоланням „провалів” ринку. У порівнянні із галузевою допомогою та цільовою підтримкою окремих підприємств горизонтальні субсидії найменш негативно впливають на конкуренцію. Більшість країн поступово здійснює переорієнтацію програм державної допомоги на горизонтальні цілі.

Горизонтальні неадресні субсидії – є дозволеними в рамках СОТ і до них не застосовуються заходи захисту. Доступ до горизонтальної допомоги не повинен обмежуватися окремою галуззю чи підприємством. Всі підприємства повинні автоматично отримати право на використання цих субсидій за умови дотримання об'єктивних економічних критеріїв. Важливо, щоби ці субсидії були де-юре і де-факто неадресними, тобто щоби автоматичний доступ до горизонтальної допомоги не тільки закріплювався в нормативних актах, а й практика надання також забезпечувала її неадресний характер. Обмеження доступу до таких субсидій на практиці може призвести до існування більш сприятливих умов для окремого підприємства чи галузі. Відповідно до міжнародної практики допомога не вважається горизонтальною, якщо:

- фактична кількість отримувачів субсидії є обмеженою;
- окрема галузь чи підприємство є домінуючими користувачами субсидії;
- окрема галузь чи підприємство отримують непропорційно велику кількість субсидій.

Прикладами горизонтальних програм може бути фінансування науково-дослідної діяльності та технологічних інновацій, допомога малим та середнім підприємствам, фінансування енергозберігаючих програм, захист навколишнього середовища, допомога для працевлаштування, допомога на реструктуризацію і порятунок підприємств, допомога підприємствам із значним економічним ризиком.

Горизонтальна підтримка виробників в Україні – малопоширене явище. Акцент у політиці субсидування робився переважно на галузевих програмах, що призводило до викривлення конкурентного середовища в Україні і позбавляло виробників стимулів до підвищення ефективності виробництва. Лише у сфері науково-дослідної діяльності існують програми, які можна класифікувати як горизонтальні за виробленими в СОТ та ЄС критеріями.

Оцінити обсяги коштів, що виділяються в Україні на горизонтальні програми, складно, оскільки майже відсутні схеми субсидування, які за всіма критеріями відповідають визначенню горизонтальної допомоги. В рамках цього аналізу до горизонтальних субсидій віднесено державну допомогу, яка може вважатися горизонтальною за критерієм мети надання (тобто ту, надання якої може сприяти подоланню провалів ринку). Проте, за критерієм розподілу та доступу виробників до цих коштів майже всі видатки на науково-дослідну діяльність, природоохоронні заходи та підготовку кадрів в Україні можна вважати адресними щодо окремих підприємств або галузі.

Щорічно на науково-дослідну діяльність з державного бюджету виділяється близько 20 млн. грн. за статтями: наукові розробки з проблем розвитку основних галузей обробної промисловості, розробка найважливіших новітніх технологій у сфері промисловості (вугільної промисловості, електроенергетики), державні науково-технічні програми у сфері промисловості (вугільної промисловості, електроенергетики), прикладні розробки у сфері розвитку вугільної галузі.

Одним із методів реалізації програм державної допомоги на науково-дослідну діяльність є створення технопарків – груп юридичних осіб, діяльність яких спрямована на впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції. Законодавчою базою для створення та функціонування технологічних парків є Закон України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” [184, 185]. Підтримка інвестиційних та інноваційних проектів здійснюється через надання податкових пільг у формі звільнення від сплати податку на прибуток, звільнення від сплати ПДВ, звільнення від сплати імпортного мита. Пільговий режим для технологічних парків запроваджений на період 15 років. Отримувачами пільг є технологічні парки, їх члени, філіали та спільні підприємства, що виконують інвестиційні та інноваційні проекти у пріоритетних напрямках, див. табл. 3.8.

Зазначимо, що спочатку Законом України „Про внесення змін до Закону України „Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України” законодавчо було скасовано податкові

пільги технопаркам [176]. Проте, вже через рік Законом України від 12.01.2006 р. № 3333-IV „Про внесення змін до Закону України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” та інших законів України” було відновлено дію пільги щодо податку на прибуток, згідно з якою технологічні парки, їх учасники та спільні підприємства не перераховують до бюджету нарахований податок, а зараховують його на спеціальні рахунки та використовують зазначені суми виключно на наукову та науково-технічну діяльність, розвиток власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз.

Таблиця 3.8.

Обсяги пільг, надані технопаркам у 2001-2003 рр., млн. грн. [173, с.73].

Показник	2001	2002	2003
Звільнення від сплати податку на прибуток	10,78	17,77	26,01
Звільнення від сплати ПДВ	15,63	63,85	96,78
Звільнення від сплати імпортного мита	6,40	7,49	15,69
Разом	32,81	89,11	138,48

Так, згідно з наданими звітами за I квартал поточного року 8 платників задекларували пільги щодо податку на прибуток у сумі 717,3 тис. грн., що більш як у 9 разів перевищує обсяг втрат бюджету від пільгового обкладання цим податком за 2005 р. (77,7 тис. грн.). Відновлення режимів пільгового оподаткування у технопарках викликано розумінням того, що сьогодні перед державою постала проблема щодо підтримки конкурентоспроможності національних компаній на світовому ринку, яку має реалізовувати уряд за допомогою державної регуляторної політики, спрямованої на забезпечення сприятливих умов їх діяльності та виходу на міжнародні ринки.

Ми підтримуємо саму ідею відновлення спеціального режиму діяльності технологічних парків. Проте, відновлення їх діяльності у тому вигляді, в якому вона відбувалася, не є найкращим виходом із ситуації. Так, суттєвим недоліком фінансування наукових програм через створення технопарків й сьогодні залишається адресність допомоги. Законом визначено перелік 8 технологічних парків і не передбачено можливості розширення переліку суб'єктів на основі об'єктивних критеріїв.

Кошти на підготовку кадрів безпосередньо для виробників виділяються лише за статтею „підготовка фахівців для ядерно-промислового комплексу”. Інші програми субсидування виробників на цілі підготовки фахівців в Україні не функціонують.

До того ж, механізми горизонтальної підтримки виробників не набули поширення в Україні. Разом із тим досвід розвинутих країн свідчить, що горизонтальні програми є найбільш потужним механізмом державної підтримки виробників. Саме вони створюють передумови для розвитку таких

довгострокових конкурентних переваг виробників, як підвищення кваліфікації робочої сили, впровадження наукових програм, розвиток інфраструктури.

На думку українського економіста В. Гейця оптимально поєднати контролюючу і стимулюючу роль держави в економіці можна через запровадження промислових парків, які будуть організовані не за територіальним, а за функціональним принципом і в частині реалізації інвестиційних проектів діятимуть аналогічно технопаркам. Метою діяльності промислових парків має стати модернізація існуючих та створення нових виробництв. Стимулюючим механізмом у рамках промислових парків є надання пільг не територіям, а під реалізацію конкретних проектів. Це зробить діяльність промислових парків водночас ефективною і прозорою та доступною для державного контролю і незалежного аудиту на будь-якій стадії [179].

Ми приєднуємося до цієї думки та вважаємо за необхідне, щоби в подальшому горизонтальні неадресні субсидії стали пріоритетною формою державної підтримки в Україні. Для цього потрібно:

1. закріпити чіткі та прозорі правила надання кожного виду горизонтальної допомоги, які повинні визначати: можливі напрями та мету горизонтальної допомоги;
2. об'єктивні критерії для визначення отримувачів допомоги; допустимі форми горизонтальної допомоги;
3. максимальний розмір горизонтальної допомоги як частку державної допомоги у загальній вартості проекту або максимальну суму субсидії;
4. умови узгодження різних видів державної допомоги;
5. процедури контролю та методичку оцінки ефективності використаних коштів.

Отже, чіткий контроль та моніторинг за наданням та використанням державної допомоги основними галузями економіки, приведення її у відповідність до міжнародних стандартів надасть можливість вирішити завдання соціально-економічного розвитку держави, у тому числі формування конкурентного середовища і конкурентних відносин в економіці України.

ВИСНОВКИ

Економічні та політичні перетворення, що відбуваються в Україні протягом років незалежності, сформували необхідні передумови для розвитку конкурентних відносин у вітчизняній економіці. Проте сьогодні особливої актуальності набуває проблема саме підвищення ефективності цих відносин. Таке завдання може бути вирішене лише з урахуванням досвіду провідних економічно розвинених країн та застосуванням інституційного підходу до вирішення проблем економічної конкуренції.

При вивченні феномену економічної конкуренції слід пам'ятати, що економічна конкуренція – це комплексна категорія, що відображає спосіб функціонування і руху капіталу у ринковому середовищі. Такий рух відбувається як всередині певної галузі у вигляді внутрішньогалузевої конкуренції, так й на міжгалузевому рівні у вигляді конкуренції міжгалузеві. Як складна категорія, економічна конкуренція вимагає комплексного підходу до свого вивчення. Такий підхід абсорбує класичну, неокласичну та інституційну концепції.

Застосування інституційного підходу до вивчення проблем економічної конкуренції у країнах з перехідною економікою дозволяє: окреслити шляхи вирішення проблем формування конкурентних відносин; визначити причинно-наслідкові зв'язки між станом конкуренції і розвитком ринкових інститутів; наблизити економічні моделі до дійсності шляхом включення в аналіз впливу інституційного середовища.

Теоретична модель взаємозв'язку ринкових інститутів і конкуренції має 2 важливі аспекти: з одного боку завдяки конкуренції відбувається відбір ефективних інституційних обмежень, що складає у сукупності інституційну структуру того чи іншого економічного порядку, а з іншого боку – сама інституційна структура суспільства в залежності від того надає чи не надає необхідні стимули спроможна підвищувати або знижувати ступінь конкуренції на ринку.

Існує два типи інститутів конкуренції: обмежувальні, тобто такі, що безпосередньо обмежують дію монополістичних об'єднань в економіці, й, тим самим, створюють передумови поживлення конкурентних відносин, і сприяючі, тобто такі, що сприяють створенню конкурентного середовища опосередковано, через прийняття законодавчих актів, що містять окремі норми конкурентної спрямованості.

Сукупність інститутів конкуренції і організацій, що забезпечують їх імплементацію, охорону і розвиток, є інституційним середовищем, що безпосередньо впливає на розвиток конкуренції в економіці будь-якої країни. Враховуючи фактор інституційного середовища, характер взаємозв'язку між конкурентними відносинами і конкурентним середовищем приймає вигляд моделі „інституційне середовище – конкурентне середовище – конкурентні відносини”.

Умови створення інститутів конкуренції в Україні суттєво відрізнялися від традиційних умов їх формування. Так, інститути конкуренції в Україні почали формуватися: по-перше, за відсутністю ринкових відносин; по-друге, за відсутності конкуренції; по-третє, за наявністю сформованої державної монополії; по-четверте, за надмірної концентрації виробництва, вузької спеціалізації підприємств і географічної обмеженості ринків.

Інституційне середовище в Україні є надзвичайно слабким. Такий стан речей обумовлено особливостями переходу від монополій радянського типу до конкурентного ринку. Сталі пережитки радянських часів, призводять до різного роду викривлень у конкурентному середовищі, створюють нерівні правила гри для різних суб'єктів господарювання, викликають зростання трансакційних витрат в транзитивній економіці.

