

**Київський національний торговельно-економічний
університет**

**ВНУТРІШНІЙ РИНОК І ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ:
СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА
ТРАНСФОРМАЦІЯ**

Монографія

*За редакцією доктора економічних наук,
професора В.Д. Лагутіна*

Київ 2015

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК 339.1.330.341.2

ББК У01

В 60

Автори: В.Д. Лагутін, д-р екон. наук (передмова, розд. 1, 2.2, 3.2, 4.1, 4.3, 5.2, 6.2, 6.3, 9.2, 9.3, післямова);
Ю.М. Уманців, д-р екон. наук (розд. 2.1, 7, 8.1);
А.Г. Герасименко, канд. екон. наук (розд. 3.1, 3.3, 8, 9.2, 10);
О.Г. Гриценко, канд. екон. наук (розд. 5.1, 9.1);
Ю.І. Боровик, канд. екон. наук (розд. 6.1);
Ю.А. Кірієнко, канд. екон. наук (розд. 4.2);
Ю.І. Ясько (розд. 10.2)

За загальною редакцією В.Д. Лагутіна, д-ра екон. наук, проф.

Рецензенти: В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф., Київський національний університет ім. Тараса Шевченка;
М.І. Скрипниченко, д-р екон. наук, проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
І.В. Височин, д-р екон. наук, проф., Київський національний торговельно-економічний університет

*Рекомендовано до друку вченою радою Київського національного
торговельно-економічного університету
(протокол № 2 від 29 жовтня 2014 року)*

**Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-
В 60 інституціональна трансформація : монографія / В.Д. Лагутін,
Ю.М. Уманців, А.Г. Герасименко та ін. ; за ред.
В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. –
432 с.**

ISBN 978-966-629-751-1

У монографії здійснено комплексне обґрунтування теоретико-методологічних засад дослідження динаміки, структури та інститутів внутрішнього ринку і торгівлі, розкрито економічний зміст та механізми структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в посткризовий період розвитку національної економіки в умовах глобалізації. Важливу увагу приділено аналізу трансформації та регулювання конкурентних відносин на внутрішньому ринку.

Монографія розрахована на науковців, викладачів і студентів вищих навчальних закладів, фахівців-практиків, усіх, хто цікавиться проблемами розвитку внутрішнього ринку і торгівлі.

**УДК 339.1.330.341.2
ББК У01**

ISBN 978-966-629-751-1

© Лагутін В.Д., Уманців Ю.М.,
Герасименко А.Г., Гриценко О.Г.,
Боровик Ю.І., Кірієнко Ю.А., Ясько Ю.І.
© Київський національний торговельно-
економічний університет, 2015

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ	7
1.1. Сучасна сутність та класифікаційні характеристики внутрішнього ринку	7
1.2. Теоретичні підходи до розвитку внутрішнього ринку в умовах відкритої економіки	31
2. ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ДЛЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	53
2.1. Механізм впливу глобальних криз на розвиток внутрішнього ринку	53
2.2. Особливості прояву глобальної кризи 2008–2009 років на внутрішньому ринку України	69
3. СЦЕНАРІЇ СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ І ТОРГІВЛІ	86
3.1. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в Україні	86
3.2. Сценарії розвитку внутрішнього ринку в умовах поєднання екзогенних та ендогенних кризових чинників	102
3.3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі в Україні	116
4. ЗМІСТ СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	132
4.1. Сутність та основні напрями реструктуризації внутрішнього ринку в Україні	132
4.2. Моделювання структурної рівноваги внутрішнього ринку України	158
4.3. Сутність і основні напрями реструктуризації внутрішньої торгівлі в Україні	170
5. ЗМІСТ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	189
5.1. Інституційна архетіктоніка внутрішнього ринку в Україні ..	189
5.2. Основні напрями інституційної трансформації внутрішнього ринку в Україні	207

6. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНІ ЗРУШЕННЯ НА НАЙВАЖЛИВІШИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ УКРАЇНИ	221
6.1. Трансформації ринку електричної енергії	221
6.2. Трансформації ринку продукції агропромислового комплексу	237
6.3. Трансформації фінансового ринку	254
7. ЗМІСТ І ВАРІАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ У ПОСТКРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	268
7.1. Сучасний зміст трансформації конкуренції на внутрішньому ринку	268
7.2. Три варіанти трансформації конкурентних відносин в Україні	282
8. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ЕВОЛЮЦІЇ ТА ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ	304
8.1. Особливості структурного механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку України	304
8.2. Структурні передумови розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України	326
9. ІНСТИТУЦІЙНО-ПОВЕДІНКОВИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ	344
9.1. Особливості інституційного механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку України	344
9.2. Інституційні передумови розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України	360
9.3. Біхевіористські засади розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України	374
10. ІНДИКАТОРИ СТАНУ КОНКУРЕНЦІЇ І РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ...	392
10.1. Структуризація індикаторів стану конкуренції	392
10.2. Особливості індикаторів результативності конкурентної політики	409
ПІСЛЯМОВА	428

ПЕРЕДМОВА

Посилення глобалізаційних процесів та перехід розвинутих країн до постіндустріальної стадії значною мірою визначають сучасний вектор структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку й торгівлі. В умовах інтенсифікації інтеграційних процесів національні економіки постають перед вибором оптимальної моделі трансформації внутрішнього ринку, що має враховувати акумульований світовою практикою досвід та особливості загальних трансформаційних процесів. Дослідження суперечностей структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і сфери торгівлі актуалізується у контексті подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, яка засвідчила недосконалість механізмів державного регулювання економіки.

Існує низка проблем методологічного і теоретичного характеру, нерозв'язаність яких значно ускладнює дослідження процесів трансформації внутрішнього ринку в національній економіці. Однією з фундаментальних проблем є відсутність методології дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі, що відображає особливості еволюції економічного розвитку країни. Недостатня теоретична розробленість проблеми в умовах відсутності тривалого досвіду еволюції українського внутрішнього ринку сформувавши ряд наукових питань, які потребують невідкладного вирішення.

