

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

*На правах рукопису*

**ФИЛЮК ВАСИЛИНА ВАСИЛІВНА**

УДК 334.012.98-33.025.12

**КОНЦЕНТРАЦІЯ РИНКІВ ТА ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки

Дисертація

на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

**Науковий керівник:**

доктор економічних наук, професор  
член-кореспондент НАН України,  
заслужений діяч науки і техніки України,  
лауреат Державної премії України  
в галузі науки і техніки

**Базилевич Віктор Дмитрович**

Київ – 2014

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ	13
1.1. Наукові підходи до аналізу концентрації ринків	13
1.2. Базові чинники та способи концентрації ринків	37
1.3. Мотиви та наслідки концентрації ринків	57
Висновки до розділу 1	79
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	82
2.1. Вплив глобалізації на рівень концентрації та структуру національних Ринків	82
2.2. Взаємозв'язок концентрації ринків та інноваційної активності підприємств в умовах глобалізації	106
2.3. Структурні особливості процесів концентрації ринків в Україні	123
Висновки до розділу 2	137
РОЗДІЛ 3. ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ	140
3.1. Економіко-організаційне забезпечення регулювання концентрації ринків у національній економіці	140
3.2. Роль міжнародних організацій у регулюванні концентрації ринків	160
3.3. Напрями вдосконалення контролю за концентрацією ринків в Україні	177
Висновки до розділу 3	191
ВИСНОВКИ	192
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	198
ДОДАТКИ	225

## ВСТУП

Складність та багатоаспектність сучасного соціально-економічного розвитку, поширення та поглиблення інтеграції й глобалізації, загострення конкурентної боротьби при одночасному зростанні взаємозалежності та співробітництва економічних суб'єктів активізують концентрацію на національних та глобальному ринках. Світовий досвід доводить, що в останні роки ці процеси набувають дедалі більшого динамізму й непередбачуваності, що може призвести до суперечливих викликів як для окремих суб'єктів господарювання, так і економічного розвитку в цілому. У цьому контексті важливого теоретичного та практичного значення набуває питання переосмислення економічного змісту, чинників та особливостей перебігу концентрації ринків в умовах глобалізації з метою розробки раціональних механізмів її регулювання.

Дослідження проблем концентрації ринків є особливо актуальним для сучасних трансформаційних економік, які характеризуються високим рівнем монополізації ринків і галузей, слабким інноваційно-інвестиційним розвитком, недосконалістю норм конкурентного права. Прихований характер концентрації ринків, недосконалість чинних методик визначення рівня концентрації, відсутність науково-обґрунтованих теоретико-методологічних засад державного регулювання цього процесу призводить до спотворення механізму конкуренції, загострення суперечностей інтересів суб'єктів господарювання (СГ) – учасників концентрації, споживачів, держави.

У світлі глобалізаційних викликів і необхідності посилення інноваційно-інвестиційної спрямованості економіки України, одним з головних завдань є формування суб'єктів технологічної модернізації. З огляду на це, на сучасному етапі важливим завданням державної політики є стимулювання створення потужних корпорацій, готових до здійснення організаційної підтримки

інноваційних проектів національного масштабу, у яких потенціал накопичених техніко-технологічних, фінансових, інтелектуальних ресурсів визначає майбутню траєкторію їх розвитку, але які не позбавлені можливості конкурувати між собою. Саме тому модернізація вітчизняної економіки має розпочинатися із встановлення пріоритетів у корпоративному секторі та з розробки системи ефективного контролю за процесами концентрації ринків.

Потреба наукового обґрунтування та системного дослідження сутності, природи та наслідків процесів концентрації ринків, їх взаємозв'язку з процесами конкуренції і монополізації з метою вибору дієвих методів контролю за ними з урахуванням національних стратегічних пріоритетів та ефективної реінтеграції економіки України до світового економічного простору зумовили актуальність теми дисертаційної роботи та її структуру.

**Стан наукової розробки проблеми.** Процеси концентрації ринків привертали увагу багатьох економістів. Перші наукові доробки з цієї проблематики були сформовані у роботах представників класичної та неокласичної теорії (А. Сміта, А. Маршалла, Дж. Робінсон) й марксизму (К. Маркса), які розглядали природу, причини та наслідки процесів концентрації та централізації виробництва і капіталу. Подальші наукові дослідження пов'язані із розробкою парадигми «структура – поведінка – результат», представленої у працях В. Баумоля, Дж. Бейна, О. Вільямсона, Д. Росса, Ж. Тіроля та Ф. Шерера. Вагомий внесок у дослідження проблем консолідації ринків, а також державного регулювання цих процесів зробили Р. Брейлі, Е. Гелхорн, Р. Коуз, П. Кругман, Д. Морріс, Р. Пітовскі, П. Самуельсон, Дж. Стіглер, Дж. Стігліц, Д. Хей, Е. Хелпман та інші.

Серед учених-економістів, які досліджували процеси і тенденції, пов'язані з концентрацією на різних галузевих ринках, а також методи їх антимонопольного регулювання та контролю, необхідно відзначити російських науковців С. Авдашеву, Н. Апаріну, А. Біндельса, Р. Бурганова, Н. Бурібаєва, І. Владімірову, М. Дьоміна, А. Динкіна, І. Князеву, В. Кондратьєва, Д. Лисенка, А. Пирогова, В. Радаєва, О. Радигіна, Н. Розанову, С. Савчук, А. Шастітко тощо.

В Україні концентрацію як один із чинників впливу на інтенсивність конкуренції досліджують В. Базилевич, Г. Бодров, Н. Гражевська, В. Василенко, А. Герасименко, О. Горняк, Н. Дучинська, А. Ігнатюк, Н. Кізім, В. Козик, О. Костусєв, В. Лагутін, Г. Лозова, Ю. Сидоров, Н. Скопенко, Ю. Уманців та інші.

Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання особливостей перебігу процесів концентрації в умовах нестабільності розвитку вітчизняної економіки, наслідків їх впливу на результативність функціонування ринків, побудови ефективної моделі управління та контролю за цими процесами в Україні відповідно до нових глобалізаційних викликів.

Необхідність концептуального усвідомлення та всебічного дослідження проблем концентрації ринків у сучасних умовах, недостатній ступінь розробки теоретико-методологічних підходів до ефективного регулювання цих процесів, актуальність вирішення зазначених питань для забезпечення технологічної модернізації української економіки зумовили обрання теми дисертаційної роботи, визначили її мету, завдання, логіку та послідовність наукового дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота виконана відповідно до планів науково-дослідних робіт економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка в межах комплексної держбюджетної теми «Модернізація економіки України на засадах сталого соціально-економічного розвитку: закономірності, протиріччя, ризики» № 11 БФ 040-01 (реєстраційний номер 0111U006456). Особистий внесок автора полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад дослідження сутності та особливостей концентрації ринків, наданні практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності державного антимонопольного контролю за цими процесами в умовах глобалізації.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є розкриття особливостей та суперечностей розвитку процесів концентрації ринків в умовах глобальних перетворень, а також розробка науково-практичних рекомендацій

щодо підвищення ефективності контролю за рівнем концентрації ринків в Україні.

Для досягнення поставленої мети сформульовано і вирішено наступні наукові **завдання**:

- розкрити сутнісні характеристики концентрації ринків на основі аналізу та узагальнення наукових поглядів представників різних течій економічної думки;

- з'ясувати основні чинники концентрації ринків та способи участі суб'єктів господарювання у цих процесах;

- встановити вплив рівня концентрації ринку на ефективність функціонування окремих суб'єктів господарювання та економіки в цілому;

- виявити та узагальнити основні тенденції розвитку процесів концентрації ринків в умовах глобалізації;

- дослідити взаємозв'язок між концентрацією ринку та рівнем інноваційної активності його учасників у сучасних умовах;

- визначити закономірності розвитку процесів концентрації на вітчизняних товарних ринках;

- охарактеризувати економіко-організаційні засади контролю за концентрацією ринків на національному рівні та виявити його специфіку в Україні;

- проаналізувати особливості інституційного забезпечення регулювання процесів концентрації ринків на наднаціональному рівні;

- обґрунтувати напрями вдосконалення існуючого механізму регулювання процесів концентрації ринків в Україні.

*Об'єктом дослідження* є система економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання з приводу їх участі у процесах концентрації ринків.

*Предметом дослідження* є особливості й новітні тенденції розвитку процесів концентрації ринків в умовах глобалізації та механізм їх інституційного регулювання.

*Методи дослідження.* Теоретико-методологічну основу дисертаційної роботи є загальнонаукові та спеціальні методи економічної теорії. Діалектичний метод дав змогу визначити взаємозв'язок між процесами концентрації ринку і конкурентоспроможністю національної економіки в цілому та окремих суб'єктів господарювання (п. 1.2, 2.3). Поєднання аналізу і синтезу, індукції та дедукції, історичного та логічного методів стало основою для дослідження сутності та сучасних тенденції розвитку процесів концентрації ринків (п. 1.1, 2.1). Системний метод застосовано для розкриття економічних інтересів кожного з учасників концентрації ринку та виявлення суперечностей між ними (п. 1.3). Компаративний аналіз – для виявлення особливостей антимонопольного контролю у розвинутих країнах, які можливо адаптувати до вітчизняних умов (п. 3.1, 3.2) та визначення відмінностей між традиційною та мережевою концентрацією (п. 2.2). Методи аналітично-графічної формалізації, групування, порівняння статистичних даних та узагальнення дали можливість дослідити динаміку розвитку концентрації ринків в Україні (п. 2.3, 3.3).

*Інформаційну базу дослідження* становлять законодавчі та нормативно-правові акти України та розвинених країн світу з питань захисту економічної конкуренції на товарних ринках та регулювання концентрації ринків; аналітичні та статистичні матеріали Антимонопольного комітету України, звіти та аналітичні огляди міжнародних організацій, матеріали науково-практичних конференцій, результати досліджень вітчизняних та зарубіжних учених щодо конкурентної ситуації та розподілу ринкових часток між учасниками ринку; монографії, збірники, дані річних звітів міністерств та відомств, інформаційних та аналітичних бюлетенів, періодичні видання вітчизняних і міжнародних організацій, наукові публікації, розміщені в мережі Інтернет.

**Наукова новизна** основних положень і одержаних автором результатів дослідження, що виносяться на захист, полягає в такому:

*вперше:*

– запропоновано підхід автора до класифікації форм концентрації ринків в умовах глобалізації за критеріями мети та способу участі підприємств у цих

процесах, юридичного статусу угод, характеру взаємозв'язків між економічними агентами та ступенем адаптивності суб'єктів до змін зовнішнього середовища, в рамках якого виокремлено традиційну та мережеву. *Традиційна концентрація ринків* здійснюється переважно на основі злиття та поглинання компаній. *Мережева форма концентрації* характеризується взаємодією мереж підприємств щодо задоволення ринкового попиту на основі формальних чи неформальних угод про тимчасову співпрацю, які не передбачають переходу права власності на окремі суб'єкти господарювання. Таке розмежування сприятиме застосуванню нових підходів до формалізації та регламентації системи регулювання цих процесів з метою збалансування інтересів усіх зацікавлених сторін.

***удосконалено:***

– обґрунтування природи взаємозв'язку між процесами концентрації капіталу, централізації капіталу, концентрації виробництва та концентрації ринку, а саме: 1) концентрація капіталу та його централізація є необхідною й достатньою умовою концентрації виробництва, в той час як остання не є їх неминучим наслідком; 2) підвищення рівня концентрації ринку може бути результатом концентрації капіталу та виробництва, якщо вони сприяють здобуттю чи посиленню монопольної влади окремого суб'єкта господарювання чи їх групи внаслідок збільшення його (їх) частки на ринку;

– характеристику основних хвиль злиттів та поглинань на сучасному етапі розвитку глобальних економічних відносин. Доведено, що протягом останнього десятиріччя спостерігалися дві нові хвилі концентрацій – шоста (2003-2007) та сьома (з 2008 р. і до тепер). Їх основними особливостями є: 1) міжнародний характер угод; 2) залежність від циклічного розвитку світової економіки; 3) скорочення тривалості хвиль; 4) посилення ролі приватних інвестиційних фондів; 5) зміщення акцентів з розвинених американського та європейських ринків до ринків країн БРІК; 6) зниження вартості та зростання кількості угод; 7) переважання фінансування грошовими коштами серед інших методів фінансування;

– теоретичну аргументацію взаємозв'язку рівня концентрації ринків та інноваційної активності їх суб'єктів. Виявлено, що найбільш інноваційно активними є суб'єкти господарювання, які функціонують на висококонцентрованих ринках, але з високим рівнем реальної і потенційної конкуренції; водночас зниження конкурентного потенціалу на таких ринках породжує опортунізм поведінки його учасників, що спричиняє затухання інноваційної активності. це зумовлює необхідність пошуку розумного компромісу між позитивним впливом високого рівня концентрації на розвиток ринку та його деструктивним наслідками, які виражаються у потенційно можливій трансформації конкурентного ринку в монопольний.

***набули подальший розвиток:***

– наукове визначення концентрації ринків у широкому та вузькому значеннях. *У широкому розумінні*, концентрація ринків розглядається як сукупність соціально-економічних відносин, які виникають між учасниками концентрації, учасниками концентрації й державою з приводу збільшення їх розмірів, здобуття чи закріплення влади над ринком з метою примноження ренти (отримання надприбутків). *У вузькому розумінні*, концентрація ринків – одна з найважливіших характеристик їх структури, яка відображає зменшення кількості господарюючих суб'єктів на відповідному ринку шляхом збільшення їх розмірів та нарощування ринкової частки;

– визначення особливостей концентрації ринків у вітчизняній економіці з урахуванням причин-факторів та мотивів здійснення цього процесу:

- 1) застосування недружніх, протиправних способів концентрації;
- 2) використання учасниками концентрації ринків адміністративного ресурсу;
- 3) порушення ними норм чинного законодавства у сфері захисту економічної конкуренції;
- 4) використання неформальних зв'язків, що приховує сам процес концентрації ринків;
- 5) стихійний характер. Це дозволило обґрунтувати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності державного контролю за цими процесами та їх наслідками в Україні;

– пріоритетні напрями державної політики в частині надання рекомендацій щодо підвищення ефективності контролю за процесами концентрації на вітчизняних товарних ринках та їх наслідками: 1) перехід до нової концепції антимонопольної політики, орієнтованої на досягнення двоєдиної мети – забезпечення високого рівня конкуренції на внутрішньому ринку і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних та глобальному ринках; 2) гармонізація антимонопольного законодавства щодо регулювання рівня концентрації ринків з цілями промислової та зовнішньоекономічної політики; 3) збільшення порогового значення дозволеної концентрації суб'єктів фінансового ринку з метою підвищення ефективності їх функціонування та забезпечення фінансової стійкості у період глобальних криз.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що основні положення дисертації щодо підвищення ефективності державного контролю за концентрацією ринків в умовах глобальних викликів доведені до рівня практичних розробок і прикладних рекомендацій.

Науково-практичні висновки та пропозиції з питань підтримки та захисту конкуренції на вітчизняних товарних ринках були враховані Антимонопольним комітетом України при підготовці до другого читання проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції»» в частині щодо створення умов для зменшення невикористаного адміністративного тиску на суб'єктів господарювання, сприяння покращенню входження інвесторів на українські ринки, посилення правового захисту окремих категорій суб'єктів господарювання (зокрема малих та середніх підприємств, які є постачальниками великих торгівельних мереж) шляхом удосконалення правових механізмів протидії неправомірному використанню ринкового становища (довідка №10-29/10-5352 від 15.09.2011 р.).

Результати наукових досліджень та практичні рекомендації щодо проблем та перспективи регулювання концентрації ринків в Україні були використані під час виконання комплексного наукового проекту Національного інституту

стратегічних досліджень «Формування економічної політики України в умовах ризиків фінансово-економічної кризи» (довідка №293/689 від 21.06.2013 р.).

Розроблені на основі наукових результатів дисертаційної роботи методичні матеріали апробовані та застосовуються в навчальному процесі на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка та використовуються при викладанні лекцій та проведенні семінарських занять з дисципліни «Економіка галузевих ринків» (довідка № 013/830 від 22.10.2013 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є завершеним самостійним науковим дослідженням, у якому викладено авторський підхід до системного аналізу концентрації ринків та запропоновано практичні рекомендації щодо шляхів і напрямів підвищення ефективності державного регулювання цих процесів в Україні. Наукові положення, висновки та рекомендації, що містяться в роботі, отримані автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використані лише ті ідеї та висновки, які становлять особистий доробок автора.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та результати дисертації апробовані на 13 всеукраїнських і міжнародних наукових та науково-практичних конференціях: Другій науково-практичній конференції молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів «Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України» (19-20 листопада 2009 р., м. Луцьк); VI Міжнародній науково-практичній конференції «Наука в інформаційному просторі» (16-17 вересня 2010 р., м. Дніпропетровськ); Второй Всероссийской научно-практической конференции «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования» (21-23 октября 2010 г., г. Ульяновск, РФ); VI Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародні фінансові та страхові ринки в нових економічних умовах» (16 грудня 2010 р., м. Київ); Науково-практичній конференції «Ідеологія в сучасному світі» (19-20 жовтня 2011 р., м. Київ); VII Міжнародній науково-практичній конференції «Страховий ринок в нових економічних умовах:

виклики та перспективи розвитку» (7 грудня 2011 р., м. Київ); XII науково-практичній конференції «Конкурентоспроможність національної економіки» (23 березня 2012 р., м. Київ); Міжнародній науково-практичній конференції «Соціально-економічні проблеми України в глобальному просторі» (26-27 квітня 2012 р., м. Чернівці); Міжнародній науково-практичній конференції «Конкурентна політика в умовах модернізації економіки» (18-19 жовтня 2012 р., м. Київ); Міжнародній науково-практичній конференції «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.» (15-16 листопада 2012 р., м. Київ); XIII Міжнародній науково-практичній конференції «Конкурентоспроможність національної економіки» (19 квітня 2013 р., м. Київ); Міжнародній науковій конференції «Політико-правові і соціально-економічні проблеми суспільства» (11-12 вересня 2013 р., м. Тбілісі); III Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми формування та реалізації конкурентної політики» (19-20 вересня 2013 р., м. Львів).

**Публікації.** Основні результати та висновки дисертаційної роботи викладено у 23 наукових працях, загальним обсягом 10,42 д.а. (з них 3 статті – у наукометричній базі даних РІНЦ), у тому числі: 9 статей – у фахових наукових виданнях (особисто автору належать 6,7 д.а.); 1 стаття – у науковому виданні (0,8 д.а.); 2 статті – у наукових іноземних виданнях (1,5 д.а.); 11 публікацій – за матеріалами конференцій (1,42 д.а.).

**Структура та обсяг дисертаційної роботи.** Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів і висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг дисертації становить 252 сторінки. Основний зміст дисертації викладено на 197 сторінках комп'ютерного тексту, що містить 18 таблиць та 23 рисунки. Робота має 7 додатків. Список використаних джерел включає 245 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

### КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ

#### 1.1. Наукові підходи до аналізу концентрації ринків

Процеси концентрації виробництва та капіталу, які істотно впливали на розвиток ринкового господарства в минулому, відіграють важливу роль і в сучасних економічних перетвореннях. Їх вплив на економічні процеси в сучасних умовах є ще більш багатограним та суперечливим.

Перш ніж перейти до аналізу сучасних тенденцій, якими характеризуються процеси концентрації ринків товарів і послуг України та світу, необхідно з'ясувати зміст поняття «концентрація» як економічної категорії. Зазначимо, що етимологічно воно походить від латинського «concentratio» і в перекладі означає «центр», «осередок».

Концептуальне дослідження наукового доробку провідних зарубіжних економістів дало змогу виділити три основні етапи еволюції теоретичних поглядів на проблему концентрації ринків: 1) I етап (XVIII – кінець XIX ст.), 2) II етап (кінець XIX ст. – середина XX ст.) та 3) III етап (друга половина XX ст.) [149, с. 55].

На *першому етапі*, який тривав з XVIII до кінця XIX ст. загальнотеоретичні основи дослідження концентрації виробництва і капіталу були закладені у роботах представників класичної школи (А. Смітом, Д. Рікардо, Дж. С. Міллем) та марксизму (К. Маркса, В. Леніна, Р. Гільфердінга).

Аналізуючи науковий внесок класиків політичної економії у дослідження цієї проблеми, варто відзначити, що в їхній концепції поняття концентрації виробництва і капіталу здебільшого ототожнювалися з ринковою структурою, а

не розглядалися як окремий чинник, що впливає на формування останньої. Таким чином, класики політичної економії у своїх дослідженнях вперше здійснили наукову постановку питання про концентрацію виробництва та капіталу та аналізували його у нерозривному зв'язку з проблемою конкуренції та монополії.

Значно глибше концентрація як економічне явище досліджується у працях К. Маркса (1818-1883). Науковий інтерес видатного вченого в основному зосереджувався на дослідженні концентрації виробництва та концентрації капіталу. На основі наукового аналізу даних про економічний розвиток Англії в період індустріалізації учений сформулював закон концентрації, сутність якого полягає у зосередженні працівників і робочих машин на великих фабриках, і, відповідно, виробництва на одному або кількох великих заводах. Він підкреслював, що загальним законом, який зумовлює такі зміни (і спад, і зростання) є той самий закон, який поширюється на сучасну промисловість в усіх її галузях, а саме закон концентрації [84, с. 194].

Концентрація виробництва була зумовлена розвитком мануфактурної промисловості – перехідною стадією між промисловістю ремісничого типу та великою машинною промисловістю. К. Маркс у «Капіталі» показав, що процес концентрації виробництва здійснюється як шляхом збільшення виробництва в результаті приєднання частки додаткового продукту до первісних витрат (тобто відбувається накопичення капіталу, власне його концентрація), так і шляхом централізації (об'єднання підприємств та виробництв).

Таким чином, можна зробити висновок, що марксистська економічна теорія розмежовувала процеси концентрації капіталу та концентрації виробництва. Концентрація капіталу розглядалася як нагромадження капіталу за допомогою капіталізованої частини додаткової вартості, тобто фактично відтворення капіталу в розширеному масштабі. Концентрація виробництва визначається як зростання розмірів та потужностей підприємств, зосередження на найбільших з них значної або навіть переважної частини галузевого виробництва. На думку вченого, концентрація виробництва базується на концентрації праці й капіталу та їх взаємодії, що призводять до формування

великих підприємств, тобто це системне укрупнення та зростання великого виробництва, яке забезпечує його домінуюче становище всередині соціально-економічної системи [83, с. 639-640]. Слід також підкреслити, що К. Маркс вважав процеси концентрації виробництва та капіталу взаємопов'язаними і взаємозумовленими.

Значний внесок у дослідження процесів концентрації виробництва та капіталу зробив В.І. Ульянов-Ленін (1870-1924). У своїй праці «Імперіалізм як вища стадія капіталізму» він зазначав, що основою розвитку суспільства (як базису, так і надбудови) є розвиток продуктивних сил. В. Ленін довів, що основою процесу монополізації економіки став ряд великих відкриттів останньої третини ХІХ ст., які спричинили зміни у структурі народного господарства. Основою економіки стала важка промисловість, яка характеризувалася значно вищим рівнем концентрації виробництва та капіталу порівняно з легкою промисловістю. У цей час виробництво зосереджувалося на декількох великих підприємствах, що спричинило можливість укладення договорів між ними, передусім, про підтримку високого рівня цін.

Визначаючи основні форми монополії, яка виникає на основі концентрації виробництва та капіталу, В. Ленін зазначає, що першою такою формою є «ринг» – угода між фактично та юридично незалежними підприємствами про однаковий рівень цін на свою продукцію. На думку вченого, процес концентрації капіталу спостерігається і в банківській сфері, що також супроводжується виникненням банків-монополістів [78, с. 142].

Таким чином, зміни, які відбулися в економічній та політичній сфері В. Ленін пов'язує з процесами монополізації економіки. Саму монополію вчений розглядав як результат концентрації виробництва, який дає можливість підприємствам отримувати монопольно високий прибуток на основі підтримки монопольно високих цін.

*Другий етап* еволюції теоретичних поглядів щодо сутності та значення концентрації ринків тривав з кінця ХІХ до середини ХХ ст. і характеризувався тим, що зазначені питання розглядалися в роботах представників неокласичного

та неокейнсіанського напрямів економічної думки в рамках теорії недосконалої конкуренції.

Значний внесок у дослідження процесів концентрації в цей період здійснили представники неокласичної школи політичної економії, зокрема її фундатор А. Маршалл (1842-1924). Аналіз цих процесів вчений проводив у контексті розробки технологічної концепції конкуренції. Аналізуючи розбіжності між реальним зростанням економіки Великобританії та теоретичною неможливістю цього процесу згідно з мальтузіанським законом спадної продуктивності, учений пояснює концентрацію виробництва і капіталу двома факторами, які сприяють зростанню промисловості, а саме економією від масштабу та результатом загального прогресу економічного середовища.

Пояснюючи переваги великомасштабного виробництва, А. Маршалл підкреслює наявність взаємозв'язку між економією від масштабу та концентрацією виробництва. Він наголошує на тому, що розширення масштабів виробництва надає підприємцю конкурентні переваги, порівняно з його суперниками, а також сприяє зниженню рівня цін, оскільки за рахунок зниження собівартості продукції підприємець може дозволити собі продавати її за нижчими цінами. Цей процес триває доти, доки енергія та заповзятливість підприємця, його винахідливість та організаторські здібності зберігаються у своїй силі. Якщо підприємство здатне вистояти у конкурентній боротьбі протягом тривалого періоду часу, то воно і декілька йому подібних поділять між собою всю галузь виробництва, в якій вони діють [85, с. 401].

Згодом ця точка зору була доповнена і отримала подальший розвиток у поясненні структури ринку через співвідношення мінімально-ефективного розміру підприємства, в основі якого лежить ефект від масштабу, та розміру ринку: чим менше перше і чим більше друге, тим за інших рівних умов нижчі бар'єри входу в галузь, а отже й більша кількість підприємств може діяти на ринку. Це, в свою чергу, сприяє зростанню рівня конкуренції на ньому та зниженню рівня концентрації ринку.

У середині 30-х рр. XX ст. після Великої депресії аналіз процесів концентрації виробництва здійснювався не в контексті аналізу двох крайніх видів ринкових структур – монополії і конкуренції, а в контексті дослідження монополістичної конкуренції та олігополії. Зокрема, важливе значення для розвитку теорії концентрації мав вихід у світ у 1933 р. праці представниці кембриджської школи політичної економії Дж. Робінсон (1903-1983) «Економічна теорія недосконалої конкуренції». У своїй праці науковець значну увагу зосередила на дослідженні проблеми поведінки великих підприємств, зумовленої високим рівнем концентрації виробництва. Вона вважає, що виникнення монополій пов'язане не лише з ринковими процесами, але й з концентрацією виробництва. Остання, в свою чергу, пов'язана з економією від масштабу, оскільки частка постійних витрат у розрахунку на одиницю продукції знижується із зростанням обсягів виробництва [105, с. 400-402]. Відповідно можна констатувати, що маршалліанська теорія концентрації знайшла свій подальший розвиток.

У працях дослідниці, саме концентрація виробництва спричиняє різноманітні обмеження, квотування, раціоналізацію та зростання великомасштабних підприємств. Саме з часів Дж. Робінсон в економічній літературі утверджується положення про наявність прямого зв'язку між рівнем концентрації ринку, який виражається у кількості продавців на ринку, рівнем ринкової ціни та величиною монопольного прибутку кожного продавця [105, с. 400-402]. Таким чином, Дж. Робінсон виявила тісний взаємозв'язок між концентрацією виробництва та монопольно-конкурентними тенденціями в економіці, а також довела, що основною причиною їх виникнення є економія від масштабу.

В цей період процеси концентрації виробництва та капіталу досліджувалися в роботах провідних учених-економістів на території України. Посилений науковий інтерес до цих проблем був замовлений господарською практикою того періоду, зокрема активними процесами утворення

монополістичних об'єднань (наприклад, «Продамет», «Продвугілля», тощо) та збільшенням їх впливу на соціально-економічне життя.

Одну із перших спроб пояснити сутність процесів концентрації та їх вплив на розвиток економіки зробив Д.І. Піхно (1853-1913). У своїй роботі «Железнодорожные тарифы. Опыт исследования цены железнодорожной перевозки» (1888) учений вперше проаналізував мотиви злиття підприємств та виявив їх вплив на інтенсивність конкуренції на прикладі галузі залізничних перевезень. Зокрема, він зазначав, що підприємства об'єднуються з метою усунення конкуренції, посилення своєї економічної самостійності та набуття ринкової влади. Більше того, на думку дослідника, держава сама зацікавлена у рівномірному розподілі доходів між великими залізничними компаніями, а тому стимулює процеси концентрації виробництва і капіталу [94, с. 43]. Учений також вважав, що саме процеси концентрації, які зумовлені наявністю незначної кількості суб'єктів господарювання та високими вхідними бар'єрами, посилюють монополістичні тенденції на ринку залізничних перевезень.

Окрім того, учений визначив основні чинники, які стимулюють процеси концентрації капіталу, а саме: 1) активне створення акціонерних компаній, які завдяки значним обсягам акумульованого капіталу мають можливість розширюватися до гігантських розмірів; та 2) інтенсивність конкурентної боротьби, яка в умовах великого виробництва може призвести до значних втрат [95, с. 48].

Учений Київського університету В.Я. Желєзнов (1869-1933) аналізував процеси концентрації капіталу в контексті виявлення основних причин монополізації промисловості. Концентрація капіталу, в свою чергу, призводить до зростання рівня концентрації виробництва, який підвищується ще й в результаті утворення акціонерних товариств, в межах яких акумулюються значні обсяги фінансових ресурсів. Водночас, учений наголошував на тому, що концентрація виробництва призводить до підвищення інтенсивності конкуренції, яка ускладнює виживання багатьох капіталістичних підприємств на ринку. У зв'язку з цим, у господарських суб'єктів виникає ще більше стимулів до

об'єднання у трести і синдикати [50, с. 279-281]. Таким чином, концентрація капіталу та виробництва розглядалися дослідником ще й як спосіб пристосування підприємств до нових ринкових умов.

М.І. Туган-Барановський (1865-1919), аналізуючи причини виникнення монополій, прийшов до висновку, що саме концентрація капіталу та виробництва стимулює ці процеси. На його думку, вона відбувається в результаті зростання окремих підприємств та поглинання дрібних підприємств великими [124, с. 315]. Учений також визначив основні форми акумуляції капіталу, а саме конвенції, корнери (ринги), картелі, синдикати та трести. Створення таких об'єднань він розглядав як основну тенденцію, що характеризує розвиток тогочасної промисловості. Одним із основних факторів, який стимулює ці процеси М. Туган-Барановський визначав економічні кризи.

Ще один представник української економічної думки П.І. Фомін (1873-1936) у своїх працях робив акцент на дослідженні впливу концентрації капіталу на суспільно-економічне життя. При цьому він акцентував увагу на концентрації засобів виробництва, таким чином підкреслюючи технічний аспект зазначених процесів. Крім того, він зазначав, що концентрація капіталу та виробництва відбувається в двох формах – злиття та комбінації різноманітних виробництв. Таким чином, у роботах вченого зазначені процеси розглядалися у нерозривному зв'язку з процесами централізації. Учений доводив, що найактивніше процеси концентрації та централізації відбуваються у галузях з високим відсотком фіксованих витрат – нафтовій, хімічній, гірничій, тощо.

Дослідник обґрунтовував об'єктивний характер цих процесів та вважав, що їх основним наслідком є економічний та технологічний прогрес, який проявляється у зростанні продуктивності праці, покращення умов роботи працівників та зростанні можливостей для використання досягнень НТП [151, с. 27]. Разом з тим, П.І. Фомін зазначав, що ці процеси можуть впливати і негативно на розвиток галузі, однак зазначав, що держава має боротися не з самими об'єднаннями підприємств, а з наслідками їхньої діяльності. Крім того, учений поділяв погляди М. Тугана-Барановського щодо тісного взаємозв'язку

між інтенсивністю процесів концентрації виробництва та капіталу та розгортанням економічних криз.

Заперечуючи науковий підхід П. Фоміна, такі науковці як А. Антонович та А. Рафалович обґрунтовували, що основною причиною концентрації виробництва і капіталу є виключно суб'єктивно-психологічні прагнення підприємств до отримання вигод [128, с. 71].

Узагальнюючи все вище сказане, можна зробити висновок, що представники економічної думки України розглядали економічну природу концентрації капіталу та виробництва, особливості прояву цих процесів в різних галузях капіталістичного господарства та їх вплив на соціально-економічне життя суспільства. Вони вбачали в них основну причину посилення монопольних тенденцій у промисловості. Свої дослідження вчені проводили на основі аналізу статистичних даних з різних галузей економіки (гірничодобувної, бавовняної, залізничних перевезень, тощо).

Таким чином, вітчизняні економісти кінця XIX – початку XX ст. зробили значний внесок у дослідження сутності та причин концентрації капіталу та виробництва в українській промисловості. Разом з тим, привертає увагу односторонність їх аналізу, яка, на нашу думку, зумовлена тим, що зазначені процеси лише починали розвиватися на території України і не набули завершених форм в той період.

**Третій етап** дослідження процесів концентрації розпочався у другій половині XX ст. і триває і до сьогодні. Його початок пов'язаний із зародженням після Другої світової війни особливого напрямку аналізу ринку, який дістав назву теорії організації промисловості (*industrial economics*). Саме його представники використали в окремий об'єкт дослідження концентрацію ринків, яка, на їх думку, суттєво відрізнялася від концентрації капіталу та концентрації виробництва. Прихильники цього напрямку, зокрема, Дж. Бейн (1912-1991) та Е. Мейсон (1899-1992), особливу увагу приділяли аналізу рівня конкуренції та ринкової структури в рамках парадигми «структура-поведінка-результат». У зв'язку з цим, цю теорію інколи називають структурним підходом. Аналізуючи ринкову

структуру, вчені зазначають, що одними з головних ознак останньої є ступінь концентрації покупців та продавців. Дж. Бейн вказує на двоякий вплив рівня концентрації на функціонування ринку: по-перше, високий рівень концентрації ринку може виступати вхідним бар'єром, а по-друге, може бути і необхідною умовою для входу нових компаній на ринок [164, с. 75]. Це можна пояснити тим, що висока концентрація підприємств на ринку призводить до більшої кількості змов. На висококонцентрованих ринках компанії, які діють там протягом тривалого часу, мають більше можливостей для впливу на діяльність нових підприємств за допомогою власної цінової та нецінової поведінки. На основі емпіричних даних, Дж. Бейн довів, що рівень прибутку на ринках, де значення коефіцієнту концентрації, розрахованого для п'яти лідерів ринку, перевищує 70%, є значно вищим, ніж на більш фрагментованих ринках [164, с. 156].

Необхідно також зазначити, що саме представники структурного підходу вказали на взаємозалежність рівня концентрації ринку та його прибутковості. На основі цієї залежності структуралісти роблять висновок про те, що величина галузевого прибутку, розрахована як відсоток від обсягів продажу, прямо пропорційна рівню концентрації продавців на ринку (визначається за індексом Херфіндаля-Хіршмана) та обернено пропорційна ціновій еластичності попиту. Таким чином, можемо констатувати, що високий рівень концентрації ринку забезпечує можливість отримання підприємствам, які функціонують на ньому, високого рівня прибутку. З іншого боку, висока норма прибутку може бути показником високого рівня концентрації ринку.

У цей же період виникла альтернатива структуралістському підходу – теорія квазіконкурентних ринків, висунута У. Баумолем, Д. Панзаром та Р. Віллігом. Її представники вказували на наявність тісного взаємозв'язку між ринковою структурою та наявністю бар'єрів входу на ринок чи виходу з нього. Особливою заслугою дослідників є їх внесок у дослідження процесів концентрації ринку. Інноваційність їхнього підходу полягає у тому, що вони вперше акцентували увагу на тому, що високий рівень концентрації продавців на ринку не завжди можна ототожнювати з його монополізацією. Вчені

підкреслювали, що, з одного боку, монопольна влада може поєднуватися з низьким рівнем концентрації (наприклад, монопольна влада на локальному ринку в поєднанні з низьким рівнем концентрації на загальнонаціональному ринку або продуктові ланцюжки вертикально-інтегрованих структур). З іншого боку, наявність незначної кількості великих продавців на ринку (формальне свідчення високого рівня концентрації) не означає, що ринок є монополізованим [167, с. 143].

Представники теорії ігор, зокрема Ж. Тіроль та Дж. Саттон, також доводять, що високий рівень концентрації ринку може супроводжуватися високим рівнем конкуренції, а отже на підставі лише формальних критеріїв концентрації неможливо зробити правильного висновку про рівень його конкурентності [34, с. 76]. Так, наприкінці ХХ ст. Дж. Саттоном розроблена «концепція меж», в рамках якої запропоновано новий підхід до аналізу концентрації ринків та її взаємозв'язку з рівнем ринкової конкуренції. Вчений вказує на принципову неможливість визначення однозначної залежності між рівнем концентрації ринку та величиною галузевого прибутку підприємств стосовно складних ринків сучасної економіки. Більше того, він наголошує на відсутності необхідності встановлення взаємозв'язку між цими двома величинами, як і між іншими ринковими параметрами, зважаючи на динамічність розвитку сучасних ринків. Доцільніше, на думку Дж. Саттона, вказувати на межі допустимих ринкових результатів (рис. 1.1), виокремити їх верхню і нижню межі, між якими результати взаємодії підприємств будуть стабільними.

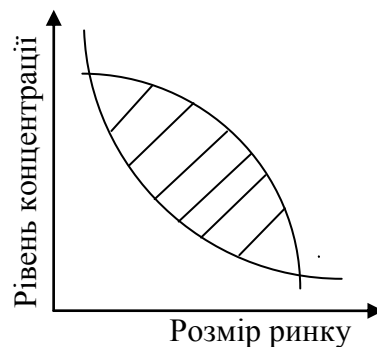


Рис. 1.1. Ділянка допустимих конфігурацій ринку

*Джерело: [228, с. 40].*

Якщо виявляється, що на певному конкретному ринку значення цих параметрів виходить за межі зазначених рамок, то така ситуація свідчить про нестабільність ринку і високу ймовірність змін його конфігурації у вигляді злиттів, поглинань або ж розділення та виокремлення підприємств-продавців.

Особлива роль у дослідженнях Дж. Саттона відводиться незворотним витратам, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні витрати пов'язані з ліцензуванням діяльності підприємства та виходом виробництва на мінімально ефективний рівень. Внутрішні витрати – це витрати на стимулювання збуту та НДДКР. Учений тлумачить динаміку ринку як двохетапну гру. На першому етапі підприємства приймають рішення щодо доцільності їх входу на той чи інший ринок. На наступному етапі між підприємствами, які ввійшли на ринок, починається конкурентна боротьба. Ринки, де незворотні витрати мають переважно зовнішній характер, характеризуються традиційною ринковою динамікою. Якщо їх розмір незначний відносно величини зовнішніх витрат, то на них діятиме порівняно невелика кількість підприємств. Рівень концентрації знижуватиметься зі зростанням розмірів ринку та зі зменшенням величини незворотних витрат. Це результат, на який вказує неокласична теорія конкуренції.

Тим часом, за умов однакових розмірів ринку та величини незворотних витрат рівень концентрації підвищуватиметься зі зростанням жорсткості конкурентної боротьби між підприємствами. Чим менш жорсткою є цінова конкуренція, тим вищий прибуток, який отримують підприємства, і тим більша кількість нових підприємств може ввійти на ринок. Саме це доводить стратегічна теорія ігор. Таким чином, теорія зовнішніх незворотних витрат об'єднує ідеї і традиційної теорії конкуренції, і теорії стратегічних взаємодій. Головним висновком цієї теорії є наявність незворотних витрат, які мають зовнішню природу, що й породжує фрагментарну структуру ринку.

Якщо ж незворотні витрати мають внутрішню природу, то ситуація на ринку в довгостроковому періоді відрізняється від результату, який демонструють неокласична теорія та теорія ігор. У момент, коли починає діяти

механізм ескалації витрат, тобто коли внутрішні витрати підприємства (наприклад, витрати на рекламу) перестають бути справою його вільного вибору, а стають необхідною умовою його виживання у конкурентній боротьбі, значні витрати на просування товару можуть дозволити собі тільки великі підприємства, яких на ринку, як правило, небагато. Тим часом підприємства, які тільки мають намір ввійти на ринок, будуть витратити на збут власного товару значно більше, ніж підприємства, які вже діють на цьому ринку.

Отже, за умов вступу в силу механізму ескалації витрат лише невелика кількість підприємств зможе вижити у конкурентній боротьбі. Тому й рівень концентрації ринку буде досить високим. Якщо ж ринок невеликий, то й витрати на збут будуть теж невисокими і майже всі гравці зможуть собі їх дозволити. У цьому випадку ринкова структура матиме конкурентний характер.

Згідно з традиційною точкою зору і теорією зовнішніх незворотних витрат, зі зростанням розміру ринку рівень його концентрації знижуватиметься до 0, тоді ринкова структура буде наближатися до досконалої конкуренції. Однак, теорія внутрішніх незворотних витрат заперечує такий результат. Представники цієї теорії переконують, що рівень концентрації підвищується і стабілізується на певному високому показнику впродовж існування того чи іншого ринку. Така залежність характерна і для взаємозв'язку рівня концентрації ринку та витрат на НДДКР.

У сучасній науковій літературі концентрація ринків найчастіше розглядається через призму базових проблем антимонопольної політики, при дослідженні стану конкуренції на ринку або як наслідок процесів злиття та поглинання.

Необхідно також звернути увагу на те, що окремі сучасні економісти ототожнюють поняття «концентрація ринку» та «економічна концентрація», що свідчить про недостатню теоретичну обґрунтованість їх змісту та особливостей. Так, наприклад, у «Великому економічному словнику» за редакцією А. Азріліяна концентрація як економічна категорія тлумачиться як збільшення розмірів капіталу в результаті накопичення та капіталізації ринкової вартості,

створеної найманими робітниками і привласненої власниками засобів виробництва [12, с. 428]. Подібної точки зору дотримуються й інші учені. Так, професор В. Лагутін розглядає концентрацію як процес об'єднання економічних ресурсів під єдиним контролем [71, с. 132], а в словнику І. Бернара та Ж.-К. Коллі це поняття трактується як об'єднання факторів виробництва навколо єдиного центру [123, с. 358]. Очевидно, що в першому випадку йдеться про концентрацію капіталу, а два інші визначення більшою мірою стосуються концентрації виробництва.

У свою чергу, російський дослідник проблем монополії та антимонопольної політики І. Князева ототожнює поняття концентрація ринку та економічна концентрація і розглядає їх як зосередження економічно значимих ознак чи характеристик у руках незначної кількості господарюючих суб'єктів. При цьому акумулюється як матеріальна, так і представницька влада [66, с. 56]. На нашу думку, поняття економічної концентрації є значно ширшим, ніж концентрація ринків, оскільки охоплює ще й такі процеси як концентрація капіталу та концентрація виробництва.

Інший російський вчений Р. Бурганов вважає за необхідне розглядати економічну концентрацію як складне та багатоаспектне явище і трактує це поняття з точки зору його структури. На його думку, економічна концентрація – це сукупність таких процесів як техніко-технологічна, організаційно-економічна та організаційно-управлінська концентрація, концентрація праці, капіталу, виробництва, людського капіталу та власності, концентрація ринку, а також сучасні її форми – реальна та віртуальна концентрації [15, с. 34].

Українські дослідники О.В. Горняк та В.В. Філіпович визначають концентрацію як процес придбання більшої ринкової частки у результаті укрупнення підприємств, а також за рахунок створення у галузі стратегічних груп в «м'якій» формі з метою координації діяльності на ринку [35, с. 15].

У зв'язку з величезною різноманітністю складових процесу економічної концентрації та різноманітними підходами до трактування сутності кожної з них, в економічній літературі дуже часто як слова-синоніми вживалися поняття

«концентрація влади», «концентрація ринку», «концентрація капіталу» та «концентрація виробництва», «сукупний рівень концентрації промисловості». На некоректність такого ототожнення вказував один з найвідоміших представників німецького ордолібералізму В. Ойкен (1891-1950). На його думку, основою ринкової влади є не концентрація виробництва, а концентрація бізнесу (тобто концентрація капіталу). «Величина виробничої одиниці сама по собі ще не констатує економічну владу; ця величина створює владні позиції лише тоді і постільки, коли і поскільки вона веде до утворення монополістичних, олігополістичних чи інших ринкових форм, які відрізняються від повної конкуренції» [90, с. 256].

Тому існує необхідність розглянути сутність взаємопов'язаних з поняттям «економічна концентрація» термінів з метою уникнення неточностей і некоректностей у формулюваннях. На наш погляд, поняття «економічна концентрація» є більш загальним і включає в себе концентрацію капіталу, концентрацію виробництва, концентрацію влади, концентрацію ринку, сукупний рівень концентрації промисловості тощо. Ці види концентрації не є тотожними, але взаємопов'язані між собою, а не рідко і взаємозумлюють одна одну. Щоб довести це, розглянемо сутність цих понять.

Так, сукупний рівень концентрації промисловості (*aggregate concentration*) за визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає відносну позицію великих підприємств у промисловості в цілому (а не за окремими її галузями). Він відображає реальну та потенційну економіко-політичну владу, яку має великий бізнес, що зумовлено його важливістю для розвитку економіки країни [190, с. 23].

Концентрація капіталу – це процес зростання капіталу за рахунок його накопичення, тобто перетворення частини додаткової вартості в капітал. Підприємець, який прагне виробляти конкурентоспроможну продукцію та забезпечити високий рівень прибутковості, мусить інвестувати частину свого доходу в розширення виробництва [47, с. 90].

З поняттям «концентрація капіталу» тісно пов'язані поняття «централізація капіталу» і «концентрація виробництва». Централізація капіталу являє собою зростання його розмірів за рахунок об'єднання декількох капіталів чи поглинання одного капіталу іншим [12, с. 1301], [49, с. 253]. Якщо таке об'єднання відбувається між підприємствами, які функціонують на одному товарному ринку, то це неминуче призводить до його концентрації (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Взаємозв'язок різних видів економічної концентрації

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Концентрація виробництва – це зростання розмірів і потужностей підприємств, зосередження на найбільших з них значної або навіть переважної частини засобів виробництва, робочої сили і галузевого виробництва [71, с. 131]. У класичному розумінні це поняття тісно пов'язане із поняттям «централізація виробництва», на чому наголошував ще К. Маркс. На думку ученого, централізація виробництва являє собою зміну в перерозподілі уже існуючих капіталів шляхом їх кількісного групування та перегрупування. Водночас концентрація виробництва – це збільшення обсягів виробництва як за рахунок приєднання частини додаткової вартості до первинних витрат, тобто шляхом накопичення та концентрації капіталу, так і за рахунок об'єднання виробництв,

тобто їх централізації. В основі централізації виробництва лежить інвестиційне об'єднання капіталів, яке є результатом реалізації різного роду економічних інтересів суб'єктів господарювання, а також пріоритетами регіонального та національного розвитку. Таким чином, централізація виробництва потенційно може бути джерелом концентрації виробництва, а відтак і концентрації ринків. Остання, в свою чергу, може спричинити істотні позитивні структурні зрушення на галузевому рівні, а отже її можна розглядати як стратегію інвестування.

Як видно з рис. 1.2, першопричиною концентрації ринку є централізація капіталу, тобто об'єднання капіталів декількох підприємств, яке у сучасних умовах набуває форми злиттів та поглинань (M&A). Якщо вона відбувається між суб'єктами господарювання, які діють на одному й тому ж товарному ринку, то вона призводить до централізації виробництва певного продукту на одному підприємстві, в результаті чого останнє нарощує свою ринкову частку і таким чином зростає рівень концентрації цього ринку.

Разом з тим, централізація виробництва сприяє збільшенню прибутку компанії, який у разі його інвестування у розширення виробництва створює можливості для концентрації капіталу, яка може призвести до концентрації виробництва і ще більшого зростання рівня концентрації ринку. Водночас, нарощування капіталу і ринкової частки одним підприємством буде стимулювати інші підприємства ринку до укрупнення, тобто до централізації капіталу.

З усього вище сказаного, можемо зробити висновок про взаємозв'язок різних форм економічної концентрації. Так, концентрація капіталу та його централізація є необхідною й достатньою умовою концентрації виробництва. Водночас остання не є неминучим наслідком цих процесів. Це зумовлено тим, що перетворена в капітал частина додаткової вартості не обов'язково спрямовується у розширення існуючого виробництва, а може бути використана власниками капіталу для диверсифікації діяльності або ж для виплати дивідендів. Якщо ж концентрація капіталу та виробництва сприяють дедалі більшому захопленню ринку підприємством і таким чином збільшують його

економічну владу, то вони можуть спричиняти підвищення рівня концентрації ринку. Оскільки остання і є предметом нашого дослідження, вважаємо за доцільне глибше проаналізувати сучасні підходи до її розуміння.

Відомі англійські економісти Е. Долан і Д. Ліндсей під концентрацією ринку розуміють ступінь переважання на ринку одного чи декількох підприємств [45, с. 492]. Подібної точки зору дотримуються й російські дослідники з проблем антимонопольного регулювання, які концентрацію ринку тлумачать як такий стан ринкової пропозиції, при якій значна частина ринкового попиту задовольняється невеликою кількістю підприємств [73, с. 133]. У Словнику з економіки організації промисловості та конкурентного законодавства, складеного ОЕСР, концентрація ринку ототожнюється з галузевою концентрацією та концентрацією продавців і визначається як відносна позиція великих підприємств у постачанні товарів та послуг [190, с. 23].

Таким чином, в усіх цих визначеннях йдеться про домінування на ринку одного чи кількох суб'єктів, тобто про концентрацію ринкової влади в руках обмеженого кола осіб. З огляду на це, концентрацію ринку слід трактувати як характеристику структури ринку, яка відображає ступінь розподілу ринкових часток між його учасниками. Отже, на концентрацію ринку можуть впливати як концентрація капіталу, централізація капіталу, концентрація виробництва, так і протилежні їм процеси, а саме – деконцентрація капіталу, децентралізація капіталу та деконцентрація виробництва.

Процес деконцентрації діалектично взаємопов'язаний з процесом укрупнення підприємств. Суперечність концентрації ринку полягає в наявності як притягування, так і відштовхування капіталів. З одного боку, концентрація ринку здійснюється шляхом укладання угод про злиття та поглинання, тобто через об'єднання факторів виробництва, з іншого – шляхом їх розосередження за рахунок створення нових, відносно дрібних підприємств. При цьому, якщо дві компанії об'єднуються чи одна компанія поглинає іншу, відбувається скорочення кількості господарюючих суб'єктів на ринку. З іншого боку, декілька підприємств можуть виділити частину своїх капіталів та об'єднати їх (наприклад,

у формі спільного підприємства), спільно вкладати кошти в інноваційні проекти, залишаючись при цьому незалежними та конкурентоспроможними, внаслідок чого загальна кількість учасників ринку зростає.

Ще однією характерною рисою сучасних підходів до визначення концентрації ринку є її пояснення з точки зору кількісних характеристик. Так, у сучасній західній економічній теорії (Д. Аллен, С. Аеронович, тощо [160]) вивчення процесів концентрації ринку в основному зводиться до аналізу типів ринкових структур та дослідження відповідних статистичних даних. Основними критеріями концентрації ринку вважається розмір підприємств та їх кількість на ринку чи в галузі. На нашу думку, такий підхід є дещо обмеженим, оскільки цей процес характеризується не лише кількісними, але й якісними параметрами.

Кількісними характеристиками концентрації ринку виступають матеріальні та нематеріальні активи підприємства, обсяг виробленої продукції, кількість зайнятих, фонд заробітної плати, прибуток та інші економічні характеристики. При вимірюванні кількісних характеристик концентрації ринків використовують два підходи: оцінку абсолютної та оцінку відносної концентрації. Слід також підкреслити, що ці підходи взаємодоповнюють, а не виключають один одного.

Ряд якісних економічних характеристик може не мати точного кількісного вираження і не вимірюватися статистично. Вплив, авторитет та повноваження, низькі трансакційні витрати безпосередньо впливають на наявність економічної сили в господарюючого суб'єкта, однак розрахувати та виміряти величину впливу цих факторів практично неможливо. Тому, наприклад, концентрація власності є показником ступеня афілійованості осіб, що володіють акціями тієї чи іншої компанії, а також економічної залежності від того, до якої групи осіб належить окремий господарюючий суб'єкт [66, с. 56].

Концентрація ринку характеризує відносну величину та кількість підприємств, які функціонують у галузі. За інших однакових умов вважається, що чим менша кількість компаній на ринку, тим вищий рівень його концентрації. При наявності однакової кількості господарюючих суб'єктів на

двох чи більше ринках про рівень концентрації свідчить різниця між розмірами їх гравців (чим менші відмінності у розмірах між компаніями, тим більш фрагментованим є ринок).

На нашу думку, для повного аналізу концентрації ринку її необхідно розглядати в таких основних аспектах – як ринковий процес, як характеристика структури ринку, як систему економічних відносин та як об'єкт антимонопольного регулювання (рис. 1.3).

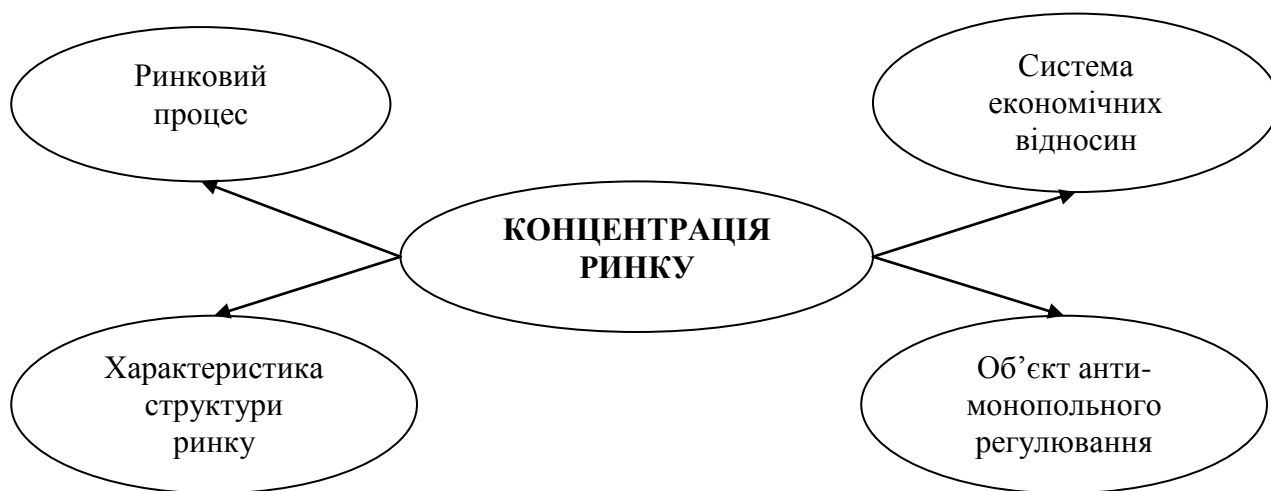


Рис. 1.3. Багатоаспектність змісту поняття концентрації ринку

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Як ринковий процес концентрацію ринку можна визначити процес зміни співвідношення ринкових часток підприємств, який призводить до пропорційного/непропорційного розподілу ринку між його учасниками. Внаслідок цього відбувається зміна кількісних показників структури ринку, в тому числі і рівня його концентрації. Як характеристика структури ринку концентрація – це комплексний параметр, що характеризує нерівномірність у задоволенні ринкового попиту підприємствами, що діють на ринку. Здійснити її кількісну оцінку можна на основі розрахунку таких показників як коефіцієнт концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс ентропії, дисперсії та логарифму ринкових часток, індексу Джинні, тощо. Її кількісний вимір дозволяє

робити висновки про високий чи низький рівень концентрації на ринку, а отже висувати припущення щодо рівня його конкурентності та загрози монополізації.

Найповніше суть концентрації ринку виявляється у відносинах, які виникають між її учасниками. У цьому аспекті концентрація ринку являє собою систему соціально-економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання та між суб'єктами господарювання та державою з приводу перерозподілу ресурсів та реалізації можливостей задоволення якомога більшої частини ринкового попиту. Останній аспект аналізу концентрації ринку прямо пов'язаний з трьома попередніми і фактично виступає їх наслідком. Якщо в результаті економічного аналізу було виявлено, що ринок характеризується високим рівнем консолідації, який призводить до загострення суперечностей між інтересами суб'єктів ринкових відносин та може перешкоджати досягненню суспільного добробуту, то він автоматично стає об'єктом антимонопольного регулювання. Таким чином, як об'єкт антимонопольного регулювання концентрація ринків характеризує нерівномірний розподіл ринку між підприємствами, що призводить до зловживання компаніями-лідерами своїм становищем та погіршення добробуту споживачів.

Проведений аналіз показує, що частина дослідників в економічній та правовій галузі називає концентрацію ринків «ринковою концентрацією», «галузевою концентрацією», «концентрацією на ринку», «концентрацією продавців», «концентрацією суб'єктів господарювання», «консолідацією ринку», тощо. На нашу думку, більшість цих термінів є синонімами і за своїм значенням відповідають англійському терміну «*market concentration*».

Виняток становить концентрація суб'єктів господарювання, що з недавнього часу використовується в українському законодавстві. Зважаючи на те, що Господарський кодекс України визначає господарську діяльність як діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [36], ми вважаємо, що концентрація суб'єктів господарювання є значно ширшим

поняттям, аніж концентрація ринку. Воно відображає як відносини виробництва, так і відносини обміну, в той час як концентрація ринку пов'язана лише з відносинами обміну.

Ще одним парним терміном до поняття концентрація ринку є фрагментація. Ці поняття є взаємооберненими, тобто чим більш фрагментованими є ринок, тим нижчим рівнем концентрації він характеризується. У нашому дослідженні ми більшою мірою використовуватимемо поняття «концентрація ринку» або «концентрація ринків», залежно від того на одному чи декількох ринках діють їх учасники. Крім того, у зв'язку з глобалізацією світової економіки та поглибленням науково-технічного прогресу «розмиваються» межі ринків (як географічні, так і товарні), а тому стає дедалі важче визначити де починається один ринок і починається інший та як той чи інший процес відобразиться на суміжних, чи навіть, на перший погляд, незалежних ринках.

Очевидно, що рівень концентрації ринку впливає на поведінку компаній на ньому. При високому рівні концентрації підвищується ступінь взаємозалежності між господарюючими суб'єктами. Результат самостійного вибору підприємством обсягу випуску та ціни продукції визначається реакцією на його дії на ринку конкурентів.

Крім того, необхідно зазначити, що рівень концентрації ринку впливає на схильність підприємств до суперництва або співробітництва. Чим менше гравців діє на певному ринку, тим легше їм усвідомити взаємозалежність один від одного, результатом чого може стати постійна або тимчасова взаємодія між ними. З цього випливає, що потенційно високий рівень концентрації може спричиняти зниження інтенсивності конкуренції на ринку, тобто, за інших рівних умов, між цими показниками існує обернена взаємозалежність. На думку В.О. Точиліна, концентрація відображає взаємозумовленість монополії та конкуренції як двох полярних сторін процесу взаємодії ринкових сил. Вільна конкуренція породжує концентрацію виробництва, яка згодом може проявитися у високому ступені консолідації ринкових показників та на певному етапі свого розвитку спричиняє появу монополії [103, с. 40].

Розглядаючи сутність поняття «концентрація ринку», необхідно уточнити, що воно не тотожне поняттю «монополізація». Проведений аналіз теоретичних положень дозволяє зробити порівняльну характеристику монополізованих ринків та ринків з високим рівнем концентрації (табл. 1.1), на основі чого можна побачити чітку відмінність між цими двома структурами. У зв'язку з цим, з метою ефективного здійснення антимонопольного контролю за рівнем ринкової концентрації пропонуємо використовувати нижченаведені критерії для розмежування висококонцентрованих та монополізованих ринків.

Таблиця 1.1

### Порівняльна характеристика монополізованих та висококонцентрованих ринків

Критерій	Монополізований ринок	Висококонцентрований ринок
Кількість учасників	Одне або декілька великих підприємств	Від 1 до 10 великих підприємств та можлива велика кількість дрібних фірм
Частка найбільших учасників ринку	Перевищує 35%	Відносно велика (більша 20%)
Можливість контролювати ринок	Абсолютна або значна	Обмежена або відсутня
Характер продукції	Унікальна, без близьких субститутів	Диференційована або стандартизована, високого рівня якості
Цінова стратегія підприємств	Цінова дискримінація, встановлення монополю високих та монополю низьких цін	Цінові війни, ціноутворення з використанням переваг від економії на масштабах виробництва
Методи ведення конкурентної боротьби	В основному цінові, створення економічних бар'єрів входу на ринок	Переважання нецінових (підвищення якості, збільшення асортименту продукції, надання супутніх послуг), в деяких випадках - цінові
Значення індексу Херфіндаля-Хіршмана	Наближається до 10000	Знаходиться в діапазоні від 1500 до 10000
Вхідні бар'єри	Високі; як економічні, так і адміністративні	Необов'язкова наявність бар'єрів; можуть бути як високими, так і незначними

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Результати проведених досліджень дозволяють зробити наступні висновки:

– монополізований ринок – це ринок, на якому одне або декілька підприємств задовольняють весь ринковий попит за відсутності інших, дрібніших конкурентів;

– висококонцентрований ринок – це ринок, на якому декілька підприємств характеризуються відносно високою часткою ринку і зазнають конкуренції від дрібних конкурентів, які виготовляють продукцію з вищими витратами та нижчою якістю;

– вхід на монополізовані ринки суттєво ускладнений у зв'язку з наявністю значної кількості економічних та адміністративних бар'єрів входу, в той час як на висококонцентрованих ринках він досить часто є відносно вільним. Це означає, що більшість висококонцентрованих ринків відносяться до так званих змагальних ринків (*contestable markets*), характеристики яких були сформульовані У. Баумолем [166, с. 4];

– будь-який монополізований ринок є висококонцентрованим, однак не кожен висококонцентрований ринок характеризується монополізацією.

Таким чином, у зв'язку з тим, що при реалізації заходів конкурентної політики в Україні дуже часто монополізовані та висококонцентровані ринки ототожнюються, у вітчизняне антимонопольне законодавство необхідно внести уточнені критерії.