Існує п'ять блоків проблем інституційного середовища в Україні: нестабільність формальних правил, викривлення системи неформальних правил, недосконалість системи санкцій за невиконання правил, проблеми політичних організацій, нерозвиненість соціально-економічних організацій.

На сьогодні створено основні структурні передумови для розвитку конкуренції в Україні, проте існує ряд перешкод, що заважають вільному руху капіталу на міжгалузевому та внутрішньогалузевому рівні. Окреслені перешкоди носять здебільшого інституційний характер. До них відносяться: нерівність умов конкуренції, що виявляються в існуванні сталих адміністративних бар'єрів і державної допомоги галузям промисловості; наявність монополістичних об'єднань у певних сегментах національної економіки; нерозвиненість фондового ринку; недостатність моделі господарювання зорієнтованої на експорт, відсутність належних інструментів міжгалузевого перерозподілу доходів та неефективність процедури банкрутства суб'єктів підприємництва.

Проблема зниження інституційних адміністративних бар'єрів у перехідній економіці може бути успішно вирішена з урахуванням траєкторії попереднього розвитку інституційного середовища економіки, існуючих мультигенерацій та реалізації інтересів груп інституційних новаторів, що беруть участь у господарських процесах. Зниження інституційних адміністративних бар'єрів призведе до мінімізації трансакційних витрат на національних ринках, що сприятиме підвищенню їх ефективності та конкурентоспроможності.

Комплекс заходів, спрямований на зниження адміністративних бар'єрів може бути поділений на три етапи: спрощення доступу на ринок через зниження бар'єрів входу і виходу; посилення відповідальності суб'єктів ринку через створення нових механізмів відповідальності; заміна контролю над входженням на ринок суб'єктів господарювання контролем за діяльністю шляхом зміни характеру і функцій контролю.

Реформу системи регіональної, галузевої та горизонтальної державної допомоги необхідно спрямувати на створення ефективних стимулів виробникам і активізацію інвестиційної діяльності. З урахуванням досвіду розвинутих країн необхідно запровадити такі зміни: впорядкувати й

вдосконалити законодавчу базу надання державної допомоги; закріпити чіткі і прозорі правила надання кожного виду допомоги; опрацювати об'єктивні критерії для визначення отримувачів допомоги; встановити для всіх видів допомоги обмеження щодо обсягу і терміну дії програм; відмовитися від практики застосування таких форм субсидій, що найбільше спотворюють конкуренцію; розробити механізми моніторингу, контролю і оцінки ефективності допомоги виробникам. Особливого значення з цього приводу набуває прийняття Закону України „Про державну допомогу”.

ДОДАТКИ

Додаток А

**Концентрація виробництва у цілому по обробній промисловості США
на початку ХХ століття [30, с.14].**

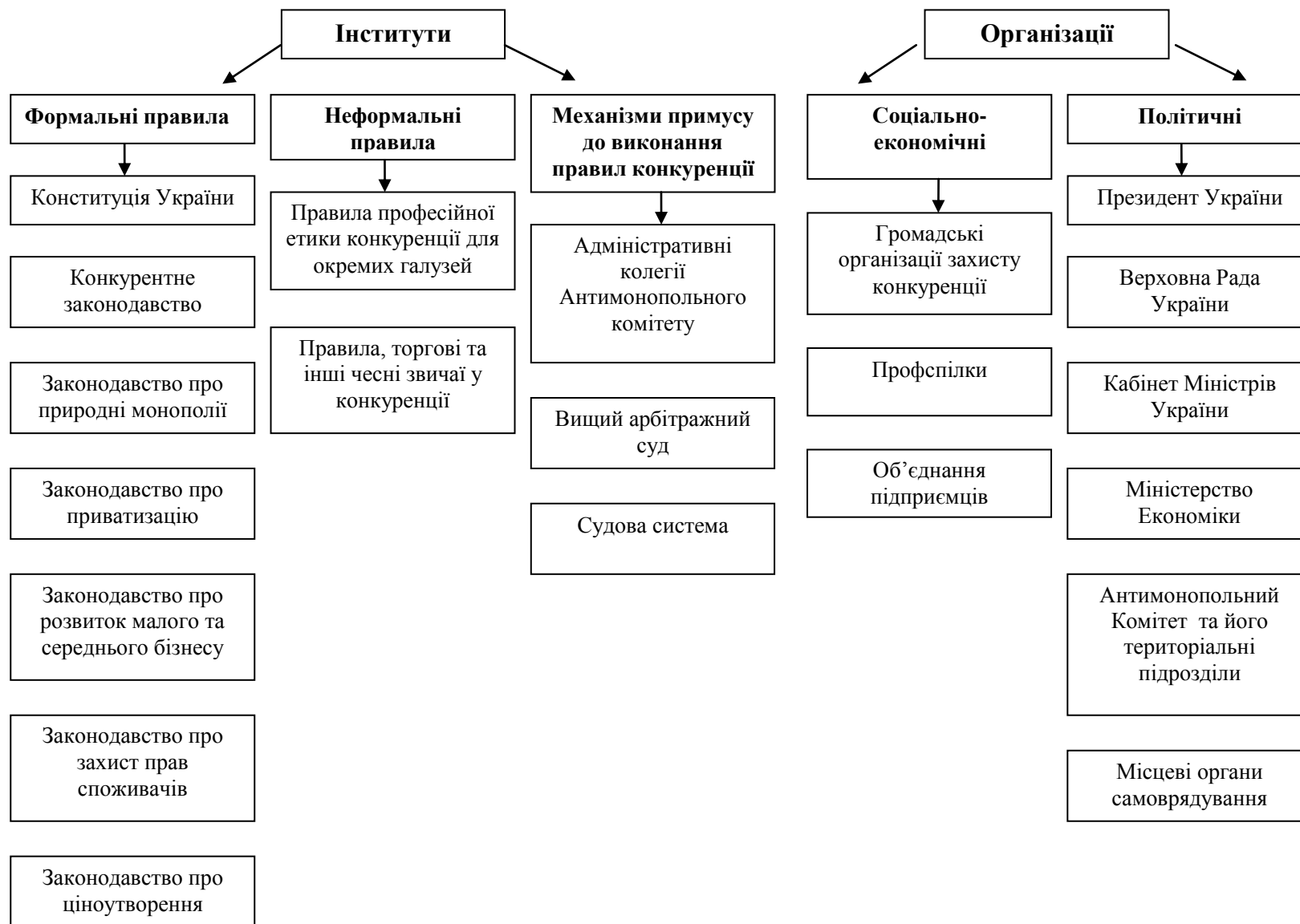
Показники	Підприємства			Робітники			Продукція		
	1904	1909	1914	1904	1909	1914	1904	1909	1914
За валовим продуктом									
до 100 тис. дол.	88,8	88,5	87,7	28,4	25,7	22,1	20,7	17,8	15,3
від 100 до 1000 тис. дол.	10,3	10,4	10,9	46	43,8	42,7	41,3	38,4	36,1
понад 1000 тис. дол.	0,9	1,1	1,4	25,6	30,5	35,2	38,0	43,8	48,6
За кількістю робітників									
до 100 чол.	-	95,2	95,1	-	37,8	34,9	-	-	-
від 100 до 500 чол.	-	4,1	4,2	-	34,2	34,1	-	-	-
понад 500 чол.	-	0,7	0,7	-	28	31	-	-	-

Додаток Б

**Доля „об’єднань” в обробній та добувній промисловості США у 1900 р.
[30, с.18].**

Галузі виробництва	Кількість об’єднань	у % до підсумку		
		У кількості підприємств	У кількості робітників	У валовій продукції
Обробна промисловість	185	0,4	8,4	14,1
Виробництво їжі	22	0,4	10,6	12,6
Виробництво текстильних товарів	8	0,2	3,7	4,4
Чавун, сталь, їх продукція	40	3,2	19,8	28,4
Продукція з деревини	8	0,1	2	2
Виробництво шкіряних товарів	5	0,6	4,2	7,8
Виробництво паперу та книг	7	0,4	5,6	7,3
Спиртова промисловість	28	2,8	12,1	22
Хімічна промисловість	15	4,6	28	33,4
Скло та будматеріали	15	1,2	8,3	7,9
Металовироби (окрім сталі)	11	0,5	10,8	24,1
Тютюнова промисловість	4	0,3	12,4	26,2
Виробництво транспортних засобів	6	0,6	10,9	16,9
Інші галузі	16	0,4	3,6	4,8
Добувна промисловість				
Видобування залізної руди	-	22,5	49,3	58,3
Видобування мідної руди	-	14,6	43,5	55,7
Виробництво цементу	-	16,8	33,1	33,7

Додаток В



Додаток Д

Оцінка інституційного середовища в Україні за даними Звіту
Всесвітнього економічного форуму у 2004 р. [складено нами за: 125].

Індекс	Інтерпретація індексу	Середній бал	Бал для України	Місце у загальному рейтингу країн
Незалежність судових процесів	Судочинство в країні є незалежним від політичного впливу членів уряду, громадян або фірм. 1 – ні, надзвичайно залежне; 7 – так, повністю незалежне.	4,0	2,2	95
Ефективність правових рамок	Якість правових рамок в країні для вирішення спорів та позовів приватного бізнесу. Законність урядових дій та/або регулювання 1 – є неефективним та піддається маніпуляціям; 7 – є ефективним та являє собою ясний, нейтральний процес.	3,9	2,6	89
Права власності	Права власності у тому числі за фінансовими активами: 1 – погано визначені та не захищені відповідно закону; 7 – чітко визначені та захищені відповідно закону;	4,6	2,9	97
Витрати центрального державного регулювання	Виконання адміністративних вимог (дозволів, інструкцій, звітів), що видаються центральною державною владою, є: 1 – обтяжливим; 7 – необтяжливим.	3,1	2,0	102
Витрати місцевого державного регулювання	Виконання адміністративних вимог (дозволів, інструкцій, звітів), що видаються місцевою державною владою, є: 1 – обтяжливим; 7 – необтяжливим.	3,3	2,3	100
Прозорість державної політики	Фірми за звичай добре та прозоро проінформовані урядом про зміни у політиці та регулюванні відповідних галузей: 1 – ніколи не інформовані; 7 – завжди повно та чітко проінформовані.	3,9	2,6	99
Фаворитизм в урядових (посадових) рішеннях	При розробці політики та контрактів урядовці: 1 – зазвичай сприяють пов'язаним фірмам та особам; 7 – є нейтральними до фірм та осіб.	3,4	2,5	86

<i>продовження Додатку Д</i>				
Рівень бюрократії	Скільки часу центральне керівництво фірм витрачає на переговори з посадовцями (у відсотках до робочого часу): 1 – 0%; 2 – 1-10%; 3 – 11-20%; 8 – 81-100%	2,7	3,6	102
Надійність правоохоронних органів	На правоохоронні органи: 1 – не можна покластися для захисту власного бізнесу від криміналу; 7 – можна покластися для захисту власного бізнесу від криміналу.	4,3	2,8	95
Нелегальний сектор	Частка підприємницької діяльності яку ви можете оцінити як нелегальну (включаючи незареєстровані доходи зареєстрованих фірм) є: 1 – менш, ніж 5% від усієї підприємницької діяльності; 2 – 6-10%; 3 – 11-20%; 9 – понад 70%	3,6	5,7	99
Рівень внутрішньої конкуренції	Конкуренція на місцевих ринках є: 1 – обмеженою у більшості галузей та зниження цін є рідким; 7 – інтенсивною у більшості галузей з постійною зміною лідерства на ринку.	4,8	4,3	81
Ступінь домінування на ринку	Ринкове домінування підприємств є: 1 – звичайне явище у ключових галузях; 7 – рідке.	3,1	2,9	64
Адміністративні бар'єри для нових підприємств	Розпочати новий бізнес зазвичай є: 1 – особливо важкою та довготривалою справою; 7 – легкою справою.	4,0	2,8	97
Ефективність антимонопольної політики	Антимонопольна політика є: 1 – слабкою та неефективною у стимулювання конкуренції; 7 – ефективною та такою, що стимулює конкуренцію.	4,0	3,2	80
Розповсюдженість злиттів та поглинань компаній	У вашій країні особливо агресивні злитті та поглинання компаній є: 1 – рідкими та обмеженими серйозними законодавчими перепонами; 7 – звичайною справою відповідно закону.	3,9	4,2	30
Регіональні відмінності у якості бізнес-середовища	Різниця у якості бізнес-середовища (людські ресурси, інфраструктура та інші фактори) серед регіонів вашої країни є: 1 – великою та суттєвою; 7 – незначною.	3,4	3,2	50

Додаток Ж

Частки ринків з різними структурними передумовами конкуренції у 2000-2003 рр. [складено нами за: 136].