Аналіз наукової літератури засвідчує, що більшість праць з проблем внутрішнього ринку і торгівлі обмежена дослідженнями локальних характеристик ринково-конкурентних відносин. Недостатньо уваги вітчизняні дослідники приділяють питанням структурно-інституціональних чинників трансформації внутрішнього ринку і торгівлі в Україні. Недостатньо дослідженою залишається проблематика впливу ефективних моделей конкуренції на розвиток внутрішнього ринку.

У сучасній науковій літературі проблематика розвитку ринкових механізмів досліджується стосовно інститу-

ціональної теорії такими вченими, як А. Алчян, Р. Коуз, Д. Норт, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьєв, А. Олейник, Р. Капелюшніков, Р. Нурєєв, В. Тарасевич, В. Точилін, А. Шастітко та ін. Аналіз впливу структурних чинників розвитку внутрішнього ринку є предметом досліджень Дж. Бейна, Е. Мейсона, Д. Морріса, Д. Росса, Д. Хейя, Ф. Шерера, С. Авдашевої, А. Ігнатюк, І. Князева, А. Мазаракі, О. Пустовойта, Н. Розанової, Г. Филюк, М. Якубовського та ін.

Сучасний стан наукової розробки проблем структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі потребує систематизації та впорядкування понятійно-категоріального апарату теорії ринково-конкурентних відносин. Важливим є обґрунтування сутнісних характеристик та особливостей трансформації внутрішнього ринку в умовах глобальної конкуренції, виявлення та оцінювання суперечностей цього процесу, побудова ефективної моделі регулювання конкуренції на внутрішньому ринку в Україні з урахуванням глобальної кризи 2008–2009 рр.

Післякризова трансформація економіки України та її внутрішнього ринку ставить нові завдання підвищення ефективності дослідження проблем структурно-інституціональних змін у вітчизняній економіці. Важливо на основі інституту конкуренції як одного з найважливіших саморегуляторів внутрішнього ринку обґрунтувати теорію та практику структурно-інституціональної динаміки внутрішнього ринку і торгівлі в Україні.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

1.1. Сучасна сутність та класифікаційні характеристики внутрішнього ринку

Онтологічне та гносеологічне розуміння характеру та масштабів структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в Україні у сучасних умовах полягає, насамперед, у проблемі аксіологічного вибору – чи залишається вітчизняний внутрішній ринок у системі постсоціалістичних інституційних координат з монополізованими ринками, домінуванням тіньових і корупційних схем та надлишковим втручанням держави у ринкові відносини та комерційну діяльність ринкових суб'єктів, чи майбутній внутрішній ринок буде функціонувати на основі утвердження принципів реальної конкуренції, економічної доцільності, виконання державою адекватних ринковим відносинам функцій. Йдеться фактично про вибір між створенням сучасної ефективної секторальної структури внутрішнього ринку з високим інституційним потенціалом розвитку та частковими структурними удосконаленнями нинішньої економічної моделі внутрішнього ринку, яка не має інституційної перспективи.

Засновник еволюційної теорії Й. Шумпетер розглядав ринок як процес, а конкуренцію як процедуру відкриття нових можливостей використання відомих ресурсів та інноваційного відкриття нових ресурсів¹. У середині ХХ ст. виникла та інтенсивно розвивалася теорія галузевих ринків з її основоположним принципом аналізу продуктивних ринків: «структура–функціонування–результативність», на якому почала будуватися й конкурентна політика².

¹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – С. 459–463.

² Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 4–5.

Основна ідея дослідження полягає у цілісному розгляді структури та інститутів внутрішнього ринку, що є комплексом закономірних зв'язків і взаємозалежностей між складовими та елементами ринку, його загальної внутрішньої організації, що відображає розвиток ринкових явищ і процесів. Інститути внутрішнього ринку – це правила функціонування та поведінки на ринку, механізми, які забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують взаємодію між ринковими суб'єктами. Інститут у цьому контексті – це, по суті, інваріантний відносно часу механізм зниження невизначеності в поведінці ринкових суб'єктів, тобто засіб біхівеористської координації ринково-конкурентних відносин. Йдеться про певну групу інститутів, що забезпечують функціонування внутрішнього ринку як інструмента ефективного його саморегулювання.

Дослідження структури необхідно поєднувати з інституційним аналізом, що передбачає теоретичне обґрунтування сутності ринково-конкурентних категорій пізнання форм, стадій і ступенів розвитку внутрішнього ринку. У процесі дослідження з'ясовуються не лише структурні залежності між окремими елементами внутрішнього ринку і торгівлі, а й вивчаються їхні інституційні зміни.

Отже, вагомий вплив на розвиток внутрішнього ринку мають структурно-інституціональні фактори: «Будь-який обмін, особливо ринковий, відбувається в інституціональному середовищі і взаємодіє з останнім»³. Розвиток внутрішнього ринку в такому розумінні передбачає глибоку трансформацію ринкових інститутів, а головне – структурно-інституціональних механізмів ринкової взаємодії виробників (продавців) і споживачів (покупців).

Теоретико-методологічні підходи до дослідження сучасного внутрішнього ринку передбачають врахування такого феномену, як емерджентність (англ. *emergent* – такий, що виникає раптово). Емерджентність дедалі більше впливає

³ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – С. 260.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

на розвиток і функціонування внутрішнього ринку, трансформуючи поведінку ринкових суб'єктів. Насамперед, емерджентність властива трансформаційним економікам із їх суперечностями, невизначеністю розвитку.