Зважаючи на те, що компанії-лідери висококонцентрованих ринків можуть застосовувати стратегії монополістів, для підтримки ефективного конкурентного середовища та забезпечення оптимального рівня концентрації необхідним є постійне спостереження за монопольними тенденціями та регулярна оцінка наслідків високого рівня ринкової концентрації.

Необхідно також зазначити, що відмінність між монополізацією та концентрацією зумовлена ще й тим, що в умовах глобальної конкуренції можливості підприємств не обмежені кордонами країни їх базування, відповідно, зростання рівня концентрації товарного ринку може мати різні наслідки. Тільки в країнах з закритою економікою, де наявні високі економічні та адміністративні бар'єри, високий рівень концентрації ринку стимулює появу

монополій. Відкритість економіки забезпечує значну загрозу національним компаніям-монополістам з боку ТНК, що посилює конкуренцію.

Крім того, дуже важливо підкреслити, що, з одного боку, чим вищою є концентрація ринку, тим сильнішою і витонченішою може бути конкуренція між великими компаніями-олігополістами за споживацький пріоритет. Великі підприємства та об'єднання мають фінансові та інші можливості для застосування нових методів виробництва та проникнення в нові галузі та сфери ведення господарської діяльності, що зумовлює прискорення структурних зрушень на галузевому рівні. Разом з тим, підприємства зі значними обсягами капітальних ресурсів мають властивість зростати швидше при невисокій нормі прибутку, що має велике значення в умовах посилення міжнародної та глобальної конкуренції. Більше того, у них з'являються можливості отримувати вигоду від ефекту масштабу, який сприяє підвищенню продуктивності праці та зниженню собівартості продукції. Усе це допомагає вирішити основну проблему функціонування компаній на міжнародних ринках, а саме стимулює досягнення достатнього рівня конкурентоспроможності.

Якщо розглядати концентрацію ринку як процес підпорядкування великої кількості відносно самостійних підприємств єдиному центру, тобто у випадку, якщо концентрація здійснюється шляхом злиттів та поглинань, то можна констатувати, що це дозволяє їм ефективніше брати участь у процесах інтернаціоналізації, збільшуючи гнучкість галузі у реагуванні на зміни зовнішніх умов господарювання. Разом з тим, в умовах нецінової конкуренції поведінка підприємств, які володіють монопольною владою, часто набуває форми монопольних дій. У такій ситуації економічно доцільними є коригуючі засоби з боку антимонопольних органів для підтримки конкурентної рівноваги на ринку.

Таким чином, на основі проведеного аналізу пропонуємо концентрацію ринків розглядати у широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні концентрація ринків – це система економічних відносин, які виникають між підприємствами, підприємствами і державою з приводу перерозподілу

обмежених ресурсів, збільшення влади над ринком з метою примноження ренти (отримання надприбутків).

У зв'язку з цим, у вузькому розумінні концентрацію ринку ми визначаємо, як характеристику його структури, яка відображає зменшення кількості господарюючих суб'єктів на галузевих ринках шляхом збільшення їх розмірів за рахунок концентрації та централізації виробництва і капіталу та нарощування їх ринкової частки.

На завершення зазначимо, що сучасні процеси концентрації ринку мають свої особливості, оскільки вони безперервно розвиваються і, як наслідок, наповнюються новим змістом, набуваючи нових кількісних і якісних характеристик.

## **1.2. Базові чинники та способи концентрації ринків**

З'ясування ролі та місця процесу концентрації ринків у сучасній національній економіці потребує дослідження основних механізмів участі підприємств у цих процесах та чинників, які їх зумовлюють на різних етапах розвитку національної економіки. Виділення ключових тенденцій цього генезису дає підстави для адекватної адаптації найефективніших механізмів концентрації ринків до українських реалій з урахуванням інверсійного характеру трансформаційних процесів в Україні.

Незалежно від того, яким шляхом відбуваються процеси концентрації ринку (централізації виробництва і капіталу у вигляді укладання про злиття та капіталу чи внутрішнього зростання у результаті перетворення частини доданої вартості у капітал) в економічних системах, існує ряд факторів, які зумовлюють ці процеси. В умовах глобалізації вони пов'язані з появою додаткових можливостей для ефективного використання переваг великого виробництва та нівелювання його негативних аспектів.

Протягом всього історичного розвитку концентрації ринку економісти-теоретики намагалися не тільки зрозуміти природу цих процесів, але й виявити чинники, які їх зумовлюють. Зокрема К. Маркс вперше запропонував перелік факторів, дія яких призводить до зростання рівня концентрації економіки. Серед найважливіших вчений виділяв зростання продуктивності праці, підвищення якості засобів праці, норму додаткової вартості, різницю між застосовуваною та спожитою часткою капіталу, формування переваг у конкурентній боротьбі, використання ефекту масштабу, тощо. Таким чином, на думку дослідника, концентрації виробництва та капіталу сприяють фактори, пов'язані з постійним розширенням ресурсної бази. Останнє ж спричиняє відтворення прибутку, що є головним стимулом господарської діяльності [116, с. 29].

У сучасних умовах перелік цих чинників є значно ширшим, що пов'язано з якісно новим характером конкуренції, всеохоплюючою глобалізацією економічних відносин та інтенсивним науково-технічним прогресом. Доповнюючи та узагальнюючи теоретичний доробок багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, умовно можна виділити дві групи факторів, які стимулюють посилення розвитку концентрації ринку в умовах глобалізації: загальні – визначають тенденції концентрації на глобальному рівні, та специфічні – пояснюють ці процеси окремих випадках (рис. 1.4).

Серед загальних факторів, які сприяють посиленню процесів концентрації ринків, слід відзначити:

а) *глобалізація економіки*, яка стимулює збільшення кількості транснаціональних корпорацій (ТНК). Останні розміщують свої виробничі підрозділи в найпривабливіших з точки зору вкладення інвестицій регіонах світу. Для того, щоб національні компанії могли протистояти потужним глобальним конкурентам, їм доводиться об'єднувати свої капітальні, фінансові, матеріальні та інші ресурси, тобто сконцентровувати якомога більше факторів виробництва з метою забезпечення власної конкурентоспроможності;



Рис. 1.4. Фактори, які визначають процеси концентрації ринків

*Джерело: Складено автором самостійно.*

б) *державна структурна політика*, в рамках якої відбувається стимулювання процесів концентрації ринку. Обмежувальна державна політика у сфері концентрації, як правило, зводиться до встановлення певних заборон в рамках антимонопольного законодавства. У цілому ж, уряди різних країн підтримують інтеграційні процеси в економіці і стимулюють подібні тенденції. Концентрація ринку є необхідним і важливим процесом в економіці, оскільки в різних країнах та в окремих галузях економічної діяльності існує величезна кількість дрібних підприємств, що зумовлює неефективну алокацію ресурсів (наприклад, на ринку банківських послуг частково існує контрпродуктивна конкуренція) та відставання за певними економічними показниками від країн-лідерів у тому чи іншому виді діяльності;

в) *циклічний розвиток економіки*. На фазі спаду участь у процесах концентрації виступає чи не єдиною стратегією виживання дрібних та середніх підприємств. Це можна пояснити тим, що кризовий стан являє собою закономірний та необхідний етап економічного розвитку, який дозволяє витіснити з ринку неефективні компанії шляхом їх ліквідації, зміни їх власників чи об'єднання з більш успішними господарюючими суб'єктами. Взаємозв'язок між рівнем концентрації ринків та кризовими явищами особливо гостро прослідковувався у період кризи 2008-2009 рр., яка охопила більшість країн світу та вплинула майже на всі галузі економіки. Найбільшою мірою вона позначилася на сировинному, фінансовому та інвестиційному ринках. У цей період у розвинутих країнах світу кредитна політика банків стала більш жорсткою, що спричинило зменшення рівня кредитування реального сектору економіки. Не маючи доступу до кредитних ресурсів, за допомогою яких підприємства могли б покрити свої збитки, вони змушенні укладати угоди про злиття та поглинання заради виживання.

Коли ж економіка переживає економічне зростання, то це сприяє розширенню існуючих та розвитку нових галузей та ринків, нові підприємства входять на ринок. Для компаній загострюється необхідність швидкого збільшення своїх розмірів за рахунок укладання угод про злиття та поглинання, оскільки концентрація шляхом капіталізації частини доданої вартості є занадто повільним способом досягнення конкурентних переваг;

г) *зміна споживчого попиту*. Підвищення попиту на певний товар, викликане цілим рядом причин (зміною смаків, переваг та очікувань споживачів, їх доходів, цін на супутні товари, тощо) мотивує підприємців скуповувати існуючі чи створювати нові компанії на цьому ринку. У випадку скорочення попиту кількість суб'єктів господарювання, які займаються виробництвом цього товару, зменшується і концентрація. Тоді використовується тільки як стратегія виживання;

д) *діюче податкове законодавство*, яке дає можливість отримати податкові пільги. Наприклад, у законодавстві Японії передбачене право повного

звільнення від повторного оподаткування дивідендів, яке надається компанії-отримувачу тоді, коли їй належить не менше 25% акцій корпорації, яка їх виплачує. В іншому випадку, із оподаткованої суми вираховуються лише 80% дивідендів. У Великобританії для основного товариства і, для не менш ніж, на 75% дочірніх товариств, які йому належать, при розрахунку податкових платежів існує можливість переміщення в рамках відповідної групи окремих видів витрат і збитків. При цьому збитки однієї дочірньої компанії можуть скорочувати прибуток до оподаткування іншої. Допускається переміщення збитків, як з основного товариства на дочірні, так і в протилежному напрямі [200, с. 78];

е) *технічний прогрес та підвищення рівня механізованого та автоматизованого виробництва.* Наявність прогресивних технологій відкриває для підприємств можливість для розширення масштабів виробництва та збільшення обсягів випуску продукції, що дуже часто призводить до завоювання дедалі більшої частки ринку. На взаємозв'язок НТП та процесів концентрації економісти почали звертати увагу в другій половині ХХ ст. Технічний прогрес призводить до концентрації виробництва і капіталу, яка в свою чергу, покращує фінансові та інші можливості підприємства для інвестування в наукові розробки, які сприяють подальшому укрупненню;

є) *розвиток технології та формування нових технологічних укладів.* Удосконалені технологічні процеси дозволяють великим підприємствам скоротити виробничий цикл, що сприяє освоєнню масового виробництва існуючих та широкого ряду нових товарів. Це, в свою чергу, допомагає компанії задовольняти потреби більшої частини споживачів і, тим самим, охопити більшу частину ринку, що призводить до підвищення рівня його концентрації;

ж) *конкуренція,* яка виступає основною причиною переважної більшості угод про злиття та поглинання, оскільки вона вносить значні зміни в застосовувані технології та організацію ринку чи галузі. Посилення інтенсивності конкурентної боротьби зумовлює активний пошук підприємствами інвестиційних можливостей та стратегій, які нададуть їм переваги у суперництві з іншими суб'єктами господарювання шляхом

ефективнішого використання ресурсів, зниження собівартості продукції та інших видів витрат, тощо. Диверсифікація діяльності та реструктуризація компаній є природною реакцією компаній на зміну структури ринків та необхідні їм для швидкої адаптації до динамічного розвитку економічних відносин;

з) *прагнення компаній досягти монопольного або домінуючого становища на ринку.* Дуже часто основним мотивом укладання угод про злиття компаній (особливо, якщо це горизонтальні злиття) виступає бажання цих підприємств досягти або посилити своє монопольне становище. Злиття у цьому випадку виступає інструментом, за допомогою якого його учасники можуть послабити цінову конкуренцію, яка є перешкодою для отримання високого рівня прибутку. Інколи одне підприємство купує інше з метою його подальшого закриття, однак такі угоди заборонені антимонопольним законодавством;

и) *існуюча структура ринку.* Кожен з чотирьох класичних типів ринку (досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та монополія) має специфічний вплив на кількість та характер процесів концентрації на ньому. Наприклад, у випадку існування одного виробника товару концентрація ринку шляхом укладання угод про злиття та поглинання неможлива, тому джерелом зростання компанії є лише використання певної частини прибутку для подальшого розширення виробництва. Якщо на ринку діє декілька великих компаній-постачальників товару, то злиття в цьому випадку можливі, однак вони характеризуються великими розмірами і здатні впливати не тільки на ефективність функціонування окремого ринку, але й економіки в цілому. При монополістичній та досконалій конкуренції ринки характеризуються активною участю їх учасників у процесах концентрації. Особливо укладається багато угод про злиття та поглинання, однак ці угоди характеризуються незначними обсягами, а тому зазвичай не можуть кардинальним чином вплинути на структуру ринку.

Водночас при детальнішому аналізі кожного конкретного випадку, який призводить до підвищення рівня концентрації ринку стає зрозумілим, що існує

цілий ряд інших причин, які стимулюють підприємства укладати подібні угоди. Вони відрізняються між собою місцем розташування та сферою діяльності компанії. До таких причин можна віднести політичні, геофізичні, законодавчі та інші фактори. Вони і становлять другу групу факторів.

Необхідно також зазначити, що характер процесів концентрації ринку значною мірою впливає на швидкість обороту капіталу, величину витрат, пов'язаних з виробництвом товару і, як результат, на ціну реалізації продукції. Остання, як відомо, разом з якістю є важливим фактором, який впливає на конкурентоспроможність товарів на світовому та національному ринках.

У кожній країні в цілому, та на кожному конкретному товарному ринку зокрема, на певному етапі їх розвитку існують специфічні передумови, які стимулюють чи стримують процеси концентрації. Наприклад, у командно-адміністративній економічній системі, яскравим прикладом якої була економіка СРСР, процеси концентрації зумовлюються економічною політикою держави. Намагаючись досягнути раціонального використання ресурсів та підвищити ефективність виробництва, уряд сприяв створенню різного роду об'єднань (комбінатів, народногосподарських комплексів). Однак це не принесло бажаного ефекту, оскільки для управління ними використовувалися планово-адміністративні методи і практично були відсутні горизонтальні зв'язки з іншими господарюючими суб'єктами.

На початковому етапі переходу України до ринкової економіки (початок 90-х рр. ХХ ст.) процеси концентрації на вітчизняних товарних ринках значною мірою також були зумовлені пережитками планово-адміністративною системою, однією з особливостей якої було створення різного роду виробничих об'єднань, агропромислових, територіально-виробничих комплексів, тощо. У цей період процеси концентрації на вітчизняних товарних ринках були спричинені такими чинниками:

- необхідністю відновлення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків та структурної перебудови виробництва;
- падінням попиту та обсягів виробництва;

- нестачею інвестицій та оборотних коштів;
- скороченням державних замовлень;
- невизначеністю перспектив розвитку;
- низькою конкурентоспроможністю продукції на світових ринках;
- необхідністю створення формальних рамок розподілу внутрішніх ринків [114, с. 53-55].

У другій половині 90-х рр. ХХ ст. одним із специфічних чинників, який стимулював процеси концентрації ринку, були високі темпи інфляції. Зважаючи на те, що держава не здійснювала активних заходів щодо переоцінки майна підприємств, існували широкі можливості для придбання підприємств – об'єктів приватизації за цінами, істотно нижчими від їх реальної вартості.

Однак, у цілому, розвиток будь-якої сучасної економіки характеризується її участю у процесах глобалізації, диверсифікацією, технологічним прогресом та лібералізацією ринків. Поєднання цих чинників зумовлює необхідність перегляду усіма компаніями прогнозів розвитку та переоцінки своїх активів. Усі хвилі злиттів та поглинань у світі так чи інакше були пов'язані з ними. Водночас, їх недостатній розвиток (наприклад, невисокий рівень технологічного розвитку) може обмежувати рівень централізації капіталу, і як наслідок – концентрації ринків чи галузей, що може стати значною перешкодою для фінансування прогресивних структурних зрушень в економіці.

Іншими факторами, які стримують процеси концентрації в окремих галузях та в економіці в цілому є антимонопольне законодавство, незручності, пов'язані з громіздкістю великого виробництва, складність в управлінні компаніями з різною організаційною культурою, посилення політики протекціонізму в ряді країн, тощо. Крім того, як уже було зазначено, тенденції концентрації та деконцентрації ринку часто змінюють одна одну і відповідно після завершення хвилі злиттів та поглинань можна очікувати посилення процесів розукрупнення, в тому числі і у зв'язку з невдалою постінтеграційною адаптацією (наприклад, якщо неправильно був розрахований максимально

ефективний розмір підприємства і об'єднане підприємство виявилось занадто великим).

Процес концентрації ринку в сучасних умовах може набувати різних форм (рис. 1.5). Зокрема вона може здійснюватися шляхом створення великих та гігантських компаній, що було характерно для економіки СРСР. Це було зумовлено не стільки прагненням досягнути високої ефективності виробництва за рахунок економії на масштабах, скільки намаганням спростити процедуру планування та контролю (легше планувати діяльність незначної кількості великих підприємств, аніж великої кількості дрібних) [114, с. 54].

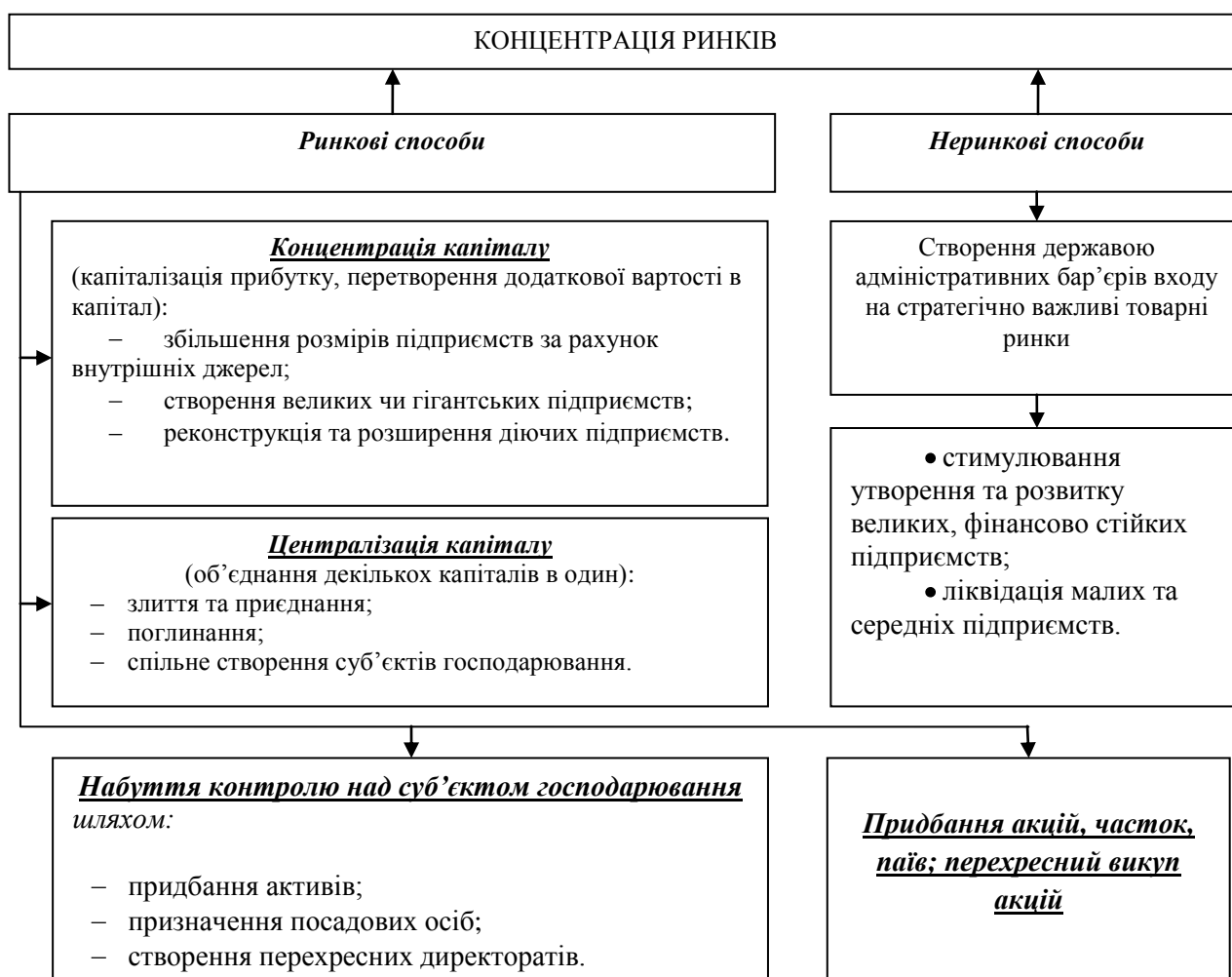


Рис. 1.5. Способи участі підприємств у концентрації ринків

Джерело: Складено автором самостійно.

Реконструкція, реструктуризація та розширення діючих підприємств як спосіб концентрації ринку використовувалися в Україні в першій половині

90-х рр. XX ст. У цей період відбувалася не просто заміна декількох самостійних підприємств одним, а адаптація виробничих активів, які раніше належали соціалістичним підприємствам, до нових умов господарювання.

Оцінюючи результати реструктуризації підприємств за часи незалежності України можна зробити висновок, що до недавнього часу реструктуризація надзвичайно рідко ініціювалася тими підприємствами, які її потребували. Зазвичай вона здійснювалася після їх поглинання зовнішнім власником, яким дуже часто виступали могутні вертикально інтегровані структури. Саме так були сформовані більшість конкурентоспроможних компаній у харчовій промисловості (наприклад, поглинання Nestle торгової марки «Торчин»). Крім того, рівень концентрації ринків може зростати в результаті ліквідації середніх та малих підприємств та збільшення розмірів господарських одиниць внаслідок їх об'єднання. У підсумку всі ці процеси призводять до дедалі більшого зосередження обсягів виробництва та ринкової влади у руках великих компаній та подальшого збільшення розмірів останніх. Якщо збільшення ринкової влади підприємства за допомогою перших трьох форм концентрації відбувається дуже повільно, то об'єднання підприємств може призводити до значного збільшення ринкової частки новоствореного господарюючого суб'єкта.

У країнах з трансформаційною економікою найпоширенішим механізмом участі підприємств у процесах концентрації ринків є придбання акцій (часток, паїв). Воно може негативно впливати на ефективність функціонування ринку, оскільки стимули для ведення жорсткої конкурентної боротьби суттєво зменшуються, якщо одна компанія володіє значною часткою у статутному капіталі іншої. У такому випадку підприємства схильні до змов або, щонайменше, до мирного співіснування з метою максимізації свого прибутку. У ситуації, за якої одна компанія володіє акціями двох своїх суперників, вона має стимули знизити конкуренцію між ними. Особливо це стосується ринків з невеликою кількістю учасників та високими вхідними бар'єрами.

Якщо має місце перехресний викуп акцій (часток, паїв) (*cross-shareholdings*), то ймовірність виникнення змов між суб'єктами господарювання

суттєво зростає. Це означає, що загальний прибуток компанії залежить від прибутку її конкурента. У результаті, обидва підприємства максимізуватимуть спільні прибутки як у випадку чистої монополії.

Придбання акцій (часток, паїв) може також здійснюватися з метою ускладнення входу на ринок для інших суб'єктів господарювання, у результаті чого рівень концентрації зростатиме. Прикладом такої стратегії може бути ситуація, за якої придбання частки в статутному капіталі конкурента суттєво ускладнить вхід третьої сторони на ринок через злиття чи зменшить ймовірність входу інвестора на ринок, де здійснює свою діяльність компанія-ціль [162, с. 2-3].

Світова практика показує, що у розвинутих країнах компанії віддають перевагу злиттям та приєднанням як способу участі у процесах концентрації. Непопулярність цього способу в країнах з трансформаційною економікою, як правило, зумовлена нерозвиненістю ринку корпоративних прав, відсутністю кваліфікованих спеціалістів у цій сфері та недосконалістю конкурентного законодавства. Зважаючи на значну поширеність злиттів у розвинутих країнах, вони потребують детальнішої характеристики.

Результатом укладання угод про злиття та поглинання є централізація виробництва та капіталу, які, як уже зазначалося, дуже часто призводять до зменшення кількості господарюючих суб'єктів на ринку, а отже й до підвищення рівня концентрації ринку. Вони є для підприємств своєрідною стратегією виживання у конкурентній боротьбі, оскільки на більшості ринків такі угоди спричиняють нарощування ринкової частки, а інколи навіть призводять до набуття ними домінуючого становища.

Для усвідомлення впливу централізації виробництва та капіталу шляхом об'єднання декількох підприємств на ступінь фрагментованості та структуру ринку необхідно дати його детальнішу теоретичну характеристику. У спрощеному вигляді об'єднання підприємств можна визначити як процес утворення однієї компанії на базі декількох раніше автономних господарюючих суб'єктів. Ст. 118 Господарського кодексу України визначає це поняття як господарську організацію, утворену двома або більше підприємствами з метою

координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [36]. Тобто інтегруючи економічний та правовий зміст вище згаданого поняття, можна зробити висновок, що ключовими аспектами об'єднання підприємств є: 1) припинення існування декількох господарюючих суб'єктів з одночасним виникненням нової бізнес-одиниці; 2) спрямування діяльності новоствореного утворення на досягнення спільних для його попередників цілей. З точки зору правового та бухгалтерського підходу залежно від механізму консолідації підприємств доцільно розрізняти такі її форми як злиття та поглинання.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення суті та класифікації цих угод. У вузькому розумінні злиття трактується як передача всіх прав та обов'язків двох чи більше господарюючих суб'єктів новій юридичній особі в процесі їх реорганізації. Відповідно, поглинанням вважається припинення діяльності однієї або декількох економічних одиниць з передачею усіх прав та обов'язків іншому підприємству. У широкому розумінні злиття та поглинання пов'язані з переходом контролю над діяльністю компанії, який може мати як формальний, так і неформальний характер [93, с. 14].

Простіше кажучи, в результаті злиття декілька компаній об'єднуються в одну. При цьому, як правило, існує компанія-покупець, яка виступає ініціатором укладання угоди і володіє більшим економічним потенціалом. Характерною рисою цієї угоди є те, що акціонери компанії, яка є об'єктом купівлі, після об'єднання теж мають права на акції новоствореного підприємства [173, с. 11]. Існує також думка, що в такому типі об'єднання беруть участь лише дві економічні одиниці, при чому одна з них втрачає свою марку [18, с. 667].

Вітчизняні економісти та юристи необхідною умовою злиття вважають створення нового суб'єкта господарювання на основі двох або декількох суб'єктів господарювання, які після укладання угоди припиняють свою діяльність [36].

Що стосується поглинання, то в іноземній літературі воно трактується як отримання контролю однією компанією над іншою шляхом придбання права

власності на неї у результаті купівлі більшої частини її акцій без зміни кількості господарюючих суб'єктів до і після укладання угоди [18, с. 123], [14, с. 318].

Існують наступні можливі організаційні форми злиття та поглинання підприємницьких структур:

– об'єднання двох чи декількох суб'єктів, яке передбачає, що один із учасників угоди приймає на свій баланс усі обов'язки та зобов'язання іншої компанії. Для застосування такої форми необхідно отримати схвалення угоди від не менш як 50% акціонерів компаній, які беруть участь у злитті (статути корпорацій та закони інколи декларують більшу частку голосів, необхідних для ухвалення угоди);

– об'єднання двох чи декількох підприємницьких структур, яке передбачає, що створюється нова юридична особа, яка приймає на свій баланс усі обов'язки та зобов'язання компаній, що об'єднуються. Для здійснення злиття у такій формі також необхідне схвалення угоди від не менш як 50% акціонерів компаній;

– купівля акцій компанії або з оплатою в грошовій формі, або ж в обмін на акції чи інші цінні папери компанії-ініціатора угоди. У такому випадку покупець може індивідуально вести переговори з акціонерами компанії, в якій він зацікавлений. Схвалення та підтримка угоди менеджерами компанії-об'єкта злиття необов'язкова;

– купівля деяких чи усіх активів компанії передбачає необхідність передачі прав власності на активи і гроші мають бути виплачені самій компанії як господарській одиниці, а не безпосередньо її акціонерам.

Необхідно відмітити, що починаючи з середини ХХ ст. злиття та поглинання дедалі більше впливають як на розвиток національних економік, так і на розвиток усього світового господарства. Відомий американський економіст, представник неінституціоналізму, зазначає, що «... злиття та поглинання стали значно важливішими. Враховуючи кількість, вартість та поширеність угод, можна говорити про появу ринку фірм, ринку, який пришвидшено глобалізується та на якому фірми продаються та купуються, оскільки вони

зливаються, поглинаються та дезінвестуються» [125, с. 133]. Це означає, що зростання кількості угод призвело до появи нового глобального ринку корпоративного контролю поряд зі зростаючими регіональними і глобальними ринками товарів та послуг і з появою інтернаціональної виробничої системи.

Злиття та поглинання супроводжуються складними взаємовідносинами з боку всіх учасників економічного простору, що, в свою чергу, відображається як у позитивних, так і в негативних наслідках. Основною перевагою цього способу участі підприємств у концентрації ринку порівняно з еволюційним розвитком підприємства є те, що злиття та поглинання сприяють підвищенню конкурентоспроможності як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузі та економічної системи в цілому. Це можна пояснити тим, що ці процеси охоплюють усі рівні національної економіки (соціальний, політичний та економічний).

Важливе значення для пояснення впливу об'єднань підприємств на рівень концентрації ринків має виявлення основних форм, в яких воно може здійснюватися. Варто зазначити, що існує багато підходів до класифікації форм угод про злиття та поглинання (Додаток А, табл. А.1). Для нашого дослідження найбільший інтерес викликає поділ операцій М&А залежно від характеру інтеграції їх учасників. За цією ознакою зазвичай виділяють три форми злиттів – горизонтальні (*horizontal mergers*), вертикальні (*vertical mergers*) та конгломеративні злиття (*conglomerate mergers*). Деякі учені виділяють ще і родові злиття, які являють собою об'єднання активів компаній, що виробляють взаємопов'язані товари [81], однак, на нашу думку, вони підпадають під категорію вертикальних угод.

Найбільший і найнебезпечніший вплив на структуру ринку мають горизонтальні злиття, оскільки вони можуть призводити до суттєвого зростання рівня концентрації ринку та зниження інтенсивності конкурентної боротьби. Їх можна визначити як угоди, які відбуваються між підприємствами, що працюють в одному сегменті ринку та спеціалізуються на виробництві подібної продукції чи наданні аналогічних послуг. Їх основною метою є збільшення частки ринку

компаній-учасниць, що відповідним чином позначається на розстановці ринкових сил. Яскравим прикладом такого типу злиттів стало об'єднання швейцарської фармацевтичної компанії «Novartis» з двома американськими компаніями «Alcon» та «Proteus Biomedical», яке забезпечило новоутвореному господарюючому суб'єкту домінуюче становище на світовому ринку. Класичними прикладами таких угод на українському ринку було злиття гірничо-металургійних активів двох холдингів – «Метінвест» та «Смарт-холдинг», а також угода між Миргородським та Моршинським заводами мінеральних вод.

Інколи наслідком горизонтальних злиттів може стати навіть витіснення конкурентів з ринку. Угоди такого роду прийнято поділяти на:

– злиття, які розширюють географію ринку збуту (здійснюються шляхом придбання компаній, що виробляють ідентичну з компанією-покупцем продукцію, але працюють на інших географічних сегментах ринку; при цьому рівень концентрації на локальних ринках не змінюється, однак підвищується на національному ринку цього товару);

– злиття, які розширюють виробничий асортимент, і здійснюються шляхом придбання компаній, що виробляють продукцію, подібну до продукції компанії-покупця. Оскільки цей тип угод спрямований на купівлю підприємств, які виробляють товари – близькі замінники, то це призводить до збільшення рівня концентрації в межах загального товарного ринку.

Як правило, підприємства укладають горизонтальні угоди на низькоконцентрованих ринках, оскільки це сприяє скороченню середніх витрат на виробництво продукції. Якщо ж ринкова структура характеризується високим рівнем концентрації і тяжіє до олігопольної, то доцільність участі компанії у горизонтальних злиттях визначається наявністю на галузевому ринку великих іноземних компаній, необхідністю освоєння нових технологій, очікуваною ефективністю діяльності новоствореної бізнес-одиниці або ж незадовільним фінансовим становищем. У зв'язку з тим, що горизонтальні угоди, з одного боку, становлять небезпеку для конкуренції, а з іншого – можуть забезпечити ефективніше виробництво, економісти-практики пропонують три підходи до

розгляду перспектив збільшення ефективності при аналізі злиттів підприємств (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Підходи до аналізу ефективності злиттів

Підхід	Представники	Сутність та особливості підходу
Структурний	А. Фішер, Р. Ланд	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відмова від аналізу окремих угод;</li> <li>– акцент на необхідності загального підвищення порогових значень показників концентрації з метою реалізації підприємствами усіх переваг, які виникають у результаті злиття.</li> </ul>
Якісного аналізу	О. Уільямсон, Т. Мюріс	<ul style="list-style-type: none"> <li>– структурні критерії повинні доповнюватися засобами захисту ефективності;</li> <li>– ринкова частка не є основним свідченням впливу угоди на конкурентну ситуацію.</li> </ul>
Порівняльний	Дж. Бродлі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– співставлення даних про очікуване (ex ante) та фактичне (ex post) збільшення ефективності;</li> <li>– держава може надавати допомогу ринку у тих випадках, коли очікуваної ефективності не було досягнуто</li> </ul>

*Джерело: Складено автором за даними: [22, с. 250].*

На наш погляд, в епоху глобалізації, коли загострюється конкуренція між національними і глобальними компаніями для країн з трансформаційною економікою пріоритетом промислової, зовнішньоекономічної та конкурентної політики є забезпечення високої конкурентоспроможності національних компаній. Саме тому дотримання формальних умов для конкуренції відходить на задній план. Конкуренція між великими компаніями може набувати небаченої гостроти, що дозволяє досягти аллокативної ефективності. З огляду на це, на нашу думку, найбільш ефективними є другий і третій підходи до аналізу впливу горизонтальних злиттів.

Наступною формою злиттів є *вертикальні угоди*, результатом яких є об'єднання компаній, що входять до єдиного технологічного ланцюжка виробництва та збуту продукції. Яскравим прикладом вертикальної інтеграції в Україні є компанія «Метінвест холдинг», яка протягом останніх шести років

включила до свого складу компанії, що забезпечують для її продукції проходження повного виробничого циклу (починаючи від видобутку руди та вугілля, закінчуючи виробництвом прокату й труб великого діаметру). До вертикальних злиттів також можна віднести придбання у 2010 р. світовим лідером з виробництва кукурудзяного борошна – міжнародною групою «GRUMA» 2-х українських лідерів у цій галузі – компаній «Альтера» та «Альтера-2», які є виробниками усіх видів продукції з кукурудзи [119, с. 48].

У науковій літературі виділяють два основні типи вертикальних злиттів: прогресивна інтеграція, коли компанія купує споживача та рухається в напрямі до кінцевої продукції, оптових чи роздрібних операцій; та регресивна інтеграція – підприємство купує постачальника сировини, комплектуючих, напівфабрикатів, тощо. Вертикальна інтеграція, яка здійснюється шляхом злиття, не скорочує загальної кількості економічних одиниць, що діють на одному й тому ж рівні ринку, але вона може впливати на моделі їх господарської поведінки. Який би з напрямів не був обраний, заново створена компанія змінює систему взаємовідносин по всій ієрархії ринку, і може сприяти підвищенню ефективності діяльності як окремої компанії, так і вертикального ланцюга загалом.

Ще однією формою злиття, яка призводить до концентрації капіталу та опосередковано може стати причиною підвищення рівня концентрації ринку, є конгломеративні злиття. Вони відбуваються між підприємствами, не пов'язаними між собою ні сегментом ринку, ні виробничо-збутовими зв'язками і здійснюються з метою диверсифікації господарської діяльності. Остання може проявлятися у формі розширення асортименту товарів або ж територіального розширення ринків. Вона значно посилює мобільність капіталу та забезпечує підприємству фінансову стійкість завдяки здатності компенсувати можливі збитки від діяльності на одному ринку прибутками від діяльності на іншому [3, с.165].

Існує дуже багато форм конгломеративних злиттів – від короткострокових домовленостей про створення спільного підприємства до повного злиття. Їх

результатом є створення різного роду корпоративних структур (фінансово-промислових груп, багатогалузевих концернів, власне конгломератів, японських сюданів, південнокорейських чеболів, тощо) [126, с. 19]. Вважається, що ці злиття не призводять до горизонтальних поглинань чи до вертикальних взаємозв'язків, а тому вони розглядаються як такі, що мають позитивний або нейтральний ефект для конкуренції.

Ще одним досить поширеним способом участі підприємств у процесах концентрації ринку є набуття контролю шляхом призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання. У світовій практиці така ситуація дістала назву «перехресні директорати». Фактично, це ситуація, за якої особа, афілійована з одним підприємством є членом ради директорів іншої компанії [216, с. 271]. Якщо вона виникає між суб'єктами господарювання, що працюють на одному ринку та конкурують між собою, то має місце прямий директорат. У сучасних умовах перехресні директорати вважаються одним з основних індикаторів існування міжфірмових мережеских зв'язків.

Перехресні директорати регулярно виникали у різних галузях промисловості і їх виникнення навіть заохочувалося, оскільки вони давали змогу мобілізувати рідкісний ресурс – компетентність старших менеджерів і директорів великих корпорацій. Однак численність випадків співзайняття посад (70% із 456 виробничих підприємств, що входять до Fortune 500, мали щонайменше одного члена правління, який займав аналогічну посаду в фінансових інститутах [216, с. 272]) стало доказом порушення правил ведення конкурентної боротьби і дуже часто призводило до зростання рівня концентрації ринку, особливо у випадку прямого сумісництва. Компанії, які прагнуть картелізувати ринок, можуть спробувати компенсувати відсутність довіри між незалежними компаніями, створюючи перехресні директорати, які можуть дозволять встановити довірчі відносини на декількох рівнях. Вони також дають

зможу мінімізувати проблеми довіри, заславши інсайдерів в місця, де вони можуть моніторити і впливати на те, що роблять інші компанії (збільшують ціни, розширюють виробничі потужності чи починають виробництво нового продукту). У зв'язку з цим, прямі перехресні директорати потенційно можуть призвести до зниження економічної ефективності.

Дослідження американських економістів Дж. М. Пеннінгса та Р.С. Берта виявили взаємозв'язок між рівнем концентрації ринку та існуванням перехресних директоратів на підприємствах, що діють на ньому. Зокрема Р.С. Берт довів існування оберненої до U-подібної залежності. На його думку, найбільша кількість зазначених взаємозв'язків між компаніями характерна для ринків з помірним рівнем концентрації. Концентрація стимулює перехресні зв'язки між підприємствами, однак підприємства, що діють на висококонцентрованих ринках, не мають потреби їх налагоджувати задля встановлення цін [172, с. 131]. Крім того, Дж. М. Пеннінгс спростував тезу про існування позитивної кореляції між наявністю перехресних директоратів та підвищенням ефективності підприємств [218, с. 147-158].

Перехресні директорати і досі розглядаються як один із способів концентрації ринку, який може мати негативний вплив на інтенсивність конкуренції. Серед їх можливих негативних наслідків, Європейська комісія виділяє:

- сприяння змові між учасниками ринку;
- існування односторонньої ринкової влади завдяки володінню та можливості поширення конфіденційної ринкової інформації між конкуруючими підприємствами [162, с. 2].

Варто також відзначити, що перехресні директорати дуже часто відігравали важливу роль у стабілізації багатьох успішних картелів. Яскравим прикладом цього служить володіння «DuPont» акціями «General Motors» в умовах, коли обидві компанії мали спільних представників у своїх управлінських органах. Ще одним прикладом такої ситуації є лідер міжнародного картелю з виробництва урану – компанія «Rio Tinto Zinc», яка

контролювала значну частину світових видобувних концернів через розвинену мережу перехресних директоратів. Аналогічна ситуація характерна для вітчизняної хімічної промисловості та виробництва титану, де чотири провідні підприємства (ДАКХ «Титан України», ДАК «Титан», ВАТ «Сумихімпром», «Запорізький титаномагнієвий комбінат») знаходяться під управлінням менеджерів, підконтрольних власнику Group DF.

У зв'язку з тим, що перехресні директорати мають значний негативний вплив на інтенсивність конкуренції, підвищують рівень концентрації та є гарантією стабільного функціонування картелів у багатьох розвинених країнах з ними ведеться активна боротьба.

Намагаючись суттєво збільшити свою ринкову частку та водночас уникнути санкцій з боку антимонопольних органів підприємства часто вдаються до незаконних шляхів участі у процесах концентрації ринку. Одним із таких способів є залучення для купівлі акцій чи активів підприємства-цілі підставних осіб, тобто осіб, які не ведуть господарської діяльності, а лише містяться в документах. На перший погляд, пакет акцій чи все підприємство купується фізичною особою, які абсолютно не пов'язана з конкурентами. Однак, в кінцевому результаті, справжніми учасниками процесів концентрації є власники інших компаній, що оперують на тому ж ринку. Така форма участі у процесах концентрації набула особливого поширення в Україні, що в першу чергу можна пояснити існуванням прогалів у вітчизняному законодавстві. Зокрема, ані кримінальне, ані цивільне законодавство не оперує поняттям «підставна особа», а у випадку виявлення описаних ситуацій настає лише адміністративна відповідальність у вигляді стягнення штрафу.

Таким чином, існує безліч способів та форм участі підприємств у процесах концентрації ринку. Залежно від того, який саме шлях обирають суб'єкти господарювання, змінюється і вплив цих процесів як на діяльність самих учасників, так і на ефективність ринку та економіки в цілому.

### 1.3. Мотиви та наслідки концентрації ринків

Незалежно від того, від того в який спосіб та під впливом яких факторів підприємства беруть участь у концентрації ринку, кожне із них намагається досягнути власних цілей. Емпіричні дослідження показують, що незважаючи на дію «невидимої руки» ринку, суть якої полягає в тому, що об'єктивні закони ринкової економіки забезпечують узгодження приватних та суспільних інтересів [115, с. 277], наслідки такої поведінки є суперечливими як для функціонування окремого ринку, так і економіки в цілому. З одного боку, участь підприємств у цих процесах є об'єктивно необхідною, оскільки підвищує ефективність їх діяльності та підвищує конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках, а з іншого – може призвести до монополізації ринку та необґрунтованого завищення цін. Однак, слід уточнити, що наслідки, які концентрація ринку собою зумовлює прямо залежать від мотивів її здійснення, специфіки діяльності учасників та форми їх участі у цих процесах.

Оскільки злиття та поглинання є найбільш поширеною формою концентрації ринків варто спочатку розглянути мотиви їх здійснення, а також позитивні та негативні наслідки.

У працях вітчизняних та зарубіжних економістів запропоновано декілька підходів до класифікації мотивів підприємств щодо їх участі у процесах злиття (табл. 1.3). Перший підхід, на нашу думку, є дещо обмеженим, оскільки він більшою мірою стосується цілей компанії-покупця, не враховуючи при цьому мотивів підприємства – об'єкта угоди.

Класифікація мотивів У. Баффета є дещо ширшою, однак і вона має ряд недоліків. Передусім, вчений більшою мірою концентрує увагу на внутрішніх причинах, які змушують компанію укласти угоду про злиття, в той час як вплив зовнішніх причин не розглядається. Крім того, наведений ряд мотивів більшою мірою характерний для компанії-покупця. Причини укладання угод про злиття компаніями, які володіють меншим економічними потенціалом і тому

виступають об'єктом купівлі, У. Баффет розкриває не повною мірою. Крім того, така класифікація більше нагадує перелік функцій, які злиття можуть виконувати у розвитку підприємств.

Таблиця 1.3

**Підходи до визначення основних мотивів участі підприємств у  
процесах злиття та поглинання**

<b>Автор</b>	<b>Основні мотиви</b>
П.А. Гохан	прагнення до розширення обсягів діяльності
У. Баффет	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>захисні</i> (зниження тиску конкурентів на діяльність компанії, посилення позиції на ринку);</li> <li>– <i>інвестиційні</i> (використання тимчасово вільних грошових коштів шляхом їх вкладання у статутні капітали інших підприємств);</li> <li>– <i>інформаційні</i> (отримання доступу до інформації про технологічні нововведення чи про клієнтську);</li> <li>– <i>отримання конкурентних переваг на нових ринках</i>;</li> <li>– <i>цілі акціонерів</i> (підвищення прибутковості компанії, можливість відокремлення певних структурних одиниць)</li> </ul>
С. Савчук	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>мотиви зменшення відтоку ресурсів</i> (отримання податкових вигод, вихід на нові ринки, економія на масштабах, централізація функцій, об'єднання НДДКР, зменшення вартості кредиту тощо);</li> <li>– <i>мотиви стабілізації або збільшення припливу ресурсів</i> (інвестиційні мотиви, диверсифікація виробництва, отримання операційної чи фінансової синергії, підвищення кредитоспроможності, отримання доступу до інформації, поєднання взаємодоповнюючих ресурсів тощо);</li> <li>– <i>нейтральні мотиви стосовно руху факторів виробництва</i> (егоїстичні мотиви менеджерів, захист від поглинання, тощо)</li> </ul>

*Джерело: Складено автором за даними: [37, с. 48]; [169]; [109, с. 67].*

Найбільш систематизованим, ми вважаємо підхід С. Савчук, відповідно до якого мотиви участі підприємств у процесах злиття та поглинання розрізняються залежно від напрямів руху ресурсів.

Разом з тим, на нашу думку, мотиви злиття та поглинання доцільно розглядати з точки зору їх природи (зовнішньої чи внутрішньої) та суб'єктів вияву (табл. 1.4). Зрозуміло, що найбільшою мірою мотиви учасників угоди про злиття будуть визначатися тією роллю, яка їм у ній відведена. Очевидно, що дуже часто мотиви компанії-покупця та компанії-об'єкта істотно відрізняються. Якщо перша зазвичай керується прагненням до розширення свого впливу на

ринок та максимізації прибутку, то для іншої у більшості випадків пріоритетним є захисний мотив.

Таблиця 1.4

### Класифікація мотивів при укладанні угод про злиття та поглинання

Природа мотивів	Суб'єкт угоди	
	Компанія-покупець	Компанія-об'єкт
ВНУТРІШНЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>– досягнення монопольного чи домінуючого становища;</li> <li>– ліквідація конкурентів;</li> <li>– економічна безпека та посилення ринкових позицій;</li> <li>– диверсифікація з метою мінімізації ризику;</li> <li>– потреба в додатковому капіталі;</li> <li>– вихід на нові географічні ринки;</li> <li>– комбінування взаємодоповнюючих ресурсів;</li> <li>– досягнення синергійного ефекту.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• досягнення економії від масштабу;</li> <li>• вкладення тимчасово вільних грошових коштів;</li> <li>• особисті мотиви менеджерів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• подолання стратегічних недоліків управління;</li> <li>• стратегія виходу з бізнесу.</li> </ul>
ЗОВНІШНЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поява нових конкурентів;</li> <li>– загальний стан економіки;</li> <li>– стан галузі;</li> <li>– поява нових технологій</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• отримання податкових вигод;</li> <li>• відповідність законодавчим нормам.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сприятливі ринкові умови для продажу;</li> <li>• захист від недружнього поглинання.</li> </ul>

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Ми вважаємо, що суттєвий вплив на структуру ринку в цілому та на рівень його концентрації зокрема мають ті злиття та поглинання, при здійсненні яких переважають внутрішні мотиви (наприклад, мотив монополії, усунення конкурентів тощо). Це можна пояснити тим, що підприємства усвідомлено і цілеспрямовано об'єднуються з метою якомога більшого посилення своєї присутності на ринку шляхом збільшення своєї ринкової частки. Що ж стосується об'єднань компаній, при здійсненні яких компанії керуються виключно тією ситуацією, яка склалася в зовнішньому середовищі і на яку вони

не спроможні впливати, то вони не призводять ні до суттєвого зростання рівня консолідованості ринку, ні до зниження інтенсивності конкуренції на ньому.

У випадку, якщо мотиви підприємств реалізуються за рахунок їх участі у процесах концентрації ринку, угоди мають певний вплив як на розвиток окремого підприємства, так і економіки в цілому. Залежно від того якого роду є цей вплив (позитивним чи негативним) визначається необхідність та небезпека активізації цих процесів на ринку.

Необхідність участі підприємств у процесах концентрації на ринку зумовлена наступними факторами. *По-перше*, підприємства можуть досягнути економії на масштабах виробництва, тобто зниження витрат на одиницю продукції за рахунок збільшення розмірів виробництва. Вона досягається за рахунок перерозподілу постійних витрат між більшим обсягом виробництва продукції. Щорічна економія, яка досягається при злиттях, оцінюється в США в середньому в 350 млн. доларів при додатковому доході близько 150 млн. доларів. За оцінками експертів, в автомобільній промисловості при переході від виробництва з 3 тис. до 15 тис. автомобілів, граничні витрати скорочуються на 13-15%, а при виробництві 30-50 тис. – додаткове зниження витрат досягає 14% [42]. Досягнення економії від масштабу має позитивний вплив як на діяльність самих підприємств (зниження витрат дозволяє досягнути вищої норми прибутку), так і на добробут споживачів (нижчі середні витрати потенційно можуть призвести до встановлення нижчої ціни на продукцію).

*По-друге*, участь суб'єктів господарювання (формальна чи неформальна) у процесах концентрації ринку дозволяє об'єднати ресурси-комплемента. Це також може вплинути на ціну у напрямку її зниження, оскільки дефіцитні для компанії ресурси вона отримує за нижчою вартістю, ніж це було б можливим при намаганні самостійно їх отримати. Наслідком цього вже є зниження не середніх, а трансакційних витрат. Найбільш позитивний вплив концентрація ринків, результатом якої є об'єднання взаємодоповнюючих ресурсів, впливає на розвиток малого та середнього підприємництва, в якого зазвичай наявні

висококваліфіковані кадри, але не вистачає фінансових та інших матеріальних ресурсів для втілення власних ідей в життя.

*По-третє*, необхідність участі підприємств у концентрації ринку зумовлена тим, що вона призводить до покращення кількісних та якісних показників ринку. Зокрема, дуже часто її результатом стає збільшення обсягів ринку, розширення масштабів виробництва самих компаній, розширення номенклатури продукції, що виробляється, тощо.

*По-четверте*, незалежно від того, яким способом здійснюється концентрація ринку (злиття, набуття контролю чи придбання акцій), вона дає змогу суб'єктам господарювання вийти на нові географічні ринки з відносно низькими витратами часу та коштів. Особливо це актуально в умовах глобалізації, оскільки для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну експансію, життєво необхідними є знання про кон'юнктуру цільового ринку, його економічні та політичні особливості. Найефективнішим способом їх отримання є участь у процесах концентрації.

*По-п'яте*, дуже часто участь у концентрації ринку, зокрема через злиття та поглинання дозволяє подолати стратегічні недоліки управління. Це актуально у випадку, коли компанія-об'єкт у зв'язку з недостатньою вмотивованістю чи кваліфікованістю менеджерів вищої ланки не використовує власні резерви для ефективнішого використання ресурсів, збільшення обсягів продажу, тощо. Ефективний менеджмент, безумовно підвищує вартість підприємств, тому дуже часто поглинання недооціненої ринком через неефективне управління господарюючої одиниці призводить до виникнення синергійного ефекту та високої прибутковості.

*По-шосте*, концентрація ринку дозволяє досягти оптимального поєднання сучасних виробничих потужностей та передових наукових результатів за рахунок об'єднання наукового потенціалу одного суб'єкта господарювання з виробничими потужностями іншого. Більше того, процеси концентрації сприяють появі ринку високих технологій, який, в свою чергу, сприяє дедалі більшій активізації цих процесів. Таким чином, зниження витрат на НДДКР є

одночасно і причиною, і наслідком концентрації ринку. Світовий досвід показує, що прогресивна трансформація ринку і виникнення на ньому великих підприємств зазвичай відбувається внаслідок винаходу нової технології, яка дозволяє виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

*По-сьоме*, у багатьох випадках концентрація ринку дає змогу диверсифікувати виробництво та використати надлишкові ресурси. Це позитивно впливає як на діяльність учасників цього процесу, так і на загальну економічну ситуацію. Так, суб'єкти господарювання мають змогу перерозподілити ризики діяльності та стабілізувати потік доходів [59, с. 210]. Більше того, якщо компанія використовує тимчасово вільні грошові кошти на стадії зрілості життєвого циклу ринку, то це дає змогу державі залучити внутрішні інвестиційні ресурси та спрямувати їх у стратегічно важливі галузі економіки.

Крім того, необхідність участі підприємств у процесах концентрації ринку зумовлена ще й необхідністю концентрації інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки, забезпечення фінансовими ресурсами науково-дослідницьких проектів, прискоренням НТП, зростанням конкурентоспроможності вітчизняних виробників на міжнародних ринках, формуванням раціональних технологічних зв'язків та розвитку економічного суперництва [74, с. 19], [127, с. 36].

Основними **негативними наслідками** процесів концентрації для функціонування ринку та добробуту споживачів є:

1. *Усунення конкуренції між компаніями, що об'єднуються та формування олігополістичної структури ринку.* Об'єднання компаній призведе до створення нової бізнес-одиниці, яка матиме більший вплив на ринкову ситуацію. З метою уникнення ситуації, за якої інші учасники будуть витіснені з ринку або поглинуті новим потужнішим суб'єктом господарювання відбуватиметься посилення тенденцій до консолідації інших підприємств-конкурентів. Це призведе до ще більшої координації рішень, які стосуються

ціноутворення та обсягів випуску та формування декількох потужних підприємств, які обслуговуватимуть весь ринковий попит;

2. *Посилення тенденцій монополізації ринку.* Фактично, цей наслідок є крайнім випадком попереднього. Ще П. Самуельсон зазначав, що «економіці крупного виробництва притаманні певні фактори, які призводять до існування монополістичного змісту в організації бізнесу» [110, с. 244]. Дійсно, постійне нарощування своєї ринкової частки за рахунок участі у процесах злиття чи поглинання або набуття контролю в інший спосіб над конкурентами може спричинити те, що одна компанія захопить весь ринок. Це призведе до зниження або повного усунення цінової конкуренції, а отже дозволить уникнути небажаного зниження ціни.

3. *Обмеження чи послаблення економічного суперництва* в результаті зменшення доступу конкурентів до важливих сировинних ресурсів, постачальників напівфабрикатів чи каналів розподілу.

4. *Підвищення бар'єрів входу на ринок.* Цей наслідок пов'язаний із застосуванням учасниками концентрації ринків інструментів стратегічної конкуренції, метою якої є зменшення кількості конкурентів шляхом обмеження можливостей входження нових учасників [59, с. 166]. З цією метою підприємства можуть застосовувати граничне ціноутворення, тобто ціни на такому рівні, який створюватиме бар'єри для потенційних конкурентів, встановлення обсягів виробництва на рівні, при якому вхід на ринок для інших суб'єктів господарювання буде неприбутковим.

5. *Зменшення гнучкості великих інтегрованих підприємницьких структур у пристосуванні до динамічних змін зовнішнього середовища, порівняно з незалежними малими та середніми підприємствами.* Це, в першу чергу, стосується такого способу концентрації ринку як злиття та поглинання. Низька адаптивність великих підприємств до мінливих ринкових умов зумовлена тим, що разом із розмірами зростає і складність управління величезною бізнес-структурою. На думку У. Пауелла та Л. Сміт-Дор, «фактори успіху вертикально інтегрованих структур – інвестування в великомасштабне

господарство та організаційна рутинна, які забезпечують надійне масове виробництво, можуть «замкнути» ці організації на практиках, які з великими зусиллями піддаються змінам» [92, с. 73].

б. *Зниження ставки оподаткування.* З одного боку, це позитивно впливає на діяльність великих компаній, яка страждає від надмірного податкового навантаження, оскільки придбання нею компанії, що володіє податковими пільгами дозволить знизити витрати та спрямувати зекономлені кошти в подальше розширення виробництва. З іншого боку, це несприятливо впливає на державний бюджет, так як у зв'язку зі зменшенням податкових надходжень зменшиться потенціал держави у виробництві суспільних благ.

Узагальнюючи все вище сказане, можемо зробити висновок, що необхідність участі підприємств у процесах концентрації зумовлена їх прагненням знизити витрати виробництва за рахунок економії на масштабах та досягнути різного роду синергії з метою зменшення собівартості продукції, полегшення доступу до джерел сировини та інформації, здешевлення вартості НДДКР, тощо (табл. 1.5). Такі наслідки позитивно відображаються і на ефективності функціонування ринку та добробуті споживачів, оскільки зростає попит на продукції цих компаній за рахунок зниження її ціни та спрацьовує ефект доходу. У зв'язку з цим, можемо констатувати, що якщо мотивом злиттів та поглинань виступає підвищення ефективності виробництва, то в більшості випадків вони мають сприятливий вплив на функціонування економіки.

З іншого боку, якщо мотиви консолідації підприємств на ринку мають спекулятивний характер, то це негативно відображається і на їх ефективності функціонування, і на конкурентоспроможності економіки в цілому.

Окрім вище згаданих наслідків, варто відзначити, що концентрація ринку зумовлює виникнення ряду суперечностей між інтересами суб'єктів, які прямо чи опосередковано в ній задіяні. Вони виникають, як зазначав Р.Коуз, у зв'язку з тим, що ринкові суб'єкти «дбаючи про свої власні інтереси, чинять дії, які полегшують або ускладнюють дії інших» [75, с. 28]. Це негативно відображається

як на діяльності самого суб'єкта, так і на ефективності функціонування економіки в цілому.

Таблиця 1.5

### Наслідки процесів концентрації ринку у формі злиттів та поглинань

	Позитивні	Негативні
ДЛЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшення прибутку за рахунок зайняття домінуючого чи монопольного становища;</li> <li>– ліквідація конкурентів;</li> <li>– досягнення економії на масштабах виробництва;</li> <li>– створення конкурентних переваг;</li> <li>– досягнення операційної, інвестиційної і фінансової синергії;</li> <li>– обмін ноу-хау;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість опортуністичної поведінки з боку компанії-покупця у формі нехтування інтересів компанії – об'єкта угоди;</li> <li>– загроза присвоєння унікальних розробок компанією-партнером;</li> <li>– зростання витрат на управління та контроль за діяльністю новоствореного суб'єкту;</li> <li>– зростання влади менеджерів компаній;</li> <li>– нехтування інтересами міноритарних акціонерів.</li> </ul>
ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження ціни продукції за рахунок зниження витрат виробництва;</li> <li>– прискорення появи нових видів продукції;</li> <li>– зростання якості та асортименту продукції;</li> <li>– посилення інноваційної активності підприємств;</li> <li>– збільшення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зростання ціни продукції та зменшення обсягу виробництва у зв'язку з монополізацією ринку;</li> <li>– зниження конкуренції;</li> <li>– можливість неефективного розміщення ресурсів та неефективного виробництва;</li> <li>– штучне підвищення вхідних бар'єрів з боку великих підприємств.</li> </ul>

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Для кращого розуміння суті цих суперечностей необхідно визначити поведінка яких суб'єктів впливає на характер та форму концентрації ринків. У зв'язку з цим виникає необхідність їх чіткої класифікації.

На нашу думку, усіх суб'єктів концентрації ринків можна умовно поділити на три основні групи – юридичні особи (підприємства), фізичні особи та держава (рис. 1.6). Підприємства беруть безпосередню участь у процесах злиття та поглинання, намагаючись при цьому реалізувати свої інтереси, основними серед яких є отримання прибутку, збільшення власної економічної могутності на ринку та досягнення приросту капіталу. Залежно від ролі, в якій суб'єкт

господарювання бере участь у процесах концентрації, та його національної приналежності інтереси та потреби ринкових суб'єктів можуть відрізнятися. Так, для об'єкта угоди основною метою може виступати виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби, для рейдерів – отримання швидкого прибутку від спекуляцій, а для іноземних компаній та ТНК – посилення власної присутності на внутрішньому ринку тієї чи іншої країни.

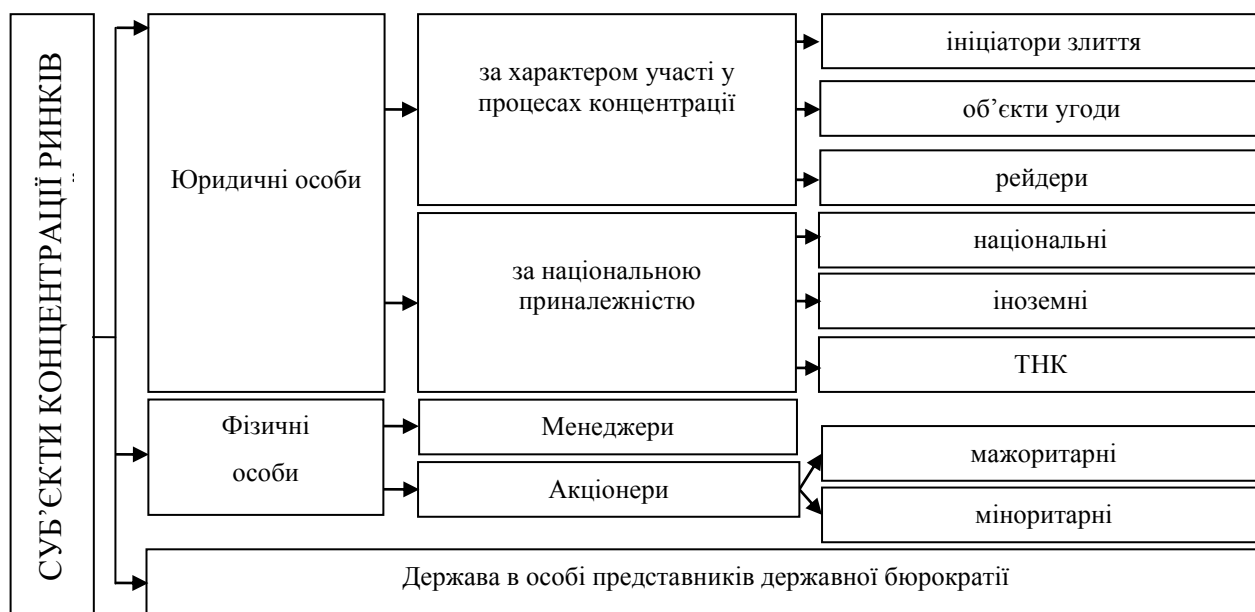


Рис. 1.6. Класифікація суб'єктів концентрації ринків

*Джерело: Складено автором самостійно.*

До другої групи суб'єктів концентрації ринків належать фізичні особи, а саме власники та менеджери підприємств, які беруть участь у цих процесах. Хоч вони й не виступають безпосередніми учасниками, їх особистісні потреби та інтереси справляють значний вплив на перебіг та результати процесів концентрації. Зокрема, приймаючи відповідні рішення акціонери компанії виходять із необхідності підвищення ринкової вартості власної компанії, покращення її репутації та отримання дивідендів. Водночас менеджери вищої ланки зазвичай переслідують лише одну ціль – поліпшення власного добробуту.