№ п/п	КВЕД	Вид діяльності	частка в обсязі виробництва (%)											
			"Чиста" монополія			Ринки з ознаками домінування підприємств			Жорстка олігополія			Ринки з конкурентною структурою		
			2000	2002	2003	2000	2002	2003	2000	2002	2003	2000	2002	2003
1	1	Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	0,04	0,00	0,00	0,02	0,40	2,09	0,01	0,49	0,70	99,94	99,10	97,21
2	2	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	0,15	0,13	0,11	2,43	1,81	2,00	24,83	10,93	9,58	72,58	87,12	88,31
3	5	Риболовство та послуги, пов'язані з рибним господарством	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00
4	10	Видобування кам'яного вугілля, лігніту (бурого вугілля) і торфу	0,99	0,82	0,54	0,16	0,00	0,00	0,00	0,49	0,31	98,85	98,69	99,15
5	11	Видобування вуглеводнів; допоміжні служби	5,49	19,04	14,29	94,51	80,96	85,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	13	Видобування металевих руд	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
7	14	Інші галузі добувної промисловості	0,00	0,62	0,00	36,61	46,03	46,54	26,77	36,22	33,57	36,62	17,13	19,89
8	15	Харчова промисловість	0,49	0,77	0,00	28,67	22,36	8,81	24,33	33,12	36,95	46,51	43,75	54,25
9	16	Виробництво тютюнових виробів	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	17	Текстильна промисловість	28,38	0,11	5,20	47,06	57,66	37,82	5,38	6,96	18,79	19,18	35,28	38,19
11	18	Виробництво готового одягу та хутра	0,00	0,00	0,00	8,45	6,77	0,90	0,00	0,00	6,73	91,55	93,23	92,37
12	19	Виробництво шкіри та шкіряного взуття	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	57,58	57,08	51,31	42,42	42,92	48,69
13	20	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	0,00	0,00	0,00	1,17	3,78	0,17	27,36	30,65	0,00	71,47	65,58	99,83
14	21	Виробництво паперу та картону	0,00	0,00	0,00	64,44	35,41	58,11	35,56	27,73	4,82	0,00	36,87	37,07

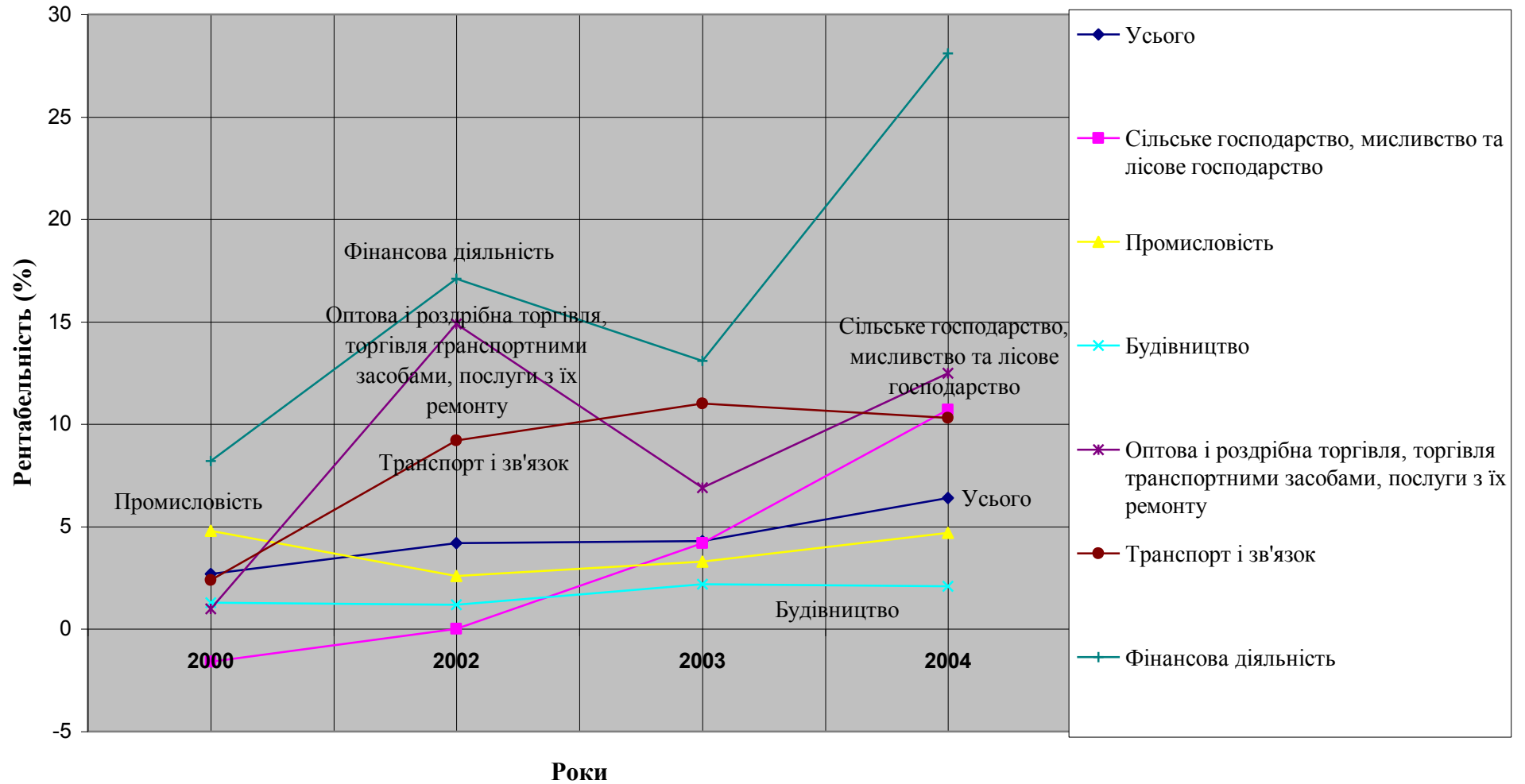
продовження Додатку Ж

15	22	Видавнича справа та поліграфічна промисловість,	0,68	0,20	0,00	43,97	3,51	0,94	1,92	4,15	0,21	53,42	92,14	98,85
16	23	Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	73,37	69,71	0,00	26,63	30,29
17	24	Хімічне виробництво	0,00	0,00	0,00	24,98	14,64	10,60	37,88	42,87	56,99	37,14	42,49	32,41
18	25	Гумова та пластмасова промисловість	0,00	0,00	0,00	42,57	32,00	22,56	0,25	0,45	0,00	57,18	67,55	77,44
19	26	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	0,20	0,78	2,18	32,02	33,53	24,24	18,90	26,18	20,81	48,88	39,51	52,77
20	27	Металургія	1,54	0,86	0,18	22,85	17,39	14,96	0,73	81,75	8,37	74,87	0,00	76,49
21	28	Оброблення металу	0,00	0,00	0,00	1,40	15,85	6,94	19,19	20,15	14,25	79,41	64,00	78,80
22	29	Виробництво машин та устаткування	0,09	0,02	0,00	46,25	47,42	40,16	2,05	6,86	7,47	51,60	45,69	52,37
23	30	Виробництво канцелярських та електронно-обчислювальних машин	0,00	0,00	0,00	3,59	4,06	5,59	0,00	0,00	0,00	96,41	95,94	94,41
24	31	Виробництво електричних машин і апаратури	0,00	0,00	0,00	20,64	16,97	6,86	35,04	23,03	23,32	44,31	60,00	69,82
25	32	Виробництво устаткування для радіо, телебачення та зв'язку	0,00	0,00	0,00	23,13	48,53	0,00	28,53	38,88	58,80	48,34	12,59	41,20
26	33	Виробництво медичних приладів; точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв та годинників	0,00	0,00	0,00	26,05	10,55	8,98	2,61	8,89	7,11	71,34	80,56	83,91
27	34	Виробництво автомобілів	0,00	0,00	0,00	0,00	74,76	87,05	67,40	0,00	0,00	32,60	25,24	12,95
28	35	Виробництво іншого транспортного устаткування	0,12	0,00	0,18	1,62	2,54	1,62	0,18	58,43	98,20	98,08	39,03	0,00
29	36	Виробництво меблів інші види виробництва	1,59	0,06	0,00	20,54	26,17	36,55	14,55	10,21	0,00	63,32	63,56	63,45
30	37	Оброблення відходів	1,16	0,16	1,39	75,61	62,42	67,84	4,78	3,96	16,22	18,45	33,46	14,54
31	40	Виробництво електроенергії і газу	36,39	36,07	100,00	63,61	63,93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