Сучасний ринок, безумовно, є надскладною, нерівноважною (дисипативною) системою. З погляду онтологічного змісту, на місце принципів механічного детермінізму щодо розуміння сутності ринку і конкуренції приходять ідеї релятивізму, ймовірного детермінізму, системності, нелінійності та еволюціонізму. Так, утвердження якісно нового економічного порядку поєднує принципи конкуренції із відносинами кооперації ринкових суб'єктів. Більш зрілі ринкові відносини замість вертикальної ієрархії конкурентів формують мережеву систему конкурентних зв'язків⁴. Інша ситуація присутня в так званому адміністративному ринку, де замість права домінують обов'язки, відносини підпорядкування, ресурсні маніпуляції. Знімаючи з цього адміністративну ренту, державна бюрократія зацікавлена в консервації такого стану ринкових відносин.

Важливе теоретико-методологічне значення має синергетична парадигма розвитку внутрішнього ринку, яка виходить з того, що кожне системне утворення характеризується дискретним набором стійких рівноважних станів (атракторів). На сучасному внутрішньому ринку посилюється значення синергетичних нелінійних взаємодій, а біфуркаційні події в умовах прискореного розвитку інформаційних і мережевих технологій щоразу частіше викликають взаємодію конкуренції та інновацій.

Вихідним теоретико-методологічним моментом у дослідженні ринкової поведінки є положення про можливість виявлення ієрархії потреб і мотивів індивіда. Причому потреби вищого порядку актуалізуються, стають мотивом лише після задоволення потреб нижчих порядків. Мотиви, якими керується індивід на ринку, не є ізольованими один від одного. Вони

⁴ Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕФ – Україна, 2010. – С. 417–419.

взаємопов'язані, взаємозумовлені взаємозамінні. Ієрархія потреб і мотивів обумовлює сегментацію і структуризацію ринку можливих споживачів. Це передбачає виявлення і локалізацію сукупності індивідів, які мають достатні доходи для безумовного задоволення тих чи інших потреб.

Економічна теорія сьогодні не може не досліджувати закономірності розвитку внутрішнього ринку на основі принципів самоорганізації, розуміння змісту саморозвитку ринку як органічної взаємодії його структурних рівнів і інституційних компонентів, що передбачає аналіз трансформаційного потенціалу внутрішнього ринку. На внутрішньому ринку функціонують специфічні економічні відносини, на основі яких встановлюється особлива ринкова форма зв'язку між виробництвом і споживанням, забезпечується реалізація товарів і вартості. Процес товарного виробництва має сенс, якщо товари продаються (реалізуються) на ринку. Отже, в умовах розвиненого виробництва першочерговою є проблема – як продати те, що вироблено. І на першому місці покупець – його купівельна спроможність, смаки й уподобання.

Цільовою функцією ринкової поведінки слід вважати максимізацію корисності в умовах обмеженості купівельної спроможності. В економічній теорії використовується закон спадної корисності⁵, зміст якого полягає в об'єктивному характері тенденції до зниження корисності у міру того, як пропозиція товарів зростає. Корисність кожної наступної одиниці товару зменшується в міру збільшення кількості вже придбаних одиниць цього товару. Кількість корисності відповідає кількості отриманого від товару задоволення. Корисність можна відобразити як спадну функцію від кількості спожитого товару. Ринкова поведінка є наслідком дії закону корисності; баланс корисностей двох різних товарів призводить до їх еквівалентного обміну.

⁵ Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики / Дж. Винер // Теория потребительского поведения и спроса. – СПб. : Экон. шк., 1993. – С. 84.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

В історії розвитку економічної науки теорія граничної корисності – маржиналізму – органічно доповнена неокласичною теорією раціональних очікувань⁶. Цією концепцією з погляду участі особи в ринковому обміні передбачено, що: 1) поведінка людини є раціональною; 2) при обміні індивіди намагаються здобути максимальну для себе вигоду; 3) індивіди володіють повною інформацією про можливі варіанти обміну; 4) обмін відносно незалежний від зовнішніх впливів.

На основі викладеного можна стверджувати, що внутрішній ринок є цілісною системою соціально-економічних відносин у межах території країни між покупцями, продавцями і торговими посередниками з приводу руху товарів і грошей, яка забезпечує реалізацію потреб ринкових суб'єктів у товарах (послугах, роботах). Внутрішній ринок – це система структурних компонентів і сукупність інституцій у сфері товарного обігу, які опосередковують взаємовідносини між виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на внутрішній території країни.

Подібне розуміння сутності внутрішнього ринку дозволяє знайти більш раціональні шляхи розв'язання дихотомії «галузевість–товарність». Якщо аналіз структурних компонентів внутрішнього ринку підтверджує значущість галузевих ринків, то інституційний аналіз, насамперед аналіз інституту конкуренції, невіддільний від виділення і дослідження товарних ринків. У цьому зв'язку зазначимо одномірність трактування внутрішнього ринку О.В. Пустовойтом, який визначає його сутність лише як «поняття, що об'єднує всі галузеві ринки національної економіки, де її резиденти здійснюють між собою купівлю–продаж товарів і послуг»⁷.

⁶ Песаран Х.М. Ожидания в экономической теории / Х.М. Песаран // Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т 1. – СПб. : Экон. шк., 2002. – С. 192–218.

⁷ Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки): НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАНУ. – К., 2013. – С. 13.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Внутрішній ринок належить до особливого класу соціально-економічних систем, які відзначаються тенденцією до «спонтанного порядку». Ринок можна розглядати як сферу обміну, в якій існує купівля та продаж товарів або послуг чи як сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюють реалізацію товарів і послуг. Ринком, як зазначав А. Сміт, керує «невидима рука» конкуренції.