Останнім суб'єктом концентрації ринків виступає держава, на яку в особі органів державної влади покладені регулятивні функції, що проявляються у

здійсненні антимонопольного контролю за цими процесами. Водночас державна бюрократія, переслідуючи особистісні цілі, через лобювання інтересів окремих ринкових учасників може сприяти участі одних підприємств у процесах ринкової консолідації та стримувати інших.

Перш ніж перейти до розгляду суперечностей, які виникають між різними учасниками концентрації ринку, необхідно визначити, в чому конкретно полягає економічний інтерес кожного з них. Оскільки підприємство являє собою найменшу структуроутворюючу ланку національної економічної системи, вважаємо за необхідне, в першу чергу визначити, в чому ж полягає інтерес суб'єкта господарювання.

На нашу думку, у процесі концентрації ринків підприємства намагаються задовольнити свій головний економічний інтерес – отримання прибутку. Однак було б неправильно ототожнювати інтерес суб'єкта господарювання виключно з його бажанням максимізувати прибуток. Зважаючи на те, що існування будь-якого підприємства неможливе без його стейкхолдерів (власників, управлінців, персоналу), ми вважаємо, що інтерес суб'єкта господарювання необхідно розглядати як суму двох складових: 1) загального інтересу підприємства, на задоволення якого спрямована його діяльність (отримання прибутку, підтримка виробничого потенціалу, утримання позиції на ринку) та 2) індивідуальних інтересів його внутрішніх контактних аудиторій (акціонерів, менеджерів, працівників). Їх реалізація у сучасних умовах характеризується високим ступенем невизначеності, динамічними змінами середовища їх діяльності, а також всезростаючим впливом глобалізації.

Загалом економічний інтерес підприємства можна визначити як сукупність відносин, які виникають між господарюючим суб'єктом та агентами, які функціонують всередині компанії, а також підприємством, інститутами та іншими бізнес-одинацями, що знаходяться поза компанією, з приводу задоволення його потреб.

Для реалізації своїх інтересів суб'єкти господарювання об'єднуються чи поглинають інші бізнес-одинаці і таким чином збільшують свою присутність на

ринку, задовольняють попит все більшої частини споживачів і намагаються захопити виключне становище на ринку. Особливо це стосується компаній-покупців у випадку злиття та компаній-агресорів при поглинанні. Однак дуже часто ці прагнення могутніших у фінансовому аспекті підприємств не співпадають з інтересами їх менш потужних партнерів.

Варто зауважити, що суперечності інтересів учасників концентрації ринків виникають внаслідок опортуністичної поведінки одного з них. Ця поведінка може набувати екзогенного та ендогенного характеру. Зовнішній опортунізм проявляється при здійсненні трансакцій між суб'єктами господарювання, тобто фактично є результатом злиття чи поглинання підприємств, рейдерства, грінмейлу, тощо. Тобто, фактично, він породжує суперечність інтересів різних господарюючих суб'єктів. Що стосується внутрішньої опортуністичної поведінки, то вона пов'язана реалізацією власних інтересів внутрішніми стейкхолдерами компанії (менеджерами, працівниками або акціонерами) всупереч встановленим правилам та за рахунок інших суб'єктів. Перейдемо до аналізу кожної з них.

Екзогенна опортуністична поведінка може проявлятися уже в процесі укладання угоди про злиття. Яскравим прикладом цього є злиття на непаритетних умовах, за яких акціонери компаній-учасників мають різні частки (паї) в статутному капіталі новоствореного підприємства [17, с. 190]. Наприклад, при злитті швейцарського сировинного трейдера «Glencore» та гірничо-видобувної компанії «Xstrata», остання за кожну свою акцію отримала 2,8 акції «Glencore». З одного боку, злиття на непаритетних умовах, як правило, зумовлюються різницею в капіталізації компаній, а з іншого – призводять до того, що в акціонерів компанії-цілі зменшуються можливості впливати на прийняття рішень, а отже й відстоювати свої інтереси.

Крім того, у процесі злиття на непаритетних умовах дуже часто не задовольняються інтереси менеджерів компанії-цілі. Така ситуація сприяє посиленню опортуністичної поведінки останніх стосовно власників компанії. Фактично, при об'єднанні для них постає вибір: або торгуватися з компанією-

покупцем, керуючись власними інтересами (збереження власного робочого місця після злиття), або ж торгуватися, захищаючи інтереси своїх акціонерів, намагаючись отримати максимально можливу ціну за активи компанії [157, с. 126]. Обидва варіанти розвитку подій призводять до виникнення суперечностей між інтересами менеджерів та акціонерів компанії-цілі. У першому випадку, управлінці отримують значно більші вигоди в результаті угоди, порівняно з акціонерами. І це зрозуміло, оскільки топ-менеджерам, які втратили свою посаду в результаті поглинання, досить важко знайти роботу в інших компаніях. Такий висновок підтверджується даними економіко-статистичного дослідження, проведеного Дж. Хартселлом [198].

Якщо ж менеджери діють в інтересах акціонерів, то зазвичай це призводить до нехтування їх власними інтересами, що проявляється у втраті роботи. Результати дослідження Л. Баргерона свідчать про те, що ймовірність звільнення топ-менеджменту цільової компанії в результаті злиття зростає у таких випадках:

- організаційно-правова форма компанії-покупця передбачає публічний, а не приватний характер діяльності;
- ринкова діяльність цільової компанії характеризується несприятливими економічними показниками;
- менеджери компанії-цілі володіють незначною часткою акцій у її статутному капіталі [165, с. 2-3].

Ще більше суперечностей виникає між учасниками злиття уже після укладання угоди. Лауреат Нобелівської премії в галузі економіки О. Уільямсон зазначав, що при найменшій можливості компанії порушують умови комерційних домовленостей на свою користь, якщо це відповідає їх довгостроковим інтересам [125, с. 54]. У процесі концентрації ринків це чітко проявляється тоді, коли виявляється, що в результаті об'єднання новостворене підприємство досягло настільки великих розмірів, що це шкодить його діяльності. У таких умовах підприємство – об'єкт угоди намагається зберегти свої виробничі потужності та штат працівників. Це не завжди виявляється

можливим, особливо в ситуаціях, якщо об'єднання відбувалося не на паритетних умовах.

Суперечність між інтересами партнерів по злиттю може також виникати в результаті приховування справжніх намірів одного із учасників щодо подальшої діяльності новоствореного суб'єкта, недобросовісного розпорядження набутими об'єктами власності фінансово слабшого партнера, використання сильної позиції на шкоду партнерам шляхом порушення прийнятих домовленостей [82, с. 71].

Однак найбільш гостро розвиваються та становлять найбільшу загрозу конфлікти інтересів, які виникають у процесі недружнього поглинання. Умовно їх можна поділити на декілька груп:

- конфлікти, орієнтовані на захоплення контрольного пакету акцій товариства;
- набуття повного контролю над підприємством з метою подальшого формування вертикально інтегрованої структури чи розширення сфери діяльності;
- спекулятивні мотиви з метою подальшого перепродажу;
- придбання компанії для встановлення контролю над фінансовими потоками та для подальшого виведення активів. У цьому випадку досягнення економічної ефективності не відбувається. Компанія – мішень перетворюється в грошового донора, з неї «викачують» фінансові та матеріальні ресурси, а отримані таким шляхом кошти, як правило, не реінвестуються у виробничі активи;
- усунення компанії – конкурента. У результаті, успішна реалізація такої стратегії призводить до монополізації ринку, і, як наслідок, до зниження ефективності використання обмежених ресурсів.

Якщо поглинання компанії відбуваються, виходячи зі спекулятивних мотивів, то зазвичай у таких випадках використовується грінмейл, за якого повністю нехтуються інтереси компанії – об'єкта поглинання. При цьому компанія – агресор робить все можливе для створення нестерпних умов

діяльності, зокрема здійснюються скликання позачергових зборів акціонерів, подання великої кількості судових позовів, скарг до різних контролюючих органів та ряд інших заходів з метою змушення керівництва компанії – цілі викупити за завищеною ціною акції, що потрапили до рук агресора. Результатом цього стає зниження ефективності використання ресурсів жертви, зростання витрат, що абсолютно не відповідає її інтересам. Діяльності грінмейлерів сприяє недосконалість чинного законодавства та корумпованість більшості чиновників.

Необхідно зазначити, що проблема суперечності інтересів компанії-жертви та компанії-поглинача особливо актуальна в Україні. Це підтверджується наступними даними. Якщо щорічний обсяг сегменту злиттів та поглинань в Україні оцінюється в приблизно 5 млрд. дол., то відповідно до оцінок інвестиційних компаній дві третини його становлять ворожі поглинання, які в українських реаліях набувають форми рейдерських атак. Захопленнями підприємств в національній економіці займається близько 50 рейдерських груп, результативність діяльності яких досягає 90% [19, с. 130]. З кожним роком ця проблема в Україні посилюється. Так, якщо в 2010 р. Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захоплення підприємств розглянула близько 900 звернень про ворожі поглинання (тобто 75 заяв за місяць), то в грудні 2011 р. їх кількість становила уже 200 [68]. Ось неповний перелік найбільших вітчизняних підприємств, які зазнали рейдерських атак протягом останніх п'яти років: ЗАТ «Житомирські ласощі», НАСК «Оранта», видавництво «А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА»

Така ситуація пояснюється низьким рівнем захисту приватної власності в Україні та недосконалістю вітчизняного законодавства. Це підтверджується даними про індекс економічної свободи, відповідно до яких за цим показником Україна у 2013 р. займала 161-е місце із 177 країн світу, а за субпоказником, який характеризує дієвість законодавчої системи та рівень захисту прав власності вона знаходиться на 94-му місці (табл. 1.6).

Не кращі результати у цій сфері демонструє і інший показник – Міжнародний індекс захисту права власності. За цим показником у 2012 р.

Україна займала 118 місце із 130 країн світу (значення індексу складає 4 пункти) [205]. За субіндексом, який характеризує політичне та законодавче середовище і який включає оцінку незалежності судів, верховенства закону, політичну стабільність та контроль за корупцією, наша країна також займає вкрай низьке положення – 104 місце (3,6) в світі та 23 із 24 країн Центральної і Східної Європи (табл. 1.7). Аналіз цих показників у динаміці не свідчить про існування тенденцій щодо покращення ситуації у цій сфері.

Таблиця 1.6

**Рейтинг країн за індексом економічної свободи та його субпоказниками у 2013 р.**

Країна	Загальний індекс економічної свободи		Законодавча система та право власності			
			Захист прав власності		Свобода від корупції	
	Місце	Значення	Місце	Значення	Місце	Значення
Гон-Конг	1	89,3	2	90,0	12	84,0
Грузія	21	72,2	68	45,0	62	41,0
Польща	57	66,0	42	60,0	40	55,0
Молдова	115	55,5	70	40,0	111	29,0
Росія	139	51,1	135	25,0	140	24,0
Україна	161	46,3	94	30,0	149	23,0

*Джерело: Складено автором за даними: [159].*

Дійсно, у вітчизняному законодавстві відсутні чітко прописані правила корпоративних відносин, а тому саме акціонерні товариства найчастіше стають об'єктами недружніх поглинань та рейдерських атак. Крім того, існуюча нормативно-правова база не містить чітко сформульованих процедур поглинання, ознак, за якими ці процеси можна віднести до законних чи протизаконних, а також відсутній загальний механізм оцінки впливу процесів злиття та поглинання на ринок та підприємств, що діють на ньому. Ще гірша ситуація склалася із захистом прав власності (за оцінками аналітиків цей показник в Україні є одним із найнижчих у світі).

Окрему увагу слід приділити суперечності, яка виникає між інтересами менеджерів компанії та її акціонерами. Оскільки вони виникають між двома чи більше особистостями, а отже передбачають дію певного суб'єктивного

фактору, ми вважаємо за необхідне розмежувати інтереси сторін конфлікту та їх індивідуальні позиції. Позицію сторони конфлікту можна зрозуміти через дії та висловлювання. На відміну від позиції, інтерес не завжди усвідомлюється навіть самим його носієм. Внаслідок того, що більшою мірою позиція людини визначається емоційним, психофізичним відношення до конфлікту, в «збудженому» стані учасник конфлікту інколи не здатний аналізувати причини, які змусили вступити його в суперечку, а тому позбавляється можливості здійснити заходи для припинення протистояння.

Таблиця 1.7

### Стан захисту прав власності в Україні у 2012-2013 рр.

Показник	Значення		Місце в світі		Місце в регіоні	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Загальний індекс	4,0	4,2	118	112	23	21
Законодавче та політичне середовище	3,6	3,6	104	105	23	23
Незалежність судів	3,0	3,6	123	111	24	22
Верховенство закону	3,4	3,3	104	107	21	23
Контроль за корупцією	3,1	3,0	114	117	21	22
Політична стабільність	4,8	4,7	71	72	14	14

*Джерело: Складено автором за даними: [205].*

Проблема суперечності інтересів власників та топ-менеджерів компанії особливо гостро постала в другій половині ХХ ст. та викликала зацікавленість багатьох провідних економістів. Найбільш обґрунтовано її суть була викладена у 1986 р. представниками теорії агентських витрат вільних потоків грошових засобів М. Дженсеном та В. Меклінгом. На їхню думку, джерелом конфліктних ситуацій між корпоративними менеджерами, які виконують функції агентів власників компанії, та безпосередньо самими власниками є виплата останнім їхнього доходу у формі дивідендів. Виплата дивідендів, повернення капіталу, спрямовані викупи акцій та інші аналогічні дії зменшують обсяг ресурсної бази корпорації, наслідком чого стає зниження можливостей менеджменту до більш гнучкого управління фінансовими ресурсами. Це створює певні складнощі та проблеми для управлінської ланки компанії, оскільки, як правило, виникає значно більший обсяг роботи щодо аналізу ринку ресурсів та їх залучення.

Використання внутрішніх резервів за рахунок скорочення чи відмови від виплат акціонерам їхніх прибутків дає можливість ефективніше розпоряджатися фінансами корпорації [206, с. 324].

У рамках агентської теорії управлінці вже не прагнуть максимального задоволення інтересів своїх акціонерів. В основі їх діяльності лежать власні інтереси, які не завжди співпадають з інтересами акціонерів. Якщо оцінка роботи менеджменту вищої ланки значною мірою залежить від зростання обсягів продажу, а не від показника прибутковості для акціонерів, то менеджери можуть укласти угоди про злиття та поглинання, керуючись власною вигодою, а не прагненням збільшити добробут акціонерів. У деяких випадках це негативно може відобразитися на структурі ринку, на якому діє їх корпорація.

Таким чином, основною причиною конфліктів, які виникають між акціонерами компанії та її менеджерами у процесі злиття чи поглинання М. Дженсен вважає вільний потік грошових коштів. Він являє собою ті грошові надходження, які виникли в результаті надлишку фінансових ресурсів корпорації після того, як вона профінансувала всі можливі проекти, що мали позитивну чисту приведену вартість. У випадку, якщо компанія генерує значні обсяги цих грошових засобів, то ймовірність конфліктів між менеджментом та акціонерами зростає, оскільки в управлінців зникають мотиви спрямувати ці надходження на виплату дивідендів. Натомість вони прагнуть інвестувати їх у проекти з від'ємною приведеною вартістю, одним із яких може стати неефективне поглинання. Це дозволить їм збільшити розміри компанії та свою присутність на тому чи іншому ринку, а отже і розмір власної винагороди. Однак у більшості випадків результатом такого рішення стає зниження ефективності діяльності корпорації в цілому.

Проблема загострюється ще й тим, що у великих компаніях зі складною організаційною структурою, здатність акціонерів контролювати дії менеджерів обмежена. Бажання управлінців уникнути нагляду з боку власників є одним із найсильніших мотивів для участі в різних корпоративних конфліктах, які

загострюються не тільки в процесі злиттів та поглинань, але і в поділі бізнесу чи інших способах реорганізації компанії.

Окрім суперечностей, які виникають між приватними інтересами суб'єктів господарювання, у процесі ринкової концентрації виникає також суперечність між приватними та державними інтересами. Економічні інтереси держави можна визначити як цілеспрямоване прагнення держави через діяльність уповноважених органів влади задовольнити потреби суспільства. Зазвичай державні інтереси ототожнюються з суспільними, оскільки діяльність держави, в першу чергу, має бути спрямована на врахування інтересів усіх верств суспільства. Не зважаючи на це, на нашу думку, таке ототожнення не є доцільним, тому що, на відміну від суспільних, державні інтереси у своїй структурі містять ще й інтереси державної бюрократії.

В економічній літературі зазвичай державні інтереси пов'язуються лише із зовнішньоекономічною політикою. Однак, на нашу думку, економічні інтереси держави однаковою мірою реалізуються як в національній економіці, так і на зовнішніх ринках. Особливо це стосується процесів концентрації ринків. Рівень консолідації на товарних ринках, в першу чергу, залежить від того, які «правила гри» створюються законодавчою владою у процесі реалізації економічної політики. Їх особливістю є те, що вони мають відображати як суспільні інтереси держави, які стосуються питань конкуренції, так і приватні інтереси підприємств.

У процесі концентрації ринків деякі державні інтереси, реалізація яких забезпечується діяльністю органів законодавчої та виконавчої влади, суперечать як інтересам ринкових суб'єктів, так і інтересам чиновників, які ці органи представляють. Більше того, інколи навіть виникає конфлікт цілей різних видів державної економічної політики. Зокрема, з одного боку, ст. 42 Конституції України проголошується необхідність захисту конкуренції у підприємницькій діяльності [72], а отже і максимального обмеження рівня концентрації, а з іншого – у Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів основною метою державної політики

проголошується забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення інноваційної активності підприємств. Останнє в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки неможливе лише за рахунок використання внутрішніх фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, а тому вимагає об'єднання декількох підприємств (в т.ч. тих, що діють на одному і тому самому ринку), що відповідним чином позначається на рівні концентрації товарних ринків.

Цікавим є досвід вирішення суперечності між цілями конкурентної, промислової та зовнішньоекономічної політики у країнах з розвинутою ринковою економікою. Зокрема практика державного регулювання Франції, Німеччини, Південної Кореї та інших країн показує, що їх конкурентна та промислова політика, в першу чергу, були спрямовані на контроль за діяльністю компаній, а не на регулювання цілої галузі. Її результатом стало виховання так званих «національних чемпіонів». Наприклад, у Франції у кожній галузі були створені одна-дві великі компанії, конкуренцію яким складала велика кількість дрібних та середніх підприємств. Компанії-лідери повинні були конкурувати з іноземними підприємствами на світових ринках. Основним критерієм відбору був рівень технологічного розвитку суб'єкта господарювання в окремій товарній ніші [46].

Разом з тим, варто відзначити, що такий варіант розвитку подій не завжди спрацьовує у країнах з перехідною економікою. Більше того, він несе у собі загрозу вияву опортуністичної поведінки з боку суб'єктів господарювання, які займають виключне становище відносно цілей державної політики. Привілеї, які надаються їм державою для діяльності на зовнішніх ринках, вони можуть використати для досягнення монопольного чи домінуючого становища на внутрішньому ринку.

Сам процес відбору компаній до «національних чемпіонів» може бути спотворений, про що свідчать результати процесів приватизації в Україні. До «ліги обраних» будуть потрапляти лише підприємства, наближені до державних чиновників, оскільки в цьому випадку їх економічні інтереси будуть співпадати. Це призведе до низки негативних наслідків, таких як спотворення конкуренції та

необґрунтоване підвищення рівня концентрації на внутрішніх ринках, низької конкурентоспроможності продукції на глобальних ринках (оскільки акумульовані ресурси будуть спрямовуватися не на вдосконалення товару, а на розширення діяльності в межах країни), неефективного розподілу державних ресурсів, що призведе до недофінансування розвитку цілих галузей, зростання суспільного невдоволення, тощо.

Висока ймовірність такого варіанту розвитку подій у країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою пояснюється тим, що вони характеризуються високим рівнем корумпованості державної влади (табл. 1.8). З таблиці видно, що всі країни постсоціалістичного табору мають вкрай низьке значенням індексу сприйняття корупції, що дає можливість віднести їх до категорії висококорумпованих. У зв'язку з цим, можемо зробити висновок, що стратегія «вирощування національних чемпіонів» у цих країнах не принесе належного результату.

Таблиця 1.8

**Індекс сприйняття корупції в країнах, що розвиваються та країнах з трансформаційною економікою**

Країна	Значення індексу		Місце в світі	
	2012	2013	2012	2013
Румунія	44	43	66	69
Молдова	36	35	94	102
Білорусь	31	29	123	123
Казахстан	28	26	133	140
Росія	28	28	133	127
<b>Україна</b>	<b>26</b>	<b>28</b>	<b>144</b>	<b>127</b>
Киргизстан	24	24	154	150
Таджикистан	22	22	157	154
Узбекистан	17	17	170	168
Туркменістан	17	17	170	168
Афганістан	8	8	174	175

Джерело: Складено автором за даними: [177]; [178].

Тим не менше, у більшості індустріально розвинутих країн інтересам укріплення позицій національних компаній на світовому ринку віддається безумовний пріоритет порівняно з принципами вільної конкуренції, відповідно

до яких продукцію на ринку має пропонувати велика кількість виробників і попит між ними повинен рівномірно розподілятися. А тому з метою забезпечення конкурентоспроможності власної продукції на міжнародному ринку Україна повинна впроваджувати подібний ефективний господарський досвід у власну практику, враховуючи при цьому специфічні умови функціонування вітчизняної економіки та історичний розвиток.

Окрім створення належного, ефективно діючого інституційного забезпечення, що базується на комплексі формальних норм та правил, з метою пом'якшення конфліктів між інтересами різних учасників процесу концентрації ринків має бути сформований ряд неформальних інститутів (на зразок «принципів чесної гри» (fair-play) у футболі). Вони повинні включати в себе набір неписаних принципів, норм та рекомендацій щодо поведінки компаній у конкурентній боротьбі в цілому та при їхній участі у процесах консолідації зокрема. За їх недотримання не наступатиме ні адміністративна, ні цивільна, ні кримінальна відповідальність. Однак їх порушення викликатиме широкий резонанс у суспільстві. Через низку громадських організацій, в коло інтересів яких входить забезпечення дотримання чесних правил ведення підприємницької діяльності, та засобів масової інформації ініціюватимуться громадські обговорення діяльності компаній-порушників, що негативним чином позначатиметься на їх іміджі та співпраці з іншими контрагентами ринку (на зразок практики щодо поширення та запровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності по всьому ланцюжку створення доданої вартості, яка використовується в економічно розвинених країнах). Це забезпечить досягнення державою двох цілей одночасно: 1) підвищення культури конкуренції у підприємницькому секторі зокрема та в суспільстві в цілому; 2) стимулюватиме підприємства до відповідальних та чесних дій по відношенню до своїх партнерів в процесі концентрації та ведення конкурентної боротьби.

Зважаючи на те, що конфлікт інтересів ТНК та національних підприємств і держави охоплює мегаекономічний рівень і зумовлюється набагато більшим рядом факторів мова про нього піде у наступному розділі.

## Висновки до розділу 1

1. Концентрація ринків – це закономірне явище сучасного етапу розвитку економічних систем. З одного боку, вона являє собою логічний результат розвитку виробничих сил суспільства та збільшення їх масштабів, а з іншого – стратегічною поведінкою підприємств в умовах дедалі жорсткішої конкуренції.

2. Аналіз наукової спадщини видатних економістів, які займалися дослідженням питань, пов'язаних із сутністю та природою концентрації дозволяє виділити наступні етапи в еволюції цього поняття: 1) XVIII – перша третина XIX ст. – представники класичної політичної економії розглядали концентрацію в контексті аналізу монополії та конкуренції та трактували її як одну з основних причин монополізації ринків; 2) середина XIX ст. – процеси концентрації виділилися в окремий об'єкт дослідження та характеризується розмежуванням концентрації капіталу та концентрації виробництва (марксизм); 3) друга половина XX ст. – в структурі процесів концентрації виділяється концентрація ринків, яка виступає однією з основних характеристик структури ринку і безпосередньо пов'язана з рівнем прибутковості його учасників.

3. Концентрація ринків як об'єкт дослідження базується на концентрації та централізації капіталу, а також концентрації та централізації виробництва. Її аналіз дозволяє зробити висновок, що зазначені процеси є необхідною й достатньою умовою концентрації ринків лише у тому випадку, якщо 1) вони відбуваються між підприємствами, які функціонують на одному і тому ж ринку; або 2) їх основною метою є захоплення ринку та збільшення власної економічної влади. Однак сама по собі концентрація ринків не може зумовлювати концентрацію виробництва чи капіталу.

4. Концентрацію ринку можна розглядати в таких основних аспектах – як ринковий процес, як характеристика структури ринку, як систему економічних

відносин та як об'єкт антимонопольного регулювання. Як ринковий процес концентрація ринку являє собою процес зміни співвідношення ринкових часток підприємств, який призводить до непропорційного розподілу ринку між його учасниками. Як характеристика структури ринку концентрація являє собою комплексний параметр, що характеризує нерівномірність у задоволенні ринкового попиту підприємствами, що діють на ринку. Концентрація ринку також являє собою систему соціально-економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання та між суб'єктами господарювання та державою з приводу перерозподілу ресурсів та реалізації можливостей задоволення якомога більшої частини ринкового попиту. Як об'єкт антимонопольного регулювання концентрація ринків являє собою нерівномірний розподіл ринку між підприємствами, що призводить до зловживання компаніями-лідерами своїм становищем та погіршення добробуту споживачів.

5. Основні чинники, які стимулюють розвиток процесів концентрації ринків у всіх економічних системах зумовлені змінами в економічному середовищі, глобалізаційними процесами, характером та інтенсивністю конкуренції, державною політикою, а також рівнем розвитку науки і техніки. Фактори, які зумовили сучасні способи та механізми проведення цих процесів в Україні, пов'язані з пережитками адміністративно-командної системи (схильність до створення великих галузевих комплексів, існування вертикальних зв'язків між підприємствами та адміністративними органами) та з особливостями переходу до ринкової економіки (високі темпи інфляції, зближення банківського та страхового ринків).

6. Концентрація ринків є категорією історичною. Основними напрямками її еволюції був генезис шляхів та механізмів її здійснення. Історично першими такими способами було інвестування прибутку у подальше розширення діяльності підприємства, а також угоди про злиття та поглинання. У зв'язку з повільними темпами здійснення капіталізація прибутку не набула значного поширення. На сьогодні основними способами участі підприємств у концентрації ринків, окрім об'єднання, виступають набуття контролю через

придбання активів чи використання перехресних директоратів, спільне створення суб'єктів господарювання та придбання акцій, часток паїв.

7. Концентрація ринків має суперечливий вплив як на функціонування окремого ринку, так і економіки в цілому. З одного боку, участь підприємств у цих процесах є об'єктивно необхідною, оскільки підвищує ефективність їх діяльності (зниження середніх та трансакційних витрат, витрат на НДДКР) та підвищує конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках, а з іншого – може призвести до монополізації ринку та необґрунтованого завищення цін. Крім того, її результатом може стати загострення суперечностей між інтересами її учасників (менеджерів і акціонерів, компаніями-поглиначами та їх цілями, державою та підприємствами, тощо).

Основні наукові результати розділу відображені у працях автора: [142]; [148]; [149].

## РОЗДІЛ 2

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

#### 2.1. Вплив глобалізації на рівень концентрації та структуру національних ринків

Дослідження процесів концентрації ринків у межах кожної країни, а також формування антимонопольної політики, спрямованої на їх регулювання, вимагає врахування світових тенденцій розвитку економіки. Однією із таких тенденцій на межі XX-XXI ст. стала прогресуюча глобалізація – якісно новий етап розвитку інтернаціоналізації господарського життя. Вона стала важливим аспектом сучасної світогосподарської системи, однією з найвпливовіших тенденцій, які визначають шлях розвитку світової економіки.

Незважаючи на те, що багато вчених з різних галузей знань впродовж останніх десятиліть займаються дослідженням глобалізаційних процесів, в економічній літературі немає єдиного підходу до трактування поняття «глобалізація». Так, М. Кастельс визначає глобалізацію як об'єднання найважливіших секторів національних економік у взаємопов'язану систему, яка у своїй цілісності функціонує у режимі реального часу [64, с. 39]. На нашу думку, таке визначення акцентує увагу на тому, що основною особливістю глобалізації є створення нової економічної цілісності.

Аналогічної думки дотримується й українська дослідниця Н. Гражевська, вважаючи глобалізацію закономірним наслідком взаємовпливу та взаємопереплетення множинності локальних трансформацій різнорівневих соціально-економічних систем, планетарна самоорганізація яких породжує нову якість світогосподарського розвитку [38, с. 132].

Своє трактування поняттю «глобалізація» дають і провідні міжнародні організації. Так, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає його як феномен, відповідно до якого ринки та виробництво у різних країнах дедалі більше стають взаємопов'язаними у зв'язку з динамікою торгівлі товарами та послугами та потоків капіталу і технологій [171, с. 146].

Враховуючи все різноманіття поглядів на сутність глобалізації, можна зробити висновок, що з точки зору економіки глобалізаційні процеси пов'язані зі зближенням національних економік та ринків, яке зумовлене підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби за контроль над інформаційними простором та природними ресурсами через використання новітніх технологій.

Загальновідомо, що глобалізація – це багаторівневе явище, яке охоплює регіональну й національну економіки (макрорівень), товарні, фінансові та валютні ринки, ринки праці (мезорівень), а також окремі компанії (мікрорівень). На *макроекономічному рівні* це явище проявляється у прагненні держав та інтеграційних об'єднань до економічної активності поза межами своїх кордонів за рахунок лібералізації торгівлі, зняття торгівельних та інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі, тощо. Крім того, процеси глобалізації охоплюють міждержавні узгоджені заходи щодо цілеспрямованого формування світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного) простору у великих регіонах світу. Зважаючи на це, можемо констатувати, що глобалізація, впливаючи на макроекономічні процеси, зумовлює значні зміни на мезо- та мікрорівнях.

*На мезорівні* результатом глобалізації стає зміна конкурентної структури різних галузей економіки. Так, з одного боку, лібералізація торгівлі та зниження вхідних бар'єрів стимулюють входження на ринок іноземних компаній, результатом чого стає збільшення його фрагментованості та підвищення інтенсивності конкуренції. З іншого боку, діяльність великих іноземних підприємств та ТНК на внутрішніх ринках зумовлює витіснення з них менш конкурентоспроможних національних компаній, що підвищує рівень

концентрації та посилює олігополістичні тенденції у деяких галузях промисловості.

*На мікроекономічному рівні* проявом глобалізації є розширення діяльності підприємницьких структур поза межі внутрішнього ринку, тобто транснаціоналізація їх бізнесу. Значна частина гігантських корпорацій діє в глобальних масштабах. Це означає, що їх ринком стає будь-який регіон з високим рівнем споживання. Вони здатні задовольнити попит усюди, незалежно від кордонів та національної приналежності. Компанії мислять у глобальних категоріях покупців, технологій, витрат, поставок, стратегічних альянсів та конкурентів. Різні ланки та стадії проектування, виробництва та збуту продукції розміщуються в різних країнах, уніфікуючись у міжнародному масштабі. Створення та розвиток ТНК дозволяє обійти значну частину бар'єрів, які стоять перед національними компаніями при входженні на іноземні ринки, оскільки ці гігантські корпорації мають фінансові та інші можливості для отримання переваг від використання трансфертних поставок, цін, сприятливих умов відтворення, кращого врахування ринкової ситуації тощо.

На нашу думку, основними напрямками впливу глобалізації на рівень концентрації та структуру національних ринків є такі: а) посилення ролі ТНК у процесах консолідації; б) зростання кількості злиттів і поглинань; в) розширення товарних меж ринків; г) зниження ринкових бар'єрів; д) зміна структури конкуренції; е) поширення мережевих зв'язків між учасниками концентрації ринків; є) уніфікація національних антимонопольних правових систем; ж) трансформація ролі держави як основного регулятора процесів концентрації на товарних ринках.

Активні процеси транскордонних злиттів та поглинань, які спричиняють зростання рівня концентрації як національних, так і міжнародних ринків тісно пов'язані з процесами *транснаціоналізації компаній*. Останні являють собою вихід компаній на іноземні ринки шляхом глибшого їх залучення до міжнародних комерційних операцій та перенесення частини відтворювальних процесів з однієї країни до іншої шляхом здійснення прямих іноземних

інвестицій (ПП). На відміну від портфельних, ПП передбачають інвестування за кордоном з метою організації філіалів чи встановлення контролю над іноземними компаніями, які стають дочірніми чи асоційованими. Результатом транснаціоналізації стає перетворення національних компаній в ТНК.

Враховуючи, що для ТНК зовнішньоекономічна діяльність у більшості випадків має важливіше значення, аніж внутрішні операції, вони виступають основним суб'єктом глобалізаційних процесів. ТНК – це основа глобалізації, її головна рушійна сила. Про це свідчить прискорене зростання рівня транснаціоналізації компаній. Так, за даними ЮНКТАД протягом останніх двадцяти років (1990–2011) обсяги ПП зросли майже в 6 разів – з 209 млрд. дол. до 1,5 трлн. дол. [241], [243]. Крім того, на сьогодні ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, понад 60% світової зовнішньої торгівлі та близько 80% світової бази патентів та ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау [76, с. 211]);

Компанія може закріпити свої позиції на ринках іншої країни, використовуючи одну з таких форм ПП: 1) транснаціональні злиття та поглинання, пов'язані зі зміною контролю над активами та операціями компаній, що об'єднується; 2) інвестиції у створення нових підприємств, у нові проекти, які головним чином здійснюються шляхом заснування нового філіалу.

Значну частку в загальному обсязі світового потоку прямих іноземних інвестицій становить частка вартості транскордонних злиттів і поглинань (наприклад, у 1999 р. вона перевищувала 80%). Як переважаюча форма ПП, злиття та поглинання більшою мірою використовуються у розвинутих країнах. У країнах, що розвиваються, в основному застосовуються так звані «інвестиції в зелені галявини» (*greenfield FDI*), коли материнська компанія створює в іншій країні абсолютно нові виробничі об'єкти.

У результаті діяльності ТНК різко зростає рівень концентрації на національних ринках, оскільки вона призводить до формування олігополістичної структури, коли невелика кількість великих компаній задовольняють попит усіх

споживачів. За таких умов внутрішні ринки втрачають замкнутий, національний характер, перетворюючись в міжрегіональні та світові.

Підкреслимо, що зростання рівня концентрації виступає одночасно і як передумова, і як наслідок глобалізації економічних відносин. З одного боку, ситуація, коли на ринку домінує ряд великих компаній (зазвичай ТНК), призводить до розширення цих ринків, посилення взаємозв'язку національних економік, поглиблення міжнародних коопераційних зв'язків. Поряд з цим спостерігається істотне посилення міжнародної конкуренції. З іншого боку, глобалізація економічних зв'язків змушує компанії об'єднуватися для того, щоб повною мірою використовувати ефект масштабу та вижити в конкурентній боротьбі. Компанії дедалі частіше укладають угоди про злиття та поглинання з метою розширення своєї діяльності, досягнення «критичної маси», необхідної для забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках.

Процеси глобалізації світової економіки значною мірою вплинули на **зростання кількості угод про злиття та поглинання**, за допомогою яких підприємства дедалі частіше здобувають економічну владу на ринках і таким чином підвищують рівень концентрації на них. Так, якщо у 1990 р. було укладено 48 угод про транскордонні злиття та поглинання, вартість яких перевищувала 1 млрд. дол., то в 2007 р. їх кількість зросла до 319 [242], хоча у період кризи відбулося незначне сповільнення їх росту (у 2008 р. – лише 251 угода).

Аналіз основних хвиль злиттів та поглинань (М&А), порівняльна характеристика яких наведена у Додатку Б таблиці Б.1, показав, що якщо перші три періоди розвитку цих процесів були характерні в основному для США і лише частково торкалися країн Західної Європи. Масштаби угод М&А, характерних для четвертої та п'ятої хвиль, виходять за межі національних кордонів, однак їх основними учасниками все ще виступають американські та європейські національні та транснаціональні компанії. Усім цим хвилям передували технологічні чи промислові потрясіння, активний розвиток кредитного ринку і, як уже зазначалося, їх проходження було пов'язане із

країнами зі стабільною економічною і політичною ситуацією. Довгий час вважалося, що саме на хвилі транснаціональних концентрацій 1995-2000 рр. і закінчився бум угод про злиття та поглинання.

Водночас, аналізуючи динаміку кількості та вартості угод M&A на початку XXI ст. (рис. 2.1), у розвитку процесів концентрації ринків можна виділити ще щонайменше дві хвилі – шосту та сьому. Як видно з рис. 2.1, шоста хвиля тривала в період з 2003–2009 рр. Стимулом для її початку стало відновлення економіки та фінансових ринків після спаду, який розпочався у 2000 р. Її пік припадає на 2007 р., коли була укладена максимальна кількість угод (7018) з максимальною їх загальною вартістю (близько 1 трлн. дол.).

На відміну від попередньої хвилі, впродовж шостої хвилі учасниками угод дедалі частіше стають не лише ТНК, але й представники середнього бізнесу. Особливо активно діяли компанії із США, Канади, Великобританії, Франції та Італії. Крім того, чи не вперше, на світовий ринок злиттів та поглинань вийшли компанії з Республіки Корея та країн БРІКС.

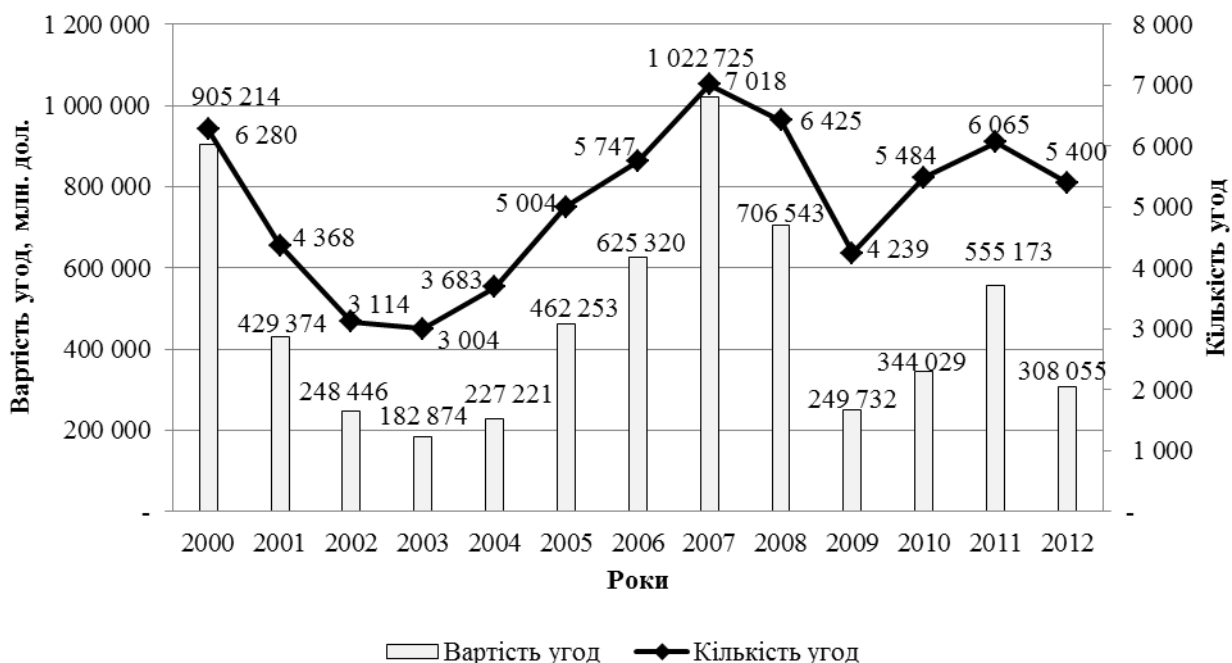


Рис. 2.1. Динаміка міжнародних злиттів та поглинань у 2000-2012 рр.

Джерело: Складено автором за даними UNCTAD: [243].

Характерними рисами цієї хвилі також є активна участь інвестиційних фондів («*private equity*») у процесах концентрації (за їх участю було укладено близько 20% угод [234]), переважання грошових форм фінансування угод порівняно з цінними паперами, а також активна консолідація бірж [107].

Причиною закінчення цієї хвилі стала економічна криза 2007–2009 рр. Як видно з рис. 2.2., зниження кількості та вартості угод М&А співпадає з падінням темпів зростання світової економіки. У 2008 р. кількість злиттів зменшилася на 38% в США, на 29% в Європі та на 12% в Азійсько-Тихоокеанському регіоні [212]. Слід також зазначити, що за цей же період кількість угод злиття та поглинання порівняно з попереднім роком збільшилася в Китаї на 25%, а в Бразилії – на 93% [189].

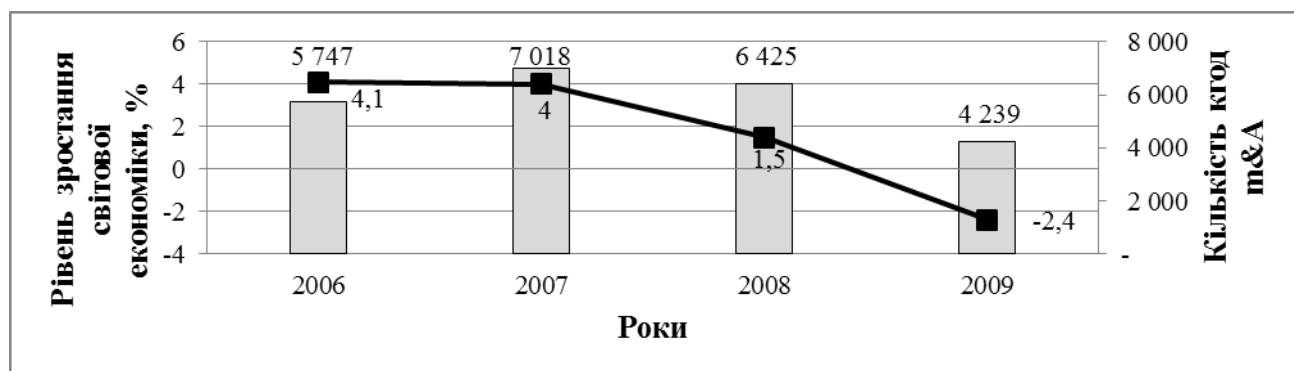


Рис. 2.2. Динаміка рівня зростання світової економіки та кількості угод про злиття та поглинання

*Джерело: Складено автором за даними: [243].*

Що стосується сьомої хвилі М&А, то вона розпочалася у 2009 р. і триває до тепер. Як і дві попередні вона має транснаціональний характер. Зокрема, за даними компанії «Ernst&Young», у 2011 р. 25% від загальної кількості угод М&А – об'єднання між компаніями, які здійснюють свою діяльність у різних країнах [232]. Їх вартість досягла близько 526 млрд. дол. [243]. Найпривабливішими сферами для вкладення коштів стали енергетика, фармацевтика та фінанси. Ще однією особливістю цієї хвилі є повне зміщення акцентів з ринку компаній Північної Америки та Західної Європи на ринки країн БРІКС (рис. 2.3.).

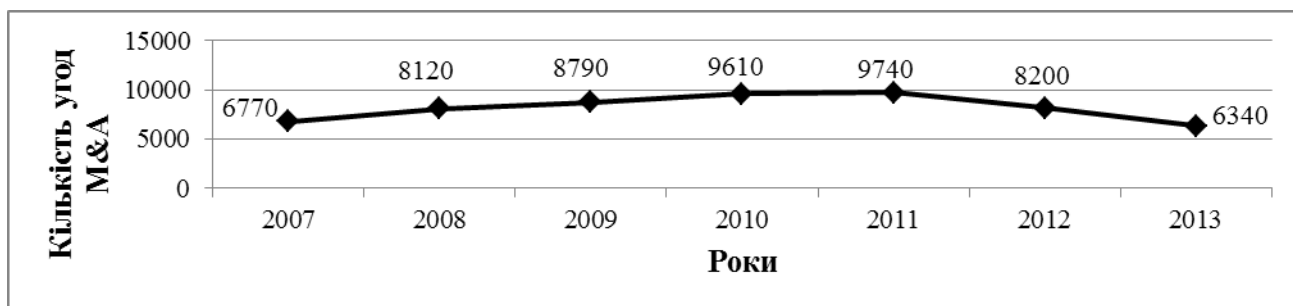


Рис. 2.3. Динаміка кількості угод злиття та поглинання в країнах БРІКС у 2007-2013 рр.

*Джерело: Складено автором за даними: [226].*

Як видно з рис. 2.3, у період кризи 2007–2009 рр., кількість угод про концентрацію у цих країнах виключно зростала, в той час як у світовій економіці в цілому (див. рис. 2.1) та в розвинутих країнах Західної Європи й Північної Америки різко знизилася. Найбільше вплинули на збільшення угод злиття та поглинання в цій групі Росія, Китай та Індія (табл. 2.1). На нашу думку, це зумовлено тим, що в економіці цих країн спостерігалася економічне зростання в період кризи, а отже вони приваблювали інвесторів високим рівнем прибутку на вкладені інвестиції.

*Таблиця 2.1*

#### Динаміка кількості угод злиття та поглинання в країнах БРІКС

Країна	Кількість угод						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Бразилія	890	920	510	610	860	710	450
Росія	1000	1800	3400	3600	3300	2400	1600
Індія	1590	1550	1390	1410	1100	1050	1100
Китай	3000	3400	3100	3600	4100	3650	2900
Південна Африка	290	450	390	390	380	390	280

*Джерело: Складено автором за даними: [226].*

Таким чином, зважаючи на те, що однією з основних особливостей сьомої хвилі злиттів та поглинань є зростання ролі країн, що розвиваються в подальшому розвитку цього ринку, за інших рівних умов можна очікувати прихід іноземних компаній і в Україну та пов'язаний з ним прилив прямих іноземних інвестицій.

Важливо відмітити, що у сучасних умовах для багатьох компаній транскордонні злиття та поглинання є одним з найважливіших факторів виживання у конкурентній боротьбі та розвитку в умовах глобального ринку. Нами ідентифіковані ключові фактори, які сприяють розвитку цих процесів на сучасному етапі:

- всесвітня лібералізація економічних відносин, що проявилася у лібералізації режимів торгівлі і прямих іноземних інвестицій, економічній інтеграції на рівні регіонів та держав, утворенні інших інтеграційних угруповань, існування та діяльність СОТ, процесах приватизації у розвинутих та перехідних країнах, а також країнах, що розвиваються;

- лібералізація транскордонного руху капіталу, наслідками якої стали спрощення системи обміну акціями при укладанні міжнародних угод про М&А, активізація діяльності ринкових посередників та поява нових фінансових інструментів;

- ускладнення механізмів конкуренції та дедалі більше поширення олігопольної ринкової структури;

- зростаюча значимість високовитратної науково-технічної діяльності, зростання ризиків у сфері досліджень та розробок, якісні технологічні зміни;

- формування глобальної фінансової системи та фінансових ринків, що створило фінансово-економічну базу для економічних змін;

- спадні витрати на транспортування та комунікації, що призводить до розширення географічних меж ринку діяльності компаній, у тому числі й за рамки національних держав. Нові інформаційні технології дозволяють цим компаніям керувати інтернаціоналізованими контурами на відстані.

Поширеною думкою серед економістів є те, що глобалізація підвищує інтенсивність конкуренції та знижує рівень концентрації ринків. Однак останні дослідження ЮНКТАД свідчать про зворотну тенденцію. Зокрема, у Звіті про інвестиції в світі доводиться, що концентрація на найбільш глобалізованих ринках (автомобільному, фармацевтичному, телекомунікаційному, енергетичних, а також на ринках банківських та страхових послуг) зростає [241, с. 127-129].

Так, на автомобільному ринку це пов'язано з активною участю виробників машин у процесах M&A, а також стратегічних альянсах. Наприклад, «General Motors» вступила у стратегічний альянс з «Vauxhall», «Opel» – з «Saab Automobile», а «Ford Motor Company» придбала «Volvo Cars» та «Jaguar» та перебуває в стратегічному альянсі з «Mazda». Загалом, наприкінці ХХ ст. 10 найбільших виробників автомобілів контролювали 80% світового обсягу їх виробництва. Аналогічні тенденції прослідковуються і в інших галузях. Зокрема, на ринку електроніки загальна кількість виробників жорстких дисків скоротилася з 59 до 24 [185], а 5 та 10 найбільших ТНК контролювали відповідно 28 та 46% світових продаж фармацевтичних продуктів.

Глобалізація зумовлює *розширення товарних меж ринку*. Останні, відповідно до «Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку», трактуються як товар чи товарна група, сукупність схожих, однорідних предметів господарського обороту, в межах якої споживач за звичайних умов може перейти від споживання певного виду предметів господарського обороту до споживання іншого [86]. Процеси глобалізації, сприяючи швидкому розвитку та поширенню технологій, створюють можливості для появи нових товарів і послуг. Фактично на споживчих ринках це призводить до посилення інтенсивності конкуренції та зниження рівня концентрації, оскільки збільшується кількість суб'єктів господарювання на ринку та зменшуються їх ринкові частки. Разом з тим, аналогічні тенденції на ринках високотехнологічної продукції мають протилежні наслідки. Розробка нового виду продукції такого типу означає виникнення нового ринку, на якому компанія новатор займає виключне становище завдяки патентному захисту, а це означає, що значення таких показників концентрації як коефіцієнт концентрації та індекс Херфіндаля-Хіршмана наближається до свого максимуму (100% та 10000 відповідно).

Значний вплив на процеси концентрації на національних ринках має *зниження бар'єрів входу*, що відбувається в результаті глобалізації. Велике значення в цьому аспекті має вже згадуване швидке поширення інформації та

технологій в глобальній економіці, яке сприяє зниженню транспортних витрат та розвитку комунікаційних технологій. Зниження вхідних бар'єрів прискорило розвиток реального та фінансового сектору за рахунок збільшення кількості учасників на ринку, а отже і посилення конкуренції між ними, а також прискорення передачі та збільшення обсягу інформаційного потоку. Якісно новий ступінь розвитку транспортних засобів, здешевлення вартості транспортних перевезень, зростання швидкості та надійності транспортування вантажів мають величезне значення для розширення економічних зв'язків між учасниками.

Водночас розвиток комунікацій та Інтернет-технологій дозволяє миттєво встановлювати зв'язок між будь-якими точками земної кулі, віддаленість економічних контрагентів один від одного тепер не є вагомою перешкодою для їх спільної виробничої діяльності. Сучасне інформаційне середовище дозволяє формувати системи, які управляють виробництвом, розташованим в різних країнах, з одного центру. Можливість отримувати інформацію в режимі реального часу та швидко приймати рішення суттєво полегшує організацію міжнародного інвестування капіталів, кооперації виробництва і маркетингу на міжфірмовому рівні. Як наслідок, відбувається формування суб'єктів концентрації якісно нового типу – ринкових мереж.

Одним з найбільш значимих наслідків глобалізації є також **зміна структури конкуренції**. У сучасних умовах конкурентна боротьба по відношенню до ринків, товарів, цін та витрат ведеться у масштабах всієї планети. Завдяки товарам «глобальної природи» (результатам високих технологій), вартість деяких розробок настільки велика, що окупити їх можна лише шляхом об'єднання наукових, технологічних і фінансових зусиль.

Ще одним напрямом впливу глобалізації на процеси концентрації є **поширення мережевих зв'язків між їх учасниками**. Їх поява пов'язана з розвитком так званої «мережевої економіки» у розвинутих країнах. У доповіді Європейської комісії, вона визначається як «середовище, в якому будь-яка компанія або індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи,

можуть контактувати легко і з мінімальними затратами з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи, торгівлі, обміну ідеями та ноу-хау або просто для задоволення» [40, с. 36]. Таким чином, цей феномен можна трактувати як якісно нову форму економічного порядку, що з'явилася на початку 70-х років ХХ ст., і поступово витісняє ієрархічні та ринкові форми обслуговування економічних відносин у суспільстві. Саме в мережевій економіці повною мірою виконується принцип добровільності, а підприємства з метою виживання не змагаються між собою у боротьбі за ринок, а утворюють альянси, учасники яких реалізують взаємовигідні заходи (наприклад, обмін технічною інформацією) [118].

Щоб пояснити феномен мережі, дослідники вдаються до апарату різних наукових дисциплін – соціології, соціальної психології, теорії фірм, інституціональної економіки, економіки галузевих ринків, еволюційної економіки, а також біології. Зокрема М. Кастельс визначає мережеві структури як комплекс взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст яких залежить від характеру тієї чи іншої мережевої структури [64, с. 78]. Дещо деталізуючи дану дефініцію, французький економіст Р. Патюрель зазначає, що мережеві структури являють собою мережу з її вузлами та зв'язками, яка формується задля досягнення цілей відповідно до потреб та очікувань партнерів та ділової кон'юнктури [91, с. 77].

Аналіз форми та змісту мережевої взаємодії дозволяє визначити мережу підприємств як сукупність стійких, багатосторонніх, регулярно відтворюваних формальних та неформальних взаємозв'язків між підприємствами, які базуються на спільному використанні специфічних ресурсів [4]. Мережа передбачає розробку спільної стратегії адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища і базується на об'єднанні специфічних ресурсів економічних агентів в інтересах реалізації цієї загальної стратегії.

В економічній літературі виділяють декілька критеріїв класифікації мережевих структур (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Класифікація мережевих структур

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Так, залежно від центру мережі дослідники виділяють одноцентрову (мережева структура великої компанії, які збирає навколо себе підприємства меншого розміру) та багатоцентрову мережі (сукупність підприємств, близьких за розмірами, які є юридично самостійними, однак підтримують фінансову стійкість одне одного). Перший тип цих структур пов'язаний із системою субпідряду та франчайзингу, другий – являє собою мережу в повному сенсі цього слова. Його учасники пов'язані рівноправними юридичними домовленостями (контрактами). Такого роду структури найчастіше функціонують у межах певного регіону, або в рамках одного виду діяльності та дозволяють підвищувати ефективність функціонування підприємств-учасників мережі (зростає конкурентоспроможність їх товарів, відбувається зниження управлінських витрат, тощо).

Багатоцентрові структури, у свою чергу, поділяються на горизонтальні та вертикальні. Горизонтальна мережа – це структура вільно пов'язаної, гнучкої мережі підприємств, які працюють в одній сфері бізнесу, здійснюють спільну діяльність на рівноправних засадах і відрізняються лише своїми ролями та функціями. Її головною ідеєю та основною перевагою є партнерство відмінних один від одного і тому корисних один для одного учасників зі специфічними обмеженими ресурсами. Взаємозалежність базується на створенні ресурсного пулу за принципом досягнення єдності та комплементарності ресурсів. Це дозволяє досягати синергійного ефекту на основі добровільного та колективного самообмеження і специфічного внеску заради досягнення результатів, що відповідають інтересам усіх партнерів, які при цьому проявляють та зберігають свої відмінності.

Водночас, вертикальна мережа базується на виконанні робіт за субпідрядними договорами та виникає у результаті взаємодії виробників, покупців та постачальників. До діагональних мережевих структур входять підприємства з різних, не пов'язаних між собою, сфер діяльності [217, с. 25].

Перехід до мережевої економіки, розвиток неієрархічних, мережевих структур та інтенсифікація конкурентної боротьби між ними зумовлюють виникнення якісно нової форми концентрації ринків – мережевої. За своїм характером та наслідками вона істотно відрізняється від традиційної концентрації, основною формою здійснення якої виступають угоди про злиття та поглинання (табл. 2.3). Таке розмежування типів концентрації ринків доцільно здійснювати відповідно до суб'єктного складу їх учасників. Традиційна концентрація являє собою ступінь нерівномірності розподілу ринкових часток між підприємствами. Мережева концентрація відображає міру збалансованості ринкової влади між мережами при задоволенні попиту споживачів.

Першою ознакою, яка відрізняє мережеву концентрацію від традиційної, є те, що вона не закріплюється правом власності. У цьому випадку не береться до уваги концентрація, яка є наслідком капіталізації доходів, оскільки вона вимагає багато часу і не може призвести до істотного підвищення ринкової влади

суб'єкта господарювання. Натомість враховується консолідація, яка реалізується шляхом концентрації капіталу та його централізації.

Таблиця 2.2

### Порівняльна характеристика традиційної та мережевої концентрації ринків

Ознака	Традиційна концентрація	Мережева концентрація
Нормативна база	Право власності, юридично закріплені контракти	Відносини взаємних обов'язків
Спосіб здійснення	Угоди про злиття та поглинання	Угоди про співпрацю, усні домовленості
Характер взаємозв'язків між учасниками	Формальні	Формальні та неформальні
Основана мета здійснення	Збільшення ринкової частки, досягнення домінуючого становища	Реалізація інноваційних проєктів, досягнення синергійного ефекту
Методи вирішення конфліктів всередині організації	Адміністративні	Переговори (як правило, неформальні)
Адаптивність до змін зовнішнього середовища	Низька	Висока
Характер взаємовідносин на ринку	Конкуренція між незалежними підприємствами	Конкуренція між мережами, мережами та окремими підприємствами, «кооперенція»
Сфера здійснення	Традиційні ринки товарів і послуг	Ринки інноваційної та високотехнологічної продукції

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Так, якщо відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» концентрацією визнається злиття підприємств, набуття контролю над суб'єктом господарювання шляхом придбання його активів або призначення керівником виконавчого або наглядового органу особи, яка займає аналогічну посаду в іншій компанії, придбання акцій чи паїв [52]. Тобто фактично, з юридичної точки зору, цей процес неможливий без укладання угоди, результатом якої стає перехід права власності над певною бізнес-одиницею до її конкурента.

Мережева концентрація пов'язана з юридичними домовленостями між підприємствами про тимчасову співпрацю з метою реалізації того чи іншого проєкту. Варто зазначити, що в її основі лежить незалежна господарська

діяльність усіх її учасників, а тому вона не передбачає перехід одного суб'єкта господарювання під контроль його партнерів. Крім того, необхідно звернути увагу й на те, що характер взаємовідносин у мережевих організаціях може виходити за рамки юридично оформлених домовленостей, особливо у випадках, коли відхід від контрактних зобов'язань дасть змогу більшою мірою задовольнити загальні інтереси [96, с. 94].

Якщо виникають конфлікти всередині організації, то за умов традиційної концентрації вони вирішуються за допомогою адміністративних санкцій з боку найвищої ланки ієрархії. Такими заходами може стати позбавлення певних повноважень, скорочення кадрів, зниження рівня фінансування діяльності того чи іншого підрозділу, тощо. Конфлікти, які виникають у процесі здійснення мережевої концентрації, розв'язуються шляхом використання мережевих механізмів, наприклад взаємоконтролю. Такі взаємовідносини сприяють підвищенню довіри до кожного з членів утворення, оскільки має місце вибудовування репутації. Як наслідок, учасники мережі заздалегідь ідентифікують об'єкт, а тому поведінка кожного стає передбачуваною.

Якщо на певному ринку відбувається процеси мережевої концентрації, то змінюється й характер конкуренції на ньому, а також її суб'єктний склад. Зокрема суперництво виходить на якісно новий рівень, а боротьба ведеться уже не між незалежними підприємствами, а між мережами та мережами й самостійними фірмами [192, с. 121].

Ще однією відмінною рисою мережевої концентрації ринків є те, що вона не несе значної загрози для розвитку конкуренції, оскільки її учасники вступають між собою у відносини «кооперенції» (coopetition), тобто вони координують свої дії в одних напрямках діяльності й одночасно конкурують один з одним в інших напрямках [168, с. 412]. Таким чином, компанії, які приймають участь у такого роду концентраціях, вступають, з одного боку, у суперницькі відносини, що пов'язано з конфліктом їх інтересів, а з іншого – вони перебувають у дружніх відносинах, які підкріплені їх спільними інтересами. Наприклад, страхові компанії можуть ділитися конфіденційною інформацією

зادля уникнення страхового шахрайства, водночас вони конкурують за страхові премії, якість, тощо.

«Коопуенція» дає можливість збільшити технологічне різноманіття і об'єднати взаємодоповнюючі ресурси конкуруючих фірм задля створення нових технологій та продуктів. Такі відносини мають особливе значення для інноваційної активності підприємств, що діють на наукоємних, динамічних ринках. Свідченням цього є, приклад, «Samsung Electronics» та «Sony Corporation», які енергійно конкурували за лідерство на світовому ринку електроніки. Незважаючи на жорстке суперництво, у 2004 р. вони створили спільне підприємство (S-LCD) для розробки та виробництва рідкокристалічного екрану сьомого покоління для плоских телевізорів. Початкові інвестиції склали 1 млрд. дол. від кожної компанії, згодом вони потроїли свої інвестиції і через декілька років перейшли до розробки технології восьмого покоління [191, с. 653].

Тим часом, варто відзначити, що як мережевий, так і традиційний тип концентрації ринків мають свої переваги та недоліки (табл. 2.3). Для детальнішого аналізу, вважаємо доцільним порівняти вертикально інтегровані та мережеві структури, оскільки і до тих, і до інших входять компанії, що діють на суміжних ринках та, які приймають участь у різних етапах створення вартості продукції.