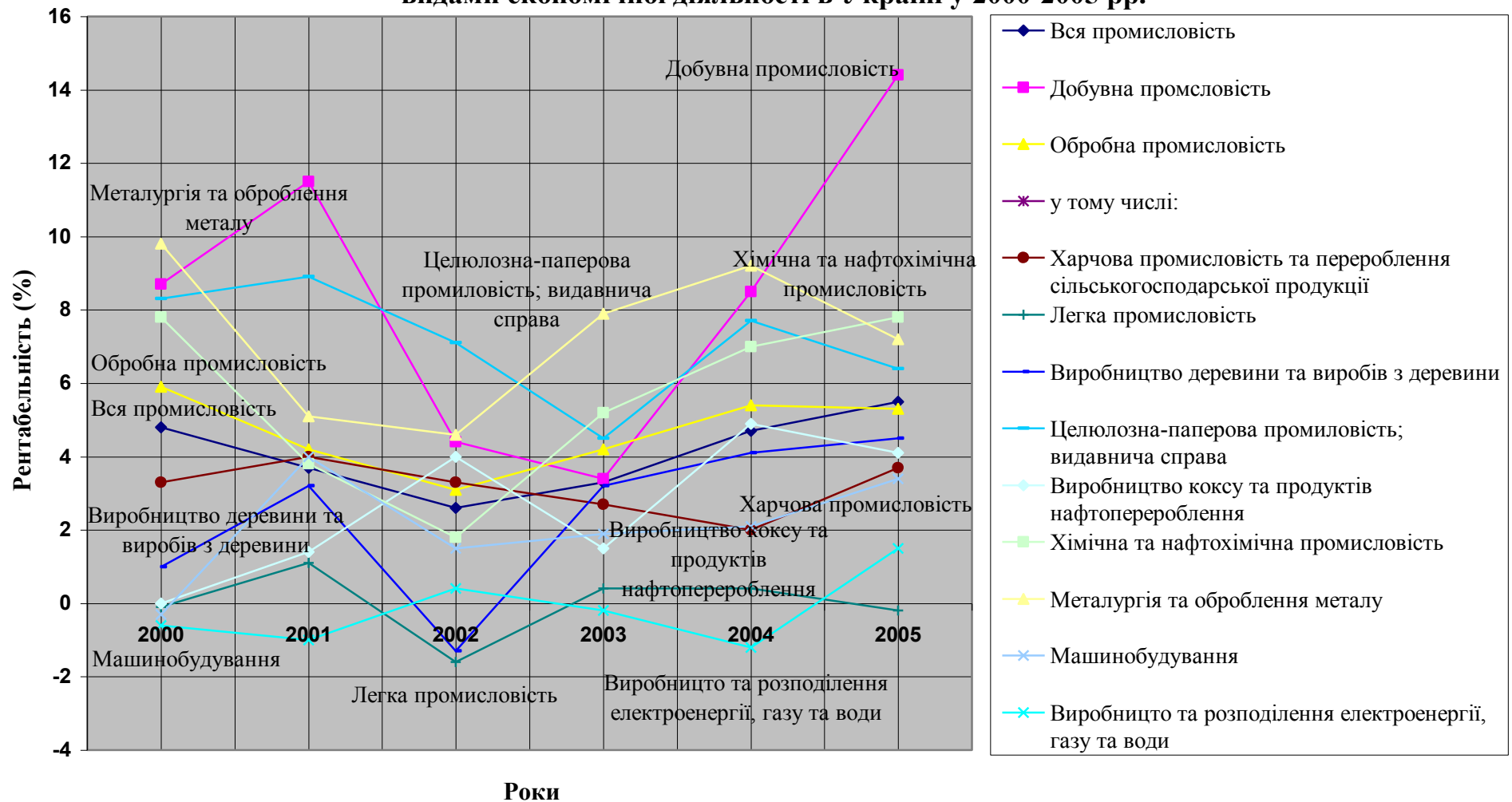
продовження Додатку Ж

32	41	Збір, очищення та розподілення води	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
33	50	Торгівля транспортними засобами та їх ремонт	4,63	0,11	0,02	30,20	27,33	49,19	7,68	8,16	8,24	57,49	64,40	42,55
34	51	Оптова торгівля і посередництво у торгівлі	1,19	0,00	0,00	1,99	1,49	4,09	1,80	2,09	1,67	95,02	96,43	94,24
35	52	Роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	0,04	0,00	0,83	5,91	8,21	8,86	2,19	2,72	5,04	91,86	89,07	85,27
36	55	Готелі	0,04	0,02	0,02	24,81	24,65	26,57	6,60	7,44	8,81	68,55	67,89	64,61
37	60	Наземний транспорт	43,05	34,12	0,12	39,51	43,79	23,88	2,60	2,65	6,28	14,84	19,45	69,73
38	61	Водний транспорт	0,00	0,00	0,00	100,00	98,09	62,02	0,00	1,91	37,98	0,00	0,00	0,00
39	62	Авіаційний транспорт	0,00	0,00	0,10	77,87	0,06	84,53	5,61	89,42	15,37	16,52	10,53	0,00
40	63	Допоміжні транспортні послуги	74,97	72,22	66,86	3,54	5,38	8,00	3,03	1,29	3,25	18,46	21,11	21,88
41	64	Пошта і зв'язок	76,52	68,78	61,91	18,58	25,31	29,07	0,00	0,00	0,00	4,90	5,91	9,03
42	70	Операції з нерухомістю	0,00	0,00	0,00	23,49	0,00	0,00	4,94	0,00	0,00	71,57	100,00	100,00
43	71	Здавання під найм без обслуговуючого персоналу	0,52	6,38	0,20	35,95	49,74	23,07	45,97	12,31	21,44	17,55	31,57	55,28
44	72	Діяльність у сфері інформатизації	0,49	0,22	0,00	15,89	5,26	20,91	2,99	2,03	26,63	80,63	92,48	52,46
45	73	Дослідження та розробки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00
46	74	Послуги, надані переважно юридичним особам	2,71	20,64	0,00	18,79	44,24	0,00	5,21	1,82	0,00	73,29	33,30	100,00
47	90	Асенізація, прибирання вулиць та обробка відходів	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
48	92	Діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту	0,00	0,00	0,00	10,88	5,97	4,62	0,37	0,00	0,18	88,75	94,03	95,20
49	93	Індивідуальні послуги	1,76	0,78	0,79	36,10	27,66	30,18	13,97	14,92	12,20	48,17	56,64	56,83
50	F	Будівництво	0,00	0,00	0,00	1,87	0,00	0,00	0,00	0,85	0,00	98,13	99,15	100,00
51	J	Фінансова діяльність	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00
Всього			11,86	11,40	10,66	22,71	21,32	19,73	11,56	22,04	15,28	53,87	45,24	54,33

Динаміка рівнів рентабельності операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності в Україні у 2000-2004 рр.



Динаміка рівнів рентабельності операційної діяльності промислових підприємств за видами економічної діяльності в Україні у 2000-2005 рр.



Додаток Л

Кореляційний аналіз взаємозв'язку рівнів рентабельності та концентрації за видами економічної діяльності в Україні у 2000-2003 рр.

№ п/п	Вид діяльності	Рік	Обсяги виробництва продукції, робіт, послуг у діючих цінах (без ПДВ, акцизу), тис. грн.									Рівень рентабельності, %
			Всього	"Чиста" монополія	% в обсязі виробництва	Ринки з ознаками домінування підприємств	% в обсязі виробництва	Жорстка олігополія	% в обсязі виробництва	Ринки з конкурентною структурою	% в обсязі виробництва	
1	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2000	21119489,4	8160,9	0,04	18970,2	0,09	157272	0,74	20935086,3	99,13	-1,6
		2002	22551126,6	2074,6	0,01	103471,9	0,46	201823,7	0,89	22243756,4	98,64	0
		2003	22115297,8	1641,3	0,01	460840,6	2,08	248754,2	1,12	21404061,7	96,78	4,2
	Показник кореляції				-0,75		1,00		0,99		-1,00	
2	Добувна промисловість	2000	19206539,8	381901,6	1,99	5820733,8	30,31	5643435,4	29,38	7360469	38,32	8,7
		2002	21027873,3	945917,4	4,50	4357323,9	20,72	6147842,6	29,24	9576789,4	45,54	4,4
		2003	22715578	635519,4	2,80	4205109,3	18,51	7318348,9	32,22	10556600,4	46,47	3,4
	Показник кореляції				-0,62		1,00		-0,61		-1,00	
3	Харчова і тютюнова промисловість	2000	28451750,5	128683,7	0,45	7542982,1	26,51	8543464,8	30,03	12236619,9	43,01	3,3
		2002	38748257,7	274039,8	0,71	11043559	28,50	11820053	30,50	15610606,5	40,29	3,3
		2003	31157378,10	0,00	0,00	6151481,3	19,74	10131203,7	32,52	14874693,1	47,74	2,7
	Показник кореляції				0,93		0,98		-0,98		-0,93	
4	Легка промисловість	2000	2747207,5	229560	8,36	467284,8	17,01	569890,1	20,74	1480472,6	53,89	-0,1
		2002	3171252,3	997,4	0,03	614538	19,38	630741,4	19,89	1924975,5	60,70	-1,6
		2003	3742043,2	62080,4	1,66	464337,2	12,41	895112,9	23,92	2320512,7	62,01	0,4
	Показник кореляції				0,45		-0,89		0,82		-0,13	
5	Виробництво деревини та виробів з деревини	2000	1141612,90	0.0	0,00	13347,30	1,17	312345,4	27,36	815920,20	71,47	1
		2002	1718293,8	0.0	0,00	64927,6	3,78	526575,1	30,65	1126791,1	65,58	-1,3
		2003	1813023,2	0.0	0,00	3042,9	0,17	0.0	0,00	1809980,3	99,83	3,2
	Показник кореляції				x		-0,97		-0,91		0,93	
6	Целюлозна-паперова промисловість; видавнича справа	2000	3953612,1	14868,9	0,38	2100125,2	53,12	670101,9	16,95	1168516,1	29,56	8,3
		2002	5881631,6	6964,4	0,12	981514,2	16,69	816926,4	13,89	4076226,6	69,30	7,1
		2003	7031564	0.0	0,00	1863005	26,49	159906,3	2,27	5008652,7	71,23	4,5
	Показник кореляції				0,91		0,54		0,99		-0,77	

продовження Додатку Л

	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	2000	5998020,2	0.0	0,00	0.0	0,00	5998020,2	100,00	0.0	0,00	
		2002	15581688,3	0.0	0,00	0.0	0,00	11432131	73,37	4149557,8	26,63	4
		2003	21428986,1	0.0	0,00	0.0	0,00	14937899	69,71	6491087,2	30,29	1,5
	Показник кореляції				x		x		1,00		-1,00	
8	Хімічна та нафтохімічна промисловість	2000	8427643,2	0.0	0,00	2104943,2	24,98	3192565	37,88	3130135	37,14	7,8
		2002	9993355,7	0.0	0,00	1463403,6	14,64	4284191,3	42,87	4245760,8	42,49	1,8
		2003	14276454,9	0.0	0,00	1512847,8	10,60	8136840,8	56,99	4626766,3	32,41	5,2
	Показник кореляції				x		0,64		-0,18		-0,59	
9	Металургія та оброблення металу	2000	37080071,7	535245,1	1,44	7972368,3	21,50	703183,2	1,90	27869275,1	75,16	9,8
		2002	41519404,5	326465,1	0,79	7164183,8	17,26	31759898	76,49	2268857,3	5,46	4,6
		2003	57313178,7	96896,9	0,17	8208020,8	14,32	5065525,1	8,84	43942735,9	76,67	7,9
	Показник кореляції				0,38		0,46		-0,96		0,93	
10	Машинобудування	2000	15650392	28538,6	0,18	4412648,1	28,20	2492098,2	15,92	8717107,1	55,70	-0,3
		2002	22693943,1	3234,9	0,01	7884651,3	34,74	3960861,3	17,45	10845195,6	47,79	1,5
		2003	33148544,2	10126,3	0,03	10330534	31,16	8567951	25,85	14239933,1	42,96	1,9
	Показник кореляції				-0,97		0,73		0,74		-0,98	
11	Виробництво та розподілення води електроенергії та газу	2000	24452544,8	10485408	42,88	13967137	57,12	0.0	0,00	0.0	0,00	-0,6
		2002	26695869	10886910	40,78	15808959	59,22	0.0	0,00	0.0	0,00	0,4
		2003	12429290,4	12429290	100,00	0.0	0,00	0.0	0,00	0.0	0,00	-0,2
	Показник кореляції				-0,15		0,15		x		x	
12	Оптова і роздрібна торгівля	2000	22992659,4	281162,3	1,22	1019951,6	4,44	515450,6	2,24	21176094,9	92,10	1
		2002	34275948,4	2508,9	0,01	1412200,9	4,12	883008,1	2,58	31978230,5	93,30	14,9
		2003	14358106,9	44813,6	0,31	1779031,5	12,39	556649,8	3,88	11977612	83,42	6,9
	Показник кореляції				-0,93		-0,12		0,11		0,20	
13	Будівництво	2000	13114421,1	0.0	0,00	245865,8	1,87	0.0	0,00	12868555,3	98,13	1,3
		2002	16305970,1	0.0	0,00	0.0	0,00	137797,2	0,85	16168172,9	99,15	1,2
		2003	21974781,2	0.0	0,00	0.0	0,00	0.0	0,00	21974781,2	100,00	2,2
	Показник кореляції				x		-0,42		-0,58		0,78	
14	Транспорт і зв'язок	2000	34546391,9	19479330	56,39	9617020	27,84	765902,8	2,22	4684139,4	13,56	2,4
		2002	42754224,9	22949082	53,68	11118652	26,01	1882261,3	4,40	6804229,6	15,91	9,2
		2003	38836438,4	19845679	51,10	8677136,1	22,34	1538176,7	3,96	8775446,7	22,60	11
	Показник кореляції				-0,95		-0,87		0,92		0,83	
	Фінансова діяльність	2002	2507630,3	0.0	0,00	0.0	0,00	0.0	0,00	2507630,3	100,00	17,1
		2003	4222323,6	0.0	0,00	0.0	0,00	0.0	0,00	4222323,6	100,00	13,1
	Показник кореляції				x		x		x		x	