Функціонування внутрішнього ринку характеризується такими рисами: по-перше, ринок є системою відносин купівлі–продажу зі складною ієрархією і структурою; по-друге, основою ринку є процес обміну товарів, який визначає рух товарної маси і зустрічний рух грошової маси; по-третє, ринок є сукупністю відносин між суб'єктами ринку – продавцями та покупцями; по-четверте, об'єктом ринкового механізму є товари, споживчі властивості яких впливають на процес товарно-грошового обміну; по-п'яте, функціонування ринку забезпечується його інститутами. Внутрішній ринок є складною соціально-економічною системою, усі компоненти якої перебувають у динамічному розвитку, утворюючи єдину органічну цілісність, зорієнтовану на обслуговування усього ланцюга руху товарів від виробництва до кінцевого споживання. Внутрішній ринок – це гнучка система прямих і зворотних зв'язків між сферами виробництва і споживання.

Найважливішою характеристикою сучасного внутрішнього ринку є його ефективність, коли ринок дієво реалізує свої основні функції: інтегрує виробництво і споживання, постачає економічній системі адекватну інформацію у вигляді цін на товари і послуги, є спроможним стимулювати інноваційні процеси та перетворювати заощадження на інвестиції, забезпечує підвищення доходів суб'єктів господарювання і добробут населення. Ринок повинен забезпечувати оптимальне співвідношення обсягів можливого виробництва необхідних товарів і попиту на них. Надлишок чи дефіцит таких товарів регулюється їх експортом або імпортом.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

Як зазначає А.С. Гальчинський, саме ринок виступає в економіці осередком розуму, живим організмом, що відрізняється високою адаптивністю, здатністю не тільки накопичувати інформацію, а й адекватно реагувати на її флуктуації, самовдосконалюватися. Проте не можна погодитися з ідеєю цього відомого українського економіста, що під впливом економічних трансформацій ринок нібито роздвоюється: на рівні традиційної економіки продовжують діяти механізми конкурентного ринку, а нова економіка, що формується, все більше демонструє функціональну неадекватність ринку і конкуренції⁸. Ринок у рамках економічної системи єдиний. Не можуть одночасно, або паралельно, існувати його різні функціональні моделі.

Внутрішній ринок є важливим об'єктом дослідження як неокласичної, так й інституціональної теорії. Якщо в неокласичній концепції ефективність ринку визначається максимізацією корисності індивіда, можливістю укладення взаємовигідних контрактів і рівним доступом до інформації, яка міститься у ринкових цінах товарів, то інституціоналісти вважають, що ефективність ринку і вигідність укладення ринкових контрактів залежить від того, наскільки дієво працюють інститути – правила регулювання ринку, правові основи економіки та ін. Неокласики вважали, що ефективність ринку забезпечується завдяки контрактам, які дозволяють обом сторонам максимізувати свою корисність (вигоду) у процесі обміну, що знаходить відображення у ринковій ціні, яка влаштовує і продавця, і покупця. Інституціоналісти виходять з того, що існують фактичні недоліки ринку, а ринкова ефективність насправді є наслідком впливу на ринок певних економічних та юридичних інститутів.

Ефективним є той внутрішній ринок, який демонструє свою спроможність до диверсифікації потоків капіталу та забезпечення їх перетікання в найперспективніші види

⁸ Гальчинський А.С. Початки нової парадигми політичної економії. Постановка проблеми / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 15.

економічної діяльності, що стимулюють внутрішнє виробництво і експорт, а не попит на імпортовані товари.

Ринок ефективно функціонує, якщо пропозиція, попит і ціни на товари (три основні атрибути ринку) вільно формуються відповідно до змін умов господарювання. Безумовно, ринок не позбавлений вад і недоліків (*market failures*), часто досить суттєвих. Так, основними недоліками («провалами») ринку є стійка тенденція до монополізації в економіці, непрогнозований рух товарних і фінансових потоків, недосконала (асиметрична) інформація, неконтрольованість використання природних ресурсів, диференціація доходів і, відповідно, соціальне розшарування суспільства тощо. Ф. Шерер і Д. Росс зазначають, що ринкова система не має повною мірою задовільно вбудованого механізму усунення недобросовісної реклами і поставок неякісних товарів і послуг⁹. Однак на основі державного регулювання розвинені країни навчилися ефективно обмежувати негативні прояви ринкових відносин і максимально повно використовувати їх позитивні ефекти й переваги.

Традиційні неспроможності ринку даються взнаки за обставин, коли саморегульований конкурентний механізм не здатний забезпечити ефективність за Парето. Ринкові суб'єкти поведуться конкурентно, діючи так, нібито їхні особисті рішення не впливають на ціни. Інакше кажучи, поведінка ринкових суб'єктів буде конкурентною за умови, якщо жоден продавець не впливає на помітну частину пропозиції і жоден покупець не впливає на помітну частину попиту. Йдеться про ситуацію, коли на ринку багато покупців і багато продавців. На ринках з небагатьма продавцями або небагатьма покупцями недосконала конкуренція може привести до цін, що відрізняються від ціни при конкурентній рівновазі, а отже, й до Парето-неефективного розподілу виробничих ресурсів і благ.

Отже, функціонування внутрішнього ринку базується на теоретичній ідеї про незалежність учасників обмінних опе-

⁹ Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 595.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

рацій (принцип індивідуалізму) – покупця та продавця, які взаємодіють на засадах конкуренції та раціональної поведінки. Досконала конкуренція ще класиками розглядалася як оптимальна ситуація на ринку, а її динамічний вплив полягав у генеруванні стимулів до ефективної діяльності. Тобто конкуренція – це процес цінового і нецінового пристосування до нових умов, а не раніше досягнутий стан рівноваги¹⁰.

Ринковий механізм розподілу і використання ресурсів є унікальною системою інформаційних можливостей. Сукупність вертикальних рівнів ринкових структур спирається на горизонтальні засади вільного руху ліквідності, яка забезпечує безмежну інформаційну місткість цієї системи. У ринковій економіці всі ресурси внаслідок панування приватної власності персоніфіковані, тому реалізація того чи іншого інтересу означає фактично економічну реалізацію тієї чи іншої форми власності. Стандартний механізм такого процесу – конкуренція, яка в кінцевому підсумку приводить до підвищення ефективності ринку¹¹.