*Таблиця 2.3*

**Переваги та недоліки вертикально інтегрованих та мережевих структур**

	<b>Вертикально інтегровані структури</b>	<b>Мережеві структури</b>
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ефект масштабу, і як наслідок низькі витрати виробництва;</li> <li>– низькі трансакційні витрати;</li> <li>– мінімальна можливість опортуністичної поведінки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– помірні трансакційні витрати;</li> <li>– висока адаптивність до динамічного бізнес-оточення.</li> </ul>
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> <li>– необхідність значних капіталовкладень при укладанні угоди;</li> <li>– низька гнучкість у пристосуванні до змін зовнішнього середовища.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високі витрати виробництва;</li> <li>– можливість опортуністичної поведінки з боку учасників.</li> </ul>

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Зокрема, істотним недоліком вертикально інтегрованих структур, які утворилися в результаті укладання угод про злиття та поглинання, є те, що вони не здатні швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, що можна пояснити складністю управління корпорацією, яка постійно збільшує свої розміри за рахунок приєднання додаткових бізнес-одиниць [96, с. 94]. Водночас, мережеві структури, поєднуючи у собі різноманітні елементи та не обтяжені ієрархічністю, мають здатність до швидкої адаптації.

Разом з тим, варто відзначити, що в умовах масового виробництва великі компанії мають певну перевагу у виробничих витратах, оскільки вони можуть використовувати переваги від ефекту масштабу, що не характерно для підприємств мережевого типу. Те ж саме стосується й трансакційних витрат (витрати на пошук інформації про постачальників і продавців, укладання угод, обмін інформацією з партнерами, моніторинг діяльності конкурентів, тощо). Однак учасники мережевих структур також здатні досягати економії в трансакційних витратах за рахунок відносин довіри та обміну інформацією, хоча й дещо меншої, ніж при вертикальних злиттях [141, с. 334].

Ще однією особливістю злиттів та поглинань, є те, що вони потребують значних капіталовкладень. Зазвичай при укладанні таких угод компанії-учасниці керуються прагненням здобуття ринкової влади та встановлення високих входних бар'єрів для потенційних конкурентів. Разом з тим, значні інвестиції у скуповування активів самі по собі не гарантують їм досягнення довгострокових конкурентних переваг чи лідерства на ринку. Мережі, ж поєднуючи в собі сильних гравців чи навіть лідерів в різних ланках створення вартості, можуть значно ускладнити вхід на ринок і без значних фінансових вливань.

Водночас, для мережевих структур характерний недолік, який не властивий вертикально інтегрованим утворенням, а саме можливість опортуністичної поведінки з боку їх учасників. На такий варіант поведінки компаній звернув увагу ще О. Уільямсон, який зазначав, що при можливості підприємства порушують умови комерційних домовленостей на свою користь, якщо це відповідає їх довгостроковим інтересам [125, с. 124]. Однак необхідно

відмітити, що у зв'язку з переважанням у цих утвореннях не формальних взаємозв'язків, дана проблема долається за допомогою високого рівня довіри.

Найбільшого поширення мережева концентрація набула на ринках високотехнологічної та інноваційної продукції, а також на ринках з коротким життєвим циклом товару та зростаючою конкуренцією. Саме на цих ринках компанії не намагаються самостійно акумулювати всі знання, компетенції і ресурси, а створюють умови для взаємовигідного обміну ідеями та розробками між ними та зовнішнім середовищем шляхом формування підприємницьких мереж. Дуже часто партнерами по мережі можуть бути бізнес-одиниці, які географічно розташовуються в різних країнах.

Узагальнюючи усе вище зазначене, можна зробити висновок, що поглиблення глобалізації господарського життя зумовлює появу паралельне існування традиційного та новітнього типів концентрації ринків, які відрізняються між собою механізмом реалізації, характером взаємозв'язків між учасників та вимагають зміни підходів до здійснення контролю за ними з боку антимонопольних та конкурентних органів.

Вплив глобалізації на процеси концентрації ринків зумовлюється ще й *уніфікацією національних правових систем*, процедур взаємодії, правил міжнародної торгівлі, інших інститутів, у тому числі й конкурентної політики. Це означає не тільки універсалізацію умов ринкової взаємодії, але й істотне спрощення самої процедури проникнення на ринок. Встановлюючи єдині «правила гри» для всіх суб'єктів світового господарства незалежно від їх національної приналежності, глобалізація значно інтенсифікує не лише виробничі процеси, але й самі процеси концентрації на ринках.

У зв'язку з цим відбувається трансформація антимонопольної політики під впливом глобалізації, у тому числі зміна норм, які спрямовані на регулювання процесів концентрації ринків. Це зумовлено тим, що держава за умов лібералізації міжнародної торгівлі при розробці антимонопольної політики ставить перед собою дві основні цілі: недопущення посилення економічно неефективної для суспільства концентрації, зловживань ринковою владою та

узгоджених антиконкурентних дій з боку ринкових часників, а також створення умов для ефективного розвитку національних компаній-виробників через систему захисних, протекціоністських та інших законодавчих заходів, що забезпечують їх конкурентоспроможність на регіональних та світових ринках.

Особливо це помітно у країнах-членах Європейського Співтовариства. Контроль за концентрацією ринків у європейських країнах базується на статтях Римського договору та спеціального акту – «Принципи та процедури аналізу економічної концентрації». Згідно з цими нормативно-правовими актами, угода про участь у процесах концентрації підлягає попередньому узгодженню з Європейською Комісією у галузі конкуренції, якщо сукупний грошовий оборот учасників угоди перевищує 5 млрд. євро або оборот щонайменше двох учасників угоди всередині ЄС перевищує 250 млн. євро. Винятком може бути ситуація, за якої понад 2/3 обороту одного з учасників угоди припадає на внутрішній ринок однієї країни, яка входить до Європейського Союзу. Крім того, з 1998 р. узгодженню з Європейською комісією підлягають угоди, які впливають на конкуренцію у щонайменше трьох країнах, тобто угоди, які здійснюють вплив на національні ринки та економіки.

Уніфікація національних правових систем відповідно до міжнародних стандартів стимулює активний відхід від стереотипів антимонопольної політики, які переважали в другій половині ХХ ст. Це проявляється у тому, що великі підприємства, які акумулюють фінансові, матеріальні та інші ресурси, розглядаються не тільки як такі, що становлять загрозу для конкуренції, але й враховується їх потенціал для розвитку НТП та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Як результат, у реалізації антимонопольної політики у розвинутих країнах відбулися такі зміни:

- переоцінка ефективності функціонування великих виробництв, особливо в галузі високих технологій, та визнання неминучості процесу укрупнення підприємств та зростання рівня концентрації ринків;

- відмова від стереотипу монопольних надприбутків на базі розвитку концепції трансакційних витрат, стратегічного маркетингу, тощо; в цілому

визнання цінності великого виробництва для підвищення добробуту суспільства;

– сприйняття олігопольної конкуренції як найпоширенішого типу ринку та визнання того, що між олігополістами існує інтенсивна конкуренція [228, с. 312].

Поява теорії трансакційних витрат зумовила переоцінку наслідків поведінки підприємств, які займають лідируючі позиції на висококонцентрованих ринках. Її представники довели, що стандартна модель оцінки наслідків концентрації не враховує усі витрати та вигоди, в тому числі й суспільні, – наприклад, зменшення середніх витрат у результаті злиття. Відповідно, наявність домінуючих підприємств на ринку призводить до зростання, а не до зниження економічної ефективності. Крім того, діяльність підприємств не обмежується виробничими витратами, а це змінює підходи до розуміння суті поняття «надприбуток». Прагнення виробників до збереження та зміцнення лідируючого становища та конкурентних переваг призводить до виникнення додаткових витрат, пов'язаних з нецінковою конкуренцією.

В умовах глобалізації навіть ринки, які характеризуються надзвичайно значними незворотними витратами, можуть бути конкурентними, оскільки зближення національних економік призводить до розширення їх меж. Як наслідок, зростає ефект економії від масштабу і незворотні витрати, а отже підвищується рівень ринкової концентрації. Емпіричні дані засвідчують, що чим вищим є рівень глобалізації в галузі, тим сильнішою є концентрація [185]. Отже, гіпотеза неолібералів щодо того, що глобалізація має призводити до зниження рівня концентрації ринків завдяки збільшенню кількості покупців-продавців на ринку не підтвердилася.

У цілому, залежно від природи витрат у конкретній галузі складаються сприятливі умови для розвитку процесів концентрації (наприклад, у зв'язку зі співвідношенням постійних та змінних витрат). Підприємства мають значний стимул для скорочення середніх витрат шляхом отримання позитивної віддачі від масштабу, що в довгостроковій перспективі сприяє формуванню

висококонцентрованих, олігопольних ринків. Окрім того, динаміка розвитку цих галузей часто демонструє зростання інтенсивності конкуренції, а не її зниження. Особливу роль на глобальних ринках (передусім, високих технологій) відіграє динамічна або довгострокова конкуренція, акцент у якій ставиться на розвиток та інновації.

Таким чином, у результаті глобалізації змінюється логічне обґрунтування філософії державного втручання в економіку. Наразі вважається, що штучне стримування концентрації виробництва чи товарних ринків означає покарання найефективніших виробників, які в результаті успішної підприємницької діяльності витісняють менш успішних конкурентів. Нова концепція антимонопольної політики є адекватною відповіддю на глобальні виклики, однак її реалізація вимагає модернізації механізмів її впровадження.

Важливим фактором, який сприяв *зміні ролі держави як основного регулятора процесів концентрації*, стало формування під впливом глобалізації нового, адекватного вимогам часу інституційного середовища. Уже згадуване зменшення адміністративних бар'єрів для торгівлі та інвестицій, політика дерегуляції та лібералізації, зростаюча роль наднаціональних інститутів у регулюванні економіки сприяли інституціалізації принципово нового явища в міжнародному економічному співробітництві – Світової організації торгівлі.

Окрім того, що державі у процесі концентрації національних товарних ринків доводиться вирішувати суперечності між інтересами різних її учасників, на зовнішній арені вона стикається із ще більшим конфліктом інтересів. Глобальний рівень характеризується тим, що тут виникає низка суперечностей, пов'язаних з процесами концентрації, між інтересами різних держав (зазвичай промислово розвинутих та тих, що розвиваються), а також інтересами держав та ТНК (рис. 2.5). Оскільки конфлікти між окремими державами виникають у процесі реалізації ними антимонопольної політики та зводяться до гармонізації національних конкурентних законодавств, то більшою мірою мова про них піде в підрозділі 3.1. Разом з тим, конфлікт між інтересами транснаціональних

корпорацій та країнами, в яких вони здійснюють свою діяльність, заслуговує окремої уваги.

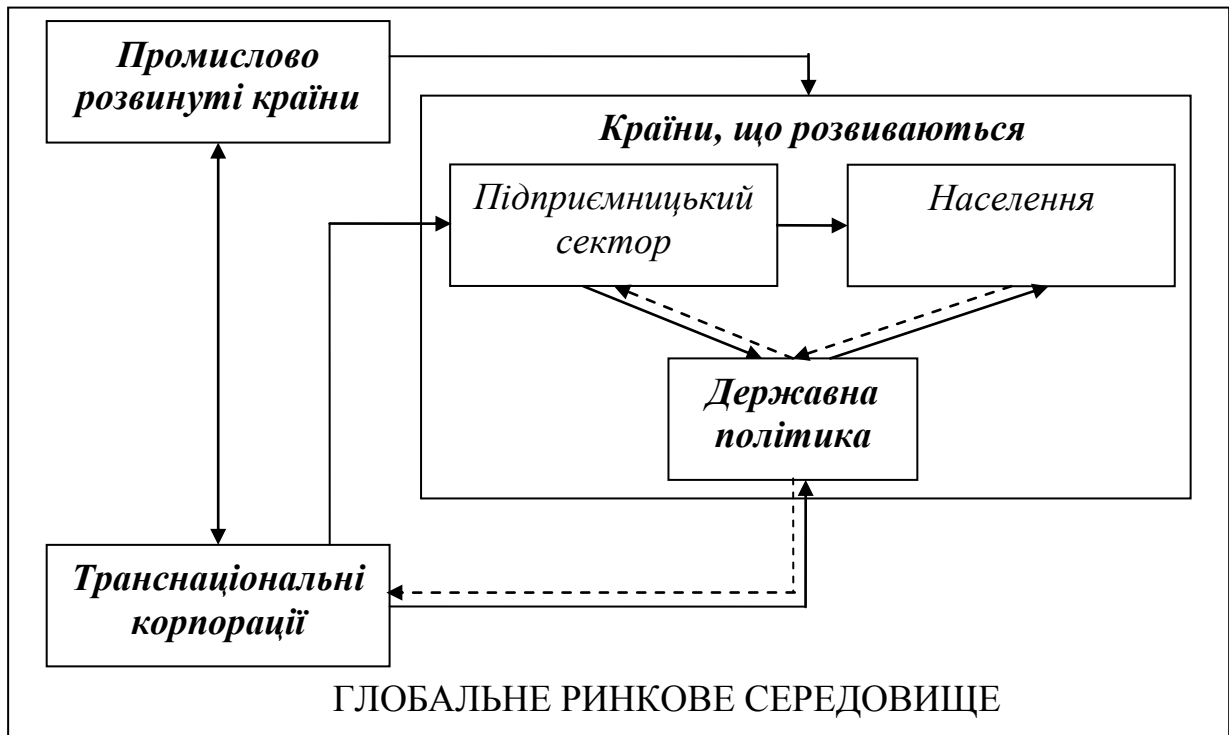


Рис. 2.5. Взаємодія інтересів різних учасників ринкової концентрації на внутрішньому та глобальному ринках

*Джерело: Складено автором самостійно.*

ТНК, розширюючи свою діяльність за межі національних кордонів, безумовно, намагаються реалізувати виключно приватні інтереси. Варто звернути увагу на те, що інтереси ТНК поєднують у собі як субнаціональні, так і наднаціональні. Для їх задоволення використовується потужний фінансовий капітал, а також державний апарат окремих країн і носії інтересів на внутрішньому ринку. У цьому й полягає основна суперечність між інтересами ТНК та національними державами, яка має діалектичний характер і набуває різноманітних форм – від прямого протистояння до достатньо конструктивного та взаємовигідного співробітництва.

У тих випадках, коли інтереси ТНК об'єктивно співпадають з інтересами окремих національних держав, останні на міжнародному рівні можуть отримати значні переваги у конкурентній боротьбі. У промислово розвинутих країнах, які

входять до так званого «золотого мільярду», це двовладдя набуло характеру симбіозу. Розвинуті держави активно підтримують власні ТНК, які в свою чергу, забезпечують надходження податкових коштів від міжнародної діяльності, і що, ще важливіше, поширення їх економічного, а згодом і політичного впливу.

У більшості випадків інтереси держави і транснаціональних корпорацій перебувають у постійному протистоянні. Особливо велика суперечність існує між інтересами ТНК та країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна. Зазвичай ця суперечність вирішується на користь ТНК, які мають потужнішу фінансову, матеріальну, технічну та інтелектуальну базу для захисту своїх інтересів. Про це свідчать і результати економіко-статистичних досліджень економістів Інституту політичних досліджень (м. Вашингтон), відповідно до яких у сучасному світі посилюється роль ТНК і послаблюється роль національних держав. Це може призвести до того, що інтереси цілих народів будуть підпорядковуватися могутнішим інтересам ТНК (теорія корпоратократії). Підтвердженням цього є аналіз, викладений у доповіді «200 найбільших фірм: зростання могутності корпорацій у сучасному світі», в рамках якого були співставлені обсяги продажу корпорацій та ВВП окремих країн. У роботі наведена загальна оцінка могутності країн, де зосереджені ТНК. Причому список 100 найбільших економічних структур сформований з 51 ТНК та лише із 49 держав [161, с. 3]. Таким чином, ТНК стали набагато могутнішими за держави, а отже у своїй діяльності можуть ігнорувати їх інтересами.

На нашу думку, основними напрямками негативного впливу транснаціональних корпорацій на країни, що розвиваються, є:

- 1) ТНК на внутрішньому ринку країни створюють потужну конкуренцію для національних компаній, що знижує можливості розвитку останніх;
  - 2) у процесі своєї діяльності вони здатні нав'язувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку внутрішнього бізнесу та створювати загрозу для реалізації національно-державних інтересів країни;
  - 3) лобіювання власних інтересів через державно-бюрократичний апарат.
- Зважаючи на фінансові ресурси ТНК, можна зробити висновок про можливість

їх впливу на прийняття відповідальних політичних рішень через здійснення внесків у виборчі фонди.

Викладене дає підстави для висновку, що вплив транскордонних злиттів та поглинань на процес розвитку національних економік може бути двояким та неоднозначним. Все залежить, перш за все, від того, чиї інтереси тут представлені – ТНК чи країн, які їх приймають. Як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються, занепокоєні потенційними антиконкурентними наслідками входження ТНК на внутрішні ринки або їх об'єднання з національними компаніями. У країнах, що розвиваються, побоюються, що поглинання місцевих компаній іноземними можуть призвести до встановлення іноземного контролю в певних галузях економіки, що ставить під загрозу національний суверенітет та розвиток технологічного потенціалу країни.

Як висновок, можна констатувати, що глобалізація здійснює суперечливий вплив на рівень концентрації та структуру національних ринків. З одного боку, вона сприяє збільшенню кількості їх учасників, а отже, за інших рівних умов, і зниженню рівня концентрації та зростанню інтенсивності конкуренції. З іншого боку, активізація процесів злиття та поглинання, сприяє укрупненню господарюючих суб'єктів та посиленню тенденції до монополізації.

## **2.2. Взаємозв'язок концентрації ринків та інноваційної активності підприємств в умовах глобалізації**

Сучасні дослідження будь-якої сфери господарського життя не будуть повноцінними без урахування науково-технологічних та інноваційних факторів, що, відповідно до сучасної парадигми економічної теорії, є головними детермінантами економічного розвитку. Технологічні зрушення істотно впливають на такі ринкові параметри як величина трансакційних витрат, динаміка цін, тобто вони визначають якість ринку, а отже й його ефективність

[87, с. 193]. Нові технології принципово змінили функціонування товарних ринків, надавши незрівнянно більші можливості для залучення безпрецедентної кількості постачальників, посередників та споживачів, суттєвого збільшення обсягів операцій суб'єктів господарювання при одночасному радикальному прискоренні їх виконання та зниженні трансакційних витрат. Глобалізація ринків була б неможливою без комп'ютерних і телекомунікаційних технологій.

Перехід до інформаційної економіки істотно змінює характер конкуренції між підприємствами, а також процеси концентрації ринку. Якщо раніше вважалося, що основну частину попиту на ринку можуть задовольняти лише великі та гігантські корпорації, внаслідок чого вони здобувають значну економічну владу, то в сучасних умовах інформаційна економіка протиставляє їм малі організаційні форми – індивідуальну діяльність на виїзді, «електронний котедж». Вони включені до загальної структури інформаційного суспільства з його «інфо-», «техно-» та іншими сферами людського буття. Це є проявом принципу конкурентного виключення, відповідно до якого незначні за розмірами компанії здобувають світове лідерство у сфері спеціалізованого виробництва [158]. На перший погляд, це здається малоймовірним, оскільки зазвичай частка навіть найбільших корпорацій не перевищує декількох відсотків загальносвітового обсягу виробництва товарів.

Однак у сучасних умовах все частіше зустрічаються середні за розміром підприємства, які займають провідні позиції на світових товарних ринках. Яскравим прикладом цього є компанія «Cisco Systems» (США), яка контролює 50% світового ринку обладнання для об'єднання комп'ютерних мереж. Інша невелика компанія «Great Lake Chemicals» (США) є найбільшим у світі виробником бромиду, а ще менша «Otikon» (Данія) – електронних слухових апаратів. Мале підприємство «KaMeVa» (Норвегія) задовольняє 30% світових потреб у гребних гвинтах для військових кораблів. Зрозуміло, що малі національні та регіональні лідери зустрічаються ще частіше, ніж світові.

На сьогодні така ситуація здебільшого характерна для сфер інформаційного сектору, який включає в себе виробництво знань та

нововведень, дослідження та розробки; поширення інформації та створення сучасних комунікаційних систем; галузь переробки та передачі інформації; індустрію реклами та рекламних послуг; довідкове та бібліотечне обслуговування; тощо. Саме цей сектор є основою для поступової трансформації традиційних форм введення підприємницької діяльності в економічну систему постіндустріального, а в перспективі – й інформаційного типу.

Перехід до економіки, яка базується на знаннях, призводить не тільки до посилення впливу інформації на господарське життя, але й зумовлює зростання ролі інноваційного фактору. Загалом можна констатувати, що ці два фактори тісно взаємопов'язані, оскільки впровадження певних новацій неможливе без наявності наукових та технічних знань. Більше того, інформація про інновації має набагато більшу вагу, ніж сам винахід чи нове рішення, оскільки саме її недоступність для конкурентів зазвичай забезпечує суб'єкту господарювання додаткові вигоди, що сприяють зайняттю ним монопольної позиції на ринку.

Проблема взаємозв'язку рівня концентрації ринку та рівня інноваційної активності підприємств, що функціонують на ньому, привернула увагу економістів лише у XX ст. Формулюючи в середині 50-х років XX ст. парадигму «структура – поведінка – результат», представник структуралізму Дж. Бейн припускав, що найбільші стимули для ведення інноваційної діяльності мають підприємства, які функціонують на ринках досконалої конкуренції. Вчений обґрунтовував свою точку зору тим, що такий ринок є високофрагментованим та низькоконцентрованим, а тому між його учасниками існує жорстка конкуренція за споживачів [164, с. 219]. Його висновок повністю відповідав традиційним неокласичним уявленням про співвідношення монополії й конкуренції. Згідно з концепцією неокласиків, на монопольних ринках, де рівень концентрації найвищий (значення індексу Херфіндаля-Хіршмана близьке до 10000), суб'єкт господарювання неефективно здійснює виробничу та збутову діяльність, оскільки, будучи захищеним від жорсткої конкурентної боротьби, нехтує необхідністю виробляти певний обсяг продукції з мінімальними витратами. У зв'язку з цим наприкінці XIX – на початку XX ст. в економічній літературі

утвердилася думка про те, що монополія, і як наслідок, високий рівень концентрації не можуть забезпечити швидкий технологічний прогрес.

У 1962 р. К. Ерроу прийшов до аналогічних висновків, порівнюючи наслідки інновацій, які сприяли зниженню витрат для ринків з високим та низьким рівнем концентрації за умов існування постійної віддачі від масштабу та незначній економії витрат у результаті інновацій [163, с. 621-622]. При співставленні цих ринкових ситуацій до і після здійснення нововведень було виявлено, що підприємство, яке займає домінуюче становище на висококонцентрованому ринку, отримує меншу вигоду від них (наприклад, у вигляді патенту), ніж фірма-інноватор, яка діє в умовах високої фрагментованості ринку. Причиною таких результатів К. Ерроу вважав те, що компанія, яка обслуговує значну частину ринку, і так отримує високі прибутки, а після прийняття інноваційного рішення відбудеться звичайна заміна одного виду прибуткової діяльності на інший. Цей ефект заміщення знижує стимули впровадження нововведень для ринкових лідерів на висококонцентрованих ринках, порівняно з компаніями, які функціонують в умовах, близьких до досконалої конкуренції.

На нашу думку, такі висновки представників структуралістського напрямку економічної теорії зумовлені тим, що вчені при аналізі ринків з високим рівнем концентрації виходили з того, що на ринку лише одне підприємство займає домінуюче або монопольне становище, а тому не зазнає жорсткої конкуренції. На практиці, особливо в сучасних умовах великі підприємства – лідери ринку конкурують між собою за право постійно отримувати додаткові прибутки у результаті нововведень. Якщо фірма є монополістом, то захищаючи власний потік монопольної ренти з урахуванням динамічного ефекту, вона має сильну мотивацію до здійснення інновацій. Ці стимули знижуються зі збільшенням рівня фрагментованості ринку у випадку, якщо на ринок входить нове підприємство, яке також здійснює інноваційну діяльність [175, с. 581-582].

На формування сучасних уявлень про взаємозв'язок ринкових структур та рівня концентрації, що їм відповідає, з одного боку, та інноваційною активністю

– з іншого, істотний вплив мали ідеї Й. Шумпетера. Незважаючи на те, що вони були сформульовані ще до базової парадигми структуралізму, в останні десятиліття вони значною мірою впливають на погляди на цю проблему. Вчений обґрунтував думку про те, що великі підприємства, які функціонують на високо- та помірноконцентрованих ринках, відіграють вагомий роль у розвитку інноваційної діяльності. Серед основних переваг, якими володіють ці компанії при здійсненні нововведень, він визначав економії на масштабах, яка сприяє зниженню витрат на НДДКР та витрат управління, значні можливості у розподілі ризику, а також переваги у фінансуванні інновацій [156, с. 421].

Й. Шумпетер стверджував, що уявлення про великі, квазімонополістичні концерни, які для отримання максимального прибутку навмисне скорочують обсяги виробництва і таким чином підривають можливість досягнення високих стандартів життя в суспільстві, не відповідають реальній господарській практиці. Якщо фірма займає значну ринкову частку та отримує високий прибуток, то це автоматично не означає, що вона використовує свою ринкову владу та експлуатує споживачів. Високий прибуток може бути результатом більшої ефективності виробництва підприємства, завдяки чому вони тимчасово займають домінуюче або монополічне становище. Цим визначається роль високого прибутку як стимулу у конкурентній боротьбі. У такому випадку рушійною силою конкуренції між підприємствами, які оперують на висококонцентрованих ринках, стають інновації.

Ініціюючи інновації, підприємство відіграє ключову роль у технологічному прогресі. У результаті винагородою для успішного інноватора стає домінуюче становище та отримання монополічного прибутку протягом певного часу. Однак, на думку ученого, таке становище є нестійким. І саме тут проявляється деструктивний аспект технологічних змін, оскільки запровадження нових технологій неминує підриває ринкову владу лідируючих компаній, які залишаються прихильниками застарілих технічних та організаційних рішень. Таким чином, так зване творче руйнування покращує позиції інноваторів та зменшує могутність відсталих підприємств. Високі комерційні результати та

ринкова влада, завойовані успішними підприємствами, що займаються нововведеннями, є однак тимчасовими, а тому вони мають весь час вдосконалюватися для того, щоб не стати аутсайдерами.

З одного боку, високий прибуток приваблює на ринок імітаторів, які позбавляють компанію її домінуючого становища. У такому випадку рівень концентрації ринку знижується. З іншого боку, подібний ефект може бути пов'язаний з діями інших інноваторів, які розвивають нові продукти та процеси і можуть отримати ще більш значимі результати. Це є свідченням того, що конкуренція на ринку якісно посилюється, а рівень його концентрації залишається на тому ж рівні або підвищується у результаті перерозподілу часток. На думку Й. Шумпетера, для таких підприємців достатньо навіть не реалізованої, а уявної загрози, щоб стимулювати їх ініціативу та активність [156, с. 214].

У кінці 60-х років ХХ ст. дослідження, пов'язані з проблемою взаємозв'язку між рівнем концентрації ринку та інноваційною активністю підприємств, що діють на ньому, показали нелінійну, або «U-подібну» залежність між цими змінними. До таких висновків прийшов Ф. Шеррер, проаналізувавши 56 галузей промисловості США. Він довів, що інтенсивність НДДКР, яка вимірювалася розміром витрат на дослідження та розробки, спочатку зростає та досягає максимуму, коли коефіцієнт концентрації, розрахований для чотирьох найбільших фірм галузі (CR-4) дорівнює 50-55%, але далі зі зниженням рівня концентрації, інноваційна активність знижувалася. У галузях, де чотири компанії-лідери контролюють менше 15% ринку, стимули для інновації практично відсутні [155, с. 633]. Про такий характер взаємозв'язку між рівнем концентрації та витратами на НДДКР свідчать і інші дослідження. Наприклад, Р. Левін виявив, що відносний показник обсягу витрат на НДДКР до грошового обороту компаній досягав свого максимуму при  $CR-4=52\%$  [211, с. 527], а відповідно до результатів Дж. Скота –  $CR-4$  має досягати  $64\%$  [224, с. 235]. Ці та інші подібні результати лягли в основу припущення, яке знайшло своє практичне підтвердження, що саме компанії, які діють на

олігопольному ринку, є найбільш схильними до інноваційної активності, оскільки займаючи значну частину ринку, вони мають як необхідні засоби для здійснення інновацій, так і достатні стимули, пов'язані із жорсткою конкурентною боротьбою.

Водночас, необхідно зазначити, що положення про перевернуту «U-подібну» залежність між рівнем концентрації ринку та інноваційною активністю отримало підтвердження не в усіх дослідженнях, в тому числі і з боку тих авторів, які спочатку докладали багато зусиль для його аргументації [155, с. 634-635]. У ході аналізу проблеми економісти звернули увагу на чутливість отриманих результатів до специфіки галузевих умов, перш за все технологічних. Внаслідок цього аналіз доповнився врахуванням інших факторів, що стимулюють інноваційний процес (ринковий попит, технологічні можливості галузей та умови присвоєння результатів інновацій) [196, с. 1079-1098].

Дія ринкового попиту зазвичай проявляє себе в тому, що інтенсивність інвестицій у дослідження та розробки зростає зі зростанням ринку та підвищенням темпів цього зростання [223, с. 187]. Умови привласнення являють собою умови захисту результатів інновацій від конкурентів, які застосовуються в тій чи іншій галузі, а також засоби привласнення цих результатів (наприклад патенти та ліцензії) [214, с. 5].

Наприкінці ХХ ст. релевантність оберненої «U-подібної» залежності між рівнем концентрації та інноваційною активністю підтвердили Ф. Агіон, Н. Блоум, Р. Бландел, Р. Гріффіт та П. Хоувштт. При теоретичному обґрунтуванні такого типу взаємозв'язку вони зосередили свою увагу на ренті, яку компанії отримують до і після інновацій. Відповідно до їх висновків, високий рівень концентрації та інтенсивна конкуренція підтримують стимули до інновацій технологічних лідерів ринку. Водночас «шумпетеріанський» ефект конкуренції (щодо зниження інноваційної активності з одночасним збільшенням кількості компаній на ринку) може бути домінуючим для відсталих компаній.

Таким чином, можна зробити висновок, що в розвинутих країнах існує зворотній зв'язок між інноваційною активністю підприємств та характером

ринкових структур, який визначається рівнем концентрації та її динамікою [213, с. 675-699]. Саме цей аналіз має величезне значення для обґрунтування антимонопольної політики в цілому, та заходів щодо контролю за рівнем концентрації ринку зокрема.

На сучасні дослідження в рамках цього напрямку значний вплив має уже згадуваний підхід Дж. Саттона, який сконцентрував свою увагу на аналізі тієї ролі, яку відіграють дослідження, розробки та технологічні новації у формуванні ринкових структур [228], [229]. Ідея вченого полягала в тому, що серед багатьох факторів, які впливають на галузеву структуру, важливу роль відіграє НДДКР, яка задає нижню межу можливого рівня концентрації в галузі. Зокрема, галузі з високим рівнем витрат на дослідження та розробки не можуть знаходитися в стані стабільності, якщо ринок поділять між собою велика кількість дрібних компаній (тобто якщо ринок характеризується низьким рівнем концентрації). Такий висновок Дж. Саттон аргументує тим, що: по-перше, витратам на НДДКР властива зростаюча віддача від масштабу; по-друге, вхід на нього стає прибутковим для великих підприємств. Використовуючи як методологічну основу теорію ігор, він показав, що в галузях, які характеризуються високою економічною ефективністю у результаті запровадження інновацій (вимірюється шляхом співставлення витрат на дослідження і розробки та обсягу продажів або виграшу в прибутках), зі зростанням інтенсивності інноваційної діяльності повинен зростати й рівень концентрації продавців на ринку.

Цікавим прикладом апробації цієї гіпотези є дослідження Н. Крапа та Й. Штефана. Вони оцінили вплив показників, що характеризують знаннємісткість галузей, на рівень концентрації та ринкові структури промислового сектору країн ЄС. Оцінка оцінювалася як відношення витрат на НДДКР до грошового обороту та як частка зайнятих у підрозділах НДДКР. Відповідно до методології Дж. Саттона, вони змінили традиційний напрям аналізу (від ринкових структур до поведінки фірми та їх результату) на протилежний. Отримані результати підтвердили гіпотезу: із підвищенням значення параметрів, які характеризують знаннємісткість у відповідних галузях,

зростає і рівень концентрації. При цьому найвищі значення показники знанемісткості мали при помірному рівні концентрації ( $1000 < \text{ННІ} < 2000$ ). Це можна пояснити тим, що більшість розвинутих країн ЄС (Великобританія, Франція, Німеччина) здійснюють перехід до економіки знань. Загальним висновком дослідження стала необхідність більш виваженого ставлення до підвищення рівня концентрації в інноваційному секторі економіки і в цілому в галузях, яким властива висока інтенсивність вкладень у нові знання [210, с. 15].

Таким чином, можемо констатувати, що в сучасних умовах інновації суперечливо впливають на процеси конкуренції та концентрації. З одного боку, вони посилюють конкуренцію і виводять її на якісно новий рівень. З іншого боку, вони стимулюють процеси концентрації та монополізації, оскільки впровадження інноваційних рішень, як правило, потребує значних фінансових вкладень, якими малі підприємства не володіють, а тому вони змушені об'єднуватися з великими. Однак, слід відзначити, що зазвичай саме малі підприємства генерують ідеї для нововведень.

Тим часом, у країнах з перехідною економікою, малі підприємства демонструють низьку інноваційну активність. Окрім фінансових перешкод існує ряд інших чинників, які зумовлюють неможливість реалізації інноваційних рішень на малих підприємствах. Серед них слід відзначити:

- недостатній рівень кваліфікації персоналу,
- відсутність повної науково-технічної інформації,
- відсталість технологій, які застосовуються у виробництві, та високий рівень зношення устаткування;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності;
- слабка сприйнятливність економіки до нових розробок,
- нерозвинутість виробничої, транспортної, фінансової інфраструктури,
- відсутність на національному та регіональному рівні ефективної системи підтримки венчурного підприємництва,
- наявність проблем із захистом інтелектуальної власності, тощо.

Яскравим прикладом цього є ситуація в Україні. За даними Антимонопольного комітету України за 2011 р. 10 найбільших вітчизняних підприємств здійснювали 9,25% витрат на інновації у промисловості, а 100 найбільших – трохи більше 36%. Аналогічна динаміка простежується і щодо витрат на інформатизацію. Тут частка 10 і 100 найбільших підприємств склала відповідно 5,25 і 34,55% від загальних витрат промисловості (рис. 2.6).

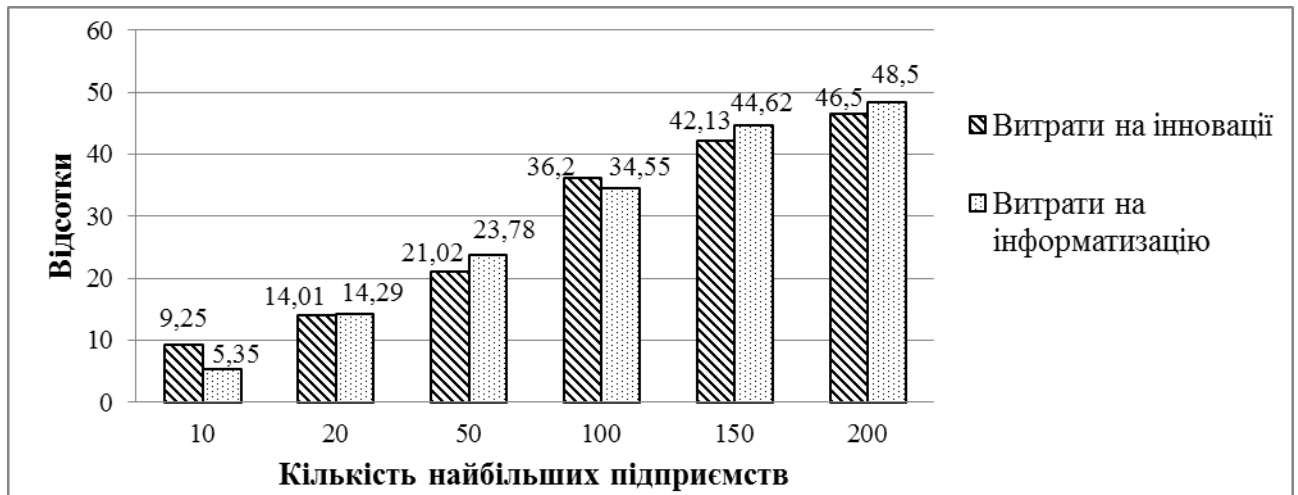


Рис. 2.6. Сукупний рівень концентрації економіки України за витратами на інновації та інформатизацію

*Джерело: Складено автором за даними: [121].*

Ці дані свідчать про низьку інноваційну активність малих та середніх суб'єктів господарювання. У зв'язку з відсутністю можливостей для впровадження інновацій, вони виробляють продукцію, яка характеризується низькою конкурентоспроможністю, а це означає, що вони не створюють жорсткої конкуренції промисловим гігантам і практично не впливають на рівень концентрації виробництва. Слід відзначити й те, що малі підприємства зазвичай замають традиційну тільки для них сферу діяльності, яка не відповідає інтересам великих суб'єктів господарювання. Як правило, це невеликі ринкові сегменти. Якщо великі підприємницькі структури сприяють підвищенню загальногосподарської ефективності за рахунок економії на масштабах виробництва, то дрібні надають бізнесу гнучкості, мобільності, здатності до швидких структурних та технічних зрушень.

Гігантські та великі компанії спрямовують свої зусилля на ті види діяльності, які потребують значних засобів для їх впровадження та доведення до ринку; найдрібніші ж бізнес-одиниці займаються спеціалізованими дослідженнями та розробками та зазвичай досягають успіху в найскладніших галузях завдяки високому науково-технічному рівню персоналу та інженерів. У зв'язку з цим для максимізації прибутку та вигоди від впровадження інноваційних рішень (табл. 2.4) малі підприємства об'єднуються з великими, шляхом укладання угод про злиття та поглинання, а це призводить до незначного підвищення рівня концентрації ринку, на якому вони функціонують.

Таким чином, можемо зробити висновок, що в умовах інформаційної економіки формуються нові форми співробітництва між представниками великого і малого бізнесу. Відбувається пошук оптимальних структур, нових ефективніших форм організації підприємницької діяльності.

Потужні ТНК співпрацюють з малими інноваційними підприємствами шляхом їх придбання, поглинання чи участі в заснуванні малого підприємства, забезпечуючи останніх довгостроковими замовленнями. Каналами ТНК до малих інноваційних бізнес-одиниці надходить основна частина приватних іноземних інвестицій.

Симбіоз малого й великого бізнесу дозволяє розробляти найефективніші стратегії розвитку підприємств, досягати найкращих фінансових та організаційних результатів, а також забезпечити виживання підприємств у кризових умовах, тим самим стимулюючи зростання економіки.

Малі інноваційні підприємства постачають великий бізнес своїми розробками у високотехнологічних секторах економіки: розробці програмного забезпечення, телекомунікації, дослідження у галузі біотехнології, фармацевтика, а ТНК передають сучасні технології. Крім того, малі інноваційні підприємства (МПП), які не мають власних засобів для організації великомасштабних досліджень у галузі біотехнологій чи програмного забезпечення, залучаються до проектів, які реалізуються великими компаніями, пропонуючи свій досвід в обмін на фінансування і подальші наукові відкриття у

цих галузях. Така тенденція особливо характерна для фармацевтичного, біомедичного та телекомунікаційного секторів. ТНК, у свою чергу, дуже охоче й успішно виступають організаторами різного роду технопарків, інноваційних центрів підтримки малих інноваційних підприємств (табл. 2.5).

Таблиця 2.4

**Переваги об'єднання малих та великих підприємств при здійсненні ними інноваційної діяльності**

<b>Переваги для малого підприємства</b>	<b>Переваги для великого підприємства</b>
<p>1. Стабільність та планованість діяльності малого підприємства, оскільки великі підприємства виступають постійним замовником їх інноваційної продукції.</p> <p>2. Налагодження власного виробництва завдяки частковому виконанню функцій великих компаній, зокрема у сфері збуту і постачання, у розробці та впровадженні інновацій, а також у підвищенні якості продукції.</p> <p>3. Отримання обладнання та нерухомості від великих компаній безоплатно або на пільгових умовах.</p> <p>4. Використання торгової марки великої компанії, що дозволяє йому подолати відсутність інформованості споживачів.</p> <p>5. Доступ до фінансових ресурсів через об'єднання з великими підприємствами, що мають успішний досвід роботи з фінансовими інститутами.</p> <p>6. Можливість розширення бізнесу та виходу на нові ринки.</p> <p>7. Доступ до технологічних і комерційних «ноу-хау» великих корпорацій.</p> <p>8. Серійне виробництво та комерціалізація продукції під силу великим компаніям, так як потребує значних фінансових вкладень.</p>	<p>1. Зниження витрат виробництва</p> <p>2. Проникнення на ринок з малими партіями товару без витрат на створення збутових мереж.</p> <p>3. Виконання замовлень дрібними суб'єктами господарювання при перезавантаженості та тимчасовій нестачі виробничих потужностей на великому підприємстві, а також за умов виробництва спеціалізованих виробів і недостатньому обсязі замовлення для великого підприємства.</p> <p>4. Зростання мобільності та гнучкості великої компанії за рахунок оперативнішого прийняття рішень та швидкій реакції на зміни ринкової кон'юнктури.</p> <p>5. Реалізація інноваційних ідей великого підприємства за рахунок висококваліфікованого персоналу малого підприємства та диверсифікація ризиків, пов'язаних з ними.</p> <p>6. Можливість швидкого отримання результатів у сфері НДДКР, які вимагають мінімального доопрацювання, та зниження ризиків при проведенні власної аналогічної розробки.</p> <p>7. Швидше запровадження інновацій на великому підприємстві за рахунок оперативного переключення малих підприємств на розробку, апробацію та виробництво нової продукції.</p>

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Будь-яке підприємство, незалежно від його розмірів, приймаючи рішення про ведення інноваційної діяльності керується прагненням отримати високий прибуток на вкладений капітал. Зазвичай, інновації впроваджуються у тих галузях економіки, які характеризуються високою нормою прибутку, і де

декілька великих підприємств займають домінуюче або монопольне становище. В умовах ефективно функціонуючого ринку монопольне становище виробника зазвичай є наслідком концентрації та централізації капіталу, однак його також можливо досягти у результаті реалізації принципів нововведень.

Таблиця 2.5

**Система підтримки великими компаніями малих інноваційних підприємств у процесі співробітництва**

<b>Форми підтримки</b>	<b>Особливості реалізації</b>
Залучення МП до розвитку процесів інтеграції	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підрядна кооперація та спільне виробництво;</li> <li>– договірна спеціалізація на виробництві складної високотехнологічної продукції;</li> <li>– впровадження субконтрактної системи;</li> <li>– виконання держзамовлення (на продовольчу продукцію, лікарські препарати, обладнання);</li> <li>– участь у спеціальних торгах, укладення контрактів з МП;</li> <li>– спільне виконання науково-дослідної роботи разом з великими підприємствами.</li> </ul>
Участь у створенні гнучких організаційних структур підприємств	<ul style="list-style-type: none"> <li>– створення МП, пов'язаного з основним чи додатковим виробництвом великої компанії (у сфері маркетингу, інжинірингу, консалтингу, інновацій, обслуговування основних фондів, підготовки кадрів, тощо);</li> <li>– залучення до процесів реструктуризації <ul style="list-style-type: none"> <li>– викуп або оренда основних приміщень, транспорту, сучасного обладнання;</li> <li>– оперативний та фінансовий лізинг;</li> <li>– франчайзинг.</li> </ul> </li> </ul>
Орієнтація на залучення інноваційного потенціалу МП	<ul style="list-style-type: none"> <li>– венчурні фонди;</li> <li>– фонди фінансування та взаємного кредитування;</li> <li>– технопарки та гарантійні інвестиційні фонди.</li> </ul>

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Водночас монополія такого порядку є практично недосяжною. Тому прагнення до монопольного чи домінуючого становища на ринку заради отримання монопольного прибутку переважає у випадку наявності низької середньої норми прибутку, яку отримують при виробництві стандартизованої продукції. У випадку якщо ж ця норма заходиться на високому рівні, то у підприємств немає істотного стимулу здійснювати ризиковані інноваційні проекти. Забезпечити високу норму прибутку підприємства намагаються за

рахунок економії на масштабах виробництва, яка досить часто досягається за рахунок злиття чи поглинання з іншими підприємствами галузі, а також за рахунок інновацій.

Що стосується сектору високих технологій, то слід зазначити, що для них характерно наявність як олігополістичних структур з високим рівнем концентрації, так і ринкових структур з інтенсивнішою конкуренцією та більшою фрагментованістю. До перших відносяться галузі, в яких здійснюється виробництво телекомунікаційного та комп'ютерного обладнання. Так, у секторі з виробництва телекомунікаційного обладнання 7 компаній, світових лідерів («Nokia», «Alcatel-Lucent», «Ericsson», «Cisco Systems», «Motorola», «Qualcomm», «Nortel Networks») у 2007 р. інвестували в НДДКР 82,5% від загальних витрат на ці цілі провідних телекомунікаційних компаній. При цьому їх сукупна частка в світових обсягах продажу досягла 77,3%. У галузі виробництва комп'ютерного обладнання шість лідируючих компаній світу («Hitachi», «Hewlett-Packard», «Toshiba» та ін.), займаючи 67,4% ринку, інвестували в НДДКР 75,7%. Такі ж результати демонструє і галузь біотехнологій, де перші 6 компаній, маючи 51,6% світового продажу, інвестували 47,1% від загальних витрат на дослідження та розробки в цій галузі.

Отримання та привласнення максимального прибутку як основна мета підприємства останнім часом модифікувалася. Відбулося перетворення цільової функції фірми з функції однієї змінної (прибутку) в функцію декількох змінних (прибуток, обсяги продажу, частка ринку, технологічне зростання). Диверсифікація цільової функції підприємства свідчить про ускладнення способів досягнення цієї мети. Максимізувати свій прибуток підприємства намагаються за рахунок збільшення обсягів продажу та захоплення якомога більшої частини ринку. Як і раніше, підприємства скуповують чи поглинають своїх конкурентів. Однак, необхідно зазначити, що сама по собі економія на масштабах в умовах постіндустріальної економіки є недостатньою для досягнення високої норми прибутку, оскільки перед компаніями дедалі частіше постає проблеми реалізації продукції. Тому консолідовані ресурси у результаті

укладання угод про злиття та поглинання використовуються не для простого збільшення обсягів власного виробництва, а з метою застосування інноваційних методів виробництва, принципового вдосконалення продукції, що виробляється, для максимального задоволення потреб споживачів.

На сучасному етапі економічного розвитку лише великі підприємства мають змогу здійснювати НДДКР, що підтверджується емпіричними даними. Так, наприклад, Б. Харрісон у результаті аналізу статистичних даних про основні галузі промисловості США, Японії та Західної Європи, зробив висновок, що вирішальне значення у майбутньому інноваційному розвитку матимуть саме надвеликі корпорації, які в останній третині ХХ ст. продовжували акумулювати значні обсяги капіталів та захоплювати все більшу частину ринків у високорозвинутих державах. Дрібні та середні підприємства дедалі частіше залишаються під фінансовим, комерційним та технологічним контролем компаній-гігантів, оскільки вони відстають від них у технологічному розвитку та не мають змоги застосовувати технологічні новації у своїй діяльності.

Разом з тим, підкреслимо: зважаючи на зростання в епоху глобалізації темпів розвитку науки і техніки, у компаній підвищується необхідність відповідати вимогам конкуренції. Це стимулює великі міжнародні корпорації створювати такі форми підприємницької діяльності як стратегічні альянси, які можуть також включати державні науково-дослідні інститути та університети. Стратегічні альянси відрізняються від процесів злиття, оскільки не передбачають обміну акціями чи вкладення інвестицій в акціонерний капітал партнерів, хоча інколи таке має місце. Суть їх полягає у взаємодії між двома чи більше господарюючим суб'єктами, які укладають партнерські відносини та не пов'язані відносинами власності. Альянси за участю партнерів в акціонерному капіталі можуть використовувати багато форм, включаючи володіння незначним пакетом акцій, консорціуми та спільні підприємства.

Стратегічні альянси можуть розглядатися як форма прихованої концентрації, особливо в тому випадку, якщо до їх складу входить ряд підприємств однієї й тієї ж або суміжних з нею галузей. Так, альянси є особливо

важливими у високотехнологічних галузях, що пов'язано зі всезростаючою вартістю НДДКР та асиметричним доступом до привілейованої інформації в умовах, коли інновації є основним засобом конкурентної боротьби. Доступ на ринок та ресурси зазвичай отримуються в обмін на технологію та виробничу майстерність. Інколи компанії докладають спільних зусиль до розробки чи удосконалення нового продукту або технології. Стратегічні альянси, включаючи консорціуми та спільні підприємства, зазвичай є ефективним способом організації інноваційного процесу, особливо у галузях з низьким рівнем концентрації.

Таким чином, деякі цілі, які ставить перед собою система загальнонаціонального планування, можуть бути досягнуті за допомогою приватних домовленостей. В той час, як повноцінна система загальнонаціонального планування призводить до відміни ринку як організуючого механізму (тобто нові технології та продукти не проходять відбір конкуренцією, а замість цього свідомо, обдуманно відбираються, включаються в план наукової діяльності і потім відповідним чином створюються), міжфірмова кооперація зберігає принципи селекції та доповнює їх своїм обмежувальним двохстороннім механізмом. Таким чином, планування та державна промислова політика відходять на другий план у тих випадках, коли необхідний рівень операційної та стратегічної координації може бути досягнутий шляхом приватних домовленостей.

За останнє десятиліття особливо популярним стало створення «навчаючих альянсів» (*learning alliances*). Такий термін був введений у науковий обіг для визначення партнерських відносин, учасники яких переслідують мету отримання знань та навиків партнерів. Ключовою перевагою організації стає її здатність до навчання [209], а важливим завданням партнерів по альянсу – створення та обмін організаційними знаннями.

Організаційні знання – це сукупність принципів, фактів, досвіду та навиків, правил, які використовуються у процесі прийняття рішень, поведінці та діях організації. Знання можна умовно поділити на дві групи: відкриті та

приховані. Відкриті знання – це перш за все технічні знання, які легко передаються за допомогою різного роду носіїв (від паперових до відеозображень). Приховані знання набагато складніше закодовуються та передаються в основному шляхом безпосереднього контакту з його носіями.

Сприйняття такого знання зазвичай базується на уловлюванні прихованої і часто досить суб'єктивної суті, інтуїції та здогадах окремих працівників. Не випадково останнім часом при аналізі ризиків та вигод стратегічного альянсу увага приділяється ризику опортуністичної поведінки партнера та вигоді від загального навчання. Дійсно, абсолютно логічно бачити перевагу стратегічного альянсу у створенні унікальних можливостей для взаємного навчання в умовах, коли інформація, здатність її створювати та аналізувати, вважається основною цінністю для роботи в зовнішньому середовищі, яке динамічно змінюється.

Крім того, кожна компанія – це унікальний організм, який створює особливі, тільки їй іманентно властиві способи успішної роботи. Такий досвід має для сторонньої компанії надзвичайно велику цінність з точки зору підвищення ефективності функціонування на ринку. Однак його можливо отримати, тільки будучи всередині підприємства. Стратегічний альянс надає можливість придбання навиків та знань і партнери швидко її використовують. Таким чином, альянс перетворюється в своєрідну «гонку за знаннями».

Взаємне навчання, окрім безперечних переваг, породжує ризик опортуністичної поведінки. У навчаючих альянсах сторони стикаються з необхідністю вміти балансувати між прагненням до передачі знань та прагненням до їх збереження. Виникає ситуація, коли «в альянсах партнери повинні вчитися працювати один з одним та працювати над взаємним навчанням» [202]. Навчання в альянсах може набувати різних форм. Однією з них є засвоєння принципово важливої інформації та навчання додатковим навикам партнера. Ці знання як правило являють собою приватну вигоду для одного з партнерів. Існують також і інші форми, такі як 1) навчання тому, як краще працювати один з одним та керувати процесом співробітництва; 2) придбання однією зі сторін навиків побудови та управління альянсами

(нарощування альянсової здатності) на основі досвіду формування все нових і нових альянсів.

Розрізняють два принципово різних види досягнень у альянсах такого типу: приватні вигоди та загальні вигоди. Перші включають в себе вигоди від застосування компанією знань, отриманих від партнера, у галузях власної діяльності, які не стосуються діяльності альянсу. Загальні ж вигоди – це вигоди кожного з партнерів від спільного застосування знань, набутих у ході розвитку альянсу. Вони стосуються операцій, які безпосередньо пов'язані з цим підприємницьким утворенням. Приватні вигоди, як правило, реалізуються в першу чергу. Загальні ж вимагають від учасників здатності спільно та творчо синтезувати свої знання. Ситуація, за якої сторони обмежуються отриманням тільки приватних вигод зазвичай призводить до конфліктів, оскільки кожна із компаній намагається обігнати іншу в процесі набуття знань.

Таким чином, між рівнем концентрації ринків та інноваційною активністю підприємств, що діють на ньому існує тісний взаємозв'язок. За умов низького рівня концентрації ринку господарюючі суб'єкти не мають змоги здійснювати НДДКР у зв'язку з відсутністю необхідних для цього матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів. Водночас надмірно висока концентрація ринку не створює достатніх стимулів для інноваційної діяльності, що можна пояснити відсутністю інтенсивної конкуренції. І лише помірною консолідацією підприємств на ринку має сприятливий вплив на інноваційну активність підприємств. При цьому найефективніші інновації здійснюються в рамках стратегічних альянсів.

### **2.3. Структурні особливості процесів концентрації ринків в Україні**

Концентрація на вітчизняних ринках товарів і послуг розвивалася в істотно інших умовах, аніж аналогічні процеси на ринках розвинутих країн, а тому відрізняється від останніх способами та характером участі підприємств у

цих процесах. Це можна пояснити рядом об'єктивних та суб'єктивних факторів і, в першу чергу, тривалим розвитком економічної системи України в межах великої командно-адміністративної системи СРСР. У зв'язку з цим, теоретичне обґрунтування особливостей та характеру цих процесів в Україні в умовах глобалізації набуває особливого значення.

Важливою характеристикою з точки зору аналізу особливостей концентрації ринків в Україні є способи участі підприємств у цих процесах. За даними Антимонопольного комітету України (рис. 2.7), найчастіше консолідація підприємств на вітчизняних товарних ринках реалізується через придбання акцій (часток, паїв) (84% від усіх наданих дозволів на концентрацію), що відрізняється від господарської практики розвинутих країн, де основним способом участі господарюючих суб'єктів у цих процесах є злиття та поглинання.

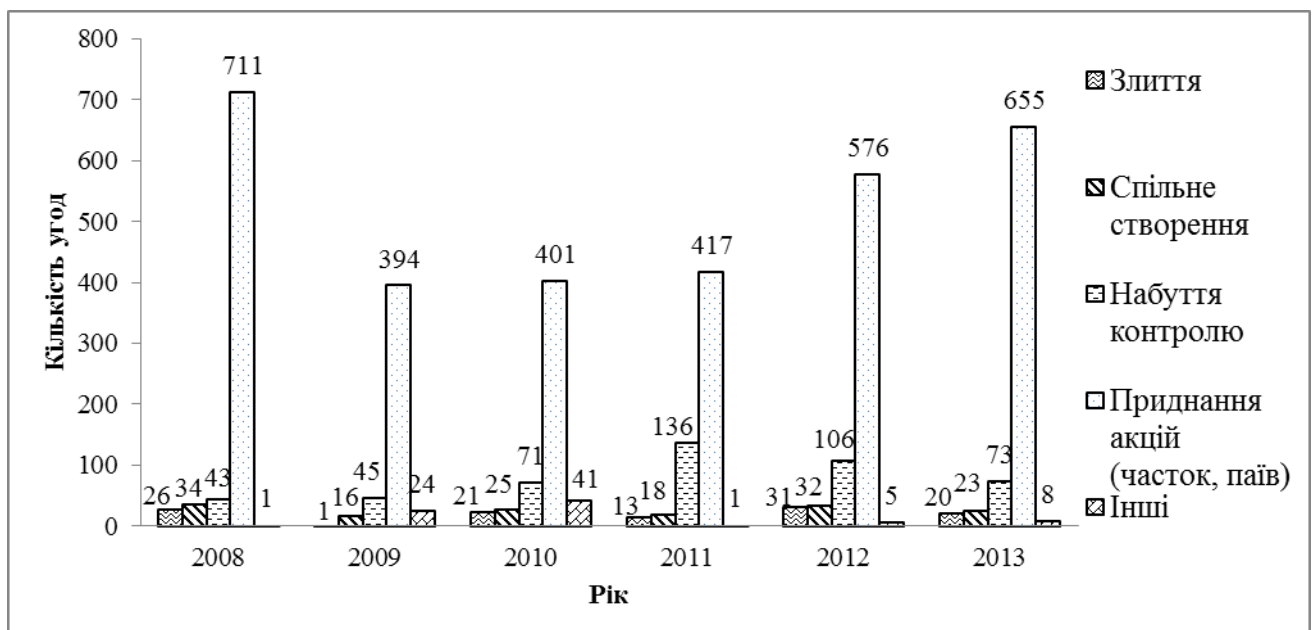


Рис 2.7. Розподіл наданих дозволів на концентрацію ринку за способами  
Джерело: Складено автором за даними: [56].

Таким чином, з багатьох варіантів інвестування прибутку українські компанії віддають перевагу вкладенню коштів у статутні капітали інших підприємств, що забезпечує їх не тільки високими прибутками від фінансових

активів, але й дає змогу впливати на прийняття цими компаніями стратегічних рішень. Це можна пояснити такими факторами:

1) низький захист прав власності та низький рівень довіри, що зумовлює зниження привабливості того інвестиційного варіанту вкладання коштів, при якому їх необхідно передати контрагенту, з яким не встановилися тривалі довірчі відносини;

2) економічне зростання протягом останнього десятиліття, зумовлене підвищенням рівня сукупного попиту. Його результатом стало зростання попиту на товарних ринках і відповідне йому підвищення рівня прибутковості інвестицій в купівлю компаній. Останнє, в свою чергу, посилює стимули до конкурентної боротьби, що проявилось в прагненні компаній наростити свою ринкову частку шляхом укладання угод про горизонтальну концентрацію. Варто відзначити, що найбільш активно ці процеси спостерігалися на ринках експортноорієнтованих галузей (чорної та кольорової металургії), а також на ринках з високим ступенем імпортозаміщення (харчова промисловість);

3) висока ймовірність опортуністичної поведінки при укладанні ринкових угод, особливо при безальтернативності покупця чи продавця. Зниження очікуваних втрат при такій структурі ринку забезпечується шляхом заміщення ринкової координації внутріфірмовою, ієрархічною, яка створюється в результаті вертикальних концентрацій. Саме тому, певною мірою концентраційні процеси, що відбувалися на вітчизняних товарних ринках, особливо в період їх становлення, нагадували відродження радянських концернів та інших багатогалузевих об'єднань.

Прозорі злиття, за яких чітко можна визначити ринкову частку компанії-поглинача та компанії-жертви не набули значного поширення на вітчизняних товарних ринках. У промисловості України сформувалося декілька способів об'єднання підприємств, всередині яких міжфірмова координація виходить за рамки ринкових контрактів і одночасно не передбачає повної консолідації активів цих суб'єктів господарювання. Такий спосіб концентрації підприємств набуває організаційно-правової форми холдингів, ФПГ, тощо [136, с. 16].

Окрім того, валову частку усіх угод в Україні становлять угоди з поглинання, однак зважаючи на те, що це поняття не знайшло свого відображення у вітчизняному законодавстві, ці операції відносять або до угод, пов'язаних з придбанням акцій, або ж до одного зі способів набуття контролю над суб'єктом господарювання.

Крім того, необхідно відзначити, що основними мотивами, які переважають при участі вітчизняних підприємств у процесах консолідації, є можливість зниження зовнішніх трансакційних витрат та збільшення своєї ринкової влади.

Необхідно зазначити, що протягом останніх років на вітчизняних товарних ринках спостерігається активізація концентрації. Свідченням цього є дані про зростання кількості звернень до Антимонопольного комітету України про надання дозволу на участь підприємств у цих процесах. Як видно з рис. 2.8, починаючи з 2009 р., спостерігається поступове збільшення як кількості поданих заяв до Антимонопольного комітету України (з 599 до 962), так і кількості наданих ним дозволів на участь підприємств у цих процесах (з 480 до 779).

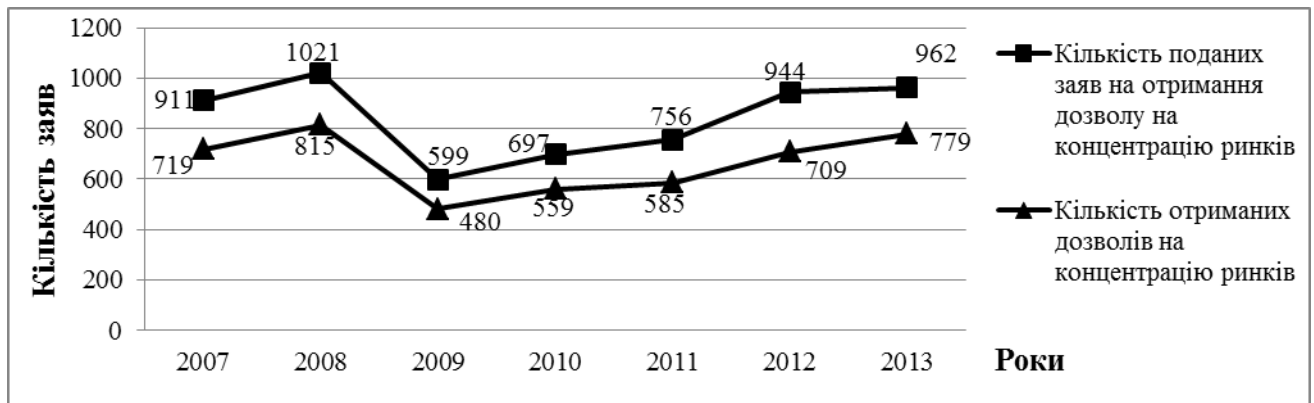


Рис. 2.8. Динаміка кількості поданих заяв до АМКУ та отриманих дозволів на концентрацію ринків

*Джерело: Складено автором за даними: [54]; [55]; [56].*

Аналогічні тенденції прослідковуються і при аналізі даних про структуру товарних ринків та рівень сукупної концентрації економіки України (рис. 2.9). З рисунку видно, що лише близько половини цих ринків можна віднести до

конкурентних, а це дає підстави вважати, що решта ринків характеризується якщо не високим, то помірним рівнем концентрації.