Додаток М

Пряме адресне субсидування виробників у 2002-2004 рр. млн. грн. [151, с.82].

Галузь	Напрямок	2002	2003	2004
Гірничо-металургійний комплекс	Реструктуризація підприємств з підземного видобутку залізної руди	15,0	15,0	15,0
	Забезпечення життєдіяльності Криворізького гірничо-збагачувального комбінату	3,0	3,0	3,0
Хімічна промисловість	Фінансова підтримка вітчизняного виробника калійних добрив	5,0	10,0	2,5
	Фінансова підтримка виробництва та створення нових вітчизняних засобів захисту рослин	-	8,0	8,0
	Реструктуризація та ліквідація об'єктів підприємств гірничої хімії та здійснення невідкладних природоохоронних заходів	-	-	23
Машинобудування	Створення і впровадження у виробництво сучасних видів цивільної продукції на підприємствах машинобудівного комплексу	20,0	10,0	14,1
	Фінансова підтримка вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу	30,0	16,2	10,0
	Добудова рефрижераторних суден державним підприємством "Суднобудівний завод імені 61 комунара"	-	-	25,0
	Підготовка виробництва літака АН—70	-	-	30,0
Інші	Консервація виробничих потужностей промислових підприємств	3,0	3,0	3,0
Електроенергетика	Будівництво енергоблоків атомних та гідроакumuлюючих електростанцій України	-	608,0	-
	Добудова атомних електростанцій на території України	-	241,1	-
	Створення власного виробництва ядерного палива	11,0	-	20,0
	Будівництво енергоблоків, магістральних ліній електропередач	-	-	600,0
Вугільна промисловість	Реструктуризація вугільної та торфовидобувної промисловості	850,0	654,1	784,0
	Державна підтримка вуглевидобувних підприємств на часткове покриття витрат із собівартості продукції	850,0	830,0	651,0
	Державна підтримка будівництва та технічного переоснащення підприємств з видобутку кам'яного вугілля, лігніту і торфу	698,0	1100,9	1018,1
	Участь у придбанні високопродуктивного енергозберігаючого компресорного обладнання для оснащення вугільних шахт	20,0	21,0	24,0
	Заходи щодо підвищення продуктивності вугільної промисловості	130,0	-	-
Разом		2635,0	3520,3	3231,2

Додаток Н

Виробництво товарів легкої промисловості [149, с. 117-118].

Найменування виробу	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Тканини, млн. м2	41,3	104,8	214,2	341	503	810	985	1160
Бавовняні	20,6	48,2	97,7	184	238	410	481	534
Вовняні	7,9	13,9	25,9	30	66	72	75	67
Лляні	0,4	0,1	0,4	31	61	81	82	96
Шовкові	1,3	14,1	39,8	48	88	178	258	283
Неткані матеріали типу тканин	-	-	0,0	4	13	31	51	139
Трикотажні вироби, млн. шт.	35,3	93,8	129	180	218	268	294	320
Панчішно-шкарпеткові вироби, млн. пар	79,9	166	213	271	283	324	354	388
Взуття, млн. пар	28,8	43,8	76,8	95,3	149	165	177	186
Килими, тис. шт.	283	368	679	1558	2565	2653
Найменування виробу	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Тканини, млн. м2	1210	169	67	75	90	76,3	107,5	113,5
Бавовняні	565	78	37	41	54	34,4	45,1	53,0
Вовняні	72	15	7	6	6	5,2	8,3	8,3
Лляні	98	20	3	6	4	0,5	8,6	2,0
Шовкові	283	19	7	7	6	10	*	*
Неткані матеріали типу тканин	161	23	13	15	20	26	*	*
Трикотажні вироби, млн. шт.	351	27	16,5	21,8	25,3	30,3	35,3	36,3
Панчішно-шкарпеткові вироби, млн. пар	443	119	40	37	41,4	43,3	51,4	55,5
Взуття, млн. пар	196	20,6	13,5	15,2	15	20,3	21,7	20,8
Килими, тис. шт.	3145	281	5189	4657	3873	4173	5099	5631

Додаток П

Виробництво товарів легкої промисловості на одну особу [149, с. 134].

Найменування виробу	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Тканини, млн. м2	22,8	23,3	3,3	1,4	1,5	1,9	1,6	2,3	2,4
Бавовняні	10,5	10,9	1,5	0,8	0,8	1,1	0,7	0,9	1,1
Вовняні	1,3	1,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Лляні	1,9	1,9	0,4	0,1	0,1	0,1	0,01	0,2	0,04
Шовкові	5,6	5,5	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2
Трикотажні вироби, млн. шт.	6,3	6,8	0,5	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8
Панчішно-шкарпеткові вироби, млн. пар	7,6	8,5	2,3	0,8	0,8	0,9	0,9	1,1	1,2
Взуття, млн. пар	3,6	3,8	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4

Додаток Р

Виробництво швейних виробів за видами (млн. шт.) [149].

Вироби	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Пальта та півпальта	8,8	7,5	12,2	11,7	11,7	9,7	11,2	1,4	2,2	2,1	2,6	2,4
Плащі	2	2,6	4,8	2	2,4	1,4	0,9	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Костюми	15,5	14,8	16,9	16,2	15,2	10,7	11,8	1,3	1,7	2,3	2,2	2,7
Піджаки	0,7	0,8	1,6	4,6	6,5	5,4	4,9
Сукні	9	22,2	39,5	49,2	55,9	58,4	60,4	3,2	2,4	1,9	1,7	1,4
Брюки	11,8	21,2	25,3	29,8	28,5	23,3	23,9	4,4	11,8	16,8	16,6	17,3
Спідниці	0,1	0,8	1,4	2,5	3,3	4,4	5,8	1,8	3,9	3,6	3,1	3,5
Блузки	3	4,7	9,2	3,1	7	7,4	6,6	6,3
Куртки	10,6	12,6	10,1	11,4	2,5	3,6	4,6	3,7	3,4
Сорочки	...	30,5	35,5	45,8	47,1	46,4	48,2	9,7	3,8	5,5	4,3	3,2
Постільна білизна	46,8	68,5	51,6	3,9	2,5	3,1	5,1	5,8

Додаток С

Виробництво взуття за регіонами (млн. пар) [149, с. 135].

Регіон	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Україна	177,2	185,7	196,5	20,6	13,5	15,2	15,0	16,0	21,7	20,9
Автономна Республіка Крим	4,0	3,9	3,7	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
Вінницька	4,0	4,3	4,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Волинська	1,2	1,2	1,9	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Дніпропетровська	14,4	14,8	15,0	1,7	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3
Донецька	7,8	7,9	7,9	1,2	0,6	0,5	0,3	0,3	0,7	0,7
Житомирська	4,8	5,4	6,0	0,6	2,2	3,4	3,6	4,0	3,8	4,2
Закарпатська	9,2	10,0	10,6	0,7	0,0	0,0	0,0	0,3	0,5	0,2
Запорізька	8,8	9,7	10,1	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Івано-Франківська	1,1	0,9	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Київська	4,6	4,7	4,5	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	0,6
Кіровоградська	2,6	2,8	2,8	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
Луганська	20,9	21,6	22,6	1,1	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
Львівська	10,5	10,6	10,9	0,7	0,7	0,9	1,1	1,5	1,3	1,7
Миколаївська	3,9	4,4	4,9	0,7	0,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
Одеська	5,6	6,6	6,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1
Полтавська	7,5	8,0	8,3	0,6	1,2	1,2	0,4	0,2	0,1	0,3
Сумська	5,0	5,2	5,2	2,7	1,9	1,6	1,5	1,3	1,2	1,2
Тернопільська	3,6	4,8	7,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,4
Харківська	10,9	9,5	9,9	0,9	0,4	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4
Хмельницька	5,9	6,1	7,1	0,1	0,8	1,7	2,3	2,1	3,4	3,9
Чернівецька	7,8	8,4	8,8	0,5	0,0	0,1	0,2	3,6	4,2	3,0
Чернігівська	3,3	3,2	4,0	1,2	0,4	0,3	0,5	0,5	0,6	0,7
м. Київ	24,6	25,5	26,2	4,8	3,5	3,6	3,3	3,5	3,0	2,5

Додаток Т

Виробництво товарів спортивного та туристського призначення [149].

Найменування виробу	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Спортивний трикотаж (для дорослих) млн. шт.	37,9	55,7	53,9	56,9	51,1	4,1	1,3	1,8	1,5	0,5
Спортивні утеплені куртки, млн. шт.	1,9	4,4	6,4	6,6	5,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Спортивне взуття, млн. пар	3,4	4,4	4,5	5,4	7,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0

Додаток Ф

Індекси інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності (% до попереднього року) [149, с. 213].

Вид промисловості	2001	2002	2003	2004	2005
Вся промисловість	113,3	106	124,6	124,9	104,1
Добувна промисловість	107,1	87,4	111,8	120,9	104,0
Обробна промисловість	118	113,8	132,5	126	114,1
Харчова промисловість та оброблення сільськогосподарських продуктів	110,6	134,8	128,5	107,9	109,6
Легка промисловість	89,2	86,7	174,3	121,6	119,2
Текстильна промисловість та пошиття одягу	92,8	87,4	160,2	122,3	111,9
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	76,8	83,9	234,3	119,5	140,7
Виробництво деревини та виробів з деревини	160	156,3	115,2	161,7	141,1
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість, видавнича справа	138,9	189,3	75,4	123,1	99,8
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	162,4	72,2	171,7	116	112,5
Хімічна та нафтохімічна промисловість	128,5	112,1	101,4	171,2	121,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	142	124,8	158,3	160,3	104,2
Металургія та оброблення металу	105,1	91,6	141,7	143,3	141,3
Машинобудування	109,1	106,1	154,7	120,4	86,2
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	148,4	136,3	144,3	91	99,1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	111,5	116,1	119,2	126,4	72,7

Додаток У

Загальна характеристика діяльності малих промислових підприємств за видами економічної діяльності у промисловості [складено нами за: 149].