Інформаційна роль внутрішнього ринку пов'язана із децентралізованим механізмом цінових сигналів, через який ринок передає економічним суб'єктам об'єктивну інформацію щодо кількості, асортименту та якості товарів, що їх потребують споживачі. Ринок сигналізує про структуру і місткість попиту і пропозиції, що визначає стратегію і тактику поведінки суб'єктів ринкових відносин.

В економічній теорії завжди наголошувалося на значенні інформаційної функції ринку. «Ринок, – писав Ф. Хайек, – це єдиний доступний засіб отримати інформацію, яка дозволяє індивідам судити про порівняльні переваги того чи іншого застосування ресурсів, про які у них є безпосередні знання... Розсіяність цього знання є його сутнісною характеристикою, і його неможливо зібрати разом і вручити владі»¹².

¹⁰ Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К. : Основи, 2001. – С. 531.

¹¹ Пороховський А.А. Політична економія на початку ХХІ століття / А.А. Пороховський // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 20.

¹² Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность / Ф.А. Хайек. – М., 1992. – С. 136.

Основним інформаційним індикатором стану внутрішнього ринку є рівень і динаміка цін. Будь-які зміни цін позначаються на ситуації на внутрішньому ринку. Проте такий інформаційний вплив не є дієвим у тому разі, якщо на внутрішньому ринку не розвинена конкуренція. Лише за належного рівня конкуренції ціни інформаційно корелюються зі станом ринку, причому швидко й адекватно. Якщо ціни не корелюються із товарним ринком, то це перша ознака монополізації ринку або змови суб'єктів господарювання. Класична економічна теорія вважає, що на ринку об'єктивно формується певна сукупність цін, яка розподіляє виробничі ресурси між суб'єктами господарювання, а блага між споживачами так, що неможливо знайти інший розподіл виробничих ресурсів і благ, завдяки якому хоч один ринковий суб'єкт міг би поліпшити своє становище і жодний – не погіршити його. Ідеально конкурентний внутрішній ринок є прикладом моделі загальної рівноваги: у ній встановлюються такі ціни на виробничі ресурси і блага, що на всіх сегментах ринку обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.

У сучасних постіндустріальних умовах внутрішній ринок розвивається в процесі формування мережевої економіки. Йдеться, насамперед, про трансформацію інформаційної функції ринку. У реаліях нової економіки інформаційні потоки набувають нового змісту. Ринкові відносини не заперечуються, навпаки ринок стає більш інформаційно дієздатним, посилюються його зворотні зв'язки із соціальними, етичними і психологічними факторами розвитку економіки. У зв'язку з цим, актуалізуються механізми самовдосконалення – ринок стає не тільки складніше, а й структурно більш диференційованим, більш гнучким¹³.

Роль економічної конкуренції як класичного ринкового механізму взаємодії виробників і споживачів є надзвичайно

¹³ Гальчинський А.С. Початки нової парадигми політичної економії. Постановка проблеми /А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 15; Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕФ – Україна, 2009. – С. 329.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

важливою. Господарювання у цих умовах здійснюється не для власного споживання, а з метою обміну. Товарне виробництво при цьому орієнтується на платоспроможні потреби, тобто на попит. Внаслідок виникнення товарного обміну розвивається сфера товарного обігу, в межах якої формується торговельна організаційна форма взаємозв'язку виробництва і споживання.

Конкуренція в широкому сенсі може мати місце і без специфікації прав власності (як, наприклад, у ситуації вільного доступу до обмежених ресурсів). Однак конкуренція, адекватна умовам загальної рівноваги (або Парето-ефективності), не може існувати поза специфікованих прав власності. Водночас сама по собі специфікація прав власності не є достатньою умовою ефективного розміщення ресурсів¹⁴. У сучасній інформаційній економіці має щонайбільшого поширення і відіграє значну роль інтелектуальна власність, яка усе частіше набуває вигляду індивідуальної приватної власності. Унікальність інтелектуальної власності з погляду економіки полягає в монополізації певної інновації – відкриття, нововведення, технології, методу управління або організації та ін.

Ринок безпосередньо пов'язує виробництво і споживання, формує передумови для споживання і одночасно залежить від рівня і характеру споживання.

Вибір потрібних товарів в умовах сучасного ринку – непросте завдання для покупця. Технологія споживання в розвиненому демократичному суспільстві досить складна. Ефективне споживання навіть за наявності достовірної інформації про технології споживання вимагає певних навичок і досвіду¹⁵. У цьому зв'язку основна роль відводиться маркетингу.

¹⁴ Шаститко А. Выплескивая воду, не забудьте про ребенка! (о соотношении антимонопольной политики и экономического развития) / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 12. – С. 113.

¹⁵ Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления / К. Ланкастер // Теория потребительского поведения и спроса. – СПб. : Экон. шк., 1993. – С. 331.

Ж. Бодрійяр наголошує, що маніпулювання споживанням має одну мету – створення нескінченної множини цілей для нарощування виробництва. Вибір індивіда у сфері споживання тільки здається їй вільним, а насправді індивід знаходиться під примусом щодо диференціації своїх потреб та попиту¹⁶. Маркетинг як сума технологій ефективний на множині споживачів, які мають можливість вибору в межах власного бюджету. Бідні прошарки населення за значних ресурсних обмежень мають дуже вузьку сферу вибору на ринку товарів та послуг, тому в бідних країнах маркетинг має в основному інформаційне навантаження – де і що можливо придбати за мінімальною ціною. Що біднішим є суспільство, тим нижчий розвиток його потреб та попиту, а тому і маркетинг не є ефективним¹⁷. Маркетинг часто апелює до людського марнославства і стимулює попит на товари, які мають свідчити про багатство, яке насправді є уявним. Вперше цю проблему сфери споживання сформулював у 1899 р. Т. Веблен у своїй відомій праці «Теорія бездіяльного класу»¹⁸.