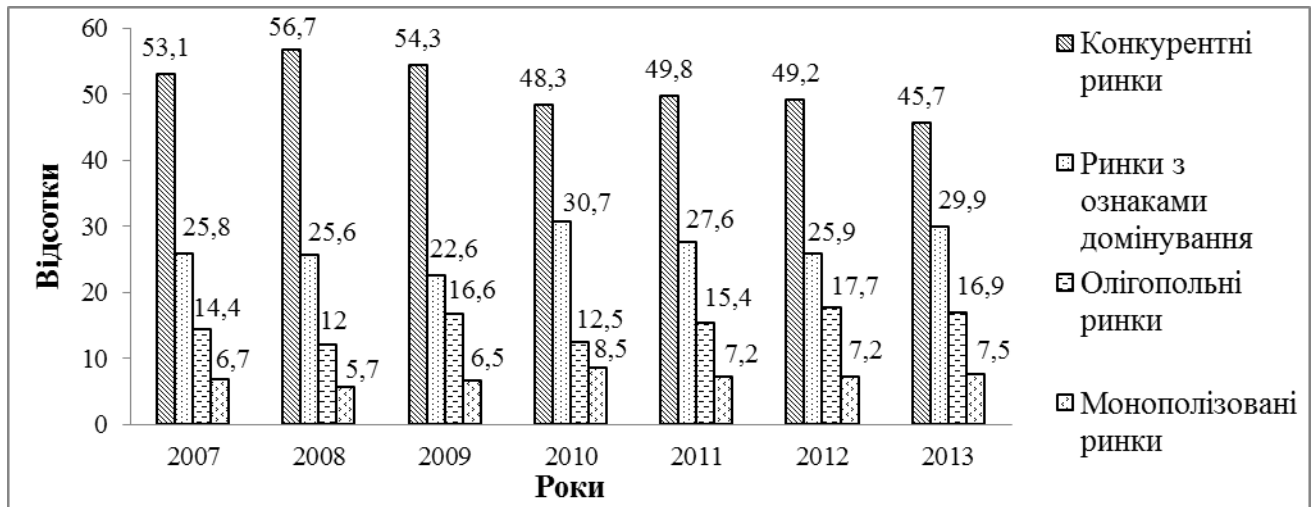


Рис. 2.9. Співвідношення ринків з різною конкурентною структурою в економіці України

*Джерело: Складено автором за даними: [54]; [55]; [56].*

Важливе значення для розуміння динаміки рівня концентрації на ринках товарів і послуг України має дослідження сукупного рівня концентрації у вітчизняній економіці. Як видно з рис. 2.10, який відображає частку найбільших промислових підприємств в обсязі реалізованої продукції, протягом останніх років спостерігається збільшення даного показника для всіх груп суб'єктів господарювання. Низькі значення показників сукупної концентрації протягом 2007-2008 рр. свідчать про наявність інтенсивнішої конкуренції у передкризовий період.

Теоретичні та емпіричні дослідження засвідчують, що вітчизняна економіка в цілому, так і окремі ринки характеризуються високим рівнем концентрації. На нашу думку, це зумовлено рядом причин-факторів.

По-перше, переважанням у галузевій структурі економіки сировинних галузей або галузей з низьким ступенем переробки. Такі висновки підтверджуються господарською практикою України (Додаток В, табл. В.1). Так, у металургійному комплексі України, де виробляється понад 20% ВВП, рівень

концентрації характеризувався такими даними: на ринку коксу 3 найбільші підприємства (CR-3) займали 74,2%, чавуну – 95%, сталі – 93,5%, прокату – 94% [106, с. 4-5], [39, с. 46]. На ринку газу також прослідковуються аналогічні тенденції – на НАК «Нафтогаз України» припадає 77,4% поставок газу, а сукупна частка 3-х найбільших трейдерів (НАК «Нафтогаз України», «Ostchem» і АТ «Укрнафта») перевищує 96% [53].

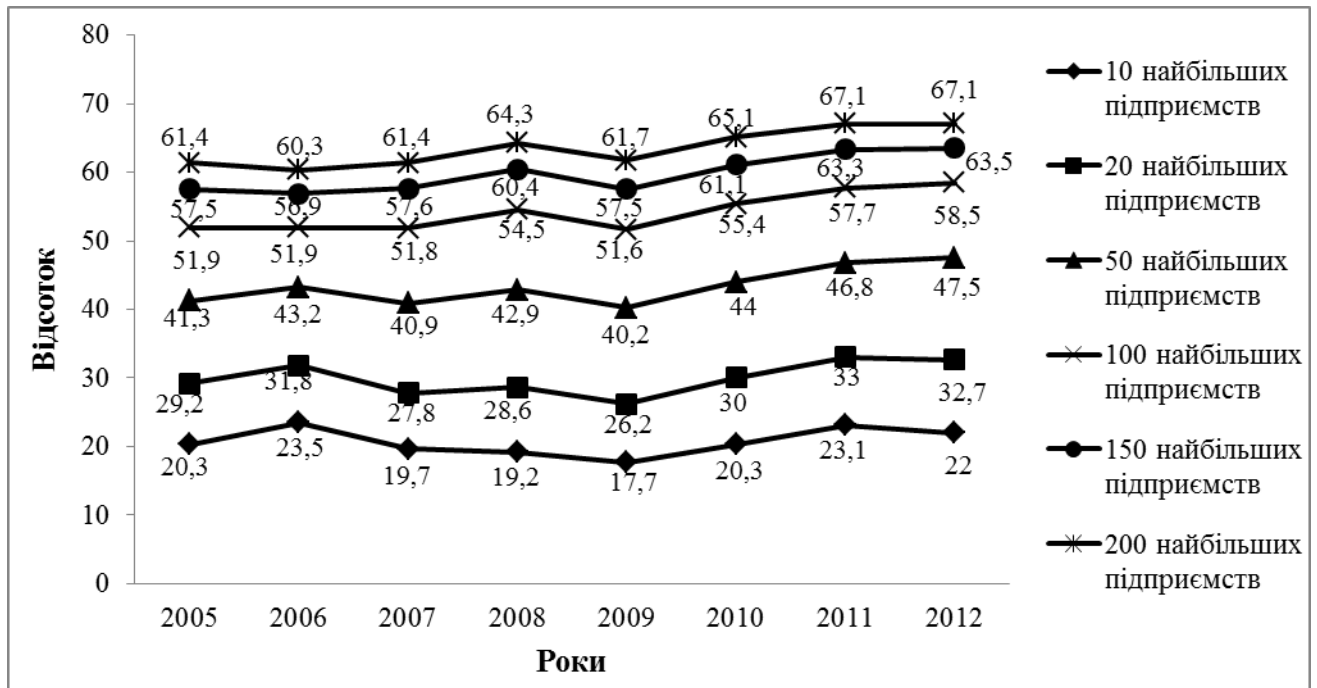


Рис. 2.10. Динаміка сукупного рівня концентрації в промисловості України  
Джерело: Складено автором за даними: [121].

Аналогічна ситуація спостерігається у виробництві титану (найбільший виробник діоксиду титану «Кримтитан» контролює 70% ринку), кальцинованої соди («Кримський содовий завод» обслуговує 80% ринку), хімічній промисловості (ринкова частка «Group DF», яка об'єднує «Рівнеазот», черкаський «Азот», «Сєверодонецьке об'єднання Азот» та концерн «Стирол» на ринку мінеральних добрив становить 80%, 100% на ринку аміачної селітри, 73% на ринку аміаку та більше 50% на ринку карбаміду). Загалом є підстави для висновку, що найвищі показники концентрації спостерігаються на ринках паливно-енергетичного, агропромислового та гірничо-металургійного комплексів (рис. 2.11).

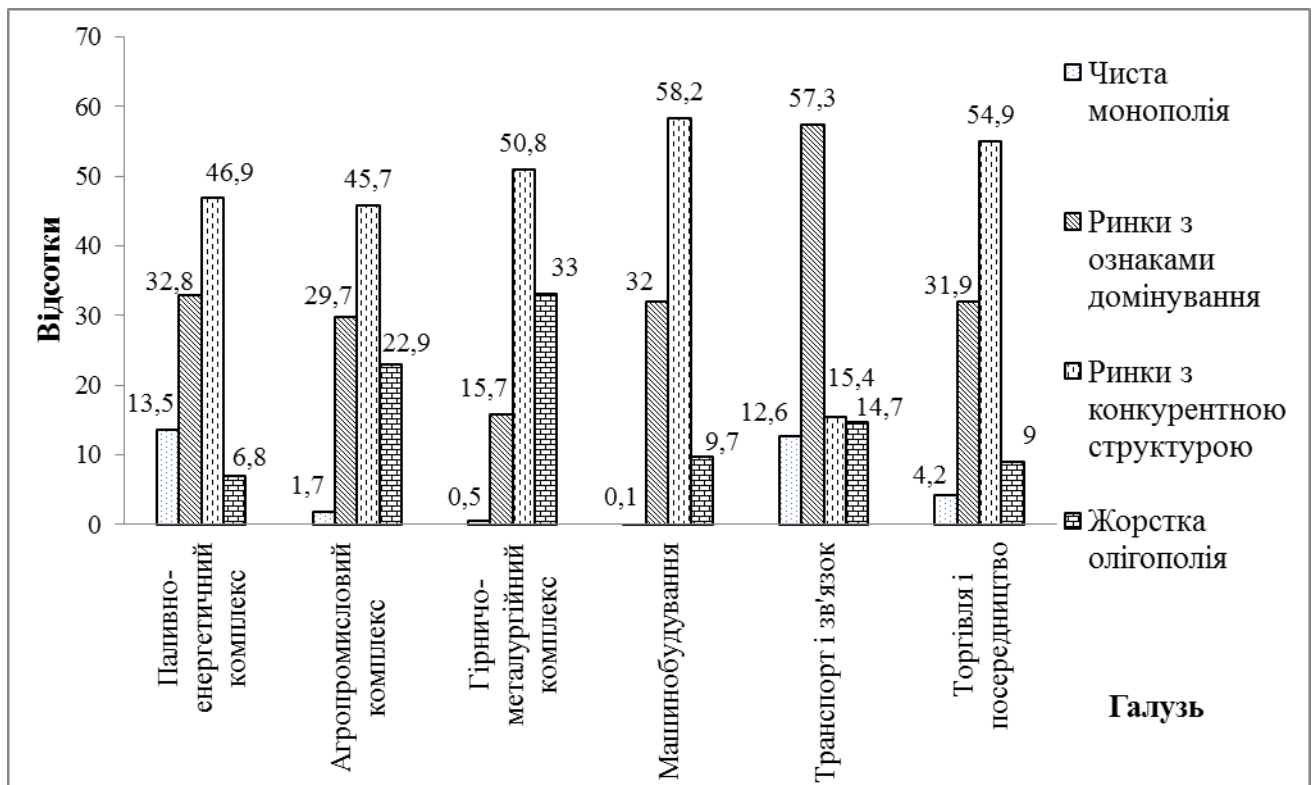


Рис. 2.11. Частка ринків з різними структурними передумовами для конкуренції по секторах економіки у 2012 році, %

Джерело: Складено автором за даними: [121].

Світова практика засвідчує, що високий рівень концентрації на таких ринках негативно впливає на рівень конкуренції на інших ринках, оскільки вони значною мірою залежать від стратегічної взаємодії постачальників. За інших рівних умов, чим вищий рівень концентрації, тим більша ймовірність того, що продавці будуть укладати неформальні угоди з метою підтримки високого рівня цін.

По-друге, незавершеність перетворень у сфері лібералізації торгівлі і, відповідно, наявність істотних адміністративних бар'єрів, які ускладнюють вхід нових учасників на товарні ринки. Дослідження Світового банку щодо легкості ведення бізнесу свідчать про характер перешкод, з якими стикаються суб'єкти господарювання при вході на галузеві ринки обробної промисловості. За показником легкості ведення бізнесу у 2012 р. Україна займала 149-е місце із 183 країн світу, а у 2013 р. піднялася на 112-е місце.

Зокрема, середній термін отримання дозволу на приєднання до електромереж становить близько 9 місяців (274 дні), для отримання дозволу на будівництво необхідно пройти 21 процедуру, сумарна тривалість яких перевищує 1 рік (375 днів) [181]. Зокрема, обмеженнями для входу є необхідність отримання спеціальних рішень, ліцензій чи імпортних тарифів, що сприяє подальшому зростанню рівня концентрації та посиленню її деструктивного впливу на конкуренцію. Додаткові бар'єри, які не сприяють збільшенню кількості господарюючих суб'єктів на товарних ринках, виникають у зв'язку з проблемами доступу до організаційно-економічної інфраструктури, яка необхідна у процесі виробництва.

По-третє, *світові економічні кризи*, які негативно впливають і на вітчизняну економіку, а отже й стимулюють уряд здійснювати ряд антикризових заходів з метою підтримки стратегічно важливих галузей та підприємств. За даними Центру економічного розвитку, у період кризи 2007-2009 рр. більш, ніж половина антикризових заходів спрямовувалася на підтримку великих компаній, які функціонують на висококонцентрованих ринках (будівництва, металургії, хімічної та вугільної промисловості) [48].

Варто також відзначити, що на товарних ринках України підтверджується гіпотеза Е. Мейсона щодо наявності прямого взаємозв'язку між ступенем концентрації ринків та рівнем прибутковості підприємств, що на них функціонують. Так, дослідження показують, що якщо середній рівень рентабельності операційної діяльності становить 4,51%, то на ринках, де трійка лідерів (CR-3) контролює більше 50% сукупного виробництва, він становить 5,55%, а на ринках з  $CR-5 > 70\%$  – цей показник дорівнював 6,62% [26, с. 48-49].

Динаміка вартості злиттів та поглинань в Україні протягом останніх 10 років (рис. 2.12) відображає загальносвітові тенденції та показує тісний взаємозв'язок між процесами концентрації ринків та кризовими явищами у вітчизняній економіці.

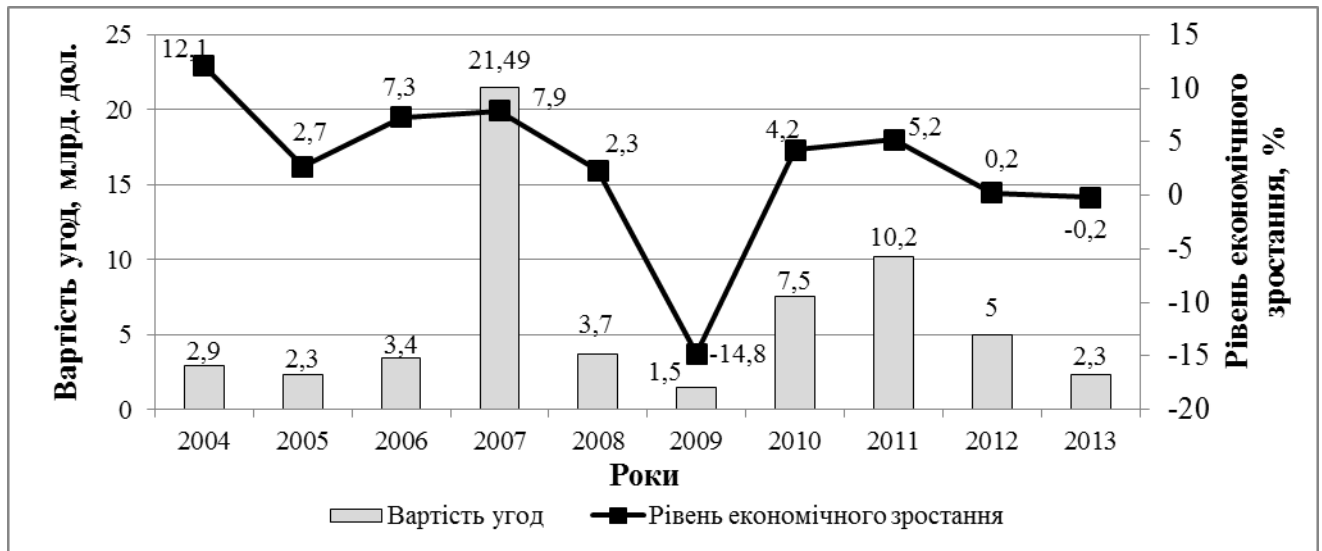


Рис. 2.12. Динаміка рівня зростання економіки та вартості угод про злиття та поглинання в Україні

*Джерело: Складено автором за даними: [239, с. 156], [244].*

Як видно, найбільше угод у вартісному вираженні було укладено у 2007 р., коли спостерігався найвищий за останні 10 років рівень економічного зростання, а найнижчий – у 2009 р. в умовах найглибшого спаду. Такий взаємозв'язок між динамікою ринку M&A та рівнем економічного зростання зумовлений тим, що іноземні інвестори схильні вкладати кошти в компанії з країн з транзитивною економікою лише за умови економічної стабільності. В іншому випадку відбувається відтік іноземного капіталу з країни. Зважаючи на поглиблення економічної та політичної кризи наприкінці 2013 р. – на початку 2014 р., можна очікувати небачений спад на вітчизняному ринку злиттів та поглинань у 2014 р. як у натуральному, так і грошовому виразі.

Як видно з рис. 2.12 динаміка злиттів та поглинань в Україні має хвилеподібний характер. З початку XXI ст. можна виділити щонайменше дві хвилі цих процесів: 1) 2005-2009 рр. та 2) з 2010 р. – до цих пір. Перша хвиля в основному характеризувалася тим, що концентраційні процеси (особливо за участю міжнародних учасників), відбувалися на фінансових ринках, роздрібної торгівлі, харчової промисловості та нерухомості. Для 2-ої хвилі характерне часткове зміщення акцентів і збільшення зацікавленості з боку іноземних

інвесторів до ринків аграрного, енергетичного, фінансового, телекомунікаційного та енергетичного секторів економіки.

Підсумовуючи, зауважимо, що протягом останніх років спостерігається тенденція до підвищення рівня концентрації на всіх товарних ринках. Особливо активними є ці процеси на ринках фінансових послуг, хімічної промисловості, фармацевтики, сільського господарства, продуктів харчування та напоїв, ритейлу та телекомунікації. Свідченням цього є збільшення кількості угод M&A та зростання відповідних показників концентрації (коефіцієнту концентрації та індексу Херфіндаля-Хіршмана). Так, наприклад, протягом 2012 р. значно зріс рівень концентрації на такому стратегічно важливому для населення ринку як ринок хліба. За рахунок укладання серії угод про злиття та поглинання компанія-лідер наростила свою ринкову частку з 6 до 25% [108, с. 27].

Процеси концентрації активізувалися на *ринку ритейлу*. Так, на ринку мобільного ритейлу істотно зріс рівень концентрації в результаті укладання угоди про злиття двох торгових мереж «АЛЛЮ» і «Мобілочки» у 2013 р., оскільки, за оцінками експертів, частка новоствореної мережі досягла 60-65% [16]. Істотно вплинуло на перерозподіл ринкової влади поглинання «Технополісом» торговельної мережі «Ельдорадо». Після угоди, компанія-поглинач стане другою за величиною компанією на ринку побутової техніки та електроніки за кількістю магазинів. Після укладання угоди про поглинання торговельною мережею «Епіцентр» «Нової лінії» компанія-лідер контролює близько 70% [111, с. 24]. Аналогічна ситуація спостерігалася й на інших споживчих ринках країни. Посилення тенденцій до підвищення рівня концентрації у цьому секторі зумовлені кризовими явищами у вітчизняній економіці. Свідченням цього є активізація реструктуризаційних угод, метою яких є позбавлення від непрофільних активів [28, с. 36].

Ще одним сектором вітчизняної економіки, в якому подальшому можуть спостерігатися процеси концентрації ринків, є *енергетика*, однак активність консолідаційних процесів у цій сфері значною мірою залежить від політики приватизації уряду.

Разом з тим, варто зазначити, що кардинально інша ситуація за рівнем концентрації спостерігається на вітчизняному *фінансовому ринку*. Майже всі його сегменти (за винятком страхування життя) є високо фрагментованими, тобто характеризуються низькими показниками концентрації як капіталу та виробництва, так і ринку в цілому. Свідченням цього є як кількість підприємств, що функціонують у тому чи іншому сегменті (табл. 2.6), так і значення коефіцієнтів концентрації та індексів Херфіндаля-Хіршмана (Додаток Д).

Таблиця 2.6

**Динаміка кількості суб'єктів господарювання в різних сегментах  
фінансового ринку України**

<b>Показник</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Кількість діючих банків	170	175	184	182	176	176	176
Кількість страхових компаній:							
«non-life»	356	382	396	396	389	378	-
«life»	55	65	73	73	67	64	-
Кредитні спілки	781	834	829	755	659	638	613
Ломбарди	315	309	315	373	426	456	466
Фінансові компанії	116	170	192	208	221	251	276
Лізингові компанії	149	157	205	252	250	287	329
Факторингові компанії	29	39	47	64	78	110	128
Недержавні пенсійні фонди	79	96	109	109	101	100	94

*Джерело: Складено автором за даними: [88]; [89].*

Як видно з таблиці, надлишкова кількість суб'єктів господарювання функціонує у банківському секторі. За кількістю банків серед країн колишнього СРСР Україна поступається лише РФ, де на початок 2013 р. було зареєстровано 1027 банків [58]. В інших країнах пострадянського простору їх кількість не перевищує 50. Те ж саме стосується й ринку страхових послуг (414 страховиків в Україні порівняно зі 458 страховими компаніями в РФ). Крім того, високо фрагментованими є також такі сегменти фінансового ринку як надання кредитних та ломбардних послуг. Більше того, на чотирьох сегментах фінансового ринку – ломбардних, факторингових, лізингових та інших фінансових

послуг – спостерігається подальше зростання кількості господарюючих суб'єктів, а отже за інших рівних умов можна очікувати зниження рівня їх концентрації.

Детальний аналіз показників концентрації за окремими сегментами фінансового ринку наведений у Додатку Д. Зокрема, як видно з рис. Д.1 та Д.2, на ринку банківських послуг з 2006 р. спостерігається тенденція до часткового зростання рівня концентрації, про що свідчить динаміка коефіцієнта концентрації, розрахованого на основі розподілу активів між банками. Аналіз цих показників показує, що перша п'ятірка банків контролює близько 40% активів вітчизняної банківської системи. Аналогічна ситуація має місце й при аналізі рівня концентрації капіталу на цьому ринку. Значення індексу Херфіндаля-Хіршмана не перевищує 500 пунктів, що також вказує на низький рівень концентрації ринку (рис. Д.1). Ринок «non-life» страхування є ще більш фрагментованим – десятка компаній-лідерів контролюють близько третини страхових премій (Додаток Д, табл. Д.2).

Зовсім інша ситуація склалася у сегменті страхування життя та на ринку послуг ломбардів. Так, на 3 найбільші страхові компанії припадає половина страхових премій, що може призвести до поступової монополізації цього ринку (Додаток Д, табл. Д.2). На ринку ломбардних послуг рівень концентрації є помірним. У 2012 р. коефіцієнт концентрації, розрахований для 5-ти найбільших ломбардів задовольняли попит 47% споживачів (Додаток Д рис. Д.3).

Низький рівень концентрації фінансових ринків неоднозначно впливає на ефективність їх функціонування. З одного боку, забезпечується високий рівень конкуренції, результатом чого може стати здешевлення фінансових послуг та покращення якості обслуговування клієнтів; з іншого, – зважаючи на посилення кризових тенденцій у світовій та вітчизняній економіці, це становить небезпеку для розвитку не тільки власне фінансового, але й для реального сектору.

На відміну від фінансового ринку, *ринки телекомунікаційних послуг* є висококонцентрованими. Разом з тим, процес консолідації у різних сегментах цього ринку мають різний характер. Існують відмінності й у кількості суб'єктів, які функціонують на цих ринках. Так, зокрема, за даними Національної комісії,

що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, у 2012 р. на ринку Інтернет-послуг було зареєстровано 1167 провайдерів [57, с. 10].

Водночас, на ринку мобільного зв'язку функціонує незначна кількість господарюючих суб'єктів і спостерігається тенденція до подальшого їх зменшення. Так, якщо в 2007 р. послуги мобільного зв'язку надавало 12 операторів, то вже в 2010 р. – 7, а на початку 2013 р. – 6. Підтвердженням високого рівня концентрації ринку мобільного зв'язку є значення коефіцієнта концентрації (CR3): 3 найбільші оператори контролюють близько 95% ринку (рис. 2.13) та значення індексу Херфіндаля-Хіршмана, яке перевищує 3500 пунктів. Менші ж учасники або займають невеличку ринкову нішу, або, намагаючись залишитися на ринку, зливаються з потужнішими конкурентами. В інших випадках – вони стають об'єктом поглинання. На нашу думку, це зумовлено специфікою продукту, що продається на ринку, та низкою угод про злиття та поглинання, які були укладені протягом останніх 5-ти років [140, с. 52].

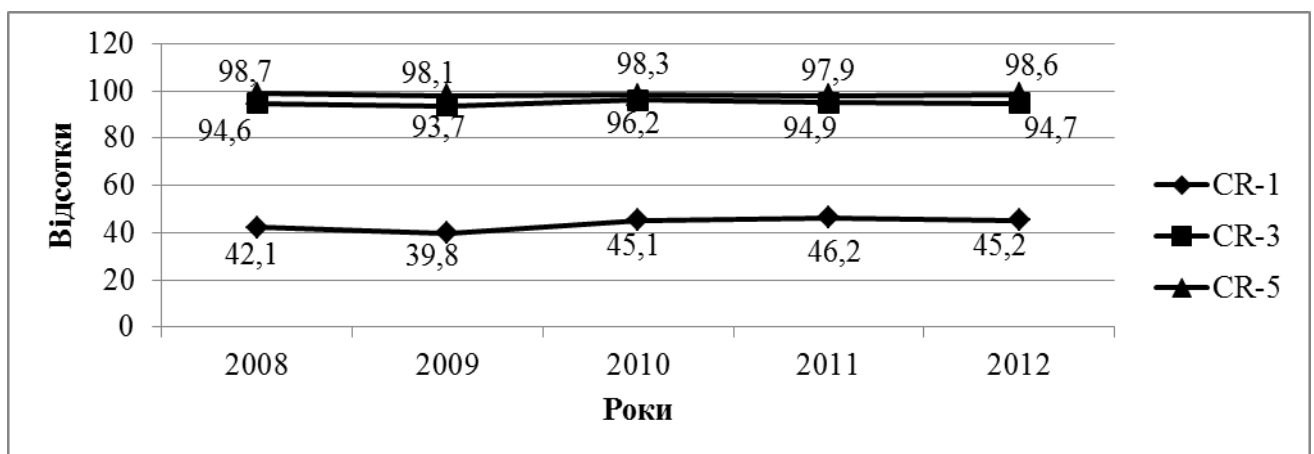


Рис. 2.13. Динаміка коефіцієнтів концентрації на ринку мобільного зв'язку  
Джерело: Розраховано автором за даними компанії «iKS-Consulting».

Хоча на даному етапі на вітчизняному ринку мобільного зв'язку спостерігаються елементи конкурентної боротьби між трійкою лідерів (цінова конкуренція, підвищення якості обслуговування, надання дешевих супутніх послуг (наприклад, мобільного Інтернету), тощо), описані тенденції дають

підстави для висновків: 1) рівень концентрації ринку є високим; 2) структура ринку тяжіє до жорсткої олігополії; 3) створені передумови для появи колективного домінування; 4) існує загроза для конкуренції.

На ринку широкополосного доступу до мережі Internet, як уже зазначалося, функціонує велика кількість підприємств, однак більшість з них діють на регіональному чи навіть на локальному рівнях, а тому їх ринкова частка, розрахована на основі кількості абонентів, яких вони обслуговують, є досить незначною. Зараз на ринку є 10 потужних операторів, серед яких лідируючі позиції займає один – ПАТ «Укртелеком».

Аналіз показників концентрації показав (табл. 2.7), що ринок є низькоконцентрованим і прослідковується тенденція до його подальшої деконцентрації. У 2010-2011 рр. коефіцієнт концентрації, розрахований для 5-ти найбільших компаній, становив 50 %, а індексу Херфіндаля-Хіршмана трохи перевищував 1000 пунктів. Однак, виходячи із значення цих показників у 2012 р., можемо констатувати, що на сьогодні ринок є низькоконцентрованим.

*Таблиця 2.7*

**Динаміка показників концентрації на ринку широкосмугового доступу до мережі Інтернет**

<b>Показник</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
CR-3	50,28	45,56	38,66
CR-5	57,52	53,09	44,30
ННІ	≈1200	≈1000	≈700

*Джерело: Складено та розраховано автором самостійно.*

Зауважимо: така ситуація є дещо парадоксальною, зважаючи на специфіку послуг, які надаються на ринку та специфічні умови його функціонування. Вільному входу нових суб'єктів господарювання на цей сегмент ринку телекомунікаційних послуг перешкоджає низка адміністративних та економічних бар'єрів. Так, для виходу на цей ринок необхідні значні фінансові витрати на побудову інфраструктури доступу до мережі Інтернет. Окрім того,

існує низка правових перешкод при доступі провайдерів до житлових комплексів при проведенні будівельних та монтажних робіт [57, с. 10].

Низький рівень концентрації неоднозначно впливає на розвиток ринку. З одного боку, зростає добробут споживачів, оскільки, провайдери, вступаючи в інтенсивну конкурентну боротьбу, охоплюють дедалі більше географічних областей країни і тим самим забезпечують доступ населення до мережі Інтернет. Крім того, в результаті економічного суперництва між ними знижуються ціни на їх продукт.

З іншого боку, така інтенсивна конкуренція може породити свій антипод і призвести до монополізації ринку. Вже зараз спостерігається тенденція до використання лідерами ринку демпінгових цін, в результаті чого певна частина Інтернет-провайдерів зовсім вийшли з ринку, а інша частина – перебуває у скрутному фінансовому становищі. Разом із кризовими явищами у вітчизняній економіці, це несе значну загрозу для ефективності ринку.

Суперечливий вплив рівня концентрації ринків на ефективність їх функціонування ускладнює завдання, що постають перед антимонопольною політикою. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснення детального аналізу вітчизняної антимонопольної політики у сфері контролю за рівнем концентрації товарних ринків, виявлення її основних переваг та недоліків.

## **Висновки до розділу 2**

1. Основними тенденціями, якими характеризується розвиток процесів концентрації ринків в умовах глобалізації є: зростання кількості та вартості угод про злиття та поглинання на міжнародному рівні, що зумовлено лібералізацією економічних відносин та транскордонного руху капіталу; зростання економічної влади ТНК на міжнародних та глобальних ринках; зниження бар'єрів входу на національні ринки у зв'язку зі швидким поширенням інформації та технологій в

глобальній економіці; зростання ролі інноваційного фактору при підвищенні рівня концентрації ринків; уніфікація міжнародних правових систем у сфері контролю за концентрацією ринків в цілому та за угодами про злиття та поглинання зокрема; зміщення акцентів у контролі за процесами концентрації за національного на над національний рівень; мережевий характер взаємовідносин між суб'єктами господарювання, що призводить до виникнення якісно нових форм концентрації ринку.

2. Глобалізація світогосподарських зв'язків здійснює суперечливий вплив на концентрацію ринків. З одного боку, через лібералізацію економічних відносин вона призводить до збільшення кількості господарюючих суб'єктів на національних товарних ринках, а отже і до зниження рівня їх консолідації, а з іншого – через діяльність ТНК вона призводить до витіснення національних виробників у процесі конкурентної боротьби та задоволення основної частини попиту на товар великими іноземними та міжнародними компаніями. Крім того, процеси концентрації в результаті глобалізації відбуваються не лише на мікро- та макрорівнях, а й поширюються на мегаекономічний рівень. Це призводить до зміни якісного характеру конкуренції, модифікацію форм та механізмів реалізації самого процесу концентрації, а також зміну пріоритетів та напрямів конкурентної політики національних держав.

3. Активні процеси глобалізації, формування в розвинутих країнах мережевої економіки та розвиток неієрархічних мережевих структур спричинили виникнення мережевої концентрації. Її основними характеристиками є: відносини взаємних обов'язків, функціонування на основі угод про тимчасову співпрацю, переважно неформальний характер зв'язків між її учасниками, переговори як метод вирішення конфліктів всередині організації, висока адаптивність до змін зовнішнього середовища, переважання відносин кооперативності між учасниками мережі та відносин конкуренції з зовнішніми контрагентами.

4. Особливістю процесів концентрації є здатність їх посилювати інноваційну активність підприємств на ринку. В умовах надто низького рівня

концентрації ринку стимули підприємств до здійснення інновацій знижуються через відсутність необхідних ресурсів. Якщо ж рівень фрагментованості низький, то стимули до новаторської діяльності у підприємств не надто високі, їх здобутки в галузі НДДКР можуть використовуватися для подальшого витіснення своїх конкурентів з ринку. І лише за умов помірно високої концентрації ринку економічні агенти здатні здійснити прорив у сфері продуктових, технічних та технологічних новацій, результатом чого стануть високі темпи їх економічного зростання та якісно новий рівень конкуренції.

5. Розвиток вітчизняних ринків в умовах глобалізації характеризуються значними диспропорціями у рівні їх концентрації. Після проголошення переходу до ринкової економіки, ринки не зазнали радикальних якісних зрушень. У результаті процесів приватизації стратегічно важливі сировинні ринки розділені між декількома великими підприємствами, що відповідним чином позначилося на рівні їх концентрації. Водночас ринки готової продукції, які могли б стати основою для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, характеризуються низьким рівнем концентрації, а отже їх учасники зазвичай не мають необхідного фінансового та людського капіталу, який би дав змогу впроваджувати найновіші досягнення НТП та суттєво знижувати витрати виробництва.

Основні наукові результати розділу відображені в працях автора: [130]; [133]; [134]; [137]; [138]; [139]; [140]; [141]; [143], [145], [147].

## РОЗДІЛ 3

### ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ

#### **3.1. Економіко-організаційне забезпечення регулювання концентрації ринків на національному рівні**

Філософія процесів концентрації ринків містить у собі суперечності між конкретними інтересами підприємств, що прагнуть покращити ефективність своєї діяльності в умовах посилення позицій на ринку, набувають значної економічної влади, та стратегічними завданнями суспільства щодо формування та підтримки конкуренції між суб'єктами господарювання. У зв'язку з цим необхідним є їх активне регулювання з боку держави.

Зважаючи на те, що процеси концентрації ринку за своїм економічним змістом мають спільні риси з процесами монополізації, вони контролюються антимонопольними органами лише тоді, коли існує висока ймовірність, що вони спровокують реалізацію негативних наслідків набуття господарюючим суб'єктом ринкової влади та призведуть до зниження інтенсивності конкуренції в галузі [41]. У цьому проявляється двоякість економічної природи антимонопольних відносин, спрямованих не на усунення монополізації, а на коригування її розвитку.

У розвинутих країнах регулювання концентрації ринку зазвичай зводиться до встановлення контролю за злиттями, оскільки вважається, що у більшості випадків вони становлять загрозу для конкуренції. Особливо це стосується горизонтальних злиттів, результатом яких може стати набуття значної ринкової влади або збільшення ймовірності того, що інші підприємства будуть відкрито чи таємно координувати свої рішення у сфері ціноутворення та обсягів

продукції, що виробляється, у зв'язку зі зменшенням кількості підприємств у галузях з високим рівнем концентрації. Угоди між вертикально пов'язаними компаніями можуть позбавити інші підприємства з аналогічними або з вищим рівнем економічної ефективності, які не є членами їх об'єднання, можливості продавати свою продукцію. Хоча усі ці несприятливі аспекти, пов'язані з укладанням угод про злиття та поглинання, дуже часто становлять серйозну загрозу для конкуренції, з точки зору економічної ефективності, їх недоцільно повністю забороняти.

Першопочатково концентрація ринків регулювалася законодавчими нормами, які мають забороняти або істотно обмежувати діяльність монополістичних компаній. Перші такі документи датовані III ст. до н.е. (едикт про ціни Діоклетіана та конституція про ціни Зінона). Пряма державна заборона на всі види монополій була прийнята Парламентом Англії у спеціальному «Законі про монополії» (1624). Дещо пізніше фізіократи наголошували на тому, що монополія як ринкова структура є однією з найбільших загроз для економічної свободи.

Вперше контроль за рівнем концентрації ринку як спеціальна норма був запроваджений у США наприкінці XIX ст. у рамках становлення антитрестівського законодавства. Його правовою основою став закон Шермана, прийнятий у 1890 році, та закон Клейтона від 15 жовтня 1914 року. Закон Шермана базується на принципі заборони будь-яких об'єднань та угод між підприємствами, які становлять загрозу для конкуренції на ринку [225], тобто по суті, він забороняє концентрацію ринків. Відповідно до закону, підприємства, які займають домінуюче становище, повинні бути розпущені або поділені, навіть якщо вони ним не зловживають (наприклад, поділ компанії AT&T на 20 та компанії Standard Oil N.J. на 33 незалежних підприємства [20, с. 47]). Порухення цього принципу передбачає, що юридичні та фізичні особи нестимуть не лише адміністративну, але й кримінальну відповідальність [237].

Відповідно до закону Клейтона концентрація ринку регулюється розділом 7, згідно з яким забороняються злиття «у будь-якій галузі торгівлі та в будь-якій

частині країни, якщо його результатом може стати істотне послаблення конкуренції чи тенденція до створення монополії» [170, с. 624]. У 1950 р. в цей розділ були внесені правки законом Келлера-Кефаувера, які надавали уряду можливість перешкоджати не тільки горизонтальним, але й вертикальним та конгломеративним злиттям, що можуть обмежувати конкуренцію. Таким чином, ці нормативно-правові акти спрямовані на попередження угод про злиття. У зв'язку з таким радикальним ставленням до процесів злиття та поглинання, за допомогою яких і підвищується рівень концентрації того чи іншого ринку, американське антитрестівське законодавство вважається найжорсткішим.

Окрім злиттів, окремі статті закону Клейтона спрямовані також на здійснення контролю за процесами концентрації ринків у формі перехресних директоратів. З 1990 р закон визнає їх «потенційно антиконкурентними» і забороняє їх особливо в компаніях, які є прямими конкурентами. Зокрема не дозволяється одній особі займати посаду директора чи бути членом правління в двох чи більше компаніях, якщо вони «за характером свого бізнесу чи місцем здійснення діяльності є конкурентами», тобто усунення конкуренції шляхом укладання угоди між ними призведе до порушення будь якого антитрестівського законодавства.

У європейських країнах та в Японії антимонопольне законодавство було прийнято лише після Другої світової війни. Зокрема, першим антимонопольним нормативно-правовим актом Японії став закон «Про заборону приватної монополії та забезпечення чесних угод» (1947), під дію якого опосередковано підпадав і контроль за рівнем концентрації ринку як джерела досягнення домінуючого становища.

Разом з тим, варто відзначити, що залежно від того як змінювалася думка щодо рівня небезпечності того чи іншого виду злиттів, еволюціонували і антимонопольне законодавство розвинутих країн, яке регулювало ці процеси. Наприклад, антимонопольне законодавство США, метою якого є контроль за концентрацією ринків, розроблялося з урахуванням теоретичних поглядів економістів – представників структуралізму, Чиказької, Гарвардської шкіл тощо

(рис. 3.1). Зокрема, доктрина представників структурного напрямку економічної теорії стала основою для розробки Міністерством юстиції США «Керівництва щодо аналізу горизонтальних злиттів» (Horizontal Merger Guidelines).

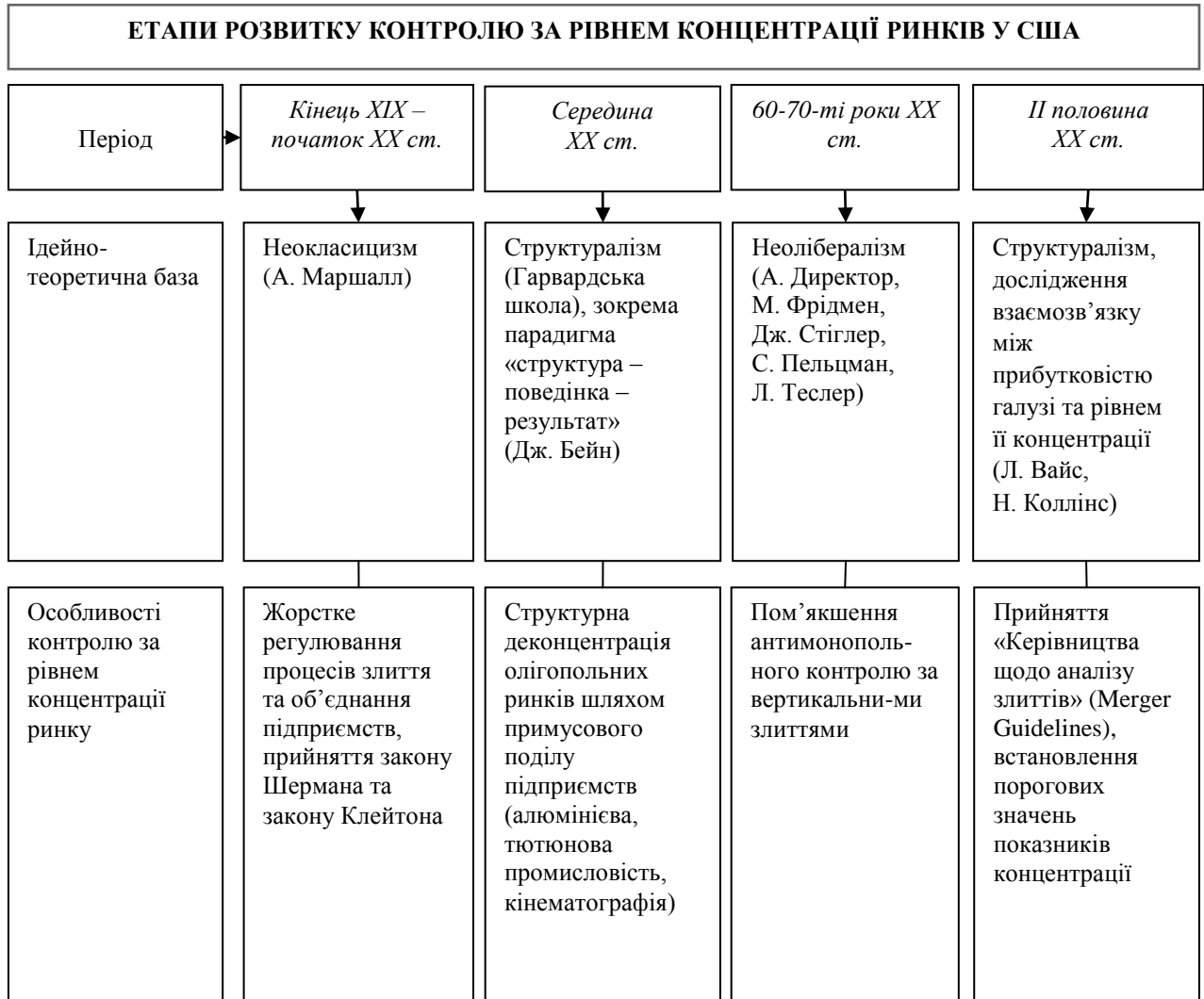


Рис. 3.1. Еволюція контролю за рівнем концентрації ринків у США

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Теоретичною основою для розробки антикартельної політики Німеччини стала соціально-економічна неоліберальна доктрина з концепцією «соціального і вільного ринкового господарства», зокрема вчення представників Фрайбурзької школи (В. Ойкена, В. Рьопке, Ф. Бьома, А Мюллера-Армяка, тощо). Неоліберали вважали, концентрація ринку є «істинною соціальною хворобою» [221, с. 14], яка в кінцевому результаті має негативні наслідки для самих компаній, що

приймають в ній участь, та їх власності, а її викорінення є необхідною умовою збереження соціальної справедливості та свободи громадян [207, с. 6].

Загалом підходи щодо жорсткості антимонопольного регулювання концентрації ринків змінювалися залежно від еволюції поглядів на проблему конкуренції та монополії. У регулюванні процесів концентрації можна виділити такі етапи:

– розробка моделі досконалої конкуренції та формування уявлень про основні риси конкурентного ринку. Тут панує уявлення про те, що ідеалом ринкової структури є вільна конкуренція і всі зусилля антимонопольної політики держави мають бути спрямовані на її досягнення. Відповідно монополія трактується як негативне явище, що знижує ефективність функціонування ринкової економіки. Як результат, усі заходи конкурентної політики спрямовані на мінімізацію рівня концентрації ринків, оскільки таким чином можна упередити появу монопольних структур;

– розуміння взаємозалежності та взаємопереплетіння монополії та конкуренції у результаті їх динамічного розвитку. На цьому етапі економісти все більшу увагу приділяють дослідженню позитивних рис монополії, зокрема таких як нагромадження фінансових ресурсів, технологічний прогрес, нейтралізації негативної економічної динаміки (пом'якшення криз та спадів у різних галузях національного господарства). Це спричиняє пом'якшення державної політики у галузі концентрації ринків, що проявляється у менш жорсткому регулюванні процесів злиття та поглинання;

– поява концепції працюючої конкуренції та конкурентних ринків. Відповідно до цього підходу, економічна ефективність цін та обсягів продажу може бути досягнута без конкурентного процесу та поза ним. У цей період продовжуються пошуки кількісних показників конкуренції через економетричні дослідження галузей та побудову регресійних моделей ринків. Однак усе ще панує ідея про те, що конкуренції на ринках бракує, а антимонопольна політика має бути спрямована на збільшення ступеню конкурентності ринків. На цьому етапі концентрація розглядається як один із способів підвищення

конкурентоспроможності підприємств та посилення конкуренції між ними, а тому у деяких галузях антимонопольна політика спрямована на стимулювання цих процесів [103, с. 39-40].

Сучасний розвиток антимонопольного законодавства, яке спрямоване на регулювання концентрації ринку, характеризується такими тенденціями:

1) відбулися кардинальні зміни в поглядах економістів, суть яких полягає в тому, що будь-яке відхилення від моделі досконалої конкуренції зараз не розглядається як шкідливе та протизаконне. Учені, погляди яких виступають стали теоретичним підґрунтям для розробки сучасної антимонопольної політики доводять, що інтенсивна конкуренція існує у різних ринкових структурах;

2) теоретики та практики антимонопольної політики погодилися, що зміна ставлення до переможця конкурентної боротьби, тобто до монополіста, який вимушений був брати у ній участь, тільки через те, що він у ній переміг, є неправильним;

3) антимонопольний контроль за концентрацією ринку має здійснюватися на основі використання так званого «розумного підходу», тобто порівняння негативного ефекту від обмеження конкуренції з позитивним впливом ефекту масштабу та іншими економічними вигодами.

Аналіз сучасних прогресивних зарубіжних методів антимонопольного регулювання процесів концентрації дав змогу систематизувати та узагальнити усі існуючі у світовій практиці нормативно-правові акти та правові режими, метою яких є контроль за процесами концентрації на товарних ринках (рис. 3.2).

З точки зору парадигми «структура-поведінка-результат» усі ці законодавчі акти можна поділити на дві основні групи: закони, об'єктом регулювання яких є структура ринку і поведінка його учасників, та закони, метою яких є вплив на результати діяльності ринку. Як правило, у першому випадку застосовуються опосередковані методи контролю за рівнем концентрації, а у другому – прямі.



Рис. 3.2. Класифікація режимів контролю за концентрацією ринків  
*Джерело: Складено автором самостійно.*

Якщо антимонопольна політика спрямована на результат діяльності ринку, то це означає, що національні уряди намагаються скоригувати ситуацію, яка склалася в результаті участі підприємств у процесах концентрації. Вона дуже рідко застосовується в країнах з ринковою економікою, однак час від часу її використовували в Великобританії, Швеції, Німеччині та Франції. Допускається її застосування в Японії та Кореї.

Основна частина діючих юридичних норм схожі між собою в аспекті жорсткого контролю за участю підприємств у процесах злиття та поглинання, оскільки останні розглядаються як такі, що обмежують торгівлю, знижують інтенсивність конкуренції чи призведуть до зловживання домінуючим становищем. У деяких випадках такий тип регулювання покликаний забезпечувати економічну ефективність ринку, однак більшою мірою його метою є мінімізація збитків, яких може завдавати конкуренції та ефективності підвищення рівня концентрації. У цьому аспекті відповідно до законодавства США, ЄС та Німеччини угоди про злиття та поглинання підлягають більш жорсткому контролю, ніж в інших юридичних системах, вимагаючи достатньо вагомого підтвердження того, що вони призведуть до зростання ефективності. В інших країнах (наприклад, Великобританії та Швеції) регулювання процесів концентрації не таке жорстке [120, с. 12].

Антимонопольні та конкурентні законодавства багатьох країн, діяльність яких спрямована на регулювання процесів концентрації на товарних ринках, наприкінці ХХ ст. були побудовані таким чином, щоб відповідні державні органи мали змогу втручатися в угоди про злиття та поглинання компаній, коли вони послаблюють незалежність конкуруючих постачальників та підвищують рівень консолідації ринку. До 80-х рр. тільки в Німеччині та США органи державної влади активно втручалися в ринкові структури, вимагаючи попереднього узгодження злиття та забороняючи об'єднання корпорацій, які призводять до підвищення рівня концентрації ринку. В інших випадках юридичні системи не застосовували жорстких норм контролю структури ринку, виходячи з припущення, що крупні економічні суб'єкти здатні краще конкурувати на міжнародних ринках. Однак по мірі того як економіка розвивалася, дедалі частіше спостерігалось зростання рівня концентрації ринків. Це призвело до того, що національні уряди Великобританії, Іспанії, Франції, Південної Кореї почали застосовувати жорсткіші норми у регулюванні структури ринку [70, с. 350].

Для визначення необхідності здійснення контролю за концентрацією ринків більшістю антимонопольних режимів застосовуються перевірка кожної окремої ситуації на предмет відповідності наступним критеріям:

- чи концентрація ринку суттєво перешкоджає ефективній конкуренції? (контроль за злиттями в Європейському Союзі);
- чи концентрація значною мірою знижує конкуренцію? (антитрестовське законодавство США);
- чи концентрація призводить до виникнення чи посилення домінуючого становища? (конкурентне законодавство Німеччини та Швейцарії).

Регулювання рівня концентрації ринку у національних економіках також відрізняється залежно від концепцій, які лежать в основі антимонопольного законодавства. Розрізняють дві основні такі концепції – влади над ринком та панування ринку [13, с. 3-50]. Це означає, що антимонопольна політика у сфері концентрації застосовується або для того, щоб залишити постачальників товару без можливості користуватися їх владою над ринком, або ж щоб не дозволити їм, використовуючи свою могутність, зловживати лідируючим становищем. Це можна пояснити тим, що використання влади над ринком зазвичай унеможлиблює досягнення економічної ефективності, а панування ринку дозволяє підприємству самостійно створювати бар'єри для торгівлі, обмежувати конкуренцію та загрожувати економічній свободі та життєздатності інших учасників.

Влада над ринком залежить від відносного розміру підприємства, тобто від його ринкової частки, а також від розміру самого ринку, тобто від кількості його учасників, наявності вхідних бар'єрів та доступності товарів-субститутів. Така ситуація на ринку означає, що підприємство може підвищувати ціни, не зменшуючи обсягів продажу, що пояснюється відсутністю альтернатив. Контроль за рівнем концентрації, що базується на цій концепції, має на меті покращення добробуту споживачів.

Панування ринку залежить від абсолютних розмірів підприємства, його взаємозв'язків зі споживачами та постачальниками ресурсів та здатності

визначати економічну життєздатність своїх торгових партнерів. Таке регулювання має на меті захист конкурентів, а не самого процесу конкуренції.

У кожній національній економіці контроль за рівнем концентрації на товарних ринках відрізняється ще й відношенням конкурентного чи антимонопольного законодавства до політики протекціонізму всередині країни. Досвід показує, що законодавство економічно розвинутих країн у своїй антитрестівській діяльності передбачає пільги, вважаючи їх засобом підтримки промислової політики, яка стимулює розвиток стратегічно важливих секторів економіки. Промислова політика такого типу зазвичай створює значний антиконкурентний ефект. Зокрема, компанії, діяльність яких субсидується державою, нерідко погіршують конкурентне середовище та сприяють встановленню цін, вищих за конкурентні. Коли споживачі змушені купувати продукцію захищених місцевих виробників, то це може нівелювати весь позитивний ефект від введення пільг. Японія, Корея та Німеччина часто санкціонували пільги по відношенню до своїх національних виробників у період підйому їх економіки та її подальшого входження до світової господарської системи.

Тарифи, квоти та антидемпінгові обмеження зменшують розміри ринку, перешкоджають конкуренції з боку іноземних виробників, збільшують концентрацію промислового виробництва та товарних ринків і, як наслідок, призводять до використання влади над ринком та зниження добробуту споживачів. Таким чином, протекціоністська торговельна політика, яка усуває іноземних виробників з національного ринку, у найближчій перспективі однозначно призводить до підвищення рівня концентрації виробництва та окремих ринків.

За напрямками регулювання виділяють два основні типи контролю за концентрацією ринків – антитрестівський та антикартельний [98, с. 125]. Антитрестівське законодавство спрямоване на протидію об'єднанням, у рамках яких відбувається повна втрата самостійності підприємствами, що до нього входять. Такий підхід до регулювання концентрації на товарних ринках

використовується у США, Канаді та Швеції. Метою антикартельних законів є протидія горизонтальним та вертикальним угодам, результатом яких може стати поділ ринків збуту, підтримка цін, тощо (наприклад, Німеччина та Великобританія).

Варто також зазначити, що антитрестівська політика зазвичай реалізується через систему національного права та адміністративних органів. У більшості держав інститути, обов'язками яких є розробка та реалізація антитрестівського законодавства, формуються відповідно до однієї з двох основних моделей:

– адміністративної (політична система) – відповідальність за застосування закону несе адміністративний орган, зазвичай закріплений за міністерством економіки та який має значний політичний вплив;

– юридичної система – передбачає застосування антитрестівського законодавства судовою системою, що дозволяє уникнути втручання з політичних міркувань [10, с. 34], [13, с. 21].

У США та Німеччині регулювання процесів концентрації ринку відбувається більшою мірою через судову систему. Саме ці дві системи стали зразками для проведення антимонопольної політики в цілому та контролю за рівнем концентрації на товарних ринках зокрема для решти світу. У цих країнах юридичне рішення відіграє центральну роль у трактуванні та застосуванні законодавства. Аналогічна модель у регулюванні процесів концентрації через встановлення контролю за угодами про злиття та поглинання застосовується в Австралії, Японії, Кореї, ЄС та Франції.

У законодавствах Великобританії, Іспанії та Швеції юридичне рішення відіграє відносно незначну роль: у цих країнах застосовується адміністративна система, за якою трактування та застосування норм антимонопольного законодавства щодо угод про злиття та поглинання покладається на адміністративний суд та призначених чиновників виконавчої влади, зазвичай на міністра економіки. Великобританія – найбільша держава з тих, де застосовується політична система, особливо після того, як Франція перейшла до судової моделі. Регулювання процесів концентрації в країнах

постсоціалістичного табору, в тому числі й Україні, передбачають значну свободу дій в адміністративному та політичному відношенні та відносно слабші юридичні засоби впливу.

Зазвичай питанням регулювання рівня концентрації ринків присвячені окремі статті законів про захист економічної конкуренції. Наприклад, в Україні особливості контролю за цими процесами прописані в Законі України «Про захист економічної конкуренції», в Німеччині – в Конкурентному законі Німеччини (*German Competition Act*), в Японії – Антимонопольному законі Японії (*Japanese Antimonopoly Act*), тощо. Деякі країни використовують спеціальне законодавство як основу для здійснення контролю за концентрацією ринків. Яскравим прикладом цього є США, де регулювання цих процесів здійснюється на основі уже згаданого «Керівництва щодо горизонтальних злиттів».

Як правило, функції щодо контролю за рівнем концентрації ринків покладаються на антимонопольні органи (Додаток Е, табл. Е.1). Так, в Австрії контроль за процесами консолідації на ринку здійснюють Міністерство економіки та праці і Вищий державний суд по картелям; в Данії, Швеції та Фінляндії – спеціалізовані державні органи з питань конкуренції; в Німеччині – Федеральна служба по картелям; Ірландії – Департамент з питань підприємництва, торгівлі і зайнятості, а також спеціалізовані антимонопольні органи; Великобританії – Комісія з питань конкуренції, Департамент торгової і промислової політики, Служба по контролю за конкуренцією [215, с. 649-654].

Детальний аналіз законодавчої бази розвинутих країн дає змогу виділити основні положення, які притаманні більшості законів, що регулюють процеси концентрації ринків на національному рівні:

– контроль за процесами злиття та поглинання здійснюється з урахуванням політики лібералізації, однак основною його метою є стимулювання чи змушення незалежних між собою підприємств до ведення чесної конкурентної боротьби;

- заходи, спрямовані на обмеження діяльності монополістів та демонополізації економіки лежать в основі будь-якого регулювання рівня концентрації ринку;
- жорсткий контроль та спостереження за поведінкою суб'єктів, які займають домінуюче становище;
- недопущення несанкціонованих угод та обмеження злиттів і поглинань;
- зняття обмежень на злиття чи приєднання у випадку, якщо учасники угоди доведуть, що позитивний ефект від їх дій перевищує негативні наслідки для конкуренції на ринку.

Якщо аналізувати сучасну антимонопольну політику у сфері концентрації ринків, яку застосовують розвинуті країни (Додаток Ж, таблиця Ж.1), то тут слід зазначити наступне. У більшості з таких країн, після прийняття рішення про злиття підприємства повинні повідомити про це відповідні антимонопольні органи. Вперше таку практику було запроваджено у США, де попереднього узгодження потребують злиття, в результаті яких утворюється компанія з чистим річним товарооборотом більше 10 млн. дол. або ж якщо грошова оцінка активів, які підлягають продажу перевищує 15 млн. дол. Крім того, Міністерство юстиції США та Федеральна торгова комісія активно використовує «правило 200», згідно з яким забороняється будь-яке злиття, в якому в якості хоча б однієї зі сторін виступає підприємство, яке входить у список 200 найбільших компаній країни. В інших країнах показниками порогових критеріїв для отримання дозволу на участь у процесах концентрації на ринку використовують валові доходи (Канада), сумарну вартість активів (Росія, Україна), загальний та внутрішній товарооборот (Польща, Німеччина, Японія), частку в капіталі компанії цілі (Японія), тощо (табл. 3.1).

Варто відмітити, що на відміну від контролю за концентрацією ринків у інших розвинутих країнах, антимонопольне законодавство Японії визначає не тільки критерії, після досягнення яких угода підлягає узгодженню з

відповідними органами, але й містить декілька прямих заборон на конкретні способи, якими вона здійснюється. Так, у країні законодавчо заборонено:

Таблиця 3.1

**Угоди про концентрацію ринків, які потребують отримання  
попереднього дозволу від конкурентних відомств**

<b>Країна</b>	<b>Параметри угод</b>
Канада	сукупна балансова вартість активів у Канаді або валові доходи в Канаді усіх учасників угоди та їх філій перевищує 400 млн. кан. дол. (≈380 млн. дол.); балансова вартість активів компанії-цілі в Канаді або валові доходи в Канаді, генеровані цими активами перевищує 80 млн. кан. дол. (≈76 млн. дол.); щонайменше дві компанії, що зливаються мають активи в Канаді чи їх валові доходи в Канаді перевищують 80 млн. кан. дол. (≈76 млн. дол.) вартість активів новоствореної компанії в Канаді чи їх валові доходи генеровані цими активами в Канаді перевищують 80 млн. кан. дол. (≈76 млн. дол.).
Німеччина	сукупний світовий товарооборот всіх компаній учасниць більший 500 млн. євро; внутрішній товарооборот хоча б одного учасника більший 25 млн. євро; внутрішній товарооборот другого за величиною учасника більший 5 млн. євро.
Польща	загальний товарооборот усіх учасників, у т.ч. за кордоном перевищує 1 млрд. євро; загальний товарооборот усіх учасників у Польщі перевищує 50 млн. євро; товарооборот компанії-цілі у Польщі перевищує 10 млн. євро.
Росія	сукупна вартість активів учасників, у т. ч. за кордоном, перевищує 7 млрд. руб. (235 млн. дол.) сукупний обсяг продажу учасників, в т. ч. за кордоном, перевищує 10 млрд. руб. (336 млн. дол.) сукупна вартість активів компаній-цілей, у т.ч. за кордоном, перевищує 250 млрд. руб. (8.4 млн. дол.)
США	чистий річний товарооборот новоствореної компанії перевищує 10 млн. дол.; грошова оцінка активів, які підлягають продажу, перевищує 15 млн. дол.; «правило 200» – однією зі сторін виступає компанія, яка входить у список 200 найбільших компаній країни.
Україна	сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників, у тому числі за кордоном, перевищує 12 млн. євро; вартість активів або обсяг реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох учасників, перевищує 1 млн. євро; вартість активів або обсяг реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника перевищує 1 млн. євро; ринкова частка одного учасника концентрації (CR-1) перевищує 35%
Японія	сукупний внутрішній товарооборот всіх корпорацій в об'єднаній бізнес-групі компанії-покупця перевищує 20 млрд. єн (≈204 млн. дол.); сукупний внутрішній товарооборот компанії-цілі та її філіалів перевищує 5 млрд. єн (≈5,5 млн. дол.); покупець отримує більше, ніж 20% чи 50% загальних голосуючих акцій компанії-цілі.

*Джерело: Складено автором за даними: [97]; [193]; [204].*

- наслідування основної частки чи усього підприємства іншою національною компанією;
- оренда чи отримання в управління основної частки чи усього підприємства іншою національною компанією;
- створення чистих холдингів.

Цікавим є досвід Японії щодо недопущення трансформації змішаного холдингу в чистий. Так, якщо вартість сторонніх акцій, якими володіє компанія, перевищує 50% від загальної вартості її майна, то антимонопольним відомством видається наказ про обов'язкове відчуження частини акцій.

Процес отримання дозволу на концентрацію ринку передбачає, що підприємства, які об'єднуються, повинні довести ефективність злиття. При цьому антимонопольні органи ставляться з великою недовірою до більшості аргументів на користь ефективності, особливо тоді, коли її підвищення може бути досягнуто іншими, відмінними від концентрації, шляхами.