	2001				2002				2003			
	Кількість промислових підприємств, оди-	Кількість МП, оди ниць	Частка МП у (%)		Кількість промислових підприємств, оди-	Кількість МП, оди ниць	Частка МП у (%)		Кількість промислових підприємств, оди-	Кількість МП, оди ниць	Частка МП у (%)	
			у загальній кількості підпри-	у загальному обсязі			у загальній кількості підпри-	у загальному обсязі			у загальній кількості підприємств	у загальному обсязі реалізації
Вся промисловість	47348	37652	79,5	2,9	50302	40795	81,1	2,9	52336	43303	82,7	2,9
Добувна промисловість	1057	543	51,4	0,3	1144	659	57,6	0,4	1141	777	68,1	0,5
Обробна промисловість	44583	36160	81,1	4,3	47072	38805	82,4	4,2	48740	40792	83,7	3,9
Харчова промисловість	9079	6681	73,6	3,4	9107	6797	74,6	3,1	9167	6982	76,2	2,8
Легка промисловість	4398	3564	81	11,1	4671	3911	83,7	12,2	4847	4189	86,4	13,4
Текстильна промисловість та пошиття одягу	3667	2986	81,4	12,9	3933	3305	84	13,8	4114	3576	86,9	15,5
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	731	578	79,1	7,3	738	606	82,1	8,6	733	613	83,6	8,6
Виробництво деревини та виробів з деревини	3653	3437	94,1	22,6	4016	3788	94,3	22	4120	3900	94,7	21,9
Целюлозно-паперова, промисловість, видавнича справа	5314	4887	92	18,2	5751	5276	91,7	18,3	6136	5657	92,2	17,4
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	159	101	63,5	0,2	200	135	67,5	0,2	183	112	61,2	0,1
Хімічна та нафтохімічна промисловість	2802	2251	80,3	4,4	3060	2433	79,5	4,3	3289	2616	79,5	3,8
Металургія та оброблення металу	2910	2318	79,7	1,1	3138	2538	80,9	1,2	3345	2762	82,6	1,1
Машинобудування	10345	8207	79,3	6,7	10898	8824	81	6,4	11150	9193	82,4	5,7
Виробництво та розподіл електроенергії, газу, води	1708	949	55,6	0,3	2086	1331	63,8	0,4	2455	1734	70,6	0,5

продовження Додатку У

	2004				2005			
	Кількість промислових підприємств, одиниць	Кількість МП, одиниць	Частка МП у (%)		Кількість промислових підприємств, одиниць	Кількість МП, одиниць	Частка МП у (%)	
			у загальній кількості підприємств	у загальному обсязі реалізації			у загальній кількості підприємств	у загальному обсязі реалізації
Вся промисловість	53497	44118	82,5	2,4	54558	44835	82	2,3
Добувна промисловість	1271	881	69,3	0,5	1360	969	71,3	0,4
Обробна промисловість	49584	41299	83,3	3	50487	41856	82,9	2,9
Харчова промисловість та оброблення с/г продуктів	8777	6589	75,1	2,4	8607	6393	74,3	2
Легка промисловість	4858	4203	86,5	11,8	4746	4097	86,3	11,8
Текстильна промисловість та пошиття одягу	4147	3617	87,2	13,7	4050	3527	87,1	13
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	711	586	82,4	7	696	570	81,9	7,2
Виробництво деревини та виробів з деревини	4215	3958	93,9	18,1	4209	3958	94	17,7
Целюлозно-паперова, промисловість, видавнича справа	6431	5880	91,4	14,6	6683	6049	90,5	13,3
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	190	118	62,1	0,1	223	153	68,6	0,1
Хімічна та нафтохімічна промисловість	3419	2688	78,6	3,3	3672	2865	78	3,2
Металургія та оброблення металу	3572	2915	81,6	0,9	3817	3095	81,1	0,9
Машинобудування	11267	9287	82,4	4,4	11448	9409	82,2	4,3
Виробництво та розподіл електроенергії, газу, води	2642	1938	73,4	0,6	2711	2010	74,1	0,6

Додаток X

Показники діяльності різних груп підприємств легкої промисловості України у 2004 р.

Групи підприємств	Підгрупи	Продуктивність праці, тис. грн.	Кількість підприємств, одиниць	Обсяг виробництва, тис. грн.	Чисельність робітників, осіб	Фонд оплати праці, тис. грн.	Середня зарплата, грн.		Кількість прибуткових підприємств, одиниць	Кількість збиткових підприємств, одиниць	Валові капітальні інвестиції, тис. грн.	Амортизаційний фонд, тис. грн.
							річна	місячна				
1	1	до 5	208	31296,8	9834,0	23118,2	2351	196	73	135	6810,3	11079,0
	2	5-10	226	252519,0	31884,0	118398,4	3713	309	94	132	17324,5	19884,5
2	3	10-20	244	869760,0	62142,0	324584,3	5223	435	142	102	88767,7	51412,3
	4	20-30	90	450658,4	18158,0	112930,8	6219	518	53	37	36397,0	20333,5
3	5	30-40	47	241445,3	7153,0	44804,3	6264	522	28	19	31512,9	11542,3
	6	40-50	29	316881,0	7468,0	42474,2	5687	474	17	12	36249,2	12691,5
4	7	50-100	50	553541,8	8474,0	51820,9	6115	510	38	12	44808,9	17140,2
	8	100-500	50	981844,9	5986,0	43648,3	7292	608	36	14	44607,4	37395,8
5	9	більше 500	9	513469,4	567,0	2791,1	4923	410	8	1	70673,5	7742,2
		Усього	953	4211417	151666	764570,5	5041	420	489	464	377151,4	189221,3

Додаток Ц

Показники діяльності різних груп підприємств бавовнопрядіння у 2004 р.

Групи підприємств	Підгрупи	Продуктивність праці, тис. грн.	Кількість підприємств, одиниць	Обсяг виробництва тис. грн.	Чисельність робітників, осіб	Фонд оплати праці, тис. грн.	Середня зарплата, грн.		Кількість прибуткових підприємств	Кількість збиткових підприємств, одиниць	Валові капітальні інвестиції, тис. грн.	Амортизаційний фонд, тис. грн.
							річна	місячна				
1	1	до 5	4	425,6	194	585,3	3017,0	251,4	1	3	0,0	3938,1
	2	5-10	3	21870,8	2374	8302,4	3497,2	291,4	0	3	236,0	4201,1
	3	10-30	1	1277,8	103	380,1	3690,3	307,5	0	1	41,4	179,5
2	4	30-50	4	11389,9	303	1377,8	4547,2	378,9	3	1	456,7	56,9
3	5	50-100	3	59782,2	822	5034,3	6124,5	510,4	3	0	780,5	1142,4
		Усього	15	94746,3	3796	15679,9	4130,6	344,2	7	8	1514,6	9518,0

Додаток III

Показники діяльності різних груп підприємств у виробництві верхнього одягу у 2004 р.

Групи підприємств	Підгрупи	Продуктивність праці, тис. грн.	Кількість підприємств, одиниць	Обсяг виробництва тис. грн.	Чисельність робітників, осіб	Фонд оплати праці, тис. грн.	Середня зарплата, грн.		Кількість прибуткових підприємств, одиниць	Кількість збиткових підприємств, одиниць	Валові капітальні інвестиції, тис. грн.	Амортизаційний фонд, тис. грн.
							річна	місячна				
1	1	до 5	80	10310,8	3512	7217,9	2055	171	18	62	2073,9	1507,2
	2	5-10	115	124570,9	16141	61280,7	3797	316	52	63	8180,6	8593,9
2	3	10-20	106	472120,4	33152	193208	5828	486	79	27	58626,7	28226,8
	4	20-30	20	158843,5	6854	54642,9	7972	664	14	6	11890,1	6971,2
3	5	30-40	10	70151,2	2204	18060,8	8195	683	6	4	3575,9	2855,9
	6	40-50	6	42918,5	998	3491,5	3498	292	3	3	1650	875,1
	7	50-100	8	70069,1	1127	4419,4	3921	327	6	2	6168,4	2459,2
4	8	100-500	4	22979	120	743,7	6198	516	4	0	98	1135,3
	9	понад 500	1	4023	8	114,1	14263	1189	1	0	186,7	112,6
		Усього	350	975986,4	64116	343179,0	5352	446	183	167	92450,3	52737,2

Додаток Щ

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні за 1995-2005 рр. [163]

Показник	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Кількість малих підприємств, одиниць	96019	217930	233607	253791	272741	283398	295109
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	19	44	48	53	57	60	63
Частка малих підприємств у загальній кількості підприємств (%)	...	82,8	83,6	84,5	85,7	85,6	85,7
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	1124,9	1709,8	1807,6	1918,5	2034,2	1928,0	1834,2
Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва (%)	...	15,1	17,1	18,9	20,9	20,2	19,6
Частка малих підприємств у загальному обсязі виробленої продукції, робіт, послуг (без ПДВ і акцизу) в цілому по економіці (%)	...	8,1	7,1	6,7	6,6	5,3	5,5
В середньому на одному малому підприємстві працювало, осіб	12	8	8	8	7	7	6

Додаток Ю

Головні показники розвитку малого та середнього бізнесу та його підтримки в розвинутих країнах [126, с.15].