Для сучасного споживання типовою є така ознака комплементарності (наприклад, автомобіль приносить користь споживачеві лише у комплекті з паливом, комп'ютер – з програмним забезпеченням тощо). Комплементарність споживання породжує такий спосіб конкуренції, як боротьбу стандартів. Йдеться тут не про обов'язкові стандарти якості товарів, а стандарти як інструмент конкурентної боротьби. Запроваджуючи власний стандарт, роблячи свій товар технологічно несумісним із комплементарними благами

¹⁶ Бодрійяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрійяр. – М. : Республика, 2006. – С. 91–92.

¹⁷ Онищенко В. Маркетинг у контексті економічної теорії / В. Онищенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 1. – С. 104.

¹⁸ Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либрок, 2011. – 368 с.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

конкуренції, монополісти здатні розширювати межі своєї ринкової влади на суміжні ринки. Як приклад, наведемо конкурентну боротьбу між компанією ІВМ – родоначальником перших телекомунікаційних мережевих стандартів, автором домінуючої у 1980-х роках операційної системи і корпораціями АТ&Т, Apple Computer Inc та ін¹⁹. Однак, розширивши монополістичну владу на суміжні сфери діяльності, така конкурентна стратегія обмежила коло споживачів монополістичного товару рамками власного стандарту.

Сучасна сутність внутрішнього ринку невіддільна від проблеми асиметрії інформації як такої ситуації, коли деякі економічні суб'єкти мають більшу частку ринкової інформації, ніж інші. Вона створює для одних учасників ринкових відносин можливість зловживати неінформованістю інших. Вважається, що на товарному ринку ефекти асиметрії інформації призводять до негативних тенденцій. За таких умов продавці якісних товарів або несуть збитки, або йдуть з ринку²⁰. В економічній теорії виділяють два основних ефекти асиметрії інформації – несприятливий (або від'ємний) відбір (*adverse selection*) і моральний збиток (*moral hazard*)²¹.

Теоретичною базою наукових досліджень, пов'язаних із проблемами асиметрії інформації на ринку, є праці Нобелівських лауреатів з економіки Дж. Акерлофа²² і М. Спенса²³, які довели, що ринки є недосконалими щодо наявності

¹⁹ Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Э. Тоффлер. – М., 2012. – С. 163–174.

²⁰ Ясинский Ю.. Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе дыхание / Ю. Ясинский, А. Тихонов // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С.40.

²¹ Антипина О.Н. Ассиметрия информации / О.Н. Антипина // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2003. – № 2. – С. 117.

²² Akerlof G. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.

²³ Spence M. Informational Aspects of Market Structure: An Introduction // The Quarterly Journal of Economics. – 1976. – Vol. 90. – P. 591–597; Spence M. Job Market Signaling // The Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. – P. 355–374.

у ринкових суб'єктів повної та достовірної інформації, насамперед цінової, необхідної для ухвалення правильних рішень.

У теоретико-методологічному аспекті для дослідження внутрішнього ринку важливим у теорії асиметрії інформації є використання різних напрямів знань для пояснення причинно-наслідкових зв'язків між цінами та поведінкою ринкових суб'єктів. М. Кеджтезі та А. Міріджемдоттер розробили модель інформаційної неадекватності, де показали причинно-наслідкові зв'язки між поведінкою індивіда й обмеженістю інформації, необхідної йому для ухвалення рішень²⁴. Під терміном «інформаційна неадекватність» автори розуміють «вразливу» й неадекватну інформацію, яка виникає внаслідок дихотомії недостатності інформації та/або її надмірності, що, своєю чергою, спричиняє невизначеність ринкової поведінки індивіда.

Методами зниження асиметричності з боку споживачів є: захист їхніх прав, відповідальність виробників та продавців за недостовірну інформацію, маркування, стандартизацію якості тощо. Практично в усіх країнах діє законодавство щодо захисту прав споживачів, але завжди є можливість зробити інформаційний обмін асиметричним, і він тим більший, чим менше розвинута інституційна сфера захисту прав споживачів.

З погляду теорії асиметрії інформації передбачається можливість ланцюгової поведінки споживачів, тобто впливу рішення однієї групи споживачів щодо придбання певних товарів на поведінку інших. У результаті виникає ефект «стадної» поведінки (herd behavior), коли покупець (споживач) орієнтується у прийнятті рішень на ринку не на наявну в нього інформацію, а на дії інших учасників ринку. Така поведінка призводить до концентрації купівлі та продажу товарів у певному секторі, що спричиняє зростання волатиль-

²⁴ Kajtazi M., Mirijamdotter A. Information Inadequacy: Some Causes of Failures in Human, Social and Industrial Affairs // The Electronic Journal Information Systems Evaluation. – 2011. – Vol. 14. – P. 63–72.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

ності ринку і відрив цін від рівноважних значень. Існують два основні пояснення причин «стадної» поведінки покупців (споживачів) на ринку, і обидва засновані на умовах їхньої індивідуальної раціональності. По-перше, очевидно, що всі покупці так чи інакше, але зацікавлені в отриманні однакової корисності від купівлі однакових товарів. Тобто більшість покупців (споживачів) мають стимул для здійснення однакових закупівель, навіть якщо деяким з них відомо, що загальний настрій споживачів призведе до їхньої неефективної ринкової поведінки. По-друге, безумовно на ринку присутній ефект повального захоплення (bandwagon effect), за якого покупці (споживачі) володіють сегментованою і приватною інформацією. Ефект повального захоплення полягає в тому, що коли ціна товару змінюється і попит на нього окремих споживачів або груп споживачів коригується, інші особи або групи споживачів «імітують» таку саму реакцію і теж змінюють свій попит.