Так, не дивлячись на представлені аргументи за період 1998-2000 рр. Міністерство юстиції США заблокувало об'єднання великих компаній у ВПК («Lockheed Martin» і «Northrop Grumman»), алюмінієвій промисловості («Reynolds» і «Alcoa»), у сфері телекомунікацій («WorldCom» і «Sprint»), а також великої кількості дилерів стільникового зв'язку, злиття двох авіакомпаній («Continental» та «North West Airlines»).

Проаналізувавши кожну угоду на предмет її відповідності встановленим критеріям та оцінивши всі обставини справи, антимонопольний орган може винести одне із таких рішень: дати дозвіл на концентрацію або відмовити у ньому. У випадку, якщо застосовується система контролю за концентрацією ринків ex post ще одним можливим рішенням відомства може стати визнання незаконною уже здійсненої концентрації, результатом чого може бути продаж такою компанією її активів чи акцій, розпуск об'єднання або відділення підприємства від об'єднання. У деяких антимонопольних законодавствах (наприклад, США, Японії, ЄС) використовується «правило мовчазної згоди», відповідно до якого угода дозволяється автоматично, якщо протягом встановленого терміну відповідний орган не вжив заходів, спрямованих на протидію концентрації ринку.

Українська система контролю за процесами концентрації ринків побудована на основі використання досвіду європейських країн. Прийняті в Україні протягом останнього десятиліття законодавчі акти забезпечили

правовим полем економічні відносини, які виникають між підприємствами у процесі їх консолідації. На сьогодні процеси концентрації на вітчизняних ринках регулюються загальними та спеціальними нормативно-правовими актами. Зокрема, загальні принципи конкуренції, які використовуються і при здійсненні контролю за концентрацією ринків, прописані в Конституції України та Господарському кодексі. Окремі питання, присвячені злиттям та поглинанням, розкриваються в Законі України «Про акціонерні товариства». Однак сам механізм антимонопольного контролю за цими процесами розкривається у вже згаданому Законі України «Про захист економічної конкуренції» та Положенні Антимонопольного комітету про концентрацію. Водночас у нормативно-правових актах, спрямованих на регулювання окремих галузевих ринків у більшості випадків ці питання залишаються поза увагою. Вперше намагання встановити контроль за процесами концентрації з урахуванням особливостей ринку, на якому вони відбуваються зроблена в Законі України «Про телекомунікації».

Контроль за процесами концентрації на вітчизняних товарних ринках здійснюється Антимонопольним комітетом України (АМКУ). Його створення передбачалося Законом України «Про обмеження монополізму та захист від недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Як спеціальний колегіальний орган АМКУ розпочав свою діяльність після прийняття 26.11.1993 р. Закону України «Про Антимонопольний комітет України». Відповідно до статті 3 цього закону, одним з його основних завдань є контроль за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання [51].

Метою контролю за процесами концентрації є не заборона консолідації підприємств, а упередження обмеження конкуренції з боку створених у результаті концентрації суб'єктів господарювання, а недопущення виникнення чи посилення їх монопольного становища. Разом з тим, закон не визначає самого поняття концентрація, а тільки визначає можливі форми його здійснення, мова про які йшла раніше.

Водночас, аналіз процесів концентрації ринків в Україні показав недосконалість правового регулювання цих процесів. Деякі проблеми криються у неправильному трактуванні базових понять у вітчизняному антимонопольному законодавстві. Зокрема у Законі «Про захист економічної конкуренції» та Положенні про концентрацію тривалий час ототожнювалися такі поняття як «концентрація ринку» та «економічна концентрація», між якими, як було доведено в пункті 1.1 існує суттєва різниця. Тільки у 2012 р. поняття «економічна концентрація» було замінено на «концентрацію суб'єктів господарювання».

Разом з тим, варто відзначити, що заміна понять не усунула неточностей у законодавстві, оскільки використовуючи термін «концентрація суб'єктів господарювання», Закон не визначає хто конкретно може приймати участь у цих процесах. Таким чином законодавець не дає відповіді на питання хто саме підпадає під категорію суб'єкта господарювання – лише юридичні особи, які здійснюють свою діяльність з метою отримання прибутку, чи також і некомерційні організації.

При здійсненні регулювання рівня концентрації ринків вітчизняні антимонопольні органи використовують тільки один вид контролю – попередній. Це означає, що контроль здійснюється до моменту укладення угоди чи процесів, які відносяться до об'єктів антимонопольного регулювання або умов, які можуть призвести до підвищення концентрації ринків. Він реалізується у формі розгляду антимонопольним органом клопотань про надання згоди на здійснення дій, вказаних у них, відповідно до вимог ЗУ «Про захист економічної конкуренції» та Положення про концентрацію. У цьому випадку згода АМКУ є необхідною умовою для об'єднання підприємств, що означає встановлення дозвільного порядку здійснення дій, які підлягають державному контролю. Наступний контроль, метою якого є перевірка легітимності раніше укладених угод між суб'єктам господарювання у вітчизняній конкурентній політиці, не набув значного поширення.

Вітчизняне антимонопольне законодавство також встановлює умови, при досягненні яких необхідним є обов'язкове отримання дозволу в концентрації ринку від АМКУ. Їх перелік наведений у таблиці 3.1. У цьому аспекті необхідно відзначити декілька основних моментів. З одного боку, ці критерії мають комплексний характер і дозволяють контролюючим органам детальніше визначати коло осіб та перелік угод, яким необхідно отримати попередню згоду антимонопольних органів. З іншого боку, увагу привертає їх універсальний характер. Останній проявляється у тому, що зазначені критерії використовуються антимонопольними органами для оцінювання угод як на товарному, так і на фінансовому ринках. Ми вважаємо, що зазначені порогові значення сумарної вартості активів для підприємств, які діють у різних сегментах фінансового ринку, є надто низькими, а це значно розширює сферу застосування попереднього контролю, а отже й знижує його ефективність.

Важливими також з точки зору антимонопольного контролю за рівнем концентрації товарних ринків є розмежування у вітчизняному законодавстві потенційних конкурентних дій, що здійснюються в односторонньому порядку, а також з іншими учасниками ринку, тобто наявність в ньому концепції «колективного домінування». Це є одним з тих чинників, який свідчить про конвергентність вітчизняного та європейського конкурентного законодавства (табл. 3.2). Відповідно до статті 12 ЗУ «Про захист економічної конкуренції» домінуючим визнається становище кожного з декількох учасників, якщо сукупна ринкова частка трьох суб'єктів господарювання (CR-3), які функціонують на одному ринку перевищує 50%, або ж якщо сукупна частка п'яти таких учасників (CR-5) перевищує 70% [52].

Контроль за концентрацією ринків в Україні здійснюється в рамках конкурентної політики, хоча в усій вітчизняній економічній та юридичній літературі вживається термін «антимонопольна політика». Аналіз вітчизняного конкурентного законодавства показав, що його основною метою є протидія намаганням суб'єктів господарювання, які займають лідируюче становище на

ринках товарів і послуг, знизити інтенсивність конкуренції на них. А це є однією з основних ознак саме конкурентної, а не антимонопольної політики.

Таблиця 3.2

**Кількісні параметри, які використовуються конкурентними органами для оцінки колективного домінування підприємств на ринку**

Країна	Порогові значення, %		
	CR-1	CR-2/CR-3	CR-5
Німеччина	1/3 ринку	50 (3)	2/3 ринку
Республіка Корея	50	75 (3)	-
Франція	25	-	-
США	1/3 ринку	1/2 ринку	2/3 ринку
Великобританія	25	-	-
Японія	50	75 (2)	-
Польща	40	-	-
Росія	35	-	-
Україна	35	50 (3)	70

*Джерело: Складено автором за даними: [66, с. 218-219].*

Крім того, вітчизняне законодавство, спрямоване на регулювання процесів концентрації, має дозвільний характер по відношенню до об'єднань між підприємствами, а також має багато спільних рис із законодавством європейських країн, які здійснюють саме конкурентну політику. У контексті регулювання рівня концентрації це має важливе значення, оскільки, зважаючи на специфіку цих процесів на вітчизняних ринках, заходи антимонопольної політики можуть обмежити їх негативний вплив на структуру ринків лише тією мірою, в якій інформація про нього може стати доступною для антимонопольних органів. Активні ж заходи конкурентної політики зможуть викоренити саму причину цього негативного впливу і допомогти використати потенціал концентраційних процесів для забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки та підвищення рівня інноваційної активності національних підприємств. Такими заходами можуть стати забезпечення захисту контрактних прав та прав власності, лібералізація або зниження необґрунтованих вхідних бар'єрів, тощо [102, с. 18]. Застосування антимонопольного законодавства може доповнювати, а не замінювати заходи

активної конкурентної політики, які де-юре проголошуються в Україні, однак де-факто використовуються недостатньо.

Разом з тим, варто відзначити, що антимонопольний контроль за процесами консолідації на вітчизняних ринках дещо відрізняється від контролю у європейських країнах та США. На Заході регулювання рівня концентрації товарних ринків зводиться лише до здійснення контролю за злиттями та поглинаннями (*merger control*). При цьому дуже часто воно розглядається через призму забезпечення справедливих умов конкуренції та недопущення фактів монополізму на товарних ринках [215, с. 89]. Оскільки в Україні визначення концентрації ринку доповнюється ще й іншими способами набуття контролю на суб'єкті господарювання, то ці процеси фактично ототожнюються з перерозподілом контролю.

Необхідно також відзначити, що існує ще одна відмінність у контролі за рівнем концентрації ринків у вітчизняному та європейському законодавстві. Якщо завданням Антимонопольного комітету є виключно регулювання концентрації задля недопущення обмежень конкуренції (упередження зайняття компаніями-гігантами домінуючого становища, попередній контроль за злиттями), то одним з основних завдань конкурентних органів європейських країн є ще й захист конкуренції від впливу держави, тобто від надмірного регулювання нею ринків, які одночасно характеризуються й інтенсивною конкуренцією, і високим рівнем концентрації.

Антимонопольні органи зарубіжних країн дедалі частіше виходять з припущення, що існує така структура ринку, яка створює надзвичайно високі стимули для узгодження ринкової поведінки учасників, наслідком чого стає послаблення конкуренції. Однією з цілей антимонопольного аналізу угод про концентрацію ринків антимонопольні органи розглядають упередження колективного домінування чи олігопольної координації. Концепція колективного домінування є дуже важливою для України, оскільки одностороннє домінування на сучасних ринках є менш ймовірним, ніж координація ринкової політики формально незалежних компаній [135, с. 283].

Регулювання процесів концентрації ринків має важливе значення, оскільки остання значною мірою впливає на їх структуру та на економічну політику, пов'язану з конкуренцією. Крім того, значна частина прямих іноземних інвестицій надходять у результаті злиттів та поглинань, а тому зазвичай такі об'єднання заохочуються урядами, особливо в країнах, що розвиваються і намагаються забезпечувати своє економічне зростання.

Зважаючи на те, що значна частина антимонопольних режимів контролю за концентрацією ринків поширюється лише на концентрації, які відбуваються за участю національних підприємств та в межах їх країни, виникає необхідність контролю за аналогічними процесами на міжнародному рівні.

### **3.2. Роль міжнародних організацій у регулюванні концентрації ринків**

Друга половина 90-х років ХХ ст. характеризується хвилею транснаціональних злиттів та поглинань небачених масштабів, яка привернула до себе увагу в академічних та політичних колах. Вона відрізнялася наступними ознаками:

- за масштабом укладених угод вона перевищувала попередню хвилю приблизно в 5 разів (особливо на своєму піці у 2000 р.);

- серед загальної кількості укладених угод левову частку становили транскордонні злиття. Це проявилось не стільки в різноманітному походженні компаній-учасниць злиття, скільки в регіональному розподілі охоплених ринків;

- впродовж цієї хвилі не тільки було досягнуто рекордної загальної вартості укладених угод, але й середній обсяг однієї трансакції значно перевищував аналогічний показник протягом попередніх періодів. Наприклад, вартість угод між «Vodafone Airtouch» і «Mannesmann» та «AOL» і «Time Warner», які були укладені в 2000 р., становили відповідно 190 та 166 млрд. дол. Це вдвічі перевищує вартість найбільшої угоди попередньої хвилі (86,4 млрд.

дол. між «Еххон» та «Мобіл» у 1998 р.) та значно більше обсягу ВВП середніх за розміром індустріальних країн (наприклад, Португалії, розмір ВВП якої на той час становив близько 120 млрд. дол.);

– якщо зазвичай злиття характеризуються придбанням більшою компанією меншої, то особливістю п'ятої хвилі було переважання угод між компаніями однакового розміру;

– ця хвиля «мегазлиттів» охопила практично всі галузі економіки і, на відміну від попередніх, значна частка угод укладалася між компаніями, що належали до сфери послуг.

Посилення рецесійних процесів на фондових ринках та «охолодження» світової економіки значно знизили активність у сфері транскордонних злиттів та поглинань у 2001-2002 рр. Однак уже в другому півріччі 2003 р. знову з'явилися ознаки активізації укладання угод такого роду.

Основною рушійною силою інтенсифікації транскордонної концентрації став прискорений процес лібералізації та дерегуляції. Ринки дедалі більше ставали інтернаціоналізованими та глобалізованими, що, в свою чергу, призвело до розширення сфери діяльності підприємств за межі національних кордонів. Таке збільшення масштабів міжнародного ринку посилювало конкурентний тиск на національні підприємства і кинуло виклик їх домінуючим ринковим позиціям (так само як національні картелі та так звані картелі-сурогати) і таким чином стимулювало процес реорганізації бізнес-структур. Підприємства, які намагалися підтримувати свої позиції ринкового лідера, були змушені розширювати свою діяльність та конкурувати на більшому, міжнародному ринку. Основним засобом реалізації цієї мети стала купівля іноземного підприємства з його знаннями про специфічні регіональні умови, пропозицію, мережі постачальників та торговельні мережі, оскільки це давало змогу скоротити час, необхідний для утвердження компанії на ринку, та зменшити витрати порівняно із внутрішнім зростанням. Крім того, відбувся перехід від домінуючої у 80-х роках бізнес-стратегії диверсифікації до стратегії посилення ключових компетенцій. Замість конгломеративних злиттів, учасники п'ятої

хвилі концентрації зосередили свою увагу на горизонтальних об'єднаннях. Це ще більшою мірою посприяло укладанню транснаціональних угод, оскільки компанії з однаковими ключовими компетенціями в різних країнах становлять найбільш підходящу ціль для придбання.

Усе це мало неоднозначний вплив на розвиток конкуренції. З одного боку, лібералізація та дерегуляція збільшила конкуренцію через розширення ринків, відкриваючи можливості для ієрархічних національних ринкових структур. Незважаючи на те, що угоди про злиття у 90-х рр. були гігантськими за розміром, як правило, вони не викликали занепокоєння з боку антимонопольних органів, оскільки розширення міжнародного ринку збільшило як реальну кількість конкурентів, так і змагальність відповідних ринків. З іншого боку, динаміка злиттів призвела до домінування окремих суб'єктів на глобальному ринку. Яскравими підтвердженнями цього є дуополія «Boeing-Airbus» на світовому ринку реактивних літаків, яка утворилася в результаті злиття «Boeing» та «McDonnell Douglas» у 1997 р. (а також багатьох інших злиттів протягом останніх 50-ти років), та домінування «Microsoft» у багатьох сегментах світового ринку програмного забезпечення. Аналогічною є й ситуація і на інших глобальних ринках споживчих товарів. Так, незважаючи на те, що каву виробляють близько 25 млн. фермерів, 5 компаній («Kraft», «Nestle», «Sara Lee», «Proctor&Gamble» та «Tchibo») контролюють понад 50% світового ринку, а на ринку розчинної кави половина ринкового попиту задовольняється лише однією компанією [238, с. 136].

Переважання підходу з використанням ключових компетенцій породжує додаткові проблеми, оскільки горизонтальні об'єднання є значно небезпечнішими з точки зору конкурентної політики, аніж вертикальні чи конгломеративні. Загалом, не дивлячись на проконкурентний ефект ринкової глобалізації, гостро постає необхідність формування системи міжнародної конкурентної політики, яка б дала можливість здійснювати контроль за транснаціональними злиттями та забороняти ті угоди, які несуть у собі загрозу для конкуренції. Це завдання набуває особливої актуальності сьогодні, так як

зниження ділової активності у сфері транснаціональних об'єднань є лише короткостроковим феноменом. Існують всі підстави вважати, що хвиля міжнародних злиттів та поглинань набере ще більших обертів, як тільки світова економіка та фондові ринки ввійдуть у стадію буму, оскільки процес пристосування бізнес-структур до діяльності на міжнародних ринках ще далекий від свого завершення. Свідченням цього є дані про загальну вартість транснаціональних злиттів та поглинань, яка у 2011 р. зросла порівняно з 2010 р. на 53% і досягла 526 млрд. дол. Крім того, з кожним роком зростає кількість так званих мегаугод, вартість яких перевищує 3 млрд.дол. Якщо у 2010 р. їх було укладено 44, то вже 2011 р. – 66 [243].

Найбільшу загрозу транснаціональні злиття несуть для ринкового середовища країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. В умовах глобалізації конкурентні органи цих країн мають справу з двома типами транснаціональних об'єднань:

- 1) злиття, у яких беруть участь місцеві компанії;
- 2) злиття іноземних ТНК, яке відбувається на внутрішньому ринку третьої країни.

Перший тип транснаціональних об'єднань може позитивно впливати на конкуренцію у випадку, якщо, наприклад, цільове національне підприємство перебуває у скрутному становищі й за інших умов вийде з ринку. Вони стимулюються країнами, що розвиваються, особливо на етапі економічної кризи. Більше того, вони можуть створювати проблеми для внутрішніх олігополій шляхом посилення позицій дрібних підприємств, породжуючи таким чином ефективніших конкурентів на ринку. Такі злиття здатні також посилити конкурентний тиск на національних виробників, результатом чого може стати підвищення якості продукції, покращення її асортименту та збільшення інновацій у приймаючій економіці.

З іншого боку, такі господарські об'єднання можуть знижувати інтенсивність конкуренції, підвищувати рівень концентрації ринку та мати негативний соціальний ефект. Зокрема це можливо за наступних умов:

- компанія-поглинач експортувала товар на ринок до того, як придбала конкуруюче підприємство, що діє на тому ж ринку, таким чином знизивши конкуренцію в імпорті;
- іноземна компанія, яка уже має своє відділення на ринку, купує іншу і в результаті злиття набуває домінуючого становища;
- іноземна компанія-інвестор об'єднується з ринковим лідером, з яким вона раніше конкурувала;
- основним мотивом поглинання виступає не розвиток конкурентного потенціалу підприємства-об'єкта, а його «придушення»;
- материнські компанії закордонних відділень, що розташовані у приймаючій країні зливаються, результатом чого стає підвищення рівня концентрації та зниження конкуренції на внутрішньому ринку [241].

Зазвичай цей тип транснаціональних злиттів не становить особливих проблем для конкурентних органів країн, що розвиваються, оскільки з точки зору антимонопольного регулювання він нічим не відрізняється від об'єднання національних компаній. Це можна пояснити тим, що в таких випадках чітко прослідковується зв'язок між ефектом такої угоди та ситуацією на внутрішньому ринку.

Однак дуже часто у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою виникають труднощі з ефективним застосуванням антимонопольного законодавства у сфері контролю за концентрацією ринків. Це пов'язано з існуванням суттєвої асиметрії влади між малими економіками та великими ТНК. Країни, що розвиваються, на які зазвичай припадає лише незначна частка загального обсягу світових операцій іноземних ТНК, не завжди можуть здійснювати серйозний супротив та забороняти такі злиття. Спроби конкурентних відомств цих країн запровадити жорсткі обмеження щодо об'єднань ТНК можуть призвести до повного виходу останніх з ринку, що негативно вплине на рівень добробуту цих країн [236]. Ці аргументи засвідчують існування в них відносно слабкої внутрішньої системи захисту конкуренції, що зазвичай пов'язано з низкою політичних, соціальних та фінансових обмежень.

Разом з тим, необхідно зауважити, що більшість із цих проблем не є новими для контролю за рівнем концентрації, однак з ними стикаються уряди майже всіх низькорозвинених країн та країн з транзитивною економікою.

Щодо другого типу концентрації, в якій беруть участь лише іноземні ТНК (дуже часто з високорозвинених країн), то тут слід зазначити, що у зв'язку зі всезростаючою глобалізацією господарського життя такі злиття можуть суттєво впливати на структуру внутрішнього ринку багатьох країн. Наприклад, якщо два іноземні постачальники об'єднуються, то результатом такої угоди може стати олігопсонія чи навіть монопсонія на ринку третьої країни з боку підприємств, які раніше активно співпрацювали з обома постачальниками.

З метою запобігання таким транснаціональним антиконкурентним ефектам, конкурентні органи розвинених країн розширили свій вплив за національні кордони та застосовують національне законодавство у сфері контролю за рівнем концентрації щодо компаній, які функціонують за кордоном («доктрина ефектів»).

Недавній приклад застосування одностороннього контролю за угодами про концентрацію між двома іноземними компаніями стосується Бразилії. На своїй черговій сесії 4 жовтня 2006 р. CADE (Адміністративна рада з питань захисту економіки) дозволила з певними обмеженнями злиття у фармацевтичному секторі між двома європейськими компаніями – «Aخالto Holding» (Нідерланди) та «Gemplus International» (Люксембург). Компанії виробляли пластикові картки безпеки та комерціалізували програмне та апаратне забезпечення, а також суміжні послуги. Аналіз цієї угоди базувався на впливі домування у галузі технологічного забезпечення на конкуренцію. Сутність обмежень, накладених CADE, полягала в зобов'язанні компаній давати дозвіл на патенти, які стосуються SIM-карт, що покривають Бразилію, будь-яким зацікавленим учасникам бразильського ринку на чесних, справедливих та недискримінаційних умовах [222, с. 4].

Однак таке, на перший погляд, вдале рішення щодо нівелювання потенційного антиконкурентного впливу транснаціональних злиттів не завжди

приносить очікувані результати на практиці. Конкурентні відомства країн, що розвиваються, особливо потерпають від одностороннього застосування внутрішнього законодавства на міжнародній арені внаслідок браку фінансових та людських ресурсів, відсутності конкурентної культури, політичних обмежень, тощо. Насправді, конкурентні органи цих країн все частіше виявляють свою неспроможність стосовно регулювання глобальних угод про злиття та поглинання. Це пов'язано з тим, що вони бояться дій у відповідь з боку материнських країн великих компаній, політичних конфліктів та втрати потоку прямих іноземних інвестицій. Це стає ще більшою проблемою в умовах надзвичайної вразливості ринків країн, що розвиваються, яка пов'язана з їх порівняно невеликими розмірами їхніх ринків, а також обмеженою різноманітністю останніх. Саме тому вони найбільше потерпають від транснаціональних об'єднань, незалежно від того, позитивний чи негативний вплив вони здійснюють. Будь-які негативні ефекти, у тому числі й ті, що стосуються конкуренції, спричинені, в першу чергу, низькою ефективністю антимонопольного регулювання в цих країнах. Саме тому гостро постає необхідність створення єдиного наднаціонального органу, який би займався конкурентною політикою в цілому, та контролем за процесами концентрації на глобальних ринках зокрема.

Варто відзначити, що в сучасних умовах контроль за процесами концентрації товарних ринків на наднаціональному рівні здійснюється в рамках інституційно-організаційної системи, метою якої є нагляд за дотриманням правил конкуренції на міжнародному рівні. Ця система має дворівневу структуру, яка охоплює регіональний та глобальний рівні (рис. 3.3). Їх формують міжнародні організації, які забезпечують дотримання угод щодо контролю за концентрацією ринків (а саме процесами злиття та поглинання) і відрізняються лише сферою поширення їх впливу.

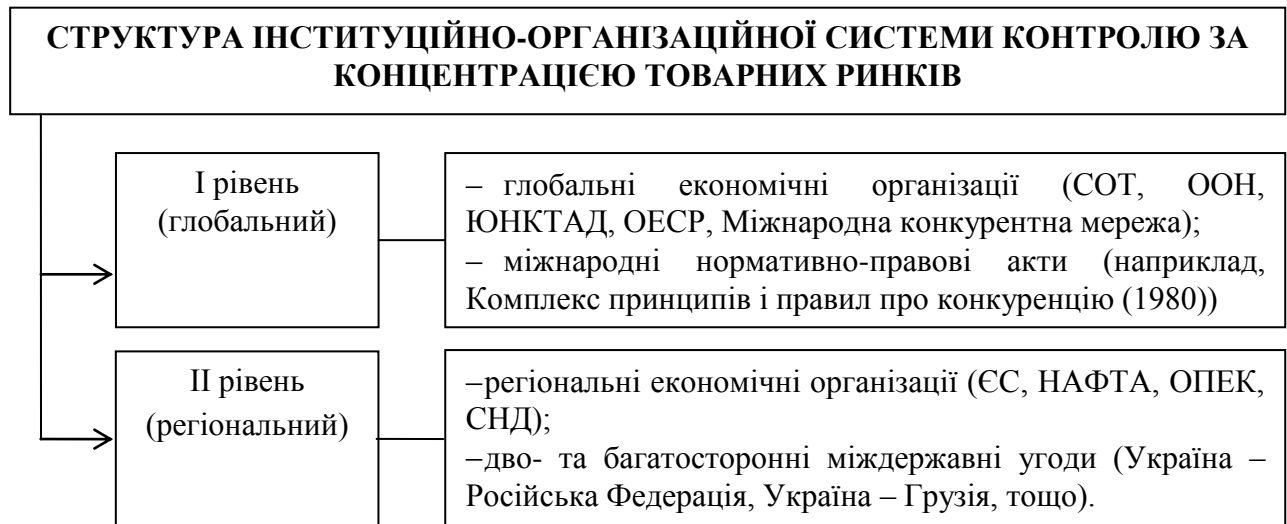


Рис. 3.3. Інституційно-організаційна система контролю за концентрацією товарних ринків на над національному рівні

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Ідея створення наднаціональної інституції не є новою. У 1947 р. була висунута пропозиція заснування такого міжнародного органу, який мав не тільки займатися упередженням створення бар'єрів для світової торгівлі (що було реалізовано через ГАТТ (Генеральну угоду про тарифи та торгівлю)), але й перешкоджати обмеженню конкуренції. Однак її було відхилено, оскільки вона не була ратифікована значною кількістю країн протягом 50-х років ХХ ст.

За умов відсутності багатосторонніх домовленостей та ініціатив, протягом другої половини ХХ ст. при розробці міжнародної конкурентної політики керувалися виключно теорією ефектів («effects doctrine»), яка була поступово прийнята більшістю національних конкурентних органів. Її суть полягає в тому, що кожна країна і кожне конкурентне відомство має повноваження щодо контролю за злиттями, якщо воно впливає на внутрішній ринок країни, незалежно від місця розташування компаній [203]. Цей тип екстериторіального законодавства дозволяє конкурентним органам, з одного боку, захищати внутрішню конкуренцію від впливу об'єднань іноземних компаній, а з іншого – зменшувати тиск іноземних конкурентів на національних виробників (стратегічна конкурентна політика), оскільки захист міжнародної конкуренції зазвичай не є основною метою національних конкурентних органів. Більше того,

незалежна та нескоординована політика у сфері контролю за угодами про злиття породжує міжвідомчі конфлікти [208, с. 881], перевірку транснаціональних угод з точки зору багатьох законодавств, що значно підвищує трансакційні витрати [220], та асиметрію влади між країнами (США та ЄС ймовірно мають можливість захистити конкуренцію на своїх національних ринках від ТНК, оскільки вільний доступ до цих ринків є необхідним для останніх. Водночас менші країни і особливо країни, що розвиваються, зазвичай не мають достатньої влади для застосування власної антимонопольної політики у боротьбі з корпораціями).

З метою пом'якшення цих недоліків, протягом 80-х років було укладено низку двосторонніх угод про взаємні попередження та спільні консультації. Однак більшість з них залишає поза увагою контроль за злиттями в цілому чи ефективно зменшують цілеспрямовані заходи, зокрема винесення на розгляд принципів ввічливості при здійсненні судового переслідування картелів. Окрім того, неіндустріалізовані країни зазвичай не залучаються до таких домовленостей.

Всупереч глобалізації конкуренції, транснаціональним злиттям та антиконкурентній практиці, Європейський Союз в середині 90-х рр. відродив ідею про створення міжнародного конкурентного відомства, яке б не тільки перешкоджало антиконкурентним діям держав, але й мало необхідні правомочності для запобігання приватним обмеженням конкуренції. Зі створенням Світової організації торгівлі (СОТ), яка стала правонаступницею Міжнародної торгової організації, здавалося, що було створено «природний» організаційний форум для контролю за угодами про транснаціональні об'єднання. У 1996 р. Сингапурська Конференція взяла на себе ініціативу і створила робочу групу СОТ щодо взаємодії у сфері торгівлі та конкуренції. План роботи цієї групи передбачав підготовку переговорів щодо Конкурентного кодексу СОТ, але в наступні роки він наткнувся на великий супротив, особливо з боку США та країн, що розвиваються. Незважаючи на це у 2001 р. конференція у Досі зробила наступний крок, який полягав у затвердженні Дохівської декларації (Doha Declaration), яка проголошувала початок переговорів, однак без

зазначення чіткого часу їх здійснення. Однак у світлі провалу Канкунської конференції у 2003 р. очікуваний прогрес стосовно створення правил СОТ щодо здійснення контролю за рівнем конкуренції та концентрації здавався сумнівним.

25 жовтня 2001 р. створено міжнародну конкурентну мережу (International Competition Network), що ознаменувало початок нової епохи в міжнародній конкурентній політиці. Пропозиція створення цієї інституції була висунута США і при її реалізації чітко слідували рекомендаціям Консультативного комітету з міжнародної конкурентної політики, який був створений Міністерством юстиції США, антитрестівським відділенням. Міжнародна конкурентна мережа (МКМ) являє собою неформальну мережу національних та мультинаціональних конкурентних відомств, які не пов'язані жодною міжнародною угодою та не регулюється жодним міжнародним законодавством. Разом з тим, учасники цього об'єднання надають йому свій персонал та фінансові ресурси. «Керівна група», до якої входять провідні службовці антимонопольних органів та їхні відомства, управляє мережею (з 2003 р. її очолює Фернандо Санчез Угарте, представник Мексиканської федеральної конкурентної комісії). Зараз до складу МКМ входять 104 конкурентні відомства із 92 країн [201]. Ця організація застосовує проектно-орієнтований підхід, який діє через інститут робочих груп та співпрацює з ЮНКТАД, ОЕСР, СОТ та іншими громадськими організаціями.

Метою діяльності Мережі є сприяння міжнародному співробітництву в сфері конкурентної політики, пропагування процедурного зближення конкурентних законодавств стосовно транснаціональних об'єднань та передача знань про передовий досвід в галузі конкуренції, який має значення для всіх країн-учасниць. Однак у цілому, слід відзначити, що дотримання правил, встановлених МКМ є не обов'язковим і є добровільною справою кожного конкурентного відомства. Міжнародна конкурентна мережа створила шість робочих груп, завданням яких є генерування досягнутих на основі консенсусу пропозицій щодо найкращого досвіду конкурентної політики.

Що стосується проблеми концентрації ринків, то для її регулювання на міжнародному рівні створена робоча група з питань контролю за процесами злиття та поглинання в рамках декількох юрисдикцій під керівництвом Департаменту юстиції США. Вона покликана сприяти поширенню передового досвіду при розробці політики у сфері регулювання процесів злиття та поглинання. У зв'язку з цим основними завданнями групи є:

- 1) підвищення ефективності розгляду національними органами угод про злиття;
- 2) зменшення кількості конфліктів між антимонопольними органами;
- 3) зближення юридичних процедур розгляду угод про концентрацію;
- 4) зниження трансакційних витрат, пов'язаних із взаємодією різних національних конкурентних відомств.

Важливі практичні проблеми контролю за рівнем концентрації ринків у межах декількох юрисдикцій можна розділити на такі основні підгрупи:

– подання заяв про надання дозволу на концентрацію та процедура їх розгляду (в рамках робочої групи цим питанням займається Федеральна Торгова Комісія США). У цьому напрямі було розроблено 8 загальних принципів, яких відомства повинні дотримуватися при розгляді справ про концентрацію: 1) суверенність; 2) прозорість; 3) відсутність дискримінації (на основі національної приналежності компаній-учасниць); 4) справедливість процедур; 5) ефективний та своєчасний розгляд; 6) узгодженість; 7) зближення процедур та 8) захист конфіденційної інформації. Вони мають служити керівництвом при застосуванні найкращої практики стосовно: 1) кількісних параметрів повідомлення про концентрацію; 2) часу повідомлення та періоду розгляду; 3) вимог щодо первинного повідомлення; 4) відповідних зв'язків між ефектом від угоди та інстанцією, яка приймає рішення та 5) безперервного перегляду процедур контролю за процесами концентрації з періодичними оцінками наближення національних конкурентних законодавств до найкращого досвіду МКМ.

– аналітичний огляд законодавчої бази, яким займається Міністерство з питань чесної торгівлі Великобританії. Одним з основних завдань у цьому

аспекті є розробка зразкових керівних принципів у сфері злиття підприємств. З цією метою відомство видало проміжний звіт, у якому здійснено огляд керівних принципів у сфері концентрації, що діють у країнах-учасницях, проаналізовано їх спільні та відмінні риси стосовно визначення ринку, односторонніх та узгоджених ефектів, вхідних бар'єрів та оцінки ефективності. Більше того, воно намагається проводити обговорення передового досвіду в існуючих стандартах з метою заборони антиконкурентних угод про злиття, які призводять до постійного зниження конкуренції, здобуття чи посилення домінуючого становища на ринку чи погіршення суспільного добробуту.

– методологія дослідження, яку очолює Антимонопольне управління Ізраїлю. Метою цього підрозділу робочої групи є розвиток передового досвіду щодо аналізу злиттів, включаючи методи збору надійної інформації та узгодженого поширення інформації між відомствами, включаючи захист конфіденційних даних. Ізраїльське антимонопольне управління опублікувало повний збірник поточної практики членів об'єднання, який виступає основним джерелом для її наступної оцінки. Крім того, ініціюється обговорення ролі теоретичного економічного аналізу при розробці процедур контролю за рівнем концентрації ринків.

Функціонування Міжнародної конкурентної мережі, яка діє на основі горизонтальних зв'язків, у майбутньому дозволить подолати перешкоди, пов'язані з відсутністю єдиного наднаціонального регулювання. Дещо схожу роль у світовому співтоваристві відіграє інша організація – Світова асоціація агентств, що стимулюють іноземні інвестиції (World Association of Investment Promotion Agencies – WAIPA).

Окрім Міжнародної конкурентної мережі, контроль за рівнем концентрації ринків є важливим елементом діяльності інших міжнародних економічних організацій. Конференція ООН щодо торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 1980 р. розробила «Комплекс узгоджених на багатосторонній основі принципів та правил для контролю за обмежуючою діловою практикою», який був прийнятий Генеральною асамблеєю ООН. Згідно з цим документом підприємства повинні

утримуватися від злиттів, поглинань, створення спільних підприємств чи інших форм набуття контролю горизонтального, вертикального чи конгломеративного характеру на відповідному ринку, якщо в результаті зайняття ними домінуючого становища та зловживання ним вони обмежують доступ на ринок для інших господарських одиниць або здійснюють інші дії, які обмежують конкуренцію та несприятливо впливають на міжнародну торгівлю [69]. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) з метою гармонізації антимонопольної політики різних країн приймала нормативно-правові акти, які носять рекомендаційний характер.

Кооперація є основою Набору узгоджених об'єктивних правил та принципів контролю за обмежувальною діловою практикою (*Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices*), який був складений в результаті переговорів під егідою ЮНКТАД, так само як і різноманітних інструментів Організації економічного співробітництва та розвитку. Усі ці заходи та інструменти передбачають, що необхідною умовою ефективної боротьби з обмежувальною діловою практикою або її повного усунення є міжнародне співробітництво, оскільки вона суттєво впливає на міжнародну торгівлю.

Разом з тим, вони рекомендують прийняття чи підтримку ефективного застосування конкурентного законодавства та відповідної політики. Особливі пропозиції щодо взаємодії між конкурентними органами, передбачені ЮНКТАД та ОЕСР включають сповіщення, консультації, обмін не конфіденційною та конфіденційною інформацією, узгодженість та допомога в розслідуваннях, а також механізм примирення, покликаний звести до мінімуму конфлікти при застосуванні конкурентного законодавства. Крім того, значна увага приділяється необхідності врахування розвинутими країнами фінансових та торговельних потреб країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих [235, с. 12]. Водночас необхідно зазначити, що до початку 90-х років ХХ ст. усі ці норми діяли тільки де-юре. Практичне їхнє застосування розпочалося тільки на початку

XXI ст., коли розвинуті країни світу почали укладали двохсторонні міжурядові угоди про кооперацію у сфері захисту конкуренції.

Регулювання консолідації підприємств уже достатньо давно є рівноправним елементом зовнішньоекономічних зв'язків як один із основних напрямів антимонопольної політики. Угоди, присвячені питанням контролю за інтенсивністю конкуренції та рівнем концентрації, були укладені в усіх сучасних інтеграційних об'єднаннях. Наприклад, у Європейському Союзі був прийнятий Римський договір, один розділ якого присвячений встановленню правил конкуренції. Відповідно до ст. 85 цього договору, в країнах членах ЄС забороняється будь-яке об'єднання підприємств, яке може зашкодити конкуренції [233]. Таким чином, можемо стверджувати, що в Євросоюзі ведеться контроль за рівнем концентрації. Схожі домовленості були досягнуті між членами НАФТИ, АТЕС, МЕРКОСУР та СНД.

Так, у СНД регулювання концентрації ринків та економічної конкуренції включає два основні аспекти: проведення спільних заходів через виконавчі та координаційні інститути організації, а також гармонізацію та зближення національних законодавств. На початку 90-х років XX ст. майже всі країни-члени СНД прийняли закони у галузі конкуренції з метою створення чесних правил гри для підприємств у нових ринкових умовах. Разом з тим, необхідно відзначити, що проблемам регулювання рівня концентрації товарних ринків у них відводиться чільне місце. Особлива увага приділяється державному контролю за структурою ринків у формі попереднього чи наступного контролю. Попередній контроль здійснюється шляхом обов'язкового узгодження з антимонопольними органами дій, здатних призвести до підвищення рівня концентрації. Він передбачений законодавствами майже всіх держав, хоча його об'єкти та обсяги відрізняються.

Домовленості 11 країн СНД про узгодження антимонопольної політики передбачають такі напрями співробітництва у контексті контролю за концентрацією товарних ринків:

1) виявлення та припинення монопольних дій господарюючих суб'єктів і неправомірних дій органів влади та управління, спрямованих на обмеження конкуренції;

2) виявлення та припинення діяльності картелів (горизонтальних угод та узгоджених дій) як способу взаємодії суб'єктів господарювання;

3) досягнення єдиних критеріїв та способів оцінки монопольної діяльності та недобросовісної конкуренції, процедур розгляду та припинення порушень антимонопольного законодавства;

4) обмін інформацією про стан ринків, законодавчі та нормативні акти, що регулюють різноманітні питання антимонопольної політики, а також про застосовувані методи та досвід роботи щодо упередження, обмеження та припинення монопольної діяльності та розвитку конкуренції [44].

У співробітництві країн СНД у галузі контролю за рівнем концентрації ринків варто звернути увагу на два основні аспекти. По-перше, була можливість використати усталений розподіл праці та існуючих між ними торговельно-економічних зв'язків у створенні транснаціональних технологічних комплексів та ФПГ. По-друге, в силу історичних обставин свого розвитку усі країни-члени утворення використовували роздержавлення та приватизацію не з метою децентралізації організацій, що беруть участь у єдиному циклі виробництва, а для того, щоб збільшити різносторонню кооперацію та обмін товарами, капіталами і трудовими ресурсами.

І нарешті, на найнижчому, міжнародному рівні, відбувається укладання угод про співробітництво у сфері захисту конкуренції між двома чи більше державами. Такі угоди, як правило, стосуються і регулювання рівня концентрації ринків, набуваючи при цьому форми встановлення напрямів контролю за процесами злиття та поглинання. Ці угоди уже не тільки декларують загальні принципи захисту конкуренції, але й спрямовані на вирішення практичних питань, особливо тих, що пов'язані з діяльністю ТНК. Такі домовленості зараз діють між найбільшими економічно розвинутими країнами та регіонами

(наприклад, США та Європейським Союзом, США та Японією, ЄС та Японією). Найбільше таких угод уклали США.

В угоді між США та ЄС, що була укладена в 1991 р., вперше у світовій практиці регулювання процесів конкуренції та концентрації з'явився принцип загальної ввічливості, який передбачає, що одна сторона може звернутися до іншої з проханням про проведення розслідування та застосування заходів (відповідно до законодавства країни, що робить такий запит) у випадку здійснення на її території дій, які шкодять її інтересам.

Вітчизняні антимонопольні органи також розгортають активну міжнародну співпрацю у сфері контролю за концентрацією ринків. Наприклад, Договором між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво в галузі конкуренції концентрація ринку (відповідно до договору «економічна концентрація») визнається одним із чинників, який може негативно впливати на конкуренцію. Документ передбачає, що контроль за цими процесами буде здійснюватися на основі національного законодавства, однак якщо концентрація ринку (створення, реорганізація, ліквідація, отримання прямого чи опосередкованого контролю над діяльністю господарюючих суб'єктів) буде зачіпати інтереси іншої держави, то для вирішення конфліктних ситуацій будуть застосовуватися узгоджувальні процедури. Співробітництво між Україною та Російською федерацією у сфері концентрації ринків передбачає обмін інформацією та досвідом, а також проведення спільних досліджень та консультацій [43]. Аналогічні домовленості були досягнуті між Кабінетом Міністрів України та Урядами Грузії, Азербайджану та Вірменії. Також у цьому напрямі ведеться міжвідомча співпраця між антимонопольними органами України та відповідними відомствами Австрії, Білорусії, Болгарії, Латвії, Литви, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини та Чехії.

Поява таких угод обумовлена суперечностями, які виникають у процесі формування глобальних ринків. Національне законодавство регулює внутрішній ринок, а поведінка великої компанії, що здійснює свою діяльність на світовому ринку є проблемою для антимонопольних органів, які не мають повноважень та

можливостей на глобальному рівні. Водночас наднаціональна система регулювання конкуренції та концентрації відсутня і найближчим часом не буде створена. Ситуація погіршується ще й тим, що держави зацікавлені в просуванні своїх компаній на глобальний ринок, і тут, на відміну від випадків з торговою політикою, де можлива торгова війна, немає очевидних вигравів чи програшів для досягнення балансу інтересів.

Ця фундаментальна суперечність, а саме необхідність для національних антимонопольних органів регулювати глобальні ринки в умовах відсутності стимулів у світового співтовариства для створення наднаціонального механізму регулювання конкурентних процесів (наприклад, СОТ, яка б окрім своїх нинішніх функцій займалася б вирішенням питань, пов'язаних з антимонопольною проблематикою), пояснює сучасні тенденції розвитку регулювання конкурентних відносин в цілому та концентрації зокрема [146, с. 178].

Таким чином, інституційна структура регулювання відносин концентрації ринків та конкуренції на міжнародному рівні з об'єктивних причин постійно удосконалюється. Основні напрями удосконалення пов'язані з глобалізацією світової економіки, розвитком інформаційних технологій та стандартизацією зовнішньоекономічних відносин. Світова економіка зараз переживає безпрецедентну хвилю злиттів та поглинань, яка характеризується не тільки зростанням кількостей угод та їх міжнародним характером, але й значними розмірами компаній-учасниць. Концентрація ринків на рівні великих регіонів (ЄС, НАФТА, АСЕАН, тощо) стає центром конкурентних відносин.

### 3.3. Напрями вдосконалення контролю за концентрацією ринків в Україні

Ефективність процесів концентрації товарних ринків з точки зору забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки в цілому та національних компаній зокрема, а також захисту інтересів їх акціонерів та співробітників у випадку ворожих поглинань вимагають активізації ролі держави в правовому регулюванні цих процесів.

Не зважаючи на те, що протягом останніх років були зроблені певні кроки у напрямі вдосконалення антимонопольного контролю за процесами концентрації ринків, господарська практика свідчить про наявність багатьох невирішених проблем у цій сфері. В першу чергу, це проявляється в незадовільному становищі України в рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

#### Рейтинг країн за рівнем конкурентоспроможності у 2012-2013 рр.

Країна	Місце	Бали	Базові умови		Підсилювачі ефективності		Фактори інновацій та розвитку	
			Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали
Швейцарія	1	5,72	2	6,22	5	5,48	1	5,79
Сінгапур	2	5,67	1	6,34	1	5,65	11	5,27
Фінляндія	3	5,55	4	6,03	9	5,30	3	5,62
Німеччина	6	5,48	11	5,86	10	5,27	4	5,57
США	7	5,47	33	5,12	2	5,63	7	5,42
Великобританія	8	5,45	24	5,51	4	5,50	9	5,32
Японія	10	5,40	29	5,30	11	5,27	2	5,67
Франція	21	5,11	23	5,52	18	5,04	18	4,96
Польща	41	4,46	61	4,66	28	4,69	61	3,66
Азербайджан	46	4,41	56	4,76	67	4,05	57	3,68
Казахстан	51	4,38	47	4,86	56	4,24	104	3,25
Росія	67	4,20	53	4,79	54	4,26	108	3,16
<b>Україна</b>	<b>73</b>	<b>4,14</b>	<b>79</b>	<b>4,35</b>	<b>65</b>	<b>4,11</b>	<b>79</b>	<b>3,43</b>
Таджикистан	100	3,80	105	3,97	112	3,56	76	3,46

Джерело: Складено автором за даними: [230].

Особливо критична ситуація у вітчизняній економіці склалася з інституційним середовищем, яке є основою для здійснення антимонопольної політики у сфері концентрації ринків. За цим показником Україна займає 132 місце зі 144 країн, поступаючись при цьому таким країнам пострадянського простору як Польща (55-е місце), Грузія (61-е місце), Азербайджан (63-є місце), Таджикистан (65-е місце), Молдова (110-е місце) та Румунія (116-е місце) (Додаток 3, рис. 3.1) [230]. Це спричинено значною бюрократизацією державного апарату, браком прозорості в економічних відносинах та так званім «фаворитизмом».

Незважаючи на те, що за даними Світового економічного форуму вітчизняні державні інституції, завданням яких є регулювання товарних ринків, функціонують вкрай неефективно, українські ринки характеризуються відносно високою ефективністю (47-е місце) та значним розміром (38-е місце). Разом з тим, субпоказники інтенсивності внутрішньої конкуренції (104-е місце), ринкового домінування (108-е місце) та ефективності антимонопольної політики (132-е місце) залишаються на дуже низькому рівні.

Ще одним свідченням неефективності контролю за концентрацією ринків є рейтинг України за Глобальним індексом контролю за злиттями (Global merger control index). Цей показник використовується з метою порівняння систем контролю за злиттями між країнами. Його розрахунком займається Центр європейського права і економіки (Брюссель). Його оцінка базується на щорічному дослідженні думок та анкетуванні провідних експертів з питань контролю за концентрацією ринків. При цьому враховуються такі особливості законодавства як точність (*precise*), стислість (*concise*), статична ефективність (*static efficient*), динамічна повнота (*dynamic complete*), передбачуваність (*predictable*), своєчасність (*timely*), формальність (*technical*), гнучкість (*flexible*), незалежність (*independent*), неупередженість (*unbiased*), надійність (*reliable*), конфіденційність (*confidential*), змістовність (*inclusive*), прозорість (*transparent*), забезпеченість ресурсами (*resources*) та здатність до вдосконалення (*improving*).

У 2013 р. Україна за цим показником займала 40-е місце із 41 досліджуваних країн, випереджаючи лише Білорусію [231].

Окрім того, в Україні наявна велика кількість адміністративних бар'єрів, які ускладнюють вхід нових учасників на товарні ринки. Про це свідчить значення показника норми входу, який являє собою відношення кількості нових фірм, що ввійшли на ринок за певний період, до загальної кількості фірм. Так, якщо для товарних ринків у країнах з високорозвиненою економікою (наприклад, США) його значення сягає 60%, то в Україні воно коливається на рівні 3-6% і має тенденцію до подальшого зниження [150, с. 204], [154, с. 54]. Свідченням високих вхідних бар'єрів є також і показник легкості ведення бізнесу, за яким у 2013 р. Україна займає 137-е місце із 185 країн світу [180, с. 3]. Обмеженнями для входу виступають необхідність отримання спеціальних рішень, ліцензій чи імпорتنних тарифів, що сприяє подальшому зростанню рівня концентрації та посиленню її деструктивного впливу на конкуренцію.

Зважаючи на все вище викладене, може зробити висновок, що необхідність підвищення ефективності контролю за рівнем концентрації ринків в Україні не викликає сумнівів, оскільки, як зазначалося у пункті 2.3, у вітчизняній економіці спостерігається постійне зниження інтенсивності конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання у реальному секторі економіки, а фінансовий сектор потерпає від деконцентрації ресурсів, що й зумовлює нестабільність його функціонування.

Серед основних проблем в системі антимонопольного контролю за концентрацією ринків в Україні, в першу чергу, варто відзначити, невирішеність ряду питань у сфері забезпечення захисту інтересів власників компаній-об'єктів поглинання й міноритарних акціонерів, зберігаються широкі можливості для кримінального захоплення підприємств, особливо дрібних та середніх компаній.

Результати досліджень показують, що саме невирішеність багатьох юридичних питань у сфері контролю за рівнем концентрації ринків, а також слабкість державного регулювання щодо дотримання законності призводять як до поширення випадків протиправного поглинання, так і до різкого зростання

витрат на консолідацію активів. Як наслідок, інститут злиття та поглинання перетворився з механізму перерозподілу власності від неефективних до більш ефективних власників в інститут наживи рейдерів, а різке зростання вартості угод, у кінцевому результаті, призводить до неефективного використання ресурсів у масштабах національної економіки.

Крім того, у зв'язку з проведенням неефективної державної політики відсутня можливість використовувати весь той могутній потенціал зростання, який містить у собі концентрація як для блага самих підприємств, так і з метою досягнення державою власних цілей. Тому, на нашу думку, заходи антимонопольної політики у сфері контролю за процесами консолідації потребують суттєвого коригування.

Передусім, антимонопольне регулювання процесів концентрації має базуватися на таких принципах:

- відповідність прийнятих рішень цілям промислової політики та загальній стратегії реорганізації у рамках тих чи інших секторів і галузей економіки;
- підтримка активного функціонування конкурентних механізмів в економіці;
- забезпечення прозорості операцій на ринку корпоративного контролю;
- захист прав акціонерів, у тому числі й міноритарних;
- регулювання соціальних конфліктів, які породжуються процесами консолідації підприємств [100, с. 106].

Крім того, на нашу думку, антимонопольна політика при розробці заходів щодо контролю за рівнем концентрації ринків має орієнтуватися на:

- 1) вирішення завдань ефективного використання ресурсів у національній економіці;
- 2) забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

3) створення сприятливих умов функціонування для вітчизняних товаровиробників (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Концептуальні засади удосконалення державного регулювання та контролю концентрації ринків в Україні

*Джерело: Складено автором самостійно.*

Оскільки багато проблем пов'язані з кримінальним захопленням підприємств і ці проблеми криються не тільки в проблемах моральності, але й обумовлюються прорахунками в законодавстві та слабким державним контролем за дотриманням законності, постільки їх вирішення можна досягнути за рахунок посилення відповідальності за прийняття неправомірних судових рішень; упорядкування роботи правоохоронних органів; уточнення процедур ведення реєстру акціонерів та проведення зборів акціонерів; введення

відповідальності міноритарних акціонерів за подання позовів, наслідком яких стає вороже поглинання підприємств.

Ще один принциповий, на наш погляд, момент пов'язаний з необхідністю врахування аспекту глобалізації при регулюванні процесів концентрації ринків. Останнім часом посилилася тенденція до придбання іноземними компаніями вітчизняних підприємств харчової промисловості, сільського господарства, роздрібною торгівлі тощо. Вплив цих процесів на розвиток національної економіки неоднозначний. Очевидно, що державна політика має бути спрямованою на збалансування можливостей конкуренції слабкого національного капіталу та фінансово могутніх іноземних партнерів.

На наш погляд, доцільно переглянути деякі концептуальні положення діючого закону «Про захист економічної конкуренції». У першу чергу, коригування потребують існуючі порогові значення коефіцієнту концентрації, який використовується для оцінки становища компаній при отриманні дозволу на угоду про злиття та поглинання компаній. Зокрема, при їх розрахунку необхідно враховувати галузеву специфіку ринку, на якому відбувається консолідація підприємств. Ми вважаємо, що порогові значення доцільно диференціювати для різних ринків з урахуванням характеру внутрішньогалузевої конкуренції, середніх розмірів підприємств, які діють на них, а також становища окремих компаній. При цьому також необхідно брати до уваги фактори, пов'язані з міжнародною конкуренцією. Особливого розмежування потребує контроль за рівнем концентрації на товарних та фінансовому ринках.

У цілому можна сказати, що на сьогоднішній день у сфері державного контролю за рівнем концентрації ринків назріває комплекс питань, які вимагають нагального вирішення. На нашу думку, вирішити частину завдань, пов'язаних з підтримкою рівня конкуренції, забезпечення високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції та гарантування врахування інтересів акціонерів, можна за рахунок таких заходів:

1) *чітка специфікація прав власності*. Економісти зазначають, що в країнах ОЕСР спостерігається тенденція до використання державних часток як інструменту забезпечення більшої прозорості механізмів корпоративного управління [100, с. 109]. В Україні поки що спостерігається зворотній процес, тобто держава з метою залучення більшого обсягу інвестицій зменшує свою частку або й повністю виходить зі складу власників акціонерних товариств. Про це свідчать такі дані: якщо у квітні 2005 р. реєстр корпоративних прав держави включав 1375 господарських товариств, у статутному капіталі яких держава мала певну частку, то вже у листопаді 2012 р. їх кількість скоротилася до 641 суб'єкта господарювання [152].

2) *здійснити розмежування у національному законодавстві* (Законі України «Про захист економічної конкуренції», Цивільному кодексі України, Законі України «Про акціонерні товариства») *понять «поглинання», «недружнє поглинання» та «протиправне поглинання» та чітко визначити критерії, відповідно до яких поглинання може бути віднесене до тієї чи іншої категорії*. На нашу думку, визначення цих понять може бути подане у наступному вигляді. Недружнє поглинання – це набуття контролю над підприємством всупереч волі й бажанню його керівництва або власників без порушення чинного законодавства. Протиправне поглинання – набуття контролю над підприємством у результаті порушення норм діючого законодавства, яке тягне за собою відповідальність за скоєння незаконних дій.

3) *розробка інструментів для точної оцінки наслідків угод про злиття та поглинання* (як позитивних, так і негативних). Антимонопольне законодавство передбачає можливість видання позитивного висновку щодо угод в процесі контролю за концентрацією ринку, навіть якщо їх укладення призведе до виникнення або посилення домінуючого становища на ринку чи незначного обмеження конкуренції. Для цього учасники угоди мають довести, що позитивний ефекти від її укладення буде більшим, ніж можливі негативні наслідки для товарного ринку. Разом з тим, до сьогодні відсутній методологічний інструментарій співставлення позитивних та негативних

наслідків концентрації ринку, так само як і рекомендації для суб'єктів господарювання щодо того, якими можуть і повинні бути докази наявності позитивного ефекту. Для цього доцільно розробити систему економічних та правових основ для застосування законодавчих винятків при наданні згоди на угоди, які призводять до виникнення чи посилення домінування.

4) *застосування окремих видів контролю за процесами концентрації ринків в різних галузях економіки.* У вітчизняному антимонопольному законодавстві практично не передбачені особливості процедури для проведення перевірок у різних сферах діяльності (винятком є тільки ринок телекомунікаційних послуг, для якого встановлюється окреме порогове значення коефіцієнту концентрації, розрахованої для найбільшої фірми ринку, на рівні 25% [104]). Наприклад, у Японії визначили особливі заходи для регулювання цих процесів на ринках третинного сектору економіки (ринок рекламних послуг, комунікації, тощо). Конкурентне законодавство, в першу чергу, захищає інтереси малого бізнесу, у зв'язку з чим у цих галузях антимонопольні органи розглядають справи навіть тоді, коли частка новоутвореної компанії не досягає величини, при якій необхідне узгодження з антимонопольними органами. Тому доцільно посилити вимоги до одних галузей та послабити їх для інших, залежно від конкурентної ситуації на тому чи іншому ринку.

5) *розмежування наслідків угоди про концентрацію ринку залежно від характеру інтеграції – горизонтальної, вертикальної та конгломеративної.* Майже всі антимонопольні органи по-різному оцінюють ймовірність негативного впливу на конкуренцію горизонтальних, вертикальних та конгломеративних угод. За інших рівних умов, ймовірність негативного впливу на конкуренцію горизонтальних угод найбільша, а конгломеративних – найменша. На нашу думку, такий підхід є надзвичайно важливим в Україні у зв'язку з тим, що більшість угод про концентрацію ринку має конгломеративний або вертикальний характер. Його застосування дозволить істотно знизити межі цих процесів, які потребують серйозного аналізу та активної діяльності

антимонопольних органів щодо упередження негативного впливу угод на конкуренцію.

б) удосконалення концепції «колективного домінування» у напрямі зближення її з законодавством Європейського Союзу. Зокрема, при розгляді справи про колективне домінування на ринку декількох підприємств, окрім їх сукупної частки, повинні враховуватися такі структурні параметри ринку:

- а) наявність бар'єрів входу, частота взаємодії між підприємствами та роль інновацій на ринку (якщо ринок характеризується низькими бар'єрами або перегляд умов продажу відбувається надзвичайно рідко, то можна констатувати, що існує низька ймовірність зловживання компаніями своїм лідируючим становищем. Якщо ж ринкове середовище характеризується високими вхідними бар'єрами, постійною взаємодією компаній та низькою інноваційністю, то антимонопольні органи повинні вживати заходів для зниження концентрації цього товарного ринку);
- б) кількість підприємств на ринку, рівномірність розподілу ринкових часток між ними, схожість їх організаційної структури та структури витрат, структурні зв'язки та угоди про кооперацію;
- в) міру прозорості ринку, диференціацію продукту, напрями зміни та масштаби коливань попиту, його еластичність та ринкову владу покупця.

В цьому аспекті необхідним також видається пом'якшення кількісних вимог до ринкової частки суб'єктів господарювання, щодо яких порушено справу про колективне домінування. Зокрема, у законодавстві ЄС колективним домінуванням може визнаватися ситуація, за якої сукупна частка двох учасників ринку становить не менше 50%, при цьому вона повинна залишатися незмінною протягом тривалого часу. Для остаточного встановлення існування колективного домінування на ринку, необхідно щоб найбільший суб'єкт, який не входить до кола «домінаторів», задовольняв незначну частину ринкового попиту. Введення цих норм позбавить АМКУ від надлишкового регулювання, оскільки відповідно до сучасної редакції ЗУ «Про захист економічної конкуренції» в Україні існує дуже багато товарних ринків, на яких частка трьох учасників перевищує 50%.

7) *правильне визначення меж товарного ринку та ринкових часток господарюючих суб'єктів.* Вертикально інтегровані компанії, особливо в експортно-орієнтованих галузях, діють на декількох, взаємопов'язаних продуктових ринках, географічні межі яких можуть не співпадати, а також на ринках, географічні межі яких значно ширші, ніж територія України. Ці особливості необхідно враховувати в процесі державного контролю за процесами консолідації ринків та застосуванні антимонопольного законодавства. Необхідним є уточнення методичних принципів та визначення додаткових критеріїв для оцінки домінуючого становища компаній на відповідному товарному ринку, у тому числі на основі аналізу виробничих потужностей та фактичного обсягу випуску продукції, а також співвідношення обсягів споживання продукції всередині групи та постачання її на ринок.

8) *розмежування аналізу фактично існуючої структури ринку та можливих напрямів її розвитку при оцінці наслідків концентрації ринків, використання концепції потенційної конкуренції.* Іноземні антимонопольні органи виходять з концепції, відповідно до якої довгостроковий вплив концентрації ринку на поведінку його учасників та суспільний добробут – незалежно від того, наскільки сильно підвищується в результаті угоди рівень концентрації ринку – залежить від потенційної конкуренції. При її наявності (низькі бар'єри входу на ринок, наявні потенційні конкуренти) угода про об'єднання підприємств, яка призводить навіть до істотного укрупнення учасників ринку, не матиме негативного впливу на добробут. У довгостроковому періоді або відбудеться вхід конкурентів на ринок, і в результаті рівень концентрації знизиться, а конкуренція посилиться, або загроза входу потенційних конкурентів буде дисциплінувати великого учасника ринку. Застосування концепції потенційної конкуренції доцільне і в Україні, у зв'язку з тим, що навіть наявний у вітчизняних виробників потенціал розширення випуску в різних галузях використовується по різному. Значна потенційна конкуренція у низці галузей існує завдяки можливості нарощування випуску на уже існуючих виробничих потужностях.

9) *удосконалення підходу до визначення реальних власників підприємств.* Найбільш розповсюджена схема придбання – купівля акцій підприємства через афілійовані офшорні компанії чи спільноти, зареєстровані в зонах особливого податкового статусу. Ця схема створює очевидні проблеми для здійснення антимонопольного контролю. З метою забезпечення антимонопольних органів повною та достовірною інформацією про учасників угод необхідно внести зміни, які передбачають надання державному антимонопольному відомству повноважень щодо запиту та отримання інформації, пов'язаної з компаніями, зареєстрованими в закритих економічних зонах, а також інформації щодо контролюючих та контрольованих ними компаній (у т.ч. нерезидентів).

10) *перехід антимонопольного регулювання у сфері контролю за концентрацією ринків від системи ex ante до системи ex post* (від попереднього контролю до наступного). Це, з одного боку, дасть змогу антимонопольним органам зменшити витрати часу на розгляд величезної кількості дрібних угод та зосередити свою увагу на аналізі принципів угод, які мають дійсно значний негативний вплив на конкурентне середовище, а з іншого – зменшить тягар бюрократичних процедур для суб'єктів господарювання.