Показники	США	Канада	Японія	Німеччина	Франція	Італія	Велика Британія
Частка МСП у ВВП країни, %	52	43	52	57	50	55	52
Частка МСП у загальній зайнятості, %	50	47	70	70	57	71	56
Частка МСП у кількості підприємств, %	98	99,8	99	99	98	99	99
Обсяги щорічної фінансової підтримки МСП (млрд. дол. США)							
На інфраструктуру підтримки	0,8	0,5	1,6	1,8	1,5	5,05	1,4
Кредити	21,6	22,8	39,9+2480 ¹	61,9	9,2	15,2	6,3
Гарантії	1,67	3,36	н/д	н/д	4,7	н/д	6,3
Держзамовлення та субконтракція	Загальнонаціональна система пошуку замовлень						
Інфраструктура послуг для малих і середніх підприємств (кількість установ)							
Кредитно-фінансові послуги	Загальнонаціональна розгалужена мережа банків, фондів, інвестиційних і страхових компаній						
Центри розвитку МСП	1100	521	313	374	600	1200	450
Інформаційні центри	1100		13	33	34	50	45
Бізнес-інкубатори та технопарки	330	186	11	182	216	26	471
Центри просування експорту	20	15	Мережа	Мережа	26	123	60
Соціальні центри	118	41	186	90	41	н/д	98
Громадська підтримка	Лобіювання інтересів МСП різними громадськими, підприємницькими та професійними об'єднаннями на всіх рівнях законодавчої та виконавчої влади						

Примітка. Приватні кредити

ЛТЕРАТУРА

1. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698с.
2. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 1. Предисловие, И.А. Столярова. – МП.: «ЭКОНОВ», 1991. – 475 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. – М.: Политиздат, 1968, т. 46, ч. I. / К. Маркс. Экономические рукописи 1857-1859 годов/ – 559 с.
4. Джевонс У.С. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса. – СПб., 1993.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. Т. 1. – 1993. – 310 с.
6. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений: Монография / И.о. Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ; Пер. с англ. Каждан М.Я.; Науч. ред. перевода Макаров В.Л. – М.: Изд-во “Дело”, 2002. – 536 с.
7. Портер М., Конкуренция: Пер. с англ.: Уч. пособие – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
8. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Тандем: Гном-Пресс, 1998. – 384 с.
9. Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник. – К., 2002. – 296 с.
10. Макконнелл К.Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 972 с.
11. Ячеистова Н.И. Международная конкуренция: законодательство, регулирование и сотрудничество. – Нью-Йорк и Женева: Конференция ООН по торговле и развитию, 2001. – 468 с.
12. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. / Пер. с англ. под ред. У.У. Бартли Ш. – М.: «Новости», 1992. – 302 с.
13. Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Международная экономика и международные отношения. – 1989. – №12. – С. 71-85.
14. Авдашева С.Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
15. Тарануха Ю.В. Экономика отраслевых рынков (в структурно-логических схемах). – М., 2002. – 240 с.
16. Clark J.M. Competition as a Dynamic Process. – Washington: Brookings Institution, 1961.
17. Clark J.M. Toward a Concept of Workable Competition // American Economic Review. – 1940. – vol.30. – P. 241-256.

18. Никитин С.М., Никитин А.С. Прибыль и перелив капитала: теоретические и практические проблемы // Деньги и кредит. – 1997. – №3. – С. 32-43.
19. Goyder D.G. EC Competition Law. Third edition. – Oxford: Clarendon Press, 1998.
20. Bishop S., Walker M. Economics of E.C. Competition Law: Concepts, Application and Measurement. – London: Sweet & Maxwell, 1999.
21. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. – М.: Политиздат, 1968, т. 26, ч. II.
22. Седов В.И. Новые формы конкурентной борьбы в условиях современного капитализма. – М.: «Мысль», 1971. – 278 с.
23. Акімова І., Щербаков О. Конкуренція та технічна ефективність українських виробничих підприємств: Наукові матеріали № 17. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2002. – 16 с.
24. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: Монографія. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2006. – 171 с. – Бібліогр.: с. 159-168.
25. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Пер. И.И. Скворцова-Степанова. Т. 3 Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1954. – 932 с.
26. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Ассоциация российских вузов / Под ред. Д.Страушинского, А.Бесчинского. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
27. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Теория фирмы // Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
28. Kaplan A.D.H., Dirlam J.B., Lanzillotty R.F. Pricing in Big Business. – Washington, 1958.
29. Means G.C. Pricing Power and Public Interest. – New York, 1962.
30. Аганбегян А.Г. Вопросы теории монополярной цены. На примере США. Под ред. доц. М.И. Суворовой. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1961. – 144 с.
31. Никитин С.М. Ценообразование в условиях современного капитализма. – М.: Наука, 1973. – 384 с.
32. Котов В.Н. Монополистические формы хозяйственных отношений. М.: Наука, 1971. – 320 с.
33. Бункина М.К. Закон неравномерности развития капитализма. – М.: Высшая школа, 1959. – 59 с.
34. Epstein R.C. Industrial Profits in the United States. – New York, 1934.
35. Stigler G.J. Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries. – Princeton, 1963.
36. Смелзер Н. Социология: Пер. с англ. / Науч. ред. В.А. Ядов. – М.: Феникс, 1994. – 688 с.

37. Ролз Дж. Теория справедливости / Науч. ред. проф. В.В. Целищев; пер с англ. В.В. Целищева, В.Н. Карповича, А.А. Шевченко. – Новосибирск: Изд-во Новосибирск. ун-та, 1995. – 536 с.
38. Dugger W. The New Institutionalism: New But Not Institutionalism // *Journal of Economic Issues*. – 1990. – Vol. XXIV. – № 2. – June. – P. 423-431.
39. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. / Вступ. ст. с [5-56] С.Г. Сорокиной; Общ. ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
40. Митчелл У. К. Экономические циклы: Проблема и ее постановка. – М. –Л.: Госполитиздат, 1930. – 487 с.
41. Hamilton W. Institution. *Encyclopedia of the Social Science*. – New York, 1932. – vol. VIII.
42. Commons John R. Institutional Economics // *American Economic Review*. – 1931. – vol. 21. – P. 648-657.
43. Coase R.H. The New Institutional Economics // *Journal of Theoretical and Institutional Economics*. – 1984. – №1. – P. 229-231.
44. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
45. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Науч. ред. и вступ. статья В. С. Катькало; Пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славянова и др. – СПб.: Лениниздат, 1996. – 702 с.
46. Greif A. Historical and Comparative Institutional Analysis // *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association*. – May, 1998. – Vol. 88. – No. 2. – P. 80-84.
47. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 5. – С. 5-27.
48. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост. общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайденко; Коммент. А.Ф. Филиппова. – М.: Прогресс, 1990. – 804 с.
49. Козловски П. Прощание с марксизмом-ленинизмом. Очерки персоналистской философии: О логике перехода от развитого социализма к демократическому капитализму / Пер. с нем. под ред. М.Н. Грецкого. – СПб.: „Экономическая школа”, 1997. – 216 с.
50. Доклад о мировом развитии. Создание институциональных основ рыночной экономики: Пер с англ. – М.: Весь мир, 2002. – 250 с.
51. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // *ЭКО*. – 1993. – №5. – С. 31
52. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Ограничения конкуренции как экономические мультигенерации // *Известия высших*

учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2003. – №2. – С. 67-73.

53. Coase R. The Nature of the Firm: Influence// Journal of Law, Economics and Organization. – 1988. – vol. IV. – P. 33-47.

54. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591с.

55. Т. Гайдай Неоінституціоналізм та його аналітично-дослідницький потенціал // Економіка України. –2003. – № 9. – С. 60-66.

56. Интервью с Рональдом Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент-Луисе, 17 сентября 1997 года. // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – 2000. – Выпуск 4. – С. 16-29.

57. Либман А. Между "клановым капитализмом" и управляемой демократией. Взаимосвязь экономической и политической систем в современной России // Свободная мысль. – 2004. – № 6. – С. 97-111.

58. Amable B. Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production // Review of International Political Economy. – 2000. – vol. 7. – No 4. – P. 645-687.

59. Росецька Ю.Б. Роль та значення інституційного середовища у формуванні конкурентних відносин // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2005. – № 6 (18). – С. 49-57.

60. Норт Д.С. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – 2000. – Вып. 4. – С. 3-15.

61. Норт Д.С. Парадокс Запада. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru/Referat/North3.htm>

62. Костусев О.О. Конкурентна політика в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 310 с.

63. Лозова Г.М. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2003. – 210 арк.

64. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1. – №1. – С. 126-134.

65. Вольчик В.В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // Известия высших учебных заведений. Северокавказский регион. Общественные науки. – 2002. – №4. – С. 43-50.

66. Березин И. С. Краткая история экономического развития: Учебное пособие. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 288 с.

67. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. – New Haven: Yale University Press, 1982.

68. Полянский Ф.Я. Очерки социально-экономической политики цехов в городах Западной Европы XIII-XV вв. – М.: Соцэкгиз, 1952. – 398 с.

69. Полянский Ф.Я. Экономическая история зарубежных стран. Эпоха феодализма. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1954. – 506с.
70. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 276 с.
71. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с.
72. King G. Natural and Political Observation. – London: G. E. Barnett, 1936.
73. Heckscher E. Mercantilism. – London: E. F. Sodarlund ed., George Alien & Unwin, 1934. – Vol. 1.
74. De Vries J. Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750. – Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
75. Coleman D.C. Revisions in Mercantilism. – London: Methuen and Co., 1969.
76. Clapham J.H. The Economic Development of France and Germany, 1815–1914. – Cambridge: Cambridge University Press, 1963.
77. Fay C.R. Great Britain from Adam Smith to the Present Day: An Economic and Social Survey. – New York: Longmans, Green, 1928.
78. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – М.: Политиздат. – т. 22. – 597 с.
79. Конкурентная Россия. Метаморфозы конкуренции. Конкурентная политика, Экономический рост / Редакционный совет издания: И.Ю. Артемьев, А.Н. Голомолзин, В.А. Димов, О.В. Коломийченко, Н.Е. Фонарева, И.А. Южанов. – М.: Издательство Московского университета, 2004 – 416 с.
80. Жидков О.А. Антитрестовское законодательство в США. – М., 1963. – 184 с.
81. Жидков О.А. Законодательство о капиталистических монополиях. – М.: „Юридическая литература”, 1968. – 176 с.
82. Галло Ж. Антимонопольні гаранті Європи // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2002. – №3. – С. 57-59.
83. Mestmacker E.J. Europäische Wettbewerbsrecht. – Munchen, 1974.
84. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. – М.: Экономика, МП Эконом, 1992. – 175 с.
85. Иванов И.Д. Современные монополии и конкуренция: Формы и методы монополистической практики. – М.: Мысль, 1980. – 254 с.
86. Варламова А.Н. Правовое регулирование конкуренции в России. – М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 2000. – 275 с.
87. Алексеев С.С. Государство и право / Начальный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юридическая лит., 1994. – 192 с.
88. Политэкономический словарь. Под ред. Е.Ф. Борисова и др. – Изд.2-е. – М.: Политиздат, 1972. – 367 с.
89. Нестеренко О.П. Демоніополізація та антимонопольне регулювання в умовах трансформаційного періоду економіки України: Дис.

канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1998. – 214л. – Бібліогр.: л. 202-207.

90. Конституція України від 28.06.1996р., № 254к/96-ВР.
Електронний ресурс: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>¹

91. Закон України „Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001р., № 2210-Ш.

92. Закон України „Про захист від недобросовісної конкуренції” від 07.06.1996р., № 236/96-ВР.

93. Указ Президента України „Про Основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки” від 19.11.2001р., № 1097/2001.

94. Закон України „Про природні монополії” від 20.04.2000р., № 1682-Ш.

95. Закон України „Про Антимонопольний комітет України” від 26.11.1993р., № 3659-ШІІ.

96. Закон України „Про захист прав споживачів” від 12.05.1991р., № 1023-ШІІ.

97. Закон України „Про ратифікацію Угоди про основні напрями співробітництва держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав у галузі захисту прав споживачів” від 07.03.2002р., № 3102-Ш.

98. Закон України „Про ціни і ціноутворення” від 03.12.1990р., № 507-ШІІ.

99. Митний кодекс України від 11.07.2002р., № 92-ІV.

100. Закон України „Про промислово-фінансові групи в Україні” від 21.11.1995р., № 437/95-ВР.

101. Закон України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України „Про промислово-фінансові групи в Україні” від 12.11.1996р., № 483/96-ВР.

102. Закон України „Про торгово-промислові палати в Україні” від 02.12.1997р., № 671/97-ВР.