У сценаріях криз на товарних ринках, що виникають внаслідок реалізації ірраціональної «стадної» поведінки, у великих ринкових суб'єктів виникає можливість вигідного маніпулювання ринком. Механізм маніпулювання досить простий. Скажімо, ринок є слабо захищеним від антиконкурентних змов. Великі ринкові агенти у такій ситуації припускають, що у разі змови уряд не зможе ефективно протидіяти цій картельній «атаці». У такій ситуації учасники картелю мають усі шанси отримати максимальний прибуток.

Безумовно, основоположним економічним відношенням ринку є відношення «продавець (виробник)–покупець (споживач)». Це відношення є центральним (стратегічним) пунктом процесу товарного обігу і ринку. Покупцем є особа, яка бажає придбати товар. Основною метою споживача (покупця) є максимальне задоволення своїх потреб, отримання максимальної корисності від придбаних товарів і послуг, виходячи із наявних грошових доходів, особистих уподобань, а також із урахуванням ринкових цін на ці товари і послуги. Виробники

(продавці) зобов'язані співвідносити обсяги випуску продукції, її асортимент, споживчі властивості та цінові параметри з реальним платоспроможним попитом покупців на конкретних сегментах ринку. Після здійснення акту купівлі-продажу інтерес продавця до покупця зникає. Мета продавця полягає в тому, щоб заохотити покупців до обміну грошей, які вони мають на товар, який необхідно продати.

Ринково-конкурентні відносини гарантують свободу споживача, що виражається у свободі споживчого вибору на ринку товарів і послуг. Добровільний, без примусу обмін стає необхідною умовою суверенітету споживача.

Ринкові суб'єкти (продавці та покупці) роблять на ринку раціональний вибір. Вони вирішують проблеми максимізації корисності, що полягає в індивідуальному прийнятті рішення, альтернативності, раціональності і свободі ринкового вибору. Сентенція «Раціональність є основою ринкових відносин» передбачає відповідність з поняттям «економічна людина» (*homo economicus*)²⁵. Основною формою поведінки економічної людини є раціональна поведінка. Раціональність проявляється як усвідомлене уявлення економічної людини про корисність і цінність товару. Основою раціональної поведінки є дії індивідів, які ефективно керуються розумінням реальної ситуації, на яку слід реагувати. Хоча насправді поведінка споживача на ринку часто відзначається дефіцитом раціональності²⁶.

Головним ринковим суб'єктом є покупець (споживач). У гносеологічному сенсі коректно розглядати образ певного «ідеального та свідомого» споживача, який діє повністю

²⁵ Детальний аналіз різних типів «людини економічної» див.: Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – М. : Экон. шк., 1998. – С. 22.

²⁶ В економічній теорії добре відомі поведінкові теорії обмеженої раціональності Г. Саймона [Simon] та його послідовників (Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) / М.В. Довбенко. – К. : Академія, 2005. – С. 215–216).

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

раціонально в межах економічних моделей поведінки. Практика функціонування ринку спростовує припущення про раціонального ринкового агента. Споживачі, як правило, діють нераціонально.

Тому варто зауважити, що особливістю внутрішнього ринку є очевидна неспроможність кожного окремого індивідуального споживача послідовно здійснювати ймовірні вибори. Чимало споживачів, що мають справу з ймовірними аспектами вибору, піддані істотним упередженням²⁷. Гадаємо, що при розгляді теоретико-методологічних засад дослідження внутрішнього ринку слід брати до уваги й можливість нераціоналізованої ринкової поведінки. Проте це не означає, що максимілізація корисності як фундаментальний принцип неокласичного мікроекономічного аналізу втрачає свій сенс. Цей методологічний принцип повинен бути доповнений інституційними баченнями поведінки споживача на ринку. «Людина економічна» тим самим виступає більше як «людина інституціональна» (*homo institutins*)²⁸.

Для ефективної організації внутрішнього ринку важливе значення має теоретико-методологічне положення про існування оптимального співвідношення між споживанням і заощадженням як формами раціоналізації економічної поведінки ринкових суб'єктів²⁹. У табл. 1.1 відображено напрями використання наявного доходу на споживання і заощадження в економіці України.

²⁷ Уильянсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношения" контрактация / О.И. Уильянсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – С. 623.

²⁸ Ритмы эволюционной экономики / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 131.

²⁹ Вперше в макроекономічному сенсі проблема співвідношення споживання і заощадження була, як відомо, розглянута Дж. М. Кейнсом і широко використовується нині економічною наукою. Споживання формує ємність внутрішнього ринку, заощадження обумовлює перспективи його динаміки. Див.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс. – М. : Эксмо, 2008. – С. 101–140.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Таблиця 1.1

**Кінцеві споживчі витрати і валові заощадження в Україні
у 2001–2012 рр.,* млрд грн**

	2001	2003	2005	2007	2010	2011	2012
Кінцеві споживчі витрати	156,3	201,6	337,9	558,6	914,2	1113,0	1287,5
Нефінансові корпорації	-	-	-	-	-	-	-
Фінансові корпорації	-	-	-	-	-	-	-
Сектор загального державного управління	40,0	50,8	80,6	129,0	220,0	237,4	276,3
Домашні господарства	112,3	146,3	252,6	423,2	686,0	865,9	1002,0
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	4,0	4,5	4,7	6,4	8,2	9,7	9,2
Валові заощадження	52,2	74,3	113,4	177,2	197,6	208,4	198,7
Нефінансові корпорації	31,4	36,4	41,4	77,2	39,5	36,2	27,8
Фінансові корпорації	4,0	6,1	12,3	27,1	41,5	47,7	15,5
Сектор загального державного управління	9,5	14,9	13,0	24,0	-49,2	-3,4	-20,7
Домашні господарства	7,2	16,7	46,2	48,5	164,7	126,5	175,3
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	0,1	0,2	0,5	0,4	1,1	1,4	0,8

* Складено за даними: Національні рахунки України за 2010 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – С. 70, 83, 95, 108, 124, 140; Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Август Трейд, 2013. – С. 40.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

У цілому по Україні у 2000–2012 рр. частка валових заощаджень населення складала 15,0–16,0% у загальному обсязі використання наявного доходу, кінцеві споживчі витрати – 84,0–85,0%. У 2011 р. кінцеві споживчі витрати зросли до 1 трлн 113,0 млрд грн, а заощадження – до 208,4 млрд грн. Характерною особливістю є динамічна зміна структури кінцевих споживчих витрат, дедалі більша частка яких припадає на індивідуальні витрати, а менша – на колективні (2000 р. – відповідно 90,0 і 10,0%, а 2010 р. – 92,0 і 8,0%). Різниця між першими і другими полягає в характері споживання. Індивідуальні споживчі витрати пов'язані з використанням споживачем індивідуальних благ незалежно від використання інших споживчих благ, колективні витрати – у поєднанні з іншими благами.