11) *створення переліку правил чи умов, при яких дозволяються дії, що обмежують конкуренцію.* Відповідно до закону, у низці випадків, навіть якщо та чи інша дія може призвести до обмеження конкуренції, антимонопольні органи можуть її дозволити: а) якщо позитивний ефекти від неї перевищать негативні наслідки для того чи іншого товарного ринку; б) у випадку виконання вимог, спрямованих на розвиток конкуренції. Застосування цих норм пов'язане з певними складнощами. Закон «Про захист економічної конкуренції» не містить критеріїв, при виконанні яких можна отримати дозвіл на здійснення певних дій. Наприклад: а) заборонити укладати договори між компаніями, які здійснюють угоди про злиття та поглинання при тому, що при вирішенні тих чи інших питань вони не будуть в подальшому дотримуватися єдиної політики (agreement to hold separate); б) створити перелік умов, за яких угода, яка обмежує конкуренцію, може бути дозволена (наприклад, ефективність виробництва +

вигоди для споживачів, покращення якості товарів). Наприклад, відповідно до румунського закону про конкуренцію, антиконкурентне злиття можуть бути дозволені в наступних випадках: 1) концентрація призведе до зростання економічної ефективності, покращення якості продукції, технологічного прогресу чи зростання конкурентоспроможності на міжнародних ринках; 2) позитивний ефект концентрації істотно перевищує негативні наслідки; 3) споживач отримує значні переваги, особливо в результаті зниження цін.

Існують й інші варіанти вирішення цього питання. Згідно з останніми «Правилами щодо злиття в США», антимонопольні органи можуть дозволити злиття, яке обмежує конкуренцію, якщо воно задовольняє дві умови одночасно: результатом його буде значна ефективність і злиття – це єдиний спосіб її досягнення.

Крім того, у названих правилах вказано ще 4 фактори, при наявності яких злиття буде дозволене: 1) підприємство неминуче стикнеться з фінансовими труднощами в найближчому майбутньому, якщо це злиття не відбудеться; 2) підприємство не може бути реорганізоване іншим шляхом; 3) підприємство намагалося знайти альтернативні варіанти, але не досягло успіху; 4) без злиття майно підприємства, яке розоряється, не буде ефективно використовуватися у майбутньому (так звана теорія «падаючої фірми»).

12) *зміна критеріїв при регулюванні угод про концентрацію ринку.* Підвищення порогового розміру активів, з якого починається державний контроль за концентрацією ринків до 15 млн. дол. чи визначення фіксованого відсотку від річного обороту компанії з метою усунення надмірного, економічно невиправданого антимонопольного контролю. Видається доцільним введення різних критеріїв для підприємств, які функціонують на локальних та національних ринках. У зв'язку з цим, необхідним є додатковий розподіл повноважень між державним та обласними антимонопольними органами щодо контролю на відповідних ринках.

13) *встановлення єдиного бар'єру при придбанні акцій чи паїв.* Необхідність узгодження з антимонопольними органами подолання бар'єру 20%

голосуючих акцій не співвідноситься з нормами корпоративного законодавства, де істотним для здійснення впливу на господарюючий суб'єкт є подолання 25%-го бар'єру в загальній кількості голосуючих акцій товариства, тобто отримання блоку при голосуванні кваліфікованою більшістю голосів.

14) *розробка програмного забезпечення для автоматизації процесу аналізу ринкових ситуацій.* Необхідною є розробка автоматизованого програмного забезпечення для оперативної обробки та системного аналізу матеріалів клопотань та повідомлень про придбання активів, засновницьку діяльність, персональне переплетіння складів управлінських органів юридичних осіб, тощо.

Оскільки пріоритетом сучасної української політики є інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняної економіки державна антимонопольна політика у галузі концентрації може стати важливим інструментом вирішення цього завдання. Її основною метою має стати не тільки підвищення рівня конкуренції на національних товарних ринках, але й стимулювання інноваційної діяльності їх основних учасників.

У цьому аспекті існує певна суперечність між цілями державної антимонопольної політики, оскільки результати багатьох економічних досліджень свідчать про негативну кореляцію між рівнем антимонопольного регулювання ринку та рівнем його інноваційності. Водночас, інвестиції в інновації потребують чіткої, стабільної юридичної системи. Це означає, що конкурентне законодавство має бути побудоване таким чином, щоб гарантувати стимули введення інновацій у виробництво [66]. Підприємства повинні мати свободу самостійно визначати обставини та терміни, на які б вони хотіли ліцензувати свої інновації. Таким чином, норми антимонопольного законодавства мають формулюватися так, щоб вони не були спрямовані проти інтелектуальної власності. Це означає, що якщо підприємство тимчасово займає домінуюче чи монопольне становище у результаті впровадження певних інноваційних рішень, і наслідком цього стає підвищення рівня концентрації того чи іншого товарного ринку, то антимонопольні органи шляхом застосування

механізму ліцензування не повинні знищувати стимули для його подальшої інноваційної активності.

Патентування як інструмент антимонопольної політики у галузі концентрації також заслуговує окремої уваги. Сучасна вітчизняна антимонопольна політика виходить із того, що підприємства використовують патенти виключно з метою досягнення монопольного становища, в результаті чого конкурентні ринки стають висококонцентрованими. Дійсно, у більшості випадків компанії прагнуть отримати патенти з метою отримання ринкової влади, хоча тільки незначну частку винаходів можна віднести до справжніх інновацій, які призводять до виробництва принципово нової продукції чи використання абсолютно нової технології виробництва.

Хоча домінування на ринку дійсно іноді пов'язується з наявністю патенту, варто звернути увагу на те, що традиційні уявлення про цей інструмент інноваційної та антимонопольної політики зводяться до того, що він забезпечує стимулювання впровадження інновацій та одночасно може надавати певну ринкову владу його власникам. У зв'язку з цим антимонопольні органи багатьох країн світу все частіше розглядають негативний вплив патентів на структуру товарних ринків, що є виправданим у зв'язку з усім вище викладеним.

Разом з тим, необхідно відзначити, що так звані «монопольні» патенти можуть мати і позитивний вплив на рівень конкуренції на ринку та стимулювати його розвиток. Наприклад, інвестори, які вкладають капітал у ризикові підприємства переконані, що патенти – це єдиний цінний актив, яким володіє більшість високотехнологічних компаній [32].

Таким чином, при удосконаленні українського антимонопольного законодавства в аспекті контролю за концентрацією ринків необхідно враховувати світові тенденції розвитку економіки та вплив на неї глобалізаційних процесів. Воно має стати результатом цілеспрямованої та узгодженої роботи уряду України, Антимонопольного комітету та інших держаних органів з одного боку та представників бізнесу в особі Українського союзу промисловців та підприємців – з іншого боку.

### Висновки до розділу 3

1. Суперечливий вплив концентрації на ефективність функціонування ринку вимагає від держави активного використання важелів впливу на діяльність її учасників. Відсутність державного контролю за цими процесами може призвести до деструктивних наслідків, проте його посилення автоматично може призвести до знищення їх стимулів та якісного вдосконалення власного виробництва. Практика показує, що зміст та жорсткість антимонопольних заходів щодо здійснення контролю за рівнем концентрації на товарних ринках у розвинутих країнах багато в чому визначалися пануючими на той час економічними доктринами, які дуже часто перетворювалися в економічні ідеології. Так, американська модель контролю циклічно піддається впливу представників Чиказької та Гарвардської шкіл політичної економії, витоки німецької – криються в роботах представників ордолібералізму, японська ж більшою мірою визначається національними традиціями ведення господарської діяльності та усталеними ставленням населення до свавільної поведінки підприємств-гігантів.

2. По мірі зростання кількості та вартості транснаціональних злиттів та поглинань і посилення проблем щодо їх регулювання у національній економіці, несприятливі тенденції, якими супроводжуються процеси концентрації на глобальних ринках, починають здійснювати все більш значний вплив на структуру внутрішніх ринків багатьох країн. Аналіз цих процесів дозволяє стверджувати про посилення їх негативного впливу на інтенсивність внутрішньої конкуренції та економіку в цілому, особливо в країнах, що розвиваються, та в країнах з транзитивною економікою, а також про неспроможність національної конкурентної політики ефективно їм запобігати. Численні диспропорції, якими характеризується розвиток конкуренції на ринках багатьох національних держав, та їх негативні наслідки для функціонування усього глобального ринку, свідчать про недосконалість існуючих національних механізмів контролю за транснаціональними злиттями та необхідність створення

єдиної наднаціональної інституції, діяльність якої була б спрямована на недискримінаційне регулювання цих процесів.

Існуючі міжнародні організації, які займаються питаннями регулювання конкуренції та рівня концентрації на глобальному рівні не справляються з покладеними на них функціями. По-перше, це зумовлено тим, що всі розроблювані ними керівництва щодо ефективного регулювання цих процесів є не обов'язковими для виконання і мають виключно рекомендаційний характер. По-друге, оскільки їх засновниками зазвичай виступають високорозвинуті країни, які є базою формування найпотужніших ТНК, то ці організації вони використовують в основному для досягнення власних цілей, не беручи до уваги нагальні проблеми, які потребують вирішення у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою.

3. Регулювання рівня концентрації на вітчизняних ринках має відбуватися на основі збалансування цілей конкурентної, антимонопольної та зовнішньоекономічної політики. Воно має спрямовуватися на зниження асиметричності інформації на внутрішніх ринках, посилення конкуренції шляхом усунення надмірних адміністративних бар'єрів, які перешкоджають входженню нових підприємств на ринок, підвищення рівня прозорості діяльності підприємств та розкриття ними інформації щодо їх реальних власників, а також перехід до використання в антимонопольному регулюванні як попереднього, так і наступного контролю.

Крім того, при вдосконаленні вітчизняного антимонопольного контролю за процесами концентрації ринків необхідно брати курс на зближення вітчизняного конкурентного законодавства у цій сфері з європейським. При цьому не має відбуватися просте запозичення заходів ефективного регулювання цих процесів, які використовуються у розвинутих країнах, а повинні враховуватися історичні особливості розвитку українського бізнес-середовища, його сучасний стан, вітчизняна корпоративна культура та наявна матеріально-технічна база.

Основні наукові результати розділу відображені у працях автора: [129], [131], [132], [134], [135], [136], [144], [146].

## ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукової задачі, яка полягає у визначенні сутності, особливостей та суперечностей концентрації ринків та обґрунтуванні на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності контролю за цими процесами та їх наслідками в Україні. На підставі проведеного дослідження було зроблено висновки, що стосуються теоретико-методологічних та науково-практичних аспектів досліджуваної проблематики:

1. Критичний аналіз та узагальнення теоретичного доробку представників різних наукових шкіл та напрямів щодо визначення сутності та специфіки концентрації ринку дозволили розмежувати широкий та звужений підходи до трактування цього поняття. У широкому розумінні концентрація ринку визначена автором як сукупність соціально-економічних відносин, які виникають між підприємствами з приводу перерозподілу обмежених ресурсів, здобуття чи закріплення влади над ринком з метою отримання надприбутків; у вузькому розумінні – як характеристика структури ринку, яка характеризує зменшення кількості господарюючих суб'єктів на відповідному ринку шляхом збільшення їх розмірів за рахунок концентрації та централізації виробництва і капіталу та нарощування їх ринкової частки.

2. У роботі виділено та проаналізовано основні способи участі підприємств у процесах концентрації ринків: 1) ринкові (концентрація капіталу шляхом капіталізації прибутку, злиття та поглинання, набуття контролю через придбання активів, призначення посадових осіб чи перехресні директорати, придбання акцій, часток, паїв), які пов'язані із взаємодією суб'єктів господарювання в рамках чинного законодавства; 2) неринкові (створення державою адміністративних бар'єрів входу на ринок), що сприяють створенню та розвитку великих, фінансово стійких підприємств в рамках державної

промислової політики. Вибір конкретних способів та інтенсивність концентрації ринків залежать від дії загальних та специфічних чинників. До загальних чинників можна віднести глобалізацію світової економіки, посилення конкурентної боротьби, необхідність підвищення технічного рівня виробництва, зміни в споживчому попиті, циклічність економічного розвитку, тощо. Специфічні чинники пов'язані з інституційними та геофізичними особливостями розвитку окремих товарних ринків та економічної системи в цілому.

3. Концентрація ринків має суперечливий вплив як на їх функціонування, так і на розвиток економіки в цілому. З одного боку, ці процеси можуть стимулювати зниження виробничих витрат через досягнення економії на масштабах, симбіоз підприємств із взаємодоповнюючими ресурсами, відкриття СГ нових географічних ринків, тощо. З іншого боку, вони можуть призводити до формування олігополістичної структури на окремих ринках, посилення тенденцій монополізації, зростання бар'єрів входу та зменшення гнучкості новостворених підприємницьких структур. Концентрація ринків спричиняє загострення суперечностей між інтересами економічних агентів на мікро-, макро- та мега рівнях, в результаті чого посилюється її деструктивний вплив на розвиток економіки. Тому важливим є регулювання цих процесів, яке має здійснюватися через сукупність формальних (індивідуальних контрактів, правил укладання угод про злиття та поглинання, порядку дотримання та захисту прав власності) та неформальних інститутів (правил поведінки, культури конкуренції, які структурують політичну та економічну поведінку).

4. Глобалізація стимулювала появу нових хвиль злиттів та поглинань. Окрім традиційних п'яти хвиль M&A, які були характерні для XX ст., виділено шостий та сьомий етапи їх розвитку у XXI ст.: 2003-2007 рр. та з 2009 р. по теперішній час. Шоста хвиля характеризується зростанням кількості та вартості укладених угод про концентрацію, їх інтернаціональним характером, залученням до угод як великого, так і середнього бізнесу, активною участю в них приватних інвестиційних фондів, переважанням грошових коштів при їх фінансуванні, порівняно з цінними паперами, тощо. Для сьомої хвилі характерним є: зниження кількісних показників концентрації у зв'язку зі

світовою фінансовою кризою; активна участь країн БРІК у цих процесах; збільшення частки угод у фінансовому секторі та торгівлі, порівняно з промисловістю; зміна ролі держави у цих процесах – вона стає не лише регулятором, а активним учасником угод.

5. Ускладнення природи та механізмів взаємодії ринкових суб'єктів зумовило появу двох типів концентрації ринку. Традиційна концентрація пов'язана зі злиттям або набуттям в інший спосіб контролю одного підприємства над іншим. Вона характеризується наявністю формальних зв'язків між її учасниками, які передбачають перехід права власності від одного суб'єкта господарювання до іншого, а її основними цілями є здобуття конкурентних переваг, збільшення ринкової частки та витіснення суперників з ринку. Основними причинами її здійснення є асиметричний розподіл інформації між суб'єктами господарювання, наявність низки економічних та адміністративних бар'єрів входу, зростання інтенсивності конкурентної боротьби, ефект масштабу тощо. Мережева концентрація – це тип концентрації ринку, основними учасниками якого є мережі підприємств. Її характерними ознаками є переважання неформальних економічних взаємозв'язків між членами мережі, що не передбачають передачі права власності одному з учасників, спрямованість на досягнення спільної мети (як правило, здійснення інноваційного прориву) та тимчасовий характер взаємодії учасників. На рівні національної економіки досі залишається найпоширенішою традиційна концентрація, в той час як на міжнародному та на глобальному рівнях все більшого поширення набуває мережева концентрація.

6. Підприємства, які діють на висококонцентрованих ринках, мають не тільки більші стимули, але й потужнішу ресурсну базу для здійснення інноваційної діяльності. Разом з тим, принципово нові науково-технічні та технологічні відкриття можуть ставати причиною короткострокового підвищення концентрації, оскільки вони, хоча й на нетривалий час, забезпечують підприємству-відкривачу виключне або навіть монопольне становище на певному ринку чи в його окремій ніші. Для забезпечення сприятливого впливу високої концентрації ринку на науково-технічну діяльність вітчизняних підприємств у рамках вітчизняної промислової політики необхідно

вдосконалити механізм видачі та захисту патентних прав, а в рамках конкурентної політики – стимулювати та підтримувати об'єднання підприємств з метою здійснення технологічного прориву у певних сферах.

7. В Україні процеси концентрації ринків набули специфічних ознак, відмінних від практики господарювання розвинутих країн, а саме: 1) застосування недружніх, протиправних способів концентрації (ворожих поглинань, рейдерства, тощо); 2) поширеність практики використання у процесі концентрації ринку адміністративного ресурсу внаслідок зрощення влади і бізнесу; 3) часті порушення норм чинного конкурентного законодавства (відсутність ефективної системи контролю за цими процесами призводить до неможливості визначення реальних власників учасників концентрації); 4) приховування процесу концентрації ринку через використання неформальних зв'язків (призначення підконтрольних осіб на керівні посади в конкуруючому підприємстві); 5) стихійний характер (реалізуються без відповідної продуманої стратегії учасників ринків). Це зумовлює необхідність зміни підходів до регулювання цих процесів та їх наслідків.

8. На сучасному етапі економічного розвитку ускладнюється система управління та регулювання процесів і наслідків концентрації ринків на національному рівні, внаслідок неспроможності держав формувати свою конкурентну політику у відриві від світових господарських процесів та стану міжнародної кон'юнктури. Держава не перестає виконувати свої функції, а, навпаки, її роль ускладнюється і розширюється, що проявляється у прагненні максимально відстоювати національні економічні інтереси при інтеграції підприємств у складні структури загальнопланетарного рівня. Обґрунтовуючи загальну стратегію соціально-економічного розвитку, визначаючи пріоритети внутрішньої конкурентної політики та здійснюючи вибір конкретних інструментів та механізмів її реалізації, національні держави формують власну національну модель контролю за процесами концентрації ринків та забезпечують її ефективну реалізацію у глобальному масштабі.

9. В епоху лібералізації міжнародних економічних відносин центр ваги у здійсненні контролю за процесами концентрації ринків переміщується з національного на наднаціональний рівень. Водночас аналіз існуючої практики наднаціонального контролю за рівнем концентрації, в якому чітко прослідковується його неоліберальна спрямованість, свідчить про його обмеженість та безперспективність. Міжнародні економічні організації, в коло інтересів яких входить забезпечення конкурентного порядку на глобальному ринку, часто не виконують покладені на них функції, або й перешкоджають впровадженню заходів ефективного антимонопольного контролю за процесами концентрації на національних ринках. Неефективність їх діяльності, рекомендаційний характер їх юридичних норм та обмеження можливостей компаній із країн, що розвиваються, брати участь у міжнародній концентрації на паритетних засадах загострюють проблему пошуку нових механізмів системи глобального управління процесами конкуренції в цілому та концентрації ринків зокрема.

10. Підвищення ефективності контролю за процесами концентрації на вітчизняних ринках та їх наслідками зумовлює необхідність реалізації таких основних заходів: пом'якшення правових норм, спрямованих на здійснення контролю за рівнем консолідації ринків; жорстке реагування на випадки, коли зловживання лідируючим становищем одним суб'єктом господарювання призводить до підриву ефективної конкуренції на ринку або завдання фінансових чи інших збитків решті його учасників; поступове зниження адміністративних бар'єрів входу на вітчизняні товарні ринки; посилення захисту прав власності та прав міноритарних акціонерів; вдосконалення патентного законодавства, тощо. Вітчизняне конкурентне законодавство у сфері контролю за рівнем концентрації товарних ринків має також бути спрямоване на досягнення двох основних цілей: підвищення ефективності функціонування вітчизняних товарних ринків шляхом забезпечення оптимального рівня їх концентрації та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств-лідерів, які б гідно представляли Україну на глобальних ринках.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова – М.: ИЧП «Издательство «Магистр», 1998. – 320 с.
2. Авдашева С., Шаститко А. Модернизация антимонопольной политики в России (экономический анализ предлагаемых изменений антимонопольного законодательства) [*Электронный ресурс*] / С. Авдашева, А. Шаститко // Вопросы экономики. – №5. – 2005. – Электрон. дані. – Режим доступу: <http://gpir.narod.ru/ve/661897.htm>
3. Антимонопольна діяльність: підручник / В.Д. Лагутін, Л.С. Головки, Ю.І. Крегул та ін.; [за ред. проф. В.Д. Лагутіна]. – К.: КНТЕУ, 2005. – 580 с.
4. Апарина Н.Ф. Межфирменные сети: проблема отношенческих контрактов [*Электронный ресурс*] / Н.Ф. Апарина // Доклады Интернет-конференции «Россия: варианты институционального развития». – Электрон. дані. – Режим доступу: <http://ecsocman.hse.ru/text/16207730.html>
5. Базилевич В., Базилевич К. Ринкова економіка: основні поняття і категорії / В. Базилевич, К. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 263 с.
6. Базилевич В.Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності [*Электронный ресурс*] / В.Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (15-16 листопада 2012 р., м. Київ). – Електрон. дані. – Київ, 2012. – С.11–15. – Режим доступу: [http://econom.univ.kiev.ua/paradigm\\_et/conf\\_materials.pdf](http://econom.univ.kiev.ua/paradigm_et/conf_materials.pdf)
7. Базилевич В.Д. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: проблеми, тенденції та протиріччя / В.Д. Базилевич // Конкуренція. – 2004. – № 2. – С. 24-28.

8. Барсукова С.Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара / С.Ю. Барсукова // Мир России. – 2003. – №2. – С. 81-122.
9. Беспалова С. Електронна готовність України: нові можливості старих ідей / С. Беспалова // Дзеркало тижня. – 2003. – №36 (461). – С. 3.
10. Биндельс А. Основы германского и европейского антимонопольного права / А. Биндельс – М.: БЕК, 1995. – 63 с.
11. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посіб. / В. Г. Бодров, О. М. Софронова, Н. І. Балди. – К.: Академвидав, 2010. – 520 с. – (Серія «Альма-матер»).
12. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна]. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
13. Бонэр Р., Крюгер Р. Обзор положения дел в десяти государствах и в Европейском сообществе : Технический документ Всемирного банка №160. / Р. Бонэр, Р. Крюгер. – Вашингтон: [б.в.], 1995. – 120 с.
14. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1120 с.
15. Бурганов Р.А. Экономическая концентрация: сущность и особенности проявления в конкурентной борьбе / Р.А. Бурганов. – Казань: Изд-во «Тан-Заря», 2003. – 280 с.
16. Бурдыга И., Гаврилюк В. Всеобщая мобилизация [*Електронний ресурс*] / И. Бурдыга, В. Гаврилюк // Коммерсантъ Украина. – №67(1770). – 18 апреля 2013. – Электрон. дані. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ua/doc/2172820>
17. Бурибаев Н. Экономическая природа и типология процессов слияния и поглощения в корпоративном секторе / Н. Бурибаев // Экономические стратегии. – №8. – 2006. – С. 188-190.
18. Ван Хорн Д.К. Основы управления финансами / Д.К. Ван Хорн [пер. с англ.]. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.

19. Варналій З., Мазур І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №2(3). – С. 129-136.

20. Василенко В.Н., Шепетий А.В. Контроль за концентрацией хозяйственных структур : монография / В.Н. Василенко, А.В. Шепетий; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк, ООО «Юго-Восток Лтд.», 2005. – 161с.

21. Владимирова И. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия [*Электронный ресурс*] // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №3. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://mevriz.ru/articles/2001/3/945.html>

22. Геллхорн Э., Ковачич В. Антитрестовское законодательство и экономика США / Э. Геллхорн, В. Ковачич. – Междунар. ин-т права, 1995. – 375 с.

23. Герасименко А. Аналіз факторів порушення взаємозв'язку між ринковою концентрацією й прибутковістю / А. Герасименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №12(139). – С. 29-34.

24. Герасименко А. Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання: підручник / А. Герасименко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 484 с.

25. Герасименко А. Государственное регулирование концентрации капитала в экономике Украины / А. Герасименко // Экономист. – 2006. – №8. – С. 65-73.

26. Герасименко А. Концентрація виробництва як джерело ринкової влади: емпіричний аналіз / А. Герасименко // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2012. – №3(46). – С. 46-51.

27. Герасименко А., Осінський Р. Оцінка ефективності державного контролю за процесами концентрації в Україні / А. Герасименко, Р. Осінський // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2011. – №1(40). – С. 30-37.

28. Герасименко А., Свириденко Ю. Концентрація як тенденція розвитку торгівельного капіталу в Україні / А. Герасименко, Ю. Свириденко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки та управління. – 2010. – №3(7). – С. 34-38.

29. Герасименко А. Удосконалення державної політики у сфері концентрації капіталу як фактор підвищення економічної безпеки України / А. Герасименко // Вісник академії митної служби України. – 2006. – №1. – С. 14-19.

30. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. / Р. Гильфердинг [Авторизированный пер. с нем. и вступ. статья И. Степанова]. – М.: Книгоиздательство В.И. Знаменский и Ко., 1912. – 576 с.

31. Гілета Ю.І. Перерозподіл ринкової влади на фармацевтичному ринку / Ю.І. Гілета // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Вип. 1. – Т.18. – С. 51-57.

32. Глущенко В.В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации / В.В. Глущенко. – Железнодорожный: ООО НПЦ «Крылья», 2006. – 230 с.

33. Горняк О.В. Інституційні чинники розвитку регіональної інтеграції в сучасному економічному просторі / О.В. Горняк // Економічні інновації. – 2011. – Вип.43. – С. 52-59.

34. Горняк О.В., Філіпович В.В. Розвиток теоретичних підходів до аналізу взаємозв'язку ринкових структур, конкуренції та концентрації / О.В. Горняк, В.В. Філіпович // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 67-80.

35. Горняк О.В., Філіпович В.В. Теоретичні підходи до вимірювання рівня концентрації та монополізації на сучасних ринках / О.В. Горняк, В.В. Філіпович // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2012. – Вип. 1(6). – Т.17. – С. 15-23.

36. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV : за станом на 17.11.2012 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print>  
1342028781079201

37. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. Гохан. – М.: Альпина-Бизнес Букс, 2004. – 176 с.

38. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

39. Гузенко Н. На экспортной игле / Н. Гузенко // Топ-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – 2012. – №2. – С. 44-47.

40. Гуленков Д.Г., Филимонова Н.Н. Сетевая кооперация в консалтинге / Д.Г. Гуленков, Н.Н. Филимонова. – М.: МАКС Пресс, 2006. – 128 с.

41. Демин М.Б. Антимонопольный контроль за экономической концентрацией как направление развития антимонопольных отношений в условиях глобализации [*Электронный ресурс*] / М.Б. Демин // Проблемы современной экономики. – 2009. – №4(32). – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2839>

42. Джумагельдиева Т.А. Экономическая концентрация как фактор монополизации экономики [*Электронный ресурс*] / Т.А. Джумагельдиева – Электрон. данные. // Режим доступа: <http://enu.kz/repository/repository2014/ekonomicheskaya-koncentraciya.pdf>

43. Договір між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво в галузі конкуренції від 13.07.2000 р. [*Електронний ресурс*] / Кабінет Міністрів України, Російська Федерація. – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/643\\_303](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/643_303)

44. Договір про проведення узгодженої антимонопольної політики від 12.03.1993 [*Електронний ресурс*] / Антимонопольний комітет України, 2003. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/92513>

45. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей [пер. с англ.]. – СПб.: СП «Автокомп», 1992. – 496 с.

46. Дынкин А., Кондратьев В. Экономическая концентрация, конкурентоспособность и экономический рост [*Электронный ресурс*] / А. Дынкин, В. Кондратьев. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.nicr.ru/?p=312>

47. Економіка і управління в умовах глобалізаційних трансформацій: взаємозв'язок конкуренції та монополії у контексті аналізу ринкової структури та концентрації : [монографія] / за заг. ред. О.В. Горняк. – Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 372 с.

48. Економічна криза в Україні: наслідки та ефективність антикризової політики. Інформаційний бюлетень [Електронний ресурс] / О.Пасхавер, Л. Верховодова, К. Агеева, Д. Згортюк. – Електрон. дані. – Центр економічного розвитку. – 2012. – Режим доступу: <http://c-e-d.info/img/pdf/InformBul.pdf>

49. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [за ред. В.Д. Базилевича]. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.

50. Железнов В.Я. Очерки политической экономии / В.Я. Железнов. – 6-е изд. – М.: Тип. Т-ва И. Д. Сытина, 1908. – 860 с.

51. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 № 3659-12 : за станом на 8 липня 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>

52. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III : за станом на 27 липня 2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

53. Захарченко А. Рынок на троих. Кто господствует на газовом рынке Украины [Електронний ресурс] / А. Захарченко // Инвестгазета. – 2013. – №16. Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/rynok-na-troih.-gospodstvuet-na-gazovom-ukrainy-163970/>

54. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art\\_id=194113&cat\\_id=194112](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=194113&cat_id=194112)

55. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Електрон. дані. – Режим доступу:

[http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art\\_id=212425&cat\\_id=212422](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=212425&cat_id=212422)

56. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 р. [*Електронний ресурс*] // Антимонопольний комітет України. – Електрон. дані. – Режим доступу <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>

57. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні за 2011 р. [*Електронний ресурс*] / Національна комісія з питань регулювання зв'язку України. – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2011\\_zvit\\_nkrz.pdf](http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2011_zvit_nkrz.pdf).

58. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций в 2013 году [*Электронный ресурс*] / Центральный банк Российской Федерации. – Электрон. данные. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/inform\\_13.htm&pid=pdko\\_sub&sid=inr\\_licko](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_13.htm&pid=pdko_sub&sid=inr_licko)

59. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія / А.І. Ігнатюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.

60. Ігнатюк А.І. Інституційно-організаційна система регулювання світових галузевих ринків / А.І. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2011. – №123. – С. 18-23.

61. Ігнатюк А.І. Концентрація капіталу та ринків в умовах глобалізації / А.І. Ігнатюк // Банківська справа. – 2011. – № 6. – С. 54-77.

62. Ігнатюк А.І. Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна / А.І. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2005. – №75-76. – С. 65-67.

63. Ігнатюк А.І. Формування мережеских зв'язків між суб'єктами економіки в умовах глобалізації / А.І. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 27, Т.2. – С. 12-19.

64. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс [пер. с англ.] – М.: ГУ-ВШЭ, 200. – 520 с.

65. Кизим Н.А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира / Н.А. Кизим, В.М. Горбатов. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 216 с.

66. Князева И.В. Антимонопольная политика в России: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Нац. экономика» / И.В. Князева. – 2-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007. – 493 с.

67. Козик В., Сидоров Ю. Економічний симбіоз і нові форми індустріальних об'єднань / В. Козик, Ю. Сидоров // Економіка України. – 2011. – №10. – С. 88-95.

68. Козлов Я. Особливості рейдерства в українській економіці [Електронний ресурс] / Я. Козлов. – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2010-7/zmist/R\\_2/05Kozlov.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2010-7/zmist/R_2/05Kozlov.pdf)

69. Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой [Электронный ресурс] / Конференция Организации Объединенных Наций по ограничительной деловой практике – Электрон. данные. – Режим доступа: [docs.kodeks.ru/document/1900494#](http://docs.kodeks.ru/document/1900494#)

70. Конкурентное право Российской Федерации. Учеб. пособие для вузов / под ред. Н.И. Клейн, Н.Е. Фонаревой. – М.: Логос, 1999. – 432 с.

71. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська, О.В. Вертелева та ін.; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с.

72. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР (Редакція станом на 12.04.2012) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/print1346591805489395>

73. Концентрация на товарных рынках... : монография / под ред. А.Е. Шаститко. – М.: БЭА, 2002. – 302 с.

74. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України : [монографія] / за ред. Л.І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

75. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192 с.

76. Крейдич Т.В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т.В Крейдич. // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 13. – №1. – С. 209-214.

77. Кудирко Л.П., Севрук І.М. Міжнародні торговельні мережі в процесах концентрації на продуктовому ринку (FMCG) України / Л.П. Кудирко, І.М. Севрук // Бізнесінформ. – 2013. – №8. – 56-63.

78. Ленин В.И. Полное собрание сочинений : в 55 т. / В.И. Ленин. – М: Издательство политической литературы, 1969. – Т.27: Империализм как высшая стадия капитализма (популярный очерк). – 1969. – 645 с.

79. Лозова Г.М. Деякі аспекти удосконалення системи державного контролю за економічною концентрацією суб'єктів господарювання в Україні / Г.М. Лозова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2011. – № 125. – С. 55-57.

80. Лозова Г.М. Методологічні аспекти визначення економічної концентрації в США та країнах ЄС / Г.М. Лозова // Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 2. – С. 93-97.

81. Лысенко Д. Анализ эффективности слияний и поглощений [Электронный ресурс] / Д. Лысенко // Аудит и финансовый анализ. – Электрон. данные. – №4. – 2008. – Режим доступа: <http://auditfin.com/fin/2008/4/Lisenko/Lisenko%20.pdf>

82. Макаров А.М. Ответственное взаимодействие групп интересов как условие развития предприятия / А.М. Макаров // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика – 2003. – С. 69-77.

83. Маркс К. Капитал : в 3 т. / К. Маркс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. – Т.1. – 920 с.

84. Маркс К., Энгельс Ф. Полное собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1958. – Т.12. – 880 с.

85. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 416 с.

86. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02>

87. Мировой фондовый рынок и интересы России / под ред. Д.В. Смылова. – М.: Наука, 2006. – 358 с.

88. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] / Комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Електрон. дані. – Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, 2013 – . – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/>

89. Національний банк України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Електрон. дані. – Національний банк України, 2007 – . – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

90. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.

91. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №3. – С. 76-81.

92. Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – 2003. – № 3, Т. 4. – С. 61–105.

93. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика / А.Н. Пирогов // Менеджмент в России и за рубежом. – №5. – 2001. – С. 11-16.

94. Пихно Д.И. Железнодорожные тарифы. Опыт исследования цены железнодорожной перевозки / Д.И. Пихно. – К.: Типолитограф. И.Н. Кушнерова и Ко, 1888. – 222 с.

95. Пихно Д.И. Торгово-промышленные стачки / Д.И. Пихно. – К.: Унив. тип., 1885. – 100 с.

96. Пожидаев Р. Стратегии интеграции: от вертикально интегрированных компаний к межфирменным сетям / Р. Пожидаев // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 93-102.

97. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (Положення про концентрацію) [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3Fart\\_id=54104](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3Fart_id=54104)

98. Портфель конкуренции и управление финансами / под ред. Ю.Б. Рубина. – М.: Соминтек, 1996. – 736 с.

99. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления / В.В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 328 с.

100. Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе (основные подходы и задачи регулирования). – Вопросы экономики. – 2002. – №12. – С. 85-109.

101. Радыгин А., Энтов Р. Рынок слияний и поглощений: новые теоретические подходы / А. Радыгин, Р. Энтов. – Экономическая политика. – 2010. – №5. – С. 67-91.

102. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений: докл. к XII Междунар. науч. конф. Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики» по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апреля 2011 г. / С. Авдашева, Н. Дзагурова, П. Крючкова, Г. Юсупова ; науч. ред. С. Авдашева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – 2-е изд., перераб. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 111 с.

103. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.; за ред. В.О. Точиліна. – НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К.: [б.в.], 2009. – 640 с.

104. Рішення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України №444 «Про затвердження порядку аналізу ринків послуг пропуску трафіка та визначення операторів телекомунікацій з істотною ринковою перевагою» від 25.08.2011 [*Електронний ресурс*] / Національна комісія з питань регулювання зв'язку України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z1078-11>

105. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1986. – 469 с.

106. Рынок кокса и коксохимические предприятия Украины. Результаты 2011 года. [*Електронний ресурс*] / Национальное рейтинговое агентство «Рюрік». – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/Coke-industry\\_2011.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/Coke-industry_2011.pdf)

107. Рынок слияний и поглощений компаний: кризисные тенденции [*Электронный ресурс*] / Е.Н. Григорьева // Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2010»; отв. ред. И.А. Алешковский, П.Н. Костылев, А.И. Андреев, А.В. Андриянов. – М.: МАКС Пресс, 2010. – Электрон. данные. – Режим доступа: [http://www.lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2010/29-7.pdf](http://www.lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2010/29-7.pdf)

108. Савенко В. Триумфальна хода сеньора батона / В. Савенко // Коментарі: злиття та поглинання. – 2012. – №45(333). – С. 26-27.

109. Савчук С. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [*Электронный ресурс*] / С. Савчук. // Менеджмент в России и за рубежом.– №5. – 2002. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2002/5/1051.html>

110. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992. – Т.1. – 265 с.

111. Светлова П. Время торговых гигантов / П. Светлова // Коментарии. Слияния и поглощения 2013. – 2013. – №48(382). – С. 24.

112. Семенов А.А. Формы слияний и поглощений в современной международной экономике / А.А. Семенов // Проблемы развития

внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2011. – С. 358-363.

113. Скопенко Н.С. Еволюція процесів інтеграції в Україні / Н.С. Скопенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури – 2013. – №37. – С. 118-129.

114. Скопенко Н.С. Особливості розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні / Н.С. Скопенко // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць; за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В. – Вип. 27. – Т.2. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – С. 52-62.

115. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт [пер. з англ.] – К.: Port-Royal, 2001. – 612 с.

116. Сорокин. Д.А. Генезис и развитие концентрации капитала как базиса экономической инфраструктуры / Д.А. Сорокин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №6(187). – Экономика. Вып. 26. – С. 28-42.

117. Сорокин Д.А. Концентрация капитала в условиях модернизации российской экономики / Д.А. Сорокин // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 31(246). – Вып. 33. – С. 93-99.

118. Стрелец И.А. Сетевая экономика / Стрелец И.А. – М.: ЭКСМО, 2006. – 208 с.

119. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні / М.О. Табахарнюк. – К.: Київська книжково-журнальна фабрика, 2012. – 304 с.

120. Таланцев В.И. Антимонопольное регулирование за рубежом / В.И. Таланцев. – Владивосток: ДВГАЭУ, 1995. – 132 с.

121. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України в 2011 році : звіт про НДР (заключний) / Антимонопольний комітет України;

кер. Т.В. Куць; викон.: В.В. Венгер [та ін.]. – К., 2012. – 162 с. – № ДР0112U001944.

122. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль [пер. с англ.]; ред. В.М. Гальперин, Л.С. Тарасевич. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 745 с.

123. Толковый экономический и финансовый словарь : в 2 т. / под ред. И. Бернара и Ж.-К. Колли. – Т. 1. – М.: Международные отношения, 1994. – 784 с.

124. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – Пг.: Право, 1917. – 540 с.

125. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

126. Уманців Ю. Корпоративні структури в системі економічних відносин / Ю. Уманців // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – №3. – 2011. – С. 13-25.

127. Уманців Ю.М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі: монографія / Ю.М. Уманців. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 410 с.

128. Фещенко В.М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства у працях економістів України другої половини ХІХ – початку ХХ ст.: Монографія / В.М. Фещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 187 с.

129. Филюк В.В. Вплив антимонопольного контролю за концентрацією ринків на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств [*Електронний ресурс*] / В.В. Филюк // Конкурентоспроможність національної економіки : матеріали ХІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (19 квітня 2013 р., м. Київ). – Електрон. дані. – Київ, 2013. – С. 266–269. – Режим доступу: [http://econom.univ.kiev.ua/konf\\_KNE13/docs/conf\\_materials.pdf](http://econom.univ.kiev.ua/konf_KNE13/docs/conf_materials.pdf)

130. Филюк В.В. Вплив глобалізації на рівень концентрації та структуру національних ринків / В.В. Филюк // Проблеми формування та реалізації конкурентної політики : матеріали ІІІ міжнар. наук.-практ. конф. (19-20 вересня 2013 р., м. Львів) – Львів, 2013. – С. 251–252.

131. Филюк В.В. Вплив економічної ідеології на формування антимонопольної політики у сфері ринкової концентрації [*Електронний ресурс*] / В.В. Филюк // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (15-16 листопада 2012 р., м. Київ). – Електрон. дані. – Київ, 2012. – С. 437–440. – Режим доступу: [http://econom.univ.kiev.ua/paradigm\\_et/conf\\_materials.pdf](http://econom.univ.kiev.ua/paradigm_et/conf_materials.pdf)

132. Филюк В.В. Вплив процесів ринкової концентрації на конкурентоспроможність національної економіки / В.В. Филюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 358–367.

133. Филюк В.В. Глобалізація, конкуренція і економічна концентрація: діалектика взаємозв'язку / В.В. Филюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2011. – №128. – С. 45–49.

134. Филюк В.В. Государственное регулирование рыночной концентрации и его влияние на инновационную деятельность предприятий / В.В. Филюк // Вестник Карагандинского экономического университета. Экономика. Философия. Педагогика. Юриспруденция. – Караганда, 2012. – № 4(26). – С. 101–106

135. Филюк В.В. Економіко-організаційне забезпечення контролю за концентрацією ринків в Україні / В.В. Филюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 28. – Т. 1. – С. 278–285.

136. Филюк В.В. Контроль за концентрацією ринків в Україні: проблеми та перспективи / В.В. Филюк // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2013. – №7-8(146-147). – С. 15–22.

137. Филюк В.В. Концентрация производства и капитала как фактор инновационного развития экономики / В.В. Филюк // Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования : труды Второй Всероссийской науч.-практ. конф. (14 октября 2010 р., г. Ульяновск). – Ульяновск, 2010. – С. 44–47.

138. Филюк В.В. Концентрация рынков финансовых услуг Украины / В.В. Филюк // Экономика. Управление. Право. – Москва, 2013. – № 7(43). – С. 41–45

139. Филюк В.В. Концентрація в банківському секторі України: сучасний стан та шляхи регулювання / В.В. Филюк, В.Д. Базилевич // Банківська справа. – 2012. – №2. – С. 3–18.

140. Филюк В.В. Концентрація на ринку телекомунікаційних послуг України: стан та проблеми регулювання / В.В. Филюк // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – №1(41). – С. 50–57.

141. Филюк В.В. Мережеві структури як спосіб концентрації продавців на ринку / В.В. Филюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля : науковий журнал. – 2012. – №7(178). – С. 331–336.

142. Филюк В.В. Мотиви та наслідки економічної концентрації / В.В. Филюк // Наука в інформаційному просторі : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (16-17 вересня 2010 р., м. Дніпропетровськ). – Т. 5. – Дніпропетровськ, 2010. – С. 82-86.

143. Филюк В.В. Особливості процесів концентрації на ринку страхових послуг України / В.В. Филюк // Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України : Матеріали другої наук.-практ. конф. молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (19-20 листопада 2009 р., м. Луцьк). – Луцьк, 2009. – С.119-120.

144. Филюк В.В. Особливості регулювання концентрації на ринку страхових послуг України / В.В. Филюк // Грудневі читання. Страховий ринок в нових економічних умовах: виклики та перспективи розвитку : зб. тез доповідей (7 грудня 2011 р., м. Київ). – Т. 2. – Київ, 2011. – С. 256-259.

145. Филюк В.В. Оцінка рівня концентрації на ринках страхових послуг Росії та України / В.В. Филюк // Грудневі читання. Міжнародні фінансові та страхові ринки в нових економічних умовах : зб. тез доповідей (16 грудня 2010 р., м. Київ) – Т. II. – Київ, 2010. – С. 246-250.

146. Филюк В.В. Роль міжнародних організацій у регулюванні концентрації ринків / В.В. Филюк // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №2(18). – С. 171-179.

147. Филюк В.В. Стратегічні альянси як форма ринкової концентрації / В.В. Филюк // Конкурентна політика в умовах модернізації економіки : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (18-19 жовтня 2012 р., м. Київ). – Ч.2. – Київ, 2012. – С. 70-73.

148. Филюк В.В. Суперечності інтересів учасників концентрації ринку та особливості їх прояву в Україні / В.В. Филюк // Вісник Одеського національного університету. Серія Економіка. – Одеса, 2013. – Вип. 1. – Т. 18. – С. 216-225.

149. Филюк В.В. Теоретико-методологічні засади концентрації ринків / В.В. Филюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2011. – №123. – С. 54-58.

150. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

151. Фомин П.И. О синдикатах и трестах: Предмет и задачи учения о синдикатах и трестах / П.И. Фомин. – Харьков: Тип. Б. Бенгис, 1912. – 39 с.

152. Фонд державного майна України [Електронний ресурс] / Фонд державного майна України. – Електрон. дані. – К.: Фонд державного майна України, 2005 – . – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/spfu.gov.ua/default.aspx>

153. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности / Д. Хей, Д. Моррис; пер. с англ. под ред. А.Г.Слущкого. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.2. – 592 с.

154. Черненко С. Конкуренція й ефективність товарних ринків в Україні: Монографія / С. Черненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 171 с.

155. Шеррер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков / Ф. Шеррер, Д. Росс; [пер. с англ.] – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.

156. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; [пер. с англ. предисл. и общ. ред. В.С. Автономова]. – М.: Экономика, 1995. – 540 с. – (Экономическое наследие).

157. Щукина Л. Влияние корпоративных конфликтов на эффективность управления и стоимость компании: обзор теории и эмпирических свидетельств / Л.Г. Щукина // Корпоративные финансы. – №4(12). – 2009. – С. 116-129.

158. Юданов А.Ю.. Конкуренция: теория и практика [*Электронный ресурс*] / А.Ю. Юданов. – Электрон. данные. – Режим доступа: [http://www.yudanov.ru/conkur\\_1.html](http://www.yudanov.ru/conkur_1.html)

159. 2013 Index of Economic Freedom [*Electronic resource*] / The Heritage Foundation. – 2013. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/>

160. Aaronovitch S., Sawyer M.C. Big business: theoretical and empirical aspects of concentration and mergers in United Kingdom / S. Aaronovitch, M.C. Sawyer – London: Macmillan, 1975. – 337 p.

161. Anderson, S., Cavanagh J. Top 200: The Rise of Corporate Global Power [*Electronic resource*] / S. Anderson, J. Cavanagh. – Institute for Policy Studies. – December, 2000. – Electronic data. – Mode of access: [http://www.ipsdc.org/reports/top\\_200\\_the\\_rise\\_of\\_corporate\\_global\\_power](http://www.ipsdc.org/reports/top_200_the_rise_of_corporate_global_power)

162. Antitrust issues involving minority shareholding and interlocking directorates [*Electronic resource*] / European Commission. – Electronic data. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/2008\\_feb\\_antitrust\\_issues.pdf](http://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/2008_feb_antitrust_issues.pdf)

163. Arrow K.J. Economic welfare and the allocation of resources for invention / K.J. Arrow // The Rate and Direction of Inventory Activity: Economic and Social factors. National Bureau of Economic Research Conference Report. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1962. – Pp. 609-625.

164. Bain J.S. Barriers to new competition: their character and consequences in manufacturing industries / J.S.Bain. – Boston: Harvard University Press, 1956. – 329 p.

165. Bargeron, L.L., Schlingemann, F.P., Stulz, R.M., Zutter, C.J. Do Target CEOs Sell Out Their Shareholders To Keep Their Job In A Market? [*Electronic resource*] / L.L. Bargeron, F.P. Schlingemann, R.M. Stulz, C.J. Zutter. – Electronic data. – Working paper. – NBER, 2009. // Mode of access: <http://cid.bcrp.gob.pe/biblio/Papers/NBER/2009/febrero/w14724.pdf>

166. Baumol W. J. Contestable Markets: an uprising in the theory of industry structure / W. J. Baumol // *American Economic Review*. – 1982. – Vol. 72. – pp. 1-15.

167. Baumol W. J., Panzar J. C., Willig R. D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure / W. J. Baumol, J. C. Panzar, R. D. Willig. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982. – 510 p.

168. Bengtsson M., Kock S. Coopetition in Business Networks – to Cooperate and to Compete Simultaneously / M. Bengtsson, S. Kock // *Industrial Marketing Management*. – 2000. – Vol. 29. – pp. 411-426.

169. Berkshire Hathaway Annual Report [*Electronic resource*] / W.E. Buffet – Electronic data. – Chairman's Letter – NY: Berkshire Hathaway Annual Report, 1981. – Vol. 47. // Mode of access: <http://www.berkshirehathaway.com/letters/1981.html>

170. Blackwell R.B. Section 7 of the Clayton Act: Its Application to the Conglomerate Merger / R.B. Blackwell // *William and Mary Law Review*. – Vol. 13. – Issue 3. – Pp. 623-637.

171. Bonturi M., Fukasaku K. Globalisation and Intra-Firm Trade: An Empirical Note / M. Bonturi, K. Fukasaku // *OECD Economic Studies* No. 20, Spring 1993. – Pp. 145-159.

172. Burt R.S. Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy / R.S. Burt // New York: Academic Press, 1983. – 565 p.

173. Camara D., Renjen P. The secret of successful merger: dispatches from the front line / D. Camara, P. Renjen // *Journal of Business Strategy*. – 2004. – Vol. 25. – No. 3. – Pp. 10-14.

174. Caves R.E. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R.E. Caves. – Cambridge: Cambridge University Press. 1982. – 391 p.

175. Church J., Ware R. Industrial Organization. A Strategic Approach / J. Church, R. Ware. – Boston: The McGraw-Hill Companies, 2000. – 926 p.

176. Contractor F. Licensing compared with foreign equity investment and trading for US-based multinational firms / F. Contractor // Journal of Licensing Executive Society. – 1999. – Vol. 6. – Pp. 1-10.

177. Corruption Perception Index 2012 [*Electronic resource*] / Transparency International. – Electronic data. – Mode of access: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>

178. Corruption Perception Index 2013 [*Electronic resource*] / Transparency International. – Electronic data. – Mode of access: <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/>

179. Dasgupta P., Stiglitz J. Industrial structure and the nature of innovative activity / P. Dasgupta, J. Stiglitz // The Economic Journal. – 1980. – Vol. 90. – No. 358. – Pp. 266-293.

180. Doing Business 2013. Smarter regulations for Small and Medium-Size Enterprises [*Electronic resource*] / The International Bank of Reconstruction and Development. The World Bank. – 2013. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

181. Doing Business in a More Transparent World. Economy Profile: Ukraine [*Electronic resource*] / The International Bank of Reconstruction and Development. The World Bank. – 2012. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/ukr.pdf>

182. Drucker, P. F. The new Productivity Challenge / P. F. Drucker // Harvard Business Review. – 1991. – Vol. 69. – Pp. 66-79.

183. Eckel C. Market Integration and Market Concentration in Horizontally Differentiated Industries [*Electronic resource*] / C. Eckel. – Electronic data. – Mode of access: <http://dev3.cepr.org/meets/wkcn/2/2302/papers/eckle.pdf>

184. Ehrenfeld J., Gertler N. Industrial Ecology in Practice: The Evolution of Interdependence at Kalundborg / J. Ehrenfeld, N. Gertler // Journal of Industrial Ecology. – 1997. – Vol. 1. – No.1. – Pp. 67-80.

185. Ernst D. From Partial to Systematic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry [*Electronic resource*] / D. Ernst // BRIE Working Paper #98. – Electronic data. – Mode of access: <http://brie.berkeley.edu/publications/WP%2098.pdf>

186. Ernst D. High-Tech Competition Puzzles. How Globalization Affects Firm Behaviour and market Structure in the Electronics Industry [*Electronic resource*] / D. Ernst // DRUID, Working Paper, 1997. – №97-9. – Electronic data. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/aal/abbswp/97-9.html>

187. Fagiolo G., Valente M., Vriend N., Nicolaas J. Segregation in Networks / G. Fagiolo, M. Valente, N. Vriend, J. Nicolaas // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2007. – Vol. 64. – Issue 3-4. – Pp. 316-336.

188. Fyliuk V.V. Mergers and acquisitions as a way of market concentration / V.V. Fyliuk // Political-legal and social-economic problems of society : materials of international scientific conference (11-12 September 2013, Tbilisi). – Tbilisi: International publishing house «Progress», 2013. – Pp. 132–141.

189. Global M&A Trends Highlighted by Mergermarket at Annual Investment Meeting. April, 2013. [*Electronic resource*] / Merger Market – Electronic data. – Mode of access: <http://www.mergermarket.com/info/2013/04/30/mergermarket-highlights-global-ma-trends-at-second-annual-investment-meeting/>

190. Glossary of Industrial Organisation Economics And Competition Law [*Electronic resource*] / OECD. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf>

191. Gnyawali D.R., Park R. Coopetition between giants: Cooperation with competitors for technological innovation / D.R. Gnyawali, R. Park // Research Policy. – 2011. – Vol. 40. – Pp. 650-663.

192. Gomes-Casserers B. The alliance revolution: the new shape of business rivalry / B. Gomes-Casserers. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1996. – 305 p.
193. Gotts I.K. The Merger Control Review / I.K. Gotts. – Derbyshire: Law Business research Ltd. – 2011. – 460 p.
194. Grandori A., Soda G. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms / A. Grandori, G. Soda // Organization Science. – 1995. – Vol. 16(2). – Pp. 183-214.
195. Gulati R. Alliances and Networks / R. Gulati // Strategic Management Journal. – 1998. – Vol. 19. – Pp. 293-317.
196. Handbook of Industrial Organization / R. Schmalensee, M. Armstrong, R.D. Willig, R.H. Porter – Amsterdam: North Holland, 2007. – 2440 p.
197. Harbison J., Pekar P. Smart Alliances: A Practical Guide to Repeatable Success / J. Harbison, P. Pekar. – N.-Y.: Booz-Allen & Hamilton, 1997. – 258 p.
198. Hartzell, J., Ofek, E., Yermak, D. What's In It for Me? CEOs Whose Firms Are Acquired / J. Hartzell, E. Ofek, D. Yermak // Review Of Financial Studies. – 2004. – Vol. 17. – Pp. 37-61.
199. Helpman E., Krugman P.R. Trade Policy and Market Structure / E. Helpman, P.R. Krugman. – Cambridge: MIT Press, 1989. – 191 p.
200. Hiroyuki I., Roehl T.H. Mobilizing Invisible Assets / I. Hiroyuki, T.H. Roehl. – Cambridge: Harvard University Press, 1987. – 187 p.
201. ICN Factsheet and Key Messages [*Electronic resource*] / International Competition Network . – Electronic data. – Mode of access: [www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc608.pdf](http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc608.pdf)
202. Inkpen A. Note on the Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation and relative Scope / A. Inkpen // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21. – No. 7. – Pp. 775-779.
203. Institute of Competition Law [*Electronic resource*] / Institute of Competition Law . – Electronic data. – New York: Institute of Competition Law, 2004

– . – Mode of access: <http://www.concurrences.com/english/droit-de-la-concurrence-150/glossaire-des-termes-de/Effects-doctrine?lang=en>

204. International Comparative Legal Guides [*Electronic resource*] / International Comparative Legal Guides. – Electronic data. – London: International Comparative Legal Guides, 2012 – . – Mode of access: <http://www.iclg.co.uk/>

205. International Property Rights Index. 2013 Report. [*Electronic resource*] / Americans for Tax Reform Foundation. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/ranking>

206. Jensen M.C., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M.C. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3. – No. 5. – Pp. 305-360.

207. Kartelle und Monopole in modernen Recht / Institut für ausl Institute for International and Foreign Trade Law. – Karlsruhe: Müller, 1961. – Bd. I. – 412 p.

208. Klodt H. Conflict and Conflict Resolution in International Anti-trust: Do we Need International Competition Rules? / H. Klodt // The World Economy. – 2001. – Vol. 24(7). – Pp. 877-888.

209. Kok G., Wildeman L. Alliances and networks – business survival in the nineties [*Electronic resource*] / G. Kok, L. Wildeman. – Amsterdam: KPMG Alliances, 1999. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.kpmg.nl>

210. Krap N., Stephan J. The relationship between Knowledge Intensity and market Concentration in European Industries: An Inverted U-Shape / N. Krap, J. Stephan. – Institut für Wirtschaftsforschung. Halle: IWH-Discussion Papers. – 2008. – No. 3. – 27 p.

211. Levin R.C., Cohen W.N., Moverly D.C. R&D, Appropriability and Market Structure: New Evidence and Some Schumpeterian Hypothesis / R.C. Levin, W.N. Cohen, D.C. Moverly // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. – Pp. 524-531.

212. M&A Industry Insights [*Electronic resource*] / PricewaterhouseCoopers. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/mergers-acquisitions-industry-trends/index.jhtml>

213. Malerba F. Innovation and dynamics and evolution of industries / F. Malerba // *International Journal of Industrial Organization*. – 2007. – Vol. 25/4. – Pp. 675-699.

214. Marsili O. Technological Regimes: Theory and Evidence / O. Marsili. – Eindhoven (The Netherlands). Eindhoven University of technology. Working Paper. – 1999. – 33 p.

215. Merger Control in the EU: Laws, Economics and Practice / E. Navarro, A. Font, J. Folguera, J. Briones. – New York: Oxford University Press, 2005. – 682 p.

216. Mizruchi M. What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates / M. Mizruchi // *Annual Review of Sociology*. – 1996. – Vol. 22. – Pp. 271–298.

217. Nooteboom B. Inter-Firm Alliances: Analysis and Design / B. Nooteboom. – London: Routledge, 1999. – 239 p.

218. Pennings J.M. Interlocking Directorates: Origins and Consequences of Connections Among Organizations' Board of Directors / J.M. Pennings // San Francisco: Jossey-Bass, 1980. – 215 p.

219. Pitovsky R. Efficiencies in Defence of Mergers: 18 Months After [*Electronic resource*] / R. Pitovsky. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.ftc.gov/public-statements/1998/10/efficiencies-defense-mergers-18-months-after>

220. Report on the Costs and Burdens of Multijurisdictional Merger Review [*Electronic resource*] / International Competition Network, 2004. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc332.pdf>

221. Ropke W. Jenseit von Angebot und Nachfrage / W. Ropke. – Erlenbach und Zurich: Eugen Rentsch Verlag, 1958. – 403 p.

222. Roundtable on Cross-Border Merger Control: Challenges for Developing and Emerging Economies [*Electronic resource*] / UNCTAD, 2011. – Electronic data. – Mode of access: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/GF/WD\(2011\)8&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/GF/WD(2011)8&docLanguage=En)

223. Schmookler J. Invention and Economic Growth / J. Schmookler. – Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1966. – 332 p.

224. Scott J.T. Firm versus Industry Variability in R&D Intensity / J.T. Scott // R&D, Patents and Productivity / ZviCriliches (ed.) – Chicago: University of Chicago Press, 1984. – Pp. 233-248.

225. Sherman Antitrust Act [*Electronic resource*] / Legal Information Institute. – Electronic data. – Mode of access: [www.law.cornell.edu/uscode/15/uscode/15\\_01\\_15\\_10\\_1.html](http://www.law.cornell.edu/uscode/15/uscode/15_01_15_10_1.html)

226. Statistics on Mergers & Acquisitions [*Electronic resource*] / Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions.html#TopMergersAcquisitionsWorldwide>

227. Stigler G.J. Monopoly and oligopoly be merger / G.J. Stigler // The American Economic Review. – 1950. – Vol. 40. – No. 2. – Pp.23-34.

228. Sutton J. Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration / J.Sutton. – Cambridge: MIT Press, 1991. – 577 p.

229. Sutton J. Technology and Market Structure: Theory and History / J. Sutton. – Cambridge: MA, MIT Press, 1998. – 676 p.

230. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [*Electronic resource*] / World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2012. – Electronic data. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf)

231. The International Merger Control Research Project [*Electronic resource*] / The International Merger Control Research Project. – Electronic data. – The International Merger Control Research Project, 2010 – . – Mode of access: [http://www.mergerdata.net/wiki/index.php?title=Main\\_Page](http://www.mergerdata.net/wiki/index.php?title=Main_Page)

232. The Rise of Cross-Border Transaction. The Serial Transactor Advantage [*Electronic resource*] / Ernst&Young, 2011. – Electronic data. – Mode of access:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The\\_rise\\_of\\_the\\_cross\\_border\\_transaction/\\$FILE/The%20serial%20transactor%20advantage.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_rise_of_the_cross_border_transaction/$FILE/The%20serial%20transactor%20advantage.pdf)

233. The Treaty of Rome [*Electronic resource*] – Electronic data. – Mode of access: [ec.europa.eu/economy\\_finance/emu\\_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf)

234. The uneasy crown [*Electronic resource*] // The Economist. – 08.02.2007. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.economist.com/node/8663441>

235. The United Nations Set of Principles and Rules on Competition [*Electronic resource*] / UNCTAD, 2000. – Electronic data. – Mode of access: <http://unctad.org/en/docs/tdrbpconf10r2.en.pdf>

236. Ways in which possible international agreements on competition might apply to developing countries, including through preferential or differential treatment, with a view to enabling these countries to introduce and enforce competition law and policy consistent with their level of economic development [*Electronic resource*] / UNCTAD, 2007. – Electronic data. – Mode of access: [http://unctad.org/en/Docs/c2clp46rev3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/c2clp46rev3_en.pdf)

237. White L. Lawrence J. The Growing Influence of Economics and Economists on Antitrust: An Extended Discussion [*Electronic resource*] / L. White, Lawrence J. // NYU Law and Economics Research Paper No. 08-07; Reg. Markets Center Working Paper No. 08-05. – Electronic data. – Mode of access: <http://ssrn.com/abstract=1091531>

238. World Development Report 2008. Agriculture for Development [*Electronic resource*] / The World Bank – Electronic data. – Mode of access: [http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR\\_00\\_book.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf)

239. World economic situation and prospects 2013 [*Electronic resource*] / United Nations. – New York: United Nations, 2013. – Electronic data. – Mode of access: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/wesp2013.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/wesp2013.pdf)

240. World economic situation and prospects 2014 [*Electronic resource*] / United Nations. – New York: United Nations, 2014. – Electronic data. – Mode of

access: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/wesp2014.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/wesp2014.pdf)

241. World investment report 2000. Cross-border mergers and acquisitions and development [*Electronic resource*] / United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. – New York and Geneva, 2000. – Electronic data. – Mode of access: [www.unctad.org/en/docs/wir2000\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2000_en.pdf)

242. World investment report 2009. Transnational Corporations, Agricultural production and development [*Electronic resource*] / United nations conference on trade and development, United Nations. – New York and Geneva, 2009. – Electronic data. – Mode of access: [www.unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf)

243. World investment report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies [*Electronic resource*] / United Nations Conference on Trade and Development. United Nations. – New York and Geneva, 2012. – Electronic data. – Mode of access: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf)

244. Zagorodniuk G., Tkachenko D. Mergers & Acquisitions: Ukraine [*Electronic resource*] / G. Zagorodniuk, D. Tkachenko. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.dlapiper.com/files/Publication/ded4829c-b1a7-41a1-abc1-81b3b0a1a918/Presentation/PublicationAttachment/4cd07b19-9db6-4017-af7d-8d21bbd6decb/mergers-and-acquisitions-ukraine-2013.pdf>

245. Zhu Q., Lowe E.A., We I Y., Barnes D. Industrial Symbiosis in China: A Case Study of The Guitang Group / Q. Zhu, E.A. Lowe, I. Y. We, D. Barnes // Journal of Industrial Ecology. – 2007. – Vol. 11. – No. 1. – Pp. 31-42.

# ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А.1

## Класифікація угод про злиття та поглинання

Критерій класифікації	Види злиттів та поглинань	Особливості
Характер інтеграції	горизонтальні	об'єднання компаній однієї галузі, які виробляють однаковий товар та здійснюють операції на одній і тій самій стадії виробництва
	вертикальні	об'єднання компаній різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва, тобто розширення компанією-покупцем своєї діяльності на попередні ( <i>backward fashion vertical merger</i> ) або наступні ( <i>forward fashion vertical merger</i> ) стадії виробництва
	родові	об'єднання компаній, які виробляють взаємопов'язані товари
	конгломеративні	об'єднання компаній різних галузей, які не поєднані між собою виробничим циклом: злиття з розширенням продуктової лінії; злиття з розширенням ринку; чисті конгломеративні злиття
Рівень інтеграції	національні (domestic M&A)	об'єднання компаній, які знаходяться в межах однієї країни
	транснаціональні (cross-border M&A)	злиття компаній, що знаходяться в різних країнах
Ставлення менеджменту компанії до угоди	дружні (friendly M&A)	здійснюється на основі добровільних домовленостей, в результаті яких враховуються інтереси усіх учасників угоди
	ворожі (hostile M&A)	придбання компанії без згоди її менеджменту чи акціонерів
	протизаконні	злиття та поглинання, які передбачають використання незаконних методів набуття у власність компанії чи її активів
Тривалість здійснення	злиття та поглинання, що здійснюються повністю (closing deal; closing full acquisition)	Одноразова купівля 100% акцій компанії-об'єкта, яка здійснюється в умовах загострення конкуренції або з метою зниження витрат на дослідження ринків
	поетапні або часткові злиття (rall-up, partial acquisitions)	Придбання підприємства здійснюється поступово, в декілька етапів

*Продовження табл. А.1*

Масштаби здійснення угод	внутріфірмові	купівля-продаж, розподіл та перерозподіл власності, активів та цінних паперів відбувається між підрозділами корпоративної структури
	міжпідприємницькі	укладання угод про купівлю-продаж раніше незалежних підприємств
Умови угоди	злиття на паритетних умовах	права та обов'язки рівномірно розподіляються між учасниками угоди
	злиття на нерівних умовах	Компанія-покупець наділена більшими правами і отримує більше вигод, ніж об'єкт купівлі
	злиття зі створенням нової юридичної особи	усі активи та зобов'язання учасників угоди переходять до новоствореної бізнес-єдиниці
	поглинання	компанія-жертва входить до складу компанії-агресора без врахування інтересів її власників
Механізм злиття	злиття з приєднанням всіх активів та зобов'язань	
	купівля деяких чи всіх активів компанії, що поглинається	
	купівля акцій компанії з оплатою у грошовій формі або акціями чи іншими цінними паперами	

*Джерело: Складено автором за даними: [112, с. 358-363], [81].*



## Додаток Б

Таблиця Б.1

## Еволюція процесу концентрації капіталу в світовій практиці

Назва хвилі	Період	Причини	Способи	Мотиви
Монопольна концентрація	1892-1904	<ul style="list-style-type: none"> <li>– технологічний прогрес;</li> <li>– скорочення інформаційних та транспортних витрат підприємств;</li> <li>– формування національних ринків товарів і послуг.</li> </ul>	горизонтальні злиття та поглинання	<ul style="list-style-type: none"> <li>–набуття ринкової влади;</li> <li>– посилення конкурентних переваг.</li> </ul>
Олігопольна концентрація	1922-1929	<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення норм антимонопольного регулювання горизонтальних угод про концентрацію;</li> <li>– зростання рівня конкуренції на товарних ринках;</li> <li>– зниження рівня трансакційних витрат у підприємств-лідерів.</li> </ul>	вертикальні злиття та поглинання	перекриття доступу конкурентів до джерел сировини
Конгломератна концентрація	1965-1969	удосконалення антимонопольного законодавства у рамках посилення контролю за вертикальними та горизонтальними злиттями.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– конгломеративні злиття та поглинання;</li> <li>– партнерські концентрації.</li> </ul>	зменшення ризиків через диверсифікацію виробництва

*Продовження табл. Б.1*

Ворожі поглинання	1984-1989	<ul style="list-style-type: none"> <li>– науково-технічні та технологічні зміни;</li> <li>– зниження трансакційних та управлінських витрат підприємств;</li> <li>– зменшення жорсткості антимонопольного законодавства по відношенні до підприємств, які займаються зовнішньою торгівлею.</li> </ul>	транснаціональні горизонтальні злиття та поглинання.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення конкурентоспроможності компаній на глобальному ринку;</li> <li>– досягнення ТНК ринкової влади.</li> </ul>
Транснаціональна концентрація	1995 – 2003	– розширення географічних та продуктових меж ринків.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– транснаціональні горизонтальні злиття та поглинання.</li> <li>– партнерські концентрації.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підтримка ринкової влади в рамках певних ніш;</li> <li>– своєчасне застосування передових досягнень НТП</li> </ul>

*Джерело: Складено автором на основі даних: [59, с. 195-202].*

## Додаток В

Таблиця В.1

## Динаміка рівня концентрації на товарних ринках України у 2010-2011 рр.

№ п/п	Вид економічної діяльності	Кількість господарюючих суб'єктів		Коефіцієнт концентрації, %					
				CR-1		CR-3		CR-5	
		2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
1	Агломерація лігніту	0	1	-	100,00	-	-	-	-
2	Посередництво в торгівлі мотоциклами	0	1	-	100,00	-	-	-	-
3	Виробництво швацьких ниток	0	2	-	99,98	-	-	-	-
4	Добування глинистого сланцю	1	0	100,00	-	-	-	-	-
5	Підготовка та прядіння інших текстильних волокон	1	0	100,00	-	-	-	-	-
6	Виробництво вовняних тканин з волокон камвольного прядіння	1	1	100,00	-	-	-	-	-
7	Виробництво синтетичного каучуку	1	1	100,00	100,00	-	-	-	-
8	Добування уранової і торієвої руд	1	1	100,00	100,00	-	-	-	-
9	Транспортування іншої продукції трубопроводами	1	2	100,00	99,98	-	-	-	-
10	Охорона материнства та дитинства	2	2	99,96	95,02	-	-	-	-
11	Прядіння натуральних шовкових, штучних та синтетичних волокон	5	6	99,06	81,46	99,93	99,90	100,00	100,00
12	Виробництво інших керамічних виробів не для будівництва, н. в. і. г.	2	10	98,83	75,96	-	91,76	-	97,15
13	Видання звукозаписів	2	8	98,32	72,89	-	97,90	-	99,60
14	Авіаційні регулярні вантажні перевезення	4	3	97,14	95,28	99,89	100,00	-	-
15	Управління підприємствами	155	135	97,05	97,41	98,69	98,62	99,09	99,10
16	Виробництво годинників	4	5	96,88	86,80	99,79	99,08	-	100,00
17	Тиражування програмного забезпечення	2	4	96,73	48,75	-	99,92	-	-
18	Виробництво листового скла	2	5	96,71	97,60	-	99,93	-	100,00
19	Холодний прокат штаби	7	5	96,29	90,33	99,38	97,34	99,98	100,00

## Продовження табл. В.1

20	Виробництво біжутерії	5	5	96,00	84,95	99,25	99,10	100,00	100,00
21	Тиражування звукозаписів	2	8	95,85	56,88	-	89,00	-	98,09
22	Агломерація кам'яного вугілля	4	5	94,98	75,01	99,97	99,74	-	100,00
23	Інше грошове посередництво	16	14	94,55	88,43	99,61	98,17	99,95	99,96
24	Діяльність національної пошти	7	4	92,90	92,90	98,97	98,88	99,97	-
25	Авіаційні нерегулярні вантажні перевезення	15	16	90,53	90,53	95,47	94,67	97,91	97,08
26	Оптова торгівля необробленим тютюном	3	1	90,27	100,00	100,00	-	-	-
27	Прядіння бавовняних волокон	6	9	89,81	38,85	98,64	80,63	100,00	96,82
28	Оренда повітряних транспортних засобів та устаткування	10	6	89,20	96,61	95,58	99,64	98,50	99,97
29	Виробництво електронних носіїв даних	2	4	89,09	81,68	-	99,97	-	-
30	Роздрібна торгівля уживаними товарами в магазинах	4	6	88,92	71,53	98,73	98,04	-	99,74
31	Транспортування сирої нафти та нафтопродуктів трубопроводами	4	3	88,26	81,94	100,00	100,00	-	-
32	Виробництво гіпсових сумішей	10	12	87,67	88,49	94,19	94,99	98,92	98,84
33	Діяльність рейсового пасажирського річкового транспорту	17	18	87,48	85,99	96,42	93,28	98,46	95,98
34	Виробництво готових кормів для домашніх тварин	23	25	86,86	86,37	96,05	92,78	98,34	96,81
35	Виробництво виробів з корка, соломки та матеріалів для плетіння	5	10	85,22	41,32	99,19	79,18	100,00	92,90
36	Ремонт, технічне обслуговування і монтаж машин та устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних та шкіряних виробів	4	3	84,68	93,06	98,58	100,00	-	-
37	Добування та виробництво солі	12	10	84,58	85,30	98,74	98,45	99,58	99,55
38	Прядіння лляних волокон	4	7	84,57	41,72	99,65	90,15	100,00	99,45
39	Роздрібна торгівля мотоциклами	10	14	83,85	45,55	95,59	85,02	98,63	90,47
40	Оптова торгівля хутряними виробами та доповненням до одягу	16	13	83,73	92,30	94,89	96,34	97,26	98,36
41	Виробництво керамічних електроізоляторів та ізоляційної арматури	7	11	83,72	81,80	97,06	92,00	99,26	96,20
42	Ремонт виробів зі шкіри та інших матеріалів	3	4	83,04	47,06	100,00	98,96	-	-
43	Виробництво портативних електромеханічних та пневматичних ручних інструментів	9	11	82,65	70,64	98,78	92,19	99,98	97,27
44	Реставраційна діяльність	7	5	82,43	93,81	97,07	99,26	99,51	100,00

## Продовження табл. В.1

45	Кардне прядіння вовняних волокон	3	7	82,13	35,37	100,00	81,92	-	99,67
46	Передача електроенергії	22	23	80,31	71,90	98,74	98,86	99,74	99,78
47	Прокат побутових виробів та предметів особистого вжитку	54	34	79,63	29,16	91,08	64,38	95,73	89,79
48	Виробництво монет та медалей	4	4	79,27	72,15	98,35	95,50	-	-
49	Виробництво ядерних матеріалів	3	4	77,78	61,77	100,00	99,38	-	-
50	Технічне обслуговування та ремонт мотоциклів	2	2	75,27	95,43	-	-	-	-
51	Камвольне прядіння вовняних волокон	2	3	73,34	52,97	-	100,00	-	-
52	Виробництво барвників та пігментів	20	21	73,21	67,72	96,63	97,34	98,06	98,90
53	Посередництво в торгівлі деревиною та будівельними матеріалами	52	53	73,14	42,11	88,93	62,22	96,32	73,95
54	Початкова освіта	6	10	72,85	69,88	90,80	86,99	99,41	95,18
55	Виробництво музичних інструментів	4	5	72,68	66,23	98,22	95,54	-	100,00
56	Надання соціальної допомоги із забезпеченням проживання	5	5	72,61	57,08	92,60	96,62	100,00	100,00
57	Виробництво шовкових тканин	4	3	72,15	75,31	100,00	100,00	-	-
58	Лиття інших кольорових металів	23	23	72,11	76,21	84,06	85,86	89,40	92,23
59	Добування нафти	20	23	71,89	87,32	89,00	93,95	96,30	96,51
60	Виробництво вовняних тканин з волокон кардного прядіння	4	3	71,84	63,91	99,04	100,00	-	-
61	Виробництво апаратури для приймання, запису та відтворення звуку і зображення	62	59	71,81	69,33	80,93	78,84	87,66	85,29
62	Роздрібна торгівля рибою та морепродуктами	16	18	70,76	48,78	88,17	87,88	96,66	98,40
63	Діяльність телефонних центрів	16	26	70,73	57,98	94,68	82,35	97,18	88,17
64	Посередництво в спеціалізованій торгівлі іншими товарами	79	89	70,64	50,91	94,24	88,69	96,72	94,63
65	Виробництво машин та устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних та шкіряних виробів	7	9	70,61	38,62	95,17	86,00	99,26	95,08
66	Виробництво сухих будівельних сумішей	75	92	70,56	61,19	79,51	72,45	86,15	79,89
67	Роздрібна торгівля взуттям та шкіряними виробами	23	25	70,23	68,29	88,02	85,52	96,22	95,08
68	Діяльність з організації азартних ігор	43	28	70,06	76,32	97,14	97,91	99,36	99,37
69	Виготовлення друкованих форм	30	66	69,53	64,08	84,00	75,01	90,19	80,33
70	Роздрібна торгівля поза магазинами, н. в. і. г.	171	179	68,99	43,58	85,71	77,75	88,34	84,96
71	Оптова торгівля золотом та іншими дорогоцінними металами	24	20	68,96	36,30	87,59	70,49	92,79	79,76

## Продовження табл. В.1

72	Інша допоміжна діяльність у сфері фінансового посередництва	89	79	68,61	52,76	86,09	90,96	94,29	95,70
73	Виробництво гумових шин, покришок та камер	6	6	68,34	90,28	99,69	99,75	99,98	100,00
74	Виробництво труб та фітінгів для труб з чавуну	13	12	65,50	74,83	98,34	95,42	99,55	98,73
75	Роздрібна торгівля молоком, молочними продуктами та яйцями	28	25	65,04	40,31	92,22	63,33	94,85	76,40
76	Транспортування газу трубопроводами	7	9	64,87	64,78	99,48	99,36	99,87	99,79
77	Виробництво спортивних товарів	45	48	64,69	65,95	82,63	84,01	92,02	91,79
78	Виробництво фотоматеріалів	3	3	64,23	61,65	100,00	100,00	-	-
79	Роздрібна торгівля іншими непродовольчими товарами, н. в. і. г.	555	552	63,98	68,79	74,12	76,79	78,64	81,78
80	Посередництво в торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками	61	61	62,53	28,74	77,62	50,74	82,99	62,06
81	Виробництво кріпильних засобів, ланцюгів і пружин	98	109	60,61	49,49	76,78	68,02	81,49	77,03
82	Діяльність у сфері фотографії	44	47	60,25	46,12	82,74	73,57	88,53	82,42
83	Роздрібна торгівля залізними виробами, фарбами та склом	204	186	59,36	51,99	71,97	66,43	77,91	72,04
84	Виробництво алюмінію	46	45	59,16	57,73	75,21	71,57	82,25	80,64
85	Виробництво продуктів дитячого харчування та дієтичних продуктів	19	22	57,95	48,57	85,26	74,39	91,38	85,79
86	Діяльність ботанічних садів, зоопарків та заповідників	7	6	57,94	38,40	85,98	76,85	98,32	98,99
87	Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні	78	69	57,87	53,71	66,27	71,32	72,76	77,99
88	Виробництво одягу зі шкіри	17	21	57,24	55,86	83,55	84,52	92,63	90,38
89	Виробництво іншого електричного устаткування, н. в. і. г.	103	106	57,08	48,16	65,78	59,04	70,32	65,27
90	Оптова торгівля м'ясом та м'ясопродуктами	315	315	56,43	61,47	62,34	65,26	65,86	67,73
91	Перероблення та консервування картоплі	17	14	56,30	61,57	80,45	88,52	91,84	96,33
92	Діяльність музеїв та охорона історичних місць і будівель	13	10	55,68	37,71	85,32	81,91	95,92	95,26
93	Виробництво мотоциклів	2	2	55,61	63,36	-	-	-	-
94	Монтаж електродвигунів, генераторів і трансформаторів	24	32	55,60	25,29	74,77	60,84	84,46	74,47
95	Ремонт і технічне обслуговування електророзподільної та контрольної апаратури	94	110	55,54	21,30	64,18	43,73	69,79	58,74
96	Недержавне пенсійне забезпечення	4	2	55,49	66,05	95,79	-	-	-

## Продовження табл. В.1

97	Ремонт годинників	10	11	55,48	75,48	94,85	90,61	96,94	96,35
98	Послуги з постачання готової їжі	49	53	55,23	55,16	66,94	67,71	76,43	77,16
99	Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин	12	10	54,34	44,41	81,39	74,68	94,59	95,66
100	Дослідження і розробки в галузі суспільних наук	14	4	53,72	71,76	86,54	97,49	93,86	-
101	Монтаж насосів, компресорів та гідравлічних систем	19	29	53,33	60,39	65,80	74,92	75,77	82,95
102	Виробництво інших кольорових металів	20	17	53,22	67,56	82,61	89,66	93,75	96,13
103	Виробництво керамічних санітарно-технічних виробів	3	3	53,22	55,69	100,00	100,00	-	-
104	Виробництво абразивних виробів	13	22	53,09	42,91	92,21	74,86	97,90	88,85
105	Виробництво килимів та килимових виробів	7	5	52,50	49,65	98,87	99,29	99,98	100,00
106	Діяльність бібліотек	3	3	52,43	50,82	100,00	100,00	-	-
107	Добування та збагачення лігніту	2	2	52,15	97,05	-	-	-	-
108	Холодне волочіння	21	12	51,94	64,51	82,40	93,43	91,50	96,81
109	Виробництво гальванічних елементів (електричних акумуляторів та первинних елементів)	18	20	51,38	50,12	77,74	74,46	91,08	88,67
110	Надання соціальної допомоги без забезпечення проживання	3	5	51,33	97,13	100,00	99,79	-	100,00
111	Роздрібна торгівля, яка здійснюється фірмами посилкової торгівлі	9	18	51,18	41,86	84,09	81,17	92,97	91,26
112	Тиражування відеозаписів	4	8	50,64	45,94	99,43	77,76	-	95,44
113	Виробництво виробів з гіпсу для будівництва	12	21	50,47	53,76	95,86	97,51	98,98	98,60
114	Виробництво двигунів та турбін	27	20	50,00	53,50	90,04	90,29	96,06	94,44
115	Оздоблення тканин та текстильних виробів	8	15	49,88	38,08	87,39	77,02	96,51	91,29
116	Ремонт та технічне обслуговування передавальної апаратури	69	73	49,08	47,25	74,91	78,36	85,35	86,15
117	Виробництво інших напоїв із зароджуваних продуктів	10	11	49,00	28,48	89,61	66,61	98,02	84,42
118	Добування руд кольорових металів	11	10	48,80	42,48	92,42	89,57	97,46	95,37
119	Діяльність вантажного річкового транспорту	31	33	48,66	49,94	91,94	89,46	96,03	94,06
120	Виробництво електричних побутових приладів	91	88	48,49	37,90	67,95	58,69	78,65	73,41
121	Добування мінеральної сировини для хімічної промисловості та виробництва добрив	6	7	47,84	36,61	87,52	80,48	98,00	95,04
122	Діяльність кафе	1035	997	47,49	50,64	58,79	61,81	61,59	64,66
123	Виробництво тютюнових виробів	10	10	47,13	47,21	86,21	86,90	99,75	99,68

## Продовження табл. В.1

124	Посередництво в торгівлі текстильними виробами, одягом, взуттям та шкіряними виробами	14	13	47,01	49,62	75,42	85,92	85,85	94,92
125	Ремонт і технічне обслуговування апаратури для приймання, запису та відтворення звуку і зображення	32	39	46,84	55,00	88,76	77,59	92,84	83,15
126	Функціонування інфраструктури авіаційного транспорту	57	58	46,61	48,78	77,37	80,55	82,84	85,42
127	Розподілення та постачання електроенергії	390	351	46,05	46,59	60,56	61,03	67,66	67,65
128	Виробництво машин та устаткування спеціального призначення, н. в. і. г.	213	222	46,04	27,74	63,13	44,20	69,31	57,64
129	Виробництво ножових виробів	13	16	46,00	53,00	88,88	80,56	97,49	96,13
130	Ремонт, технічне обслуговування і монтаж машин та устаткування для виробництва паперу та картону	6	10	45,88	51,88	90,42	77,48	99,40	94,38
131	Виробництво ювелірних виробів	109	141	45,75	46,64	58,51	59,95	65,68	66,61
132	Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	124	122	45,65	51,11	66,08	69,82	72,12	75,33
133	Виробництво скловолокна	12	12	45,64	41,77	74,84	74,42	88,07	84,07
134	Роздрібна торгівля іншими товарами для дому	55	46	45,64	45,38	59,97	58,42	67,47	68,50
135	Оптова торгівля взуттям	65	66	45,47	54,92	70,38	72,88	82,02	79,69
136	Виробництво велосипедів	8	8	45,46	78,68	88,38	90,87	98,92	98,16
137	Виробництво інших технічних керамічних виробів	5	5	45,25	63,50	99,64	98,96	100,00	100,00
138	Виробництво паперової маси	6	5	45,23	83,72	95,46	95,72	99,06	100,00
139	Виробництво агрохімічної продукції	18	22	44,93	34,92	77,36	68,82	87,14	78,58
140	Дослідження і розробки в галузі гуманітарних наук	16	10	44,88	69,34	67,17	86,84	82,49	97,99
141	Добування вапняку, гіпсу та крейди	60	50	44,73	36,85	78,83	74,00	87,83	84,40
142	Монтаж та установлення офісного устаткування	11	8	44,66	71,05	89,44	87,53	96,47	95,84
143	Виробництво інвалідних колясок	9	10	44,62	35,84	75,08	82,60	99,14	95,79
144	Виробництво крохмалю та крохмальних продуктів	19	19	43,94	41,57	88,69	85,77	98,49	98,64
145	Виробництво дорогоцінних металів	18	18	43,65	49,41	60,59	66,89	76,55	81,21
146	Виробництво насосів, компресорів та гідравлічних систем	168	176	43,40	40,01	59,90	63,95	68,14	70,05
147	Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення	46	59	43,24	41,93	68,18	65,15	80,40	76,72
148	Діяльність морського пасажирського транспорту	13	14	43,20	40,89	72,10	66,72	89,89	81,29

## Продовження табл. В.1

149	Виробництво хутра та виробів з хутра	27	29	43,15	37,72	68,15	63,33	81,74	77,91
150	Виробництво оптичних приладів та фотографічного устаткування	20	31	43,06	26,84	70,59	65,64	84,68	80,99
151	Добування й агломерація торфу	27	30	42,99	38,48	71,98	71,23	85,49	80,88
152	Виробництво та оброблення інших скляних виробів	36	39	42,56	46,83	76,93	76,94	84,39	88,70
153	Виробництво штучних та синтетичних волокон	9	12	42,56	28,82	85,23	67,27	96,46	86,64
154	Інша діяльність у сфері інформатизації	46	39	42,27	21,99	61,26	51,78	69,82	62,41
155	Монтаж та встановлення збірних конструкцій	74	98	41,45	30,74	69,53	75,15	76,12	79,09
156	Виробництво інших транспортних засобів, н. в. і. г.	33	32	41,32	22,05	68,27	57,86	87,12	72,86
157	Виробництво машин та устаткування для металургії	74	78	41,17	31,81	64,92	56,54	80,87	72,59
158	Ремонт і технічне обслуговування двигунів та турбін	68	66	41,08	53,58	55,00	63,24	65,21	71,35
159	Виробництво автомобілів	49	42	41,05	37,32	69,77	67,33	82,63	79,91
160	Виробництво електро- та радіокомпонентів	77	84	40,76	24,48	70,71	42,45	76,40	54,11
161	Роздрібна торгівля фотографічним, оптичним та точним устаткуванням	11	13	40,64	40,99	87,80	81,11	93,49	92,61
162	Виробництво іншої основної неорганічної хімічної продукції	77	75	40,61	35,48	61,08	57,97	76,87	72,54
163	Виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	127	116	40,51	41,80	67,06	69,10	77,65	77,80
164	Виробництво бавовняних тканин	12	11	40,48	49,42	87,75	92,72	93,86	96,74
165	Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами	168	188	40,31	39,68	59,32	57,32	68,83	68,44
166	Ремонт та технічне обслуговування контрольно-вимірювальних приладів	172	189	40,31	41,19	50,95	55,82	58,21	60,12
167	Роздрібна торгівля годинниками та ювелірними виробами	52	52	40,24	35,26	68,57	59,88	76,37	71,64
168	Виробництво фруктових та овочевих соків	75	79	40,15	38,26	69,20	67,15	80,04	79,42
169	Посередництво в торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	77	70	40,11	60,76	81,54	81,85	86,42	86,93
170	Виробництво електричних ламп та освітлювального устаткування	65	80	40,05	34,80	58,41	57,77	67,32	66,92
171	Відновлення протектора гумових шин та покришок	10	13	39,67	33,34	74,58	69,62	90,49	86,18
172	Виробництво неелектричних побутових приладів	39	43	39,40	40,35	68,07	71,02	81,56	83,53

## Продовження табл. В.1

174	Діяльність регулярного електротранспорту, включаючи діяльність фунікулерів та підвісних канатних доріг	58	61	39,29	35,18	62,94	60,46	71,59	68,29
175	Роздрібна торгівля текстильними та галантерейними товарами	30	30	39,04	23,52	71,40	61,02	83,66	75,95
176	Виробництво інших виробів з бетону, гіпсу та цементу	43	58	38,94	44,68	79,77	71,15	95,25	79,78
177	Виробництво основних фармацевтичних продуктів	20	25	38,94	34,78	69,74	63,92	83,56	81,39
178	Монтаж машин та устаткування для металургії	10	6	38,92	52,84	79,93	94,76	94,73	99,54
179	Брошурувально-палітурна та оздоблювальна діяльність	27	65	38,75	16,90	91,78	44,83	95,02	61,12
180	Виробництво продуктів нафтопереробки	92	92	38,68	48,63	82,89	86,40	92,64	91,57
181	Виробництво меблів для сидіння	179	211	38,19	37,15	62,56	60,20	67,64	67,16
182	Монтаж передавальної апаратури	56	49	38,12	56,18	57,23	80,60	66,93	89,03
183	Виробництво шпалер	10	11	38,02	35,18	90,43	86,02	98,41	97,27
184	Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування для металургії	41	40	38,01	34,98	69,52	62,15	81,12	76,06
185	Виробництво клею та желатину	25	31	37,96	35,81	60,52	57,48	78,05	70,92
186	Виробництво трикотажного полотна	10	12	37,88	40,45	95,63	91,63	98,41	95,85
187	Оптова торгівля машинами та устаткуванням для текстильного, швейного та трикотажного виробництва	11	16	37,85	46,19	79,62	73,66	93,75	90,42
188	Монтаж двигунів та турбін	11	10	37,81	67,28	74,68	86,22	94,99	95,12
189	Виробництво міді	37	36	37,73	41,64	62,76	66,33	81,67	85,21
190	Пакування	80	81	37,58	30,34	58,96	53,42	73,83	65,98
191	Оптова торгівля мотоциклами	13	12	37,39	51,97	84,84	82,22	96,24	92,54
192	Роздрібна торгівля іншими продовольчими товарами	134	128	37,27	16,07	62,32	44,86	81,11	65,68
193	Виробництво тракторів для сільського та лісового господарства	19	24	37,25	49,70	86,01	90,33	96,54	96,95
194	Добування природного газу	29	30	36,99	46,78	74,31	68,86	87,01	81,34
195	Виробництво солоду	20	17	36,90	45,68	87,11	86,21	95,76	95,15
196	Будування та ремонт спортивно-прогулянкових суден	32	34	36,77	33,56	63,51	72,07	78,76	85,78
197	Діяльність, пов'язана з банками даних	220	167	36,43	43,01	48,30	54,46	57,48	62,41
198	Виробництво пива	45	51	36,40	33,84	85,23	85,14	92,02	93,58
199	Виробництво меблів для офісів та підприємств торгівлі	260	353	36,34	36,41	44,49	44,30	52,02	50,02

200	Роздрібна торгівля косметичними та парфумерними товарами	53	65	36,02	35,86	82,56	84,35	89,37	89,71
-----	--	----	----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

*Продовження табл. В.1*

201	Виробництво господарських та декоративних керамічних виробів	23	34	35,84	33,16	76,84	69,06	88,60	81,38
202	Покриття підлог та облицювання стін	38	46	35,70	25,21	75,30	54,41	81,45	68,05
203	Виробництво підшипників, зубчастих передач, елементів механічних передач та приводів	100	102	35,49	33,36	74,30	75,85	88,40	86,70
204	Авіаційні нерегулярні пасажирські перевезення	44	39	35,46	41,83	66,40	72,95	74,72	80,54
205	Виробництво замків	59	56	35,32	40,20	66,82	65,59	77,89	75,67
206	Виробництво свинцю, цинку та олова	10	11	35,29	38,31	74,32	89,05	98,10	98,99
207	Посередництво в торгівлі меблями, побутовими товарами, залізними та іншими металевими виробами	28	33	34,94	39,92	67,35	71,82	76,83	79,96
208	Роздрібна торгівля м'ясом та м'ясними продуктами	42	38	34,72	53,39	60,04	74,91	70,26	86,07
209	Виробництво паперу та картону	42	40	34,27	29,85	60,47	61,73	69,81	74,94
210	Виробництво виробів з азбестоцементу та волокнистого цементу	12	11	34,11	31,79	64,29	63,60	83,50	84,13
211	Надання послуг у тваринництві	210	176	33,99	37,99	58,08	65,15	64,80	70,95
212	Виробництво інших текстильних тканин	13	15	33,89	34,49	65,10	70,56	82,16	88,33
213	Лиття чавуну	115	120	33,58	26,12	52,04	42,25	62,88	52,51
214	Роздрібна торгівля побутовими електротоварами, радіо- та телеапаратурою	159	150	33,15	32,44	49,98	57,79	55,55	62,94
215	Монтаж машин та устаткування для переробки сільгосппродуктів	38	43	33,12	31,27	66,26	59,11	78,31	71,74
216	Виробництво текстильних виробів, не віднесених до інших груп	64	75	32,96	32,04	58,79	57,83	73,35	73,02
217	Виробництво мітел та щіток	27	32	32,95	30,70	68,23	54,70	76,91	73,95
218	Виробництво фільмів	45	50	32,91	18,99	52,69	44,30	65,35	62,76
219	Посередництво в торгівлі автомобілями	107	88	32,80	45,66	60,06	68,54	65,41	76,63
220	Виробництво макаронних виробів	239	213	32,76	31,65	49,18	48,10	58,47	55,43

## Продовження табл. В.1

221	Виробництво електричного устаткування для двигунів і транспортних засобів	52	48	32,59	28,17	61,56	58,67	79,18	77,32
222	Виробництво бочок та аналогічних металевих ємностей	54	67	32,41	37,31	73,67	64,56	84,49	74,40
223	Монтаж інших машин та устаткування загального призначення	61	64	31,82	48,60	50,24	59,11	60,63	68,02
224	Виробництво мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв	256	234	31,61	29,21	46,51	46,63	55,78	55,83
225	Монтаж медичної техніки, включаючи хірургічне устаткування, та ортопедичних пристосувань	10	9	31,31	66,49	72,97	90,50	91,69	97,98
226	Діяльність морського вантажного транспорту	56	55	31,29	34,71	59,73	67,13	67,49	76,06
227	Ремонт радіотелевізійної аудіо- та відеоапаратури	70	49	30,99	47,53	65,48	65,37	75,29	73,61
228	Оптова торгівля радіотелевізійною апаратурою та засобами звуко- та відеозапису	141	136	30,73	37,76	66,91	84,96	84,94	88,74
229	Діяльність зв'язку	766	695	30,56	31,08	70,76	70,46	80,39	80,15
230	Оптова торгівля верстатами	69	71	30,56	21,36	52,85	36,51	67,13	48,28
231	Розповсюдження фільмів	26	30	30,30	41,90	69,89	80,95	93,08	93,39
232	Виробництво вогнетривких керамічних виробів	41	42	30,21	28,42	53,64	45,30	67,57	59,75
233	Видання журналів та періодичних публікацій	214	303	30,03	37,77	59,42	56,22	68,13	64,74
234	Виробництво машин та устаткування для виробництва паперу та картону	11	17	29,55	25,47	64,04	51,75	84,98	68,96
235	Страховання життя та накопичення	56	50	29,48	25,23	54,57	50,72	69,90	66,09
236	Роздрібна торгівля з лотків та на ринках	113	105	29,36	25,56	42,24	51,36	52,03	62,78
237	Виробництво мила та миючих засобів, засобів для чищення та полірування	105	108	29,27	36,32	64,63	67,68	74,87	77,25
238	Монтаж машин та устаткування спеціального призначення, н. в. і. г.	30	45	29,15	45,06	58,74	58,73	71,44	68,63
239	Діяльність інформаційних агентств	19	18	29,14	56,08	62,63	75,82	76,39	84,17
240	Розвідувальне буріння	37	33	28,96	25,76	52,72	56,63	68,32	71,94

*Продовження табл. В.1*

241	Діяльність пасажирського залізничного транспорту	6	6	28,91	27,17	75,05	75,46	93,63	94,19
242	Виробництво ефірних олій	10	14	28,44	38,14	75,22	69,11	92,61	88,96
243	Виробництво дроту	52	52	28,35	25,57	60,94	58,38	70,63	71,73
244	Виробництво газу	15	15	28,23	42,15	59,92	64,28	78,79	77,24
245	Кур'єрська діяльність	69	78	28,00	36,91	52,80	49,78	65,18	61,04
246	Будівництво водних споруд	49	45	27,99	23,49	56,44	46,40	70,30	59,20
247	Оптова торгівля тютюновими виробами	30	26	27,65	29,70	57,44	71,57	71,54	84,18
248	Виробництво пакувань з легких металів	49	46	27,45	24,01	50,79	51,94	60,38	63,07
249	Роздрібна торгівля офісним та комп'ютерним устаткуванням	111	97	27,44	21,12	66,10	54,06	79,11	75,86
250	Роздрібна торгівля фруктами та овочами, включаючи картоплю	31	22	27,24	31,10	73,87	59,39	85,24	74,11
251	Ремонт та технічне обслуговування іншого електричного устаткування, н. в. і. г.	118	141	27,18	27,78	48,34	51,06	59,09	58,63
252	Діяльність вантажного залізничного транспорту	121	121	27,15	31,20	62,40	65,00	80,55	84,38
253	Виробництво виробів з дроту	138	164	26,75	24,04	53,21	57,15	63,53	69,00
254	Виробництво матраців	66	77	26,54	25,26	65,17	62,30	84,26	83,99
255	Ізоляційні роботи	42	46	26,43	22,47	52,05	49,51	62,19	63,72
256	Виробництво ігор та іграшок	38	47	26,23	19,65	59,05	47,30	74,46	60,06
257	Ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування для переробки сільгосппродуктів	41	41	26,10	28,44	57,97	46,93	71,19	61,73
258	Виробництво електроенергії	96	99	26,03	24,03	53,13	51,59	73,74	73,66
259	Діяльність концертних та театральних залів	78	72	25,99	22,52	49,81	50,68	65,88	70,80
260	Виробництво офісного устаткування	20	17	25,97	38,23	66,27	70,20	80,17	84,13
261	Діяльність архівів	19	17	25,86	40,50	63,31	64,45	80,92	78,54
262	Монтаж машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	25	24	25,75	53,63	65,28	81,41	84,83	89,27
263	Будівництво мостів, шляхових естакад, тунелів та метрополітену	51	52	25,07	20,76	51,59	45,74	65,39	57,88

## Продовження табл. В.1

264	Оптова торгівля офісною технікою та устаткуванням	314	294	24,96	30,05	54,91	54,63	63,71	66,54
265	Ремонт інших побутових виробів та предметів особистого вжитку	32	38	24,89	19,41	50,94	39,22	71,96	58,29
266	Оптова торгівля рудами заліза та кольорових металів	71	62	23,84	77,62	51,46	95,24	72,53	97,08
267	Роздрібна торгівля тютюновими виробами	84	102	23,75	73,02	61,09	80,27	70,15	85,79
268	Надання місць молодіжними і гірськими туристичними базами	26	17	24,70	31,62	50,02	54,73	66,94	71,94
269	Лиття легких кольорових металів	50	45	23,62	22,61	50,30	53,36	66,31	73,50
270	Виробництво інших верстатів	72	80	23,61	21,16	47,20	50,09	63,93	65,40
271	Посередництво в торгівлі автомобільними деталями та приладдям	31	28	23,24	27,88	51,05	64,95	64,67	80,04
272	Виробництво коксу	18	15	23,23	30,14	55,68	63,83	72,94	80,64
273	Малярні роботи та скління	36	40	23,12	68,40	47,76	80,29	65,95	88,10
274	Виробництво іншої продукції, н. в. і. г.	102	136	22,73	25,78	49,65	53,66	61,16	63,86
275	Управління фінансовими ринками	52	31	22,57	27,91	60,37	66,97	75,12	84,58
276	Холодне штампування та гнуття	93	110	22,52	31,90	43,60	50,52	55,95	60,03
277	Оброблення металевих відходів та брухту	250	262	22,48	24,92	51,81	56,09	64,19	64,14
278	Виробництво верстатів для обробки металу	105	111	22,45	19,76	56,34	36,40	65,57	48,84
279	Виробництво кранів і клапанів	82	89	22,34	20,94	49,53	48,44	61,67	61,05
280	Надання місць кемпінгами	13	11	22,33	24,16	55,85	55,19	73,40	78,80
281	Функціонування інфраструктури залізничного транспорту	50	45	21,75	23,15	60,74	62,09	87,69	88,10
282	Виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для обробки інформації	88	80	21,28	31,38	55,12	70,69	71,73	78,38
283	Оптова торгівля живими тваринами	25	18	21,00	41,25	49,04	76,66	68,35	88,78
284	Позашкільна освіта	16	16	20,48	73,22	48,99	84,77	68,69	90,30
285	Оптова торгівля електронними компонентами та устаткуванням	142	158	20,40	47,92	58,19	63,57	70,13	68,38
286	Надання кредитів	218	215	19,65	35,92	35,83	63,65	44,77	69,92

Продовження табл. В.1

287	Лиття сталі	88	92	19,50	22,29	56,66	55,30	77,70	70,95
288	Проектування та монтаж систем керування технологічними процесами	57	90	18,29	12,56	50,32	30,92	65,70	43,00
289	Фінансовий лізинг	56	56	18,03	30,93	40,68	57,77	55,68	69,48
290	Монтаж та установка контрольно-вимірювальних приладів	107	101	17,88	25,98	40,08	54,50	56,63	60,72
291	Оренда водних транспортних засобів та устаткування	36	37	17,18	32,31	41,59	59,96	57,84	74,13
292	Оренда сільськогосподарських машин та устаткування	111	126	16,89	28,30	47,58	60,79	65,73	77,40
293	Ветеринарна діяльність	27	19	16,29	48,32	46,06	80,63	69,26	88,81
294	Посередництво в торгівлі паливом, рудами, металами та хімічними речовинами	119	120	15,07	41,15	37,99	55,95	54,42	64,84
295	Виробництво етилового спирту із зароджуваних продуктів	55	53	11,89	71,43	26,56	78,73	34,31	83,17

*Джерело: Складено автором за даними: [121, с. 122-144].*



## Додаток Д

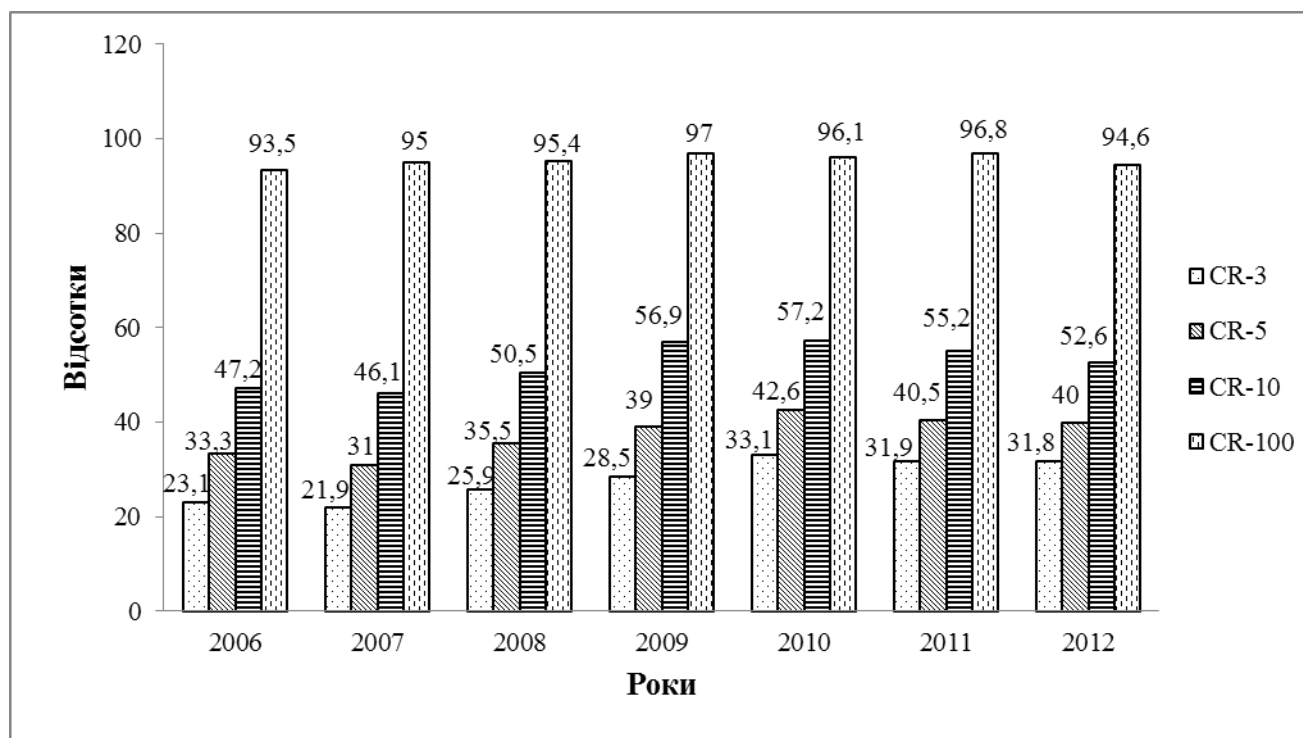


Рис. Д.1. Динаміка концентрації капіталу на ринку банківських послуг України

*Джерело: Розраховано автором за даними Національного банку України.*

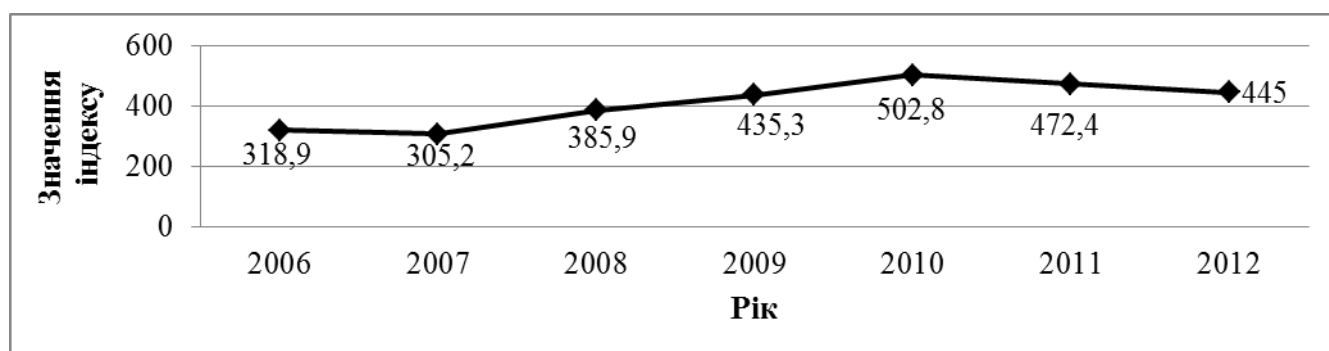


Рис. Д.2. Динаміка індексу Херфіндаля-Хіршмана, який характеризує рівень концентрації банківського капіталу в Україні

*Джерело: Розраховано автором за даними Асоціації українських банків.*

Таблиця Д.1

## Динаміка рівня концентрації активів в банківській системі України

	<i>CR-3</i>	<i>CR-5</i>	<i>CR-10</i>	<i>CR-100</i>	<i>ННІ</i>
<b>2006</b>	26,1	37,5	52,6	97,0	390,9
<b>2007</b>	24,7	35,3	51,0	97,5	372,8
<b>2008</b>	22,8	34,6	53,9	97,3	371,5
<b>2009</b>	24,3	36,3	54,9	97,8	395,7
<b>2010</b>	29,6	38,8	54,4	97,5	449,5
<b>2011</b>	32,4	40,8	56,0	97,7	507,7
<b>2012</b>	30,7	38,6	52,7	96,8	470,7

Джерело: Розраховано автором за даними Асоціації українських банків.

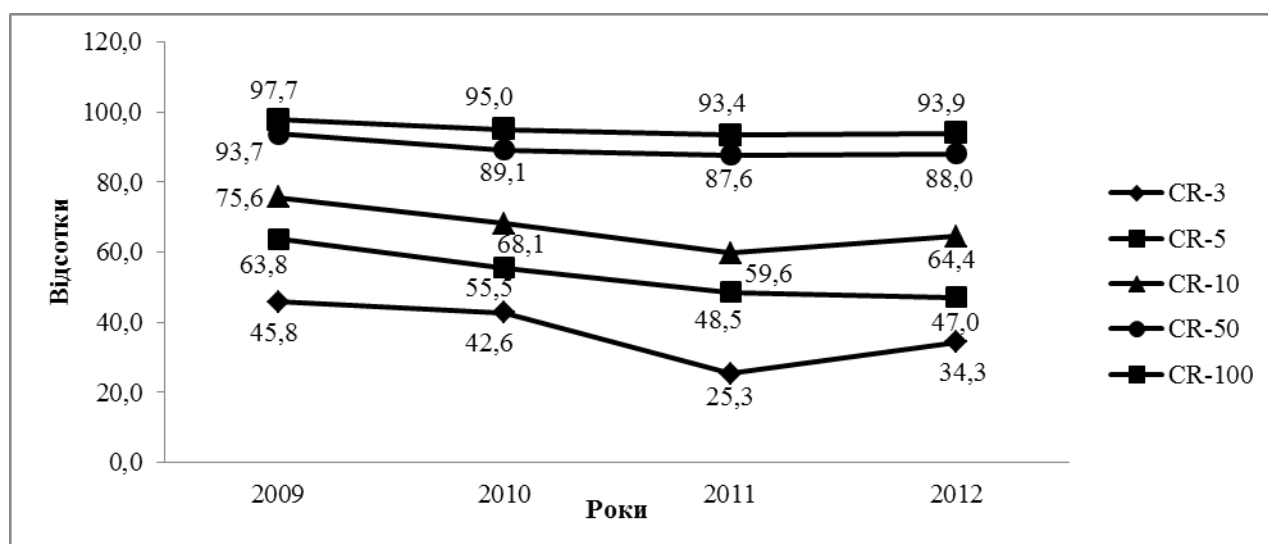


Рис. Д.3. Динаміка рівня концентрації на ринку послуг ломбардів України

Джерело: Складено автором за даними: [88].

Таблиця Д.2

## Динаміка коефіцієнту концентрації на ринку страхових послуг України

Рік	Страховання «non-life»				Страховання «life»			
	CR <sub>3</sub>	CR <sub>10</sub>	CR <sub>50</sub>	CR <sub>100</sub>	CR <sub>3</sub>	CR <sub>10</sub>	CR <sub>50</sub>	CR <sub>100</sub>
2009	11,2	29,3	75,2	90,3	54,3	80,9	100,0	-
2010	13,6	33,0	76,6	91,7	49,7	83,7	100,0	-
2011	13,7	34,4	76,8	92,1	51,3	87,1	100,0	-
III кв. 2012	11,5	31,9	77,8	92,4	43,8	89,8	100,0	-

Джерело: Складено автором за даними: [88].

## Додаток Е

Таблиця Е.1

**Перелік нормативно-правових актів, відповідно до яких здійснюється контроль за концентрацією ринків конкурентними відомствами окремих країн світу**

<b>Країна</b>	<b>Відомство</b>	<b>Нормативно-правові акти</b>
Австрія	Федеральний управління з питань конкуренції ( <i>Bundeswettbewerbsbehörde</i> ), Федеральна прокуратура у справах картелів ( <i>Bundeskartellanwalt</i> )	Глава 3 частини 1 Закону про картелі 2005 ( <i>Kartellgesetz</i> ), Закон про конкуренцію ( <i>Wettbewerbsgesetz</i> )
Албанія	Албанське управління з питань конкуренції ( <i>The Albanian Competition Authority</i> )	Закон про підприємців та комерційні компанії ( <i>On Entrepreneurs and Commercial Companies</i> ) Закон про захист конкуренції ( <i>On Protection of Competition</i> )
Болгарія	Комісія з питань захисту конкуренції ( <i>Commission for the Protection of Competition</i> ), Верховний адміністративний суд	Закон про захист конкуренції ( <i>Law On Protection of Competition</i> )
Боснія і Герцеговина	Рада з питань конкуренції ( <i>Konkurencijski savjet</i> )	Закон про конкуренцію ( <i>Zakon o konkurenciji</i> ), Положення про форму повідомлення про злиття та критерії оцінки концентрації, Положення про визначення релевантних ринків
Бразилія	Адміністративна рада з економічної безпеки (CADE)	Бразильський анти трастовий закон ( <i>Brazilian antitrust law</i> ), резолюція CADE 1/2012, резолюція CADE 2/2012
Великобританія	Управління з питань добросовісної торгівлі ( <i>Office of Fair Trading</i> ), Комісія з питань конкуренції	Закон про підприємництво 2002 ( <i>The Enterprise Act 2002</i> )
Греція	Грецька комісія з питань конкуренції ( <i>Hellenic Competition Commission</i> )	Закон 3959/2011 про захист вільної конкуренції ( <i>Law 3959/2011 on the protection of free competition</i> )
Данія	Датська адміністрація з питань конкуренції та споживачів ( <i>Danish Competition and Consumer Authority</i> ), Датська рада з питань конкуренції ( <i>Danish Competition Council</i> )	Частина 4 Консолідованого закону про конкуренцію №972 ( <i>Consolidated Competition Act No. 972</i> )
Естонія	Рада з питань конкуренції Республіки Естонія	Закон про конкуренцію ( <i>Konkurentsiseadus</i> )

	( <i>Konkurenciamet</i> )	
<i>Продовження табл. Е.1</i>		
Італія	Італійське управління з питань конкуренції ( <i>Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato</i> )	Італійський закон про конкуренцію ( <i>Italian Competition Law</i> )
Іспанія	Національна комісія з питань конкуренції ( <i>Comisión Nacional de la Competencia</i> )	Іспанський закон про конкуренцію ( <i>The Spanish Competition Act</i> )
Китай	Антимонопольне бюро ( <i>The Anti-Monopoly Bureau</i> ), Міністерство торгівлі ( <i>The Ministry of Commerce</i> )	Антимонопольний закон ( <i>Anti-Monopoly Law</i> )
Німеччина	Федеральне відомство у справах картелів ( <i>Bundeskartellamt</i> )	Закон про обмеження конкуренції ( <i>Act against Restraints of Competition</i> )
Польща	Бюро з питань конкуренції та захисту споживачів ( <i>Office of Competition and Consumer Protection</i> )	Закон про конкуренцію та захист споживачів ( <i>Act on Competition and Consumer Protection</i> )
Португалія	Управління з питань конкуренції ( <i>Autoridade da Concorrência</i> )	Закон про конкуренцію ( <i>Competition Act</i> )
США	Антимонопольний відділ Департаменту юстиції США ( <i>The Antitrust Division of the United States Department of Justice</i> ), Федеральна торгова комісія ( <i>Federal Trade Commission</i> )	Розділ 7 Закону Клейтона ( <i>Clayton Act</i> ), Закон Шермана ( <i>Sherman Act</i> ), Закон Харта-Скотта-Родіна ( <i>Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act</i> )
Франція	Французьке управління з питань конкуренції ( <i>the French Competition Authority</i> )	Французький режим контролю за злиттями ( <i>French merger control regime</i> )
Хорватія	Хорватське агентство з питань захисту конкуренції ( <i>Croatian Competition Agency</i> )	Хорватський закон про конкуренцію ( <i>the Croatian Competition Act</i> ), Закон про поглинання акціонерних товариств ( <i>the Act on Takeover of Joint Stock Companies</i> )
Чехія	Управління з питань захисту конкуренції ( <i>Úřad pro ochranu hospodářské soutěže</i> )	Закон про захист конкуренції ( <i>Act on the Protection of Competition</i> )
Японія	Комісія з питань добросовісної торгівлі, Державний комітет з питань справедливих та чесних угод	Антимонопольний закон; Закон «Про недопущення концентрації економічної влади», інструкції щодо злиттів, володіння, придбання акцій та взаємовідносин контрагентів та відносно обмеження конкуренції в процесі придбання клієнтів

*Джерело: Складено автором самостійно.*



## Додаток Ж

Таблиця Ж.1

## Порівняльна характеристика контролю за концентрацією ринків в різних країнах світу

Країна	Способи концентрації ринку, що підлягають контролю з боку відповідних органів	Поширення на спільні підприємства	Спеціальні норми для злиття за участю іноземних компаній	Галузі, до яких застосовуються спеціальні норми
Австрія	Придбання підприємства чи його значної частини, придбання прав на бізнес у іншого підприємства через менеджмент чи орендну угоду, пряме чи непряме придбання акцій, створення перехресних директоратів, створення спільних підприємств	+	-	Банківські послуги, ЗМІ
Албанія	Злиття декількох підприємств, придбання підприємств, прямий чи непрямий контроль над одним чи декількома підприємствами	+	-	Сектор аудіовізуального мовлення, банківський, страховий та телекомунікаційний ринки
Болгарія	Злиття декількох незалежних підприємств, набуття особами, які контролюють як мінімум одне підприємство, контролю над одним чи декількома підприємствами, створення спільних підприємств	+	-	Ринок банківських та страхових послуг
Боснія і Герцеговина	Злиття чи приєднання декількох незалежних підприємств, набуття прямого чи непрямого контролю над підприємствами, створення спільного підприємства	+	-	-

Продовження табл. Ж.1

Бразилія	Злиття декількох незалежних підприємств, пряме чи непряме набуття контролю над компанією через купівлю чи обмін акцій або інших активів, приєднання компаній, укладання договору про асоціацію чи спільне підприємство	+	-	Телекомунікаційний ринок, ринок банківських послуг
Великобританія	Релевантні злиття, тобто злиття які досягли порогових значень	+(за певних умов)	+	Водопостачання та каналізація, енергетичний ринок, залізниця, аеропорти та авіація, ринок фінансових послуг, придбання державних компаній
Греція	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, набуття особами, які контролюють як мінімум одне підприємство, контролю над одним чи декількома підприємствами	+	-	Ринок телекомунікаційних послуг, енергетичний ринок, ЗМІ, ринки банківських та страхових послуг
Данія	Об'єднання двох чи більше незалежних підприємств в одне підприємство, набуття особами, які контролюють як мінімум одне підприємство, контролю над одним чи декількома підприємствами через купівлю акцій або інших активів, створення спільних підприємств	+	-	Фінансовий сектор (ринки банківських та страхових послуг, пенсійні фонди)
Естонія	Об'єднання двох чи більше незалежних підприємств, набуття контролю одного підприємства над іншим(-и), спільне набуття декількома підприємствами над іншим(-и), набуття однією чи декількома фізичними особами, які контролюють одне підприємство, контролю над іншим(-и)	-	-	Кредитні послуги, страхові послуги

Продовження табл. Ж.1

Італія	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, набуття особами чи підприємствами, які уже контролюють як мінімум одне підприємство, прямого чи непрямого контролю над одним чи декількома підприємствами, створення спільних підприємств	+	+	Розповсюдження фільмів, кінотеатри, ЗМІ, банки, страхові компанії та інші фінансові інституції
Іспанія	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, набуття підприємством контролю над одним чи декількома підприємствами, створення спільних підприємств	+	-	Ринки банківських та страхових послуг, енергетичний ринок, телекомунікаційний ринок
Китай	Злиття бізнес-одиниць, придбання підприємством контрольного пакету іншого підприємства через придбання цінних паперів чи активів, придбання підприємством контрольного пакету іншого підприємства через укладання договорів чи вирішальний вплив.	-	+	Більшість ринків
Німеччина	Придбання всіх чи значної частини активів іншого підприємства, набуття прямого чи непрямого контролю над іншим підприємством або його частиною, придбання більше ніж 25% чи 50% акцій чи голосуючих прав іншого підприємства	+	+	Телевізійні канали, телекомунікаційний, енергетичний ринки, ринки фінансових, поштових послуг, військових технологій та фармацевтичних продуктів

Продовження табл. Ж.1

Польща	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, навмисне поглинання через придбання акцій чи інших цінних паперів, набуття прямого чи непрямого контролю над підприємствами, створення спільних підприємств, придбання частини активів підприємства	+	-	-
Португалія	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, набуття контролю над одним чи більше підприємствами, для якого чітко можна визначити ринковий товарооборот, створення спільного підприємства	+	-	Ринок банківських, страхових та фінансових послуг, ринки цінних паперів, енергетичний, телекомунікаційний ринки, ЗМІ
США	Злиття та поглинання суб'єктів господарювання	+(за певних умов)	-	Банківський сектор, комунікації, енергетика, безпека, транспортування та морські перевезення
Франція	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, набуття підприємством чи фізичною особою прямого чи опосередкованого контролю над одним чи більше підприємствами, через придбання активів чи цінних паперів, контракти, тощо	+(за певних умов)	+	Преса, телебачення та ЗМІ, банківські, страхові та інвестиційні компанії, енергетика
Хорватія	Злиття чи приєднання підприємств, набуття контролю над підприємством чи його частиною, створення спільних підприємств	+	-	«Ризикові» ринки

*Продовження табл. Ж.1*

Чехія	Злиття двох чи більше незалежних підприємств, трансакції, за яких підприємство купує інше підприємство на основі угоди, відкритого аукціону, тощо; набуття підприємством чи фізичною особою прямого чи опосередкованого контролю над одним чи більше підприємствами, створення спільних підприємств	+	-	Фінансові ринки
Японія	Придбання акцій, перехресні директорати, злиття, придбання всього чи значної частини бізнесу/активів	+	+	Фінансові ринки, теле- та радіомовлення, телекомунікаційний ринок

*Джерело: Складено автором за даними Міжнародного порівняльного юридичного довідника: [204].*



## Додаток З



Рис. 3.1. Рейтинг країн пострадянського простору за субіндексом якості інституцій індексу глобальної конкурентоспроможності у 2012 р.

*Джерело: Складено автором за даними: [230].*





## АНТИМОНОПОЛЬНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ

вул. Урицького, 45, м. Київ-35, 03680, тел. (44) 251-62-62, факс (44) 520-03-25  
E-mail: slg@amcu.gov.ua Web: http:// www.amc.gov.ua Код ЄДРПОУ 00032767

15.09.2011 № 10-29/10-5352 На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

### ДОВІДКА

*про впровадження результатів дисертації*

*Філюк Василини Василівни*

Науково-практичні висновки та рекомендації дисертаційної роботи Філюк Василини Василівни «Концентрація ринків та її регулювання в умовах глобалізації» щодо створення умов для зменшення невиправданого адміністративного тиску на суб'єктів господарювання, сприяння покращенню входження інвесторів на українські ринки, посилення правового захисту окремих категорій суб'єктів господарювання (зокрема, малих і середніх підприємств, які є постачальниками великих торговельних мереж) шляхом удосконалення правових механізмів протидії неправомірному використанню ринкового становища, використані у процесі підготовки нормативно-правових актів Антимонопольного комітету України, зокрема, при підготовці до другого читання проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції» (реєстраційний №3436).

Перший заступник Голови  
Антимонопольного комітету України

Ю. Г. Кравченко

08904



**НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ  
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

вул. Пирогова, 7-а, м. Київ, 01030, Україна  
тел. (044) 234-50-07, факс (044) 234-41-03

**NATIONAL INSTITUTE  
FOR STRATEGIC STUDIES**

7 A Pyrohova St., Kyiv 01030, Ukraine  
tel. (044) 234-50-07, fax (044) 234-41-03

21.06.2013 № 293/689

### ДОВІДКА

#### про впровадження результатів дисертаційного дослідження ФИЛЮК Василини Василівни

Результати наукових досліджень та практичні рекомендації щодо проблем та перспективи регулювання концентрації ринків в Україні, надані Филюк Василюю Василівною, було використано під час виконання комплексного наукового проекту Національного інституту стратегічних досліджень «Формування економічної політики України в умовах ризиків фінансово-економічної кризи» (номер державної реєстрації 0112U000835).

Перший заступник  
директора Інституту, к.



Я.А.Жаліло

## МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

вул. Володимирська, 64/13, м. Київ, 01601 тел. 239-33-33

22.10.13 № 013/830

На № \_\_\_\_\_

## ДОВІДКА

*про впровадження результатів дисертаційної роботи  
аспірантки кафедри економічної теорії  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
Філюк Василини Василівни*

Результати кандидатської дисертації Філюк Василини Василівни на тему: «Концентрація ринків та її регулювання в умовах глобалізації» на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки мають наукову та практичну цінність, апробовані та використовуються у навчальному процесі на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Розроблені на основі наукових результатів дисертаційної роботи Філюк Василини Василівни методичні матеріали з питань аналізу процесів концентрації ринків, а також удосконалення системи їх державного регулювання в умовах глобалізації впроваджені в навчальний процес і використовуються при розробці та проведенні лекційних і практичних занять з дисципліни «Економіка галузевих ринків» на тему «Тенденції та суперечності процесів концентрації ринків в епоху глобальних змін» та «Перспективи удосконалення державної політики щодо регулювання процесів ринкової концентрації в Україні» для студентів спеціальностей «Економічна теорія» та «Економіка підприємства».

Проректор з наукової роботи



С.А. Вижва