103. Закон України „Про товарну біржу” від 10.12.1991р., № 1956-ШІІ.

104. Закон України „Про підприємництво” від 07.02.1991р., № 698-ШІІ.

105. Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000р., № 2063-Ш.

106. Закон України „Про ратифікацію Угоди про підтримку і розвиток малого підприємництва в державах – учасниках СНД” від 08.04.1999р., № 582-ШІV.

107. Закон України „Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” від 21.12.2000р., № 2157-Ш.

108. Закон України „Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” від 15.05.2003р., № 755-ІV.

Примітка. Усі законодавчі акти, що наводяться у Списку використаних джерел є електронними ресурсами.
Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

109. Закон України „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” від 06.09.2005р., № 2806-IV.
110. Закон України „Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 23.03.1996р., № 98/96-ВР.
111. Закон України „Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 01.06.2000р., № 1775-III.
112. Закон України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо приведення їх у відповідність із законодавчими актами України у сфері ліцензування” від 19.01.2006р., № 3370-IV.
113. Закон України „Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності” від 01.12.2005р., № 3164-IV.
114. Закон України „Про стандартизацію” від 17.05.2001р., № 2408-III.
115. Закон України „Про Державну програму приватизації” від 18.05.2000р., № 1723-III.
116. Закон України „Про приватизацію державного житлового фонду” від 19.06.1992р., № 2482-XII.
117. Закон України „Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)” від 06.03.1992р., № 2171-XII.
118. Закон України „Про приватизацію державного майна” від 04.03.1992р., № 2163-XII.
119. Розпорядження АМК України „Про затвердження Методики визначення монопольного становища підприємців на ринку” від 10 березня 1994 р. №1-р.
120. Розпорядження АМК України ”Про Положення про контроль за економічною концентрацією” від 25 травня 1998 р. №134-р.
121. Розпорядження АМК України „Про Правила розгляду справ про порушення антимонопольного законодавства України” від 19 квітня 1994 р. №5.
122. Еременко В.И. Пресечение недобросовестной конкуренции во французском праве // Вопросы изобретательства. – 1990. – №4. – С. 22-28.
123. Харченко П. Г. Критерії добросовісної конкуренції // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 4(13). – С. 28-33.
124. Антимонопольний Комітет України. Річний звіт. 1994. – К., 1994. – 56с.
125. Звіт про глобальну конкурентоспроможність. Електронний ресурс: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_04_05_Table_Contents.pdf
126. Бізнес-середовище в Україні 2004 // Міжнародна Фінансова Корпорація. – К., 2004. – 100 с.
127. Закон України „Про боротьбу з корупцією” від 05.10.1995р., № 356/95-ВР.
128. Закон України „Про ратифікацію Додаткового протоколу до Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією” від 18.10.2006р., № 253-V.

129. Закон України „Про ратифікацію Цивільної конвенції про боротьбу з корупцією” від 16.03.2005р., № 2476-IV.
130. Л.Кучма Боротьба з корупцією – життєво необхідна справа. – Київ.: ІАЕ УААН – 2004 – 36 с.
131. Українське суспільство – 2004. Соціологічний моніторинг. – К.: Інститут соціології НАН України, 2004. – 705 с.
132. Інститут конкурентного суспільства. Міжнародний індекс прав власності. Режим доступу: <http://www.ics.org.ua/ua/news.php?id=236&start=0>
133. Иващенко С. Государственная помощь – дело тонкое: Правовое регулирование оказания помощи субъектам хозяйствования за счет государства. // Юридическая практика. – 2005 – № 14 (380). – С. 16.
134. Бізнес-середовище в Україні 2005// Міжнародна Фінансова Корпорація. – К., 2005. – 77 с.
135. Росецька Ю.Б. Специфіка монополій радянського типу та інституційні особливості переходу України до конкурентного ринку // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – 2007. – № 3 (40). – С. 34-43.
136. Розробка рекомендацій стосовно визначення та аналізу критеріїв відчутності впливу на умови конкуренції на ринку: Звіт про науково-дослідну роботу / АМК України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, НАН України, Інститут Економічного Прогнозування. – УДК 338; № ДР 0104U006647; Інв. № 02-02. – К., 2004. – 149 с.
137. В. Базилевич Формирование конкурентной среды в транзитивной экономике: проблемы, тенденции, противоречия // Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2003. – № 2(5). – С. 24-28.
138. Костусев А., Пугачева М. Состояние конкурентной среды в экономике Украины // Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2004. – № 1(10). – С. 10-18.
139. Черненко С. Общие цели – общие проблемы: актуальные проблемы взаимосвязи конкурентной политики в сфере развития предпринимательства в Украине // Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2004. – № 6(15). – С. 9-16.
140. Костусев О. Інституціональні фактори, що обмежують конкуренцію в Україні // Вісник Антимонопольного комітету України. – 2005. – № 3(18). – С. 4-9.
141. Іголкін С. Демонізація // Вісник Антимонопольного комітету України. – 2002. – № 2. – С. 10-12.
142. Пугачова М., Щербак А. Конкурентне середовище в Україні: тенденції останніх років // Конкуренція. Вісник АМК України. – 2005. – №2. – С. 19-24.
143. Розробка механізмів моніторингу рівнів монополізації окремих секторів економіки, частки монопольних утворень у загальному обсязі товарів (робіт, послуг) та у ВВП: Звіт про науково-дослідну роботу / АМК

України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. – УДК 339.137.2, Інв. № 04-02/4. – К., 2004. – 49 с.

144. Рудакова І.Є. Капиталистическая монополия: ее политико-экономическая природа и формы экономической реализации. – М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1976. – 205 с.

145. Bain. J.S. Industrial Organization. – New York: Macmillan, 1959.

146. Kilpatrick R.W. Stigler on the relationship between Industry Profit Rates and market Concentration // The Journal of Political Economy. – 1968. – May – June. – P. 479-488.

147. Геєць В. Деякі порівняльні ознаки трансформаційних моделей економіки України і Росії // Економіка України. – 2005. – №5. – С. 4-17.

148. Конкуренция в Украине. Аналитический доклад о состоянии, тенденциях и проблемах развития экономической конкуренции в Украине в 2000-2005 годах. – К.: Антимонопольный комитет Украины, Центр комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики, Государственное учреждение Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины, 2006. – 40 с.

149. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2006. – 576 с.

150. Bain J.S. Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940 // Quarterly Journal of Economics. – August, 1951. – Vol. 65. – P. 293-324.

151. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЕС / За ред. С. Касьянова. – Київ.: Нора-друк, 2004. – 86 с.

152. Поглиблена вільна торгівля між Україною та Європейським Союзом: машинобудування, хімічна, легка промисловість / Аналітична записка. Міжнародний центр перспективних досліджень – Київ, 2006. – 32 с.

153. Росецька Ю.Б. Стан та перспективи розвитку міжгалузевої конкуренції в Україні // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 24 / Одеський державний економічний університет. – Одеса: ОДЕУ, 2006. – С. 346-351.

154. Меньшиков С. Условия перехода к быстрому и устойчивому росту – демонтаж системы олигархического капитализма // Российский экономический журнал. – 2004. – № 1. – С. 3-9.

155. Україна: конкурування в світовій економіці. Електронний ресурс: [http://www.bizpro.com.ua/clients/bizpro/webua.nsf/0/f0c5570551b97e21c2256f9e0049ca7c/\\$FILE/MAIN%202005-03-03%20UKRfinal.pdf](http://www.bizpro.com.ua/clients/bizpro/webua.nsf/0/f0c5570551b97e21c2256f9e0049ca7c/$FILE/MAIN%202005-03-03%20UKRfinal.pdf)

156. Соціально-економічне становище України у 2004-2005 рр. Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

157. Росецька Ю.Б. Аналіз стану внутрішньогалузевої конкуренції в Україні на прикладі підприємств легкої промисловості // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – Київ, 2007. – №1 (24). – С. 27-33.

158. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. – К.: Наукова думка, 2004. – 317 с.

159. Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий // ЭКО. – 2001. – №3. – С. 3-26
160. Воронов Ю.П., Ханин Г.И. Есть ли будущее у российской экономики. // ЭКО. – 2001. – №10. – С.2-27.
161. Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. – К.: Альфа-принт, 2004. – 91 с.
162. Розвиток підприємництва в Україні. – К.: Нора-друк, 2003 – 248с.
163. Основні показники розвитку малих підприємств. Державний комітет статистики України. Електронний ресурс: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sze/sze_ric/mp/mp_u/2005.htm
164. Аналіз регіонального аспекту розвитку малого підприємництва. Держкомстат України. Електронний ресурс: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=7106108
165. В. Кредісов Шлях України до Європейського Союзу – тільки через вирішення проблем малого та середнього підприємництва // Економіст. – 2003. – №2. – С. 22-24.
166. Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970. In Long-term Factors in American Economic Growth. – Chicago, 1986.
167. Росецька Ю.Б. Подолання адміністративних інституційних бар'єрів як фактор становлення конкурентного середовища в трансформаційній економіці України // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 222: В 5 т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 552-559.
168. Arthur W. Brian. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. – 1989. – Vol. 99. – № 394. – P. 116-131.
169. Mokyr Joel. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History. – 1992. – Vol. 52. – № 2. – P. 325-338.
170. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. – 1995. – Вып.4. – С. 53-81.
171. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24-50.
172. Клименко И. За чужой счет // Компаньон. – 27 февраля – 4 марта 2004 г. – №7 (367). – С. 8.
173. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС/За ред. Сергія Касьянова. – К.: Нора-друк, 2004. – 86 с.
174. Закон України „Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” від 13 жовтня 1992 р. № 2673-ХІІ.
175. Юрченко І. Казкові „зони”// Вісник податкової служби України. Режим доступу до журналу: <http://www.visnuk.com.ua/?./journal/2906/290106.html>

176. Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України” від 25.03.2005 р., № 2505-IV.

177. Ворона З. Вільні зони: волі поменшало // Вісник податкової служби України. Режим доступу до журналу: <http://www.visnuk.com.ua/?./journal/4005/400805.html>

178. Малиновський О., Чалий О. Зміна статусу спеціальних економічних зон: логіка права чи верховенство доцільності? // Дзеркало тижня. – 2005. – № 24 (552). Режим доступу до газети: <http://www.dt.ua/2000/2600/50434/>

179. Геєць В, Семиноженко В. Спеціальні економічні зони: «чорні діри» чи точки економічного зростання? // Дзеркало тижня. – 2006. – № 44 (623). Режим доступу до газети: <http://www.dt.ua/2000/2020/55122/>

180. Кисельов С., Бурковський П., Волошин О. "Не надо жить воспоминаниями..." // Українська правда. – 2005. Режим доступу до газети: <http://www.spa.ukma.kiev.ua/article.php?story=20050317112949655>

181. Закон України „Про Державний бюджет України на 2007 рік” від 19 грудня 2006 р., № 489-V.

182. Легейда Н. Непрямі субсидії в Україні: оцінка, тенденції та наслідки для економічної політики // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2001. – № 10.

183. Закон України „Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21.12.2000, № 2181-III.

184. Закон України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” від 16.07.1999, № 991-XIV.

185. Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” та інших законів України” від 12.01.2006, № 3333-IV.

Наукове видання

РОСЕЦЬКА Юлія Болеславівна

**ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Монографія