Таким чином, на перший погляд населення України демонструє високу схильність до споживання. Але слід мати на увазі, що високий рівень цін на товари і послуги, витрати на охорону здоров'я та освіту, предмети першої необхідності поглинають значну частину наявного доходу населення. Ситуація за різними структурними сегментами внутрішнього ринку звичайно різна. Тому вимагається наукова розробка стратегії оптимізації макроекономічної пропорції «споживання–заощадження».

Розглянемо класифікаційні характеристики внутрішнього ринку. Для цього використаємо різні ознаки класифікації ринків. Структура внутрішнього ринку – це поділ товарного ринку на окремі самостійні частини (сегменти), яким притаманні певні спільні класифікаційні ознаки. Структура може здійснюватися за багатьма класифікаційними характеристиками з урахуванням різних факторів, щодо яких припускається проведення досліджень, і призводити до утворення самостійних ринків. За територіальною структурою дослідження можна проводити у межах зовнішнього (світового), національного та регіонального (певної території країни) ринку. Дослідження внутрішнього ринку, як правило, має стратегічний характер і здійснюється за укрупненими товарними групами. За характером кінцевого використання товару виділяють ринки товарів

споживчого призначення (предметів споживання) і ринки товарів виробничо-технічного призначення (засобів виробництва). Товари споживчого призначення розраховані на індивідуального споживача. Характерною особливістю товарів виробничого призначення є їх тісний зв'язок із виробничим процесом. За термінами використання товарів виділяють ринки товарів тривалого використання, середнього терміну використання, короткострокового (одноразового) використання.

Було б дуже спрощено вважати, що загальне зростання попиту на споживчі товари повинно мати несприятливий вплив на виробництво капітальних товарів (засобів виробництва), а отже, виробництво споживчих товарів може бути розширено лише за рахунок виробництва товарів виробничо-технічного призначення і навпаки. Така точка зору має сенс у тому випадку, коли наявні виробничі ресурси, які не використовуються. Крім того, існує ситуація, коли збільшення виробництва споживчих товарів може мати тенденцію до стимулювання виробництва товарів виробничо-технічного призначення, з чого і виходить принцип акселерації Дж.М. Кейнса, або може бути причинний зв'язок протилежного характеру, на чому ґрунтується принцип мультиплікації³⁰. Отже виробництво і реалізація споживчих товарів та товарів виробничо-технічного призначення взаємообумовлюють одне одного.

В Україні не обійтися без випереджального розвитку виробництва засобів виробництва і насамперед – машинобудування. Стратегічними напрямками розвитку машинобудування в Україні є виробництво техніки, а також техніки і обладнання для забезпечення інноваційного оновлення всіх інших галузей вітчизняної економіки, насамперед, паливно-енергетичного комплексу, нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, металургійної промисловості. Безумовно, акцент слід зробити на переробну промисловість. Її основу повинні становити високотехнологічні виробництва, які поступово витіснятимуть низько- і середньотехнологічні.

³⁰ Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер. – Челябинск : Социум, 2005. – С. 55.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

Має бути створена повноцінна інноваційна інфраструктура, насамперед, науково-технологічна. Головним завданням розвитку цього сектору внутрішнього ринку є випуск технічно складної і наукомісткої продукції. Йдеться не лише про такі галузі економіки, як ракето- і літакобудування, де Україна має значні можливості; мається на увазі пріоритетний розвиток будь-яких сучасних виробництв, у тому числі й таких, що випускатимуть споживчі товари. Необхідно створювати умови, за яких результати наукових досліджень або конструкторсько-винахідницької праці будуть вільно потрапляти на ринок, перетворюючись на новий продукт чи технологію. Йдеться про суцільне проникнення інновацій на всі рівні і сфери соціально-економічної діяльності, зміцнення інноваційних зв'язків між різними секторами внутрішнього ринку.

Важливим є структурний поділ внутрішнього ринку на конкурентний, монопольний і олігопольний сектори, єдність яких дозволяє органічно доповнювати механізми ринкового саморегулювання інструментами державного регулювання.

За суб'єктною характеристикою виділяють ринок продавця і ринок покупця. Ринок продавця – це такий ринок, на якому продавці мають більше влади і де найактивнішими «діячами ринку» мають бути покупці. Ринок покупця – це такий ринок, на якому більше влади мають покупці і де найактивнішими «діячами ринку» мають бути продавці³¹. Ринок покупця історично формувався в міру розширення обсягів ринкової пропозиції. Сучасний цивілізований внутрішній ринок – це ринок покупця. Наміри і переваги покупця мають на ринку вирішальне значення при здійсненні акту продажу товару. Вибір товарів і послуг при цьому здійснюється за міні витрат і максимум якості. Оптимізація споживчого вибору досягається у процесі пошуку компромісу між ціною та якістю. Взаємодія покупця з продавцем на ринку передбачає надання покупцеві інформації про ціни та якість товарів.

³¹ Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2002. – С. 29.

На ринку покупця продавці використовують маркетингові методи продажу товарів: досліджують характер попиту, виявляють найвигідніші сегменти ринку, переконують покупця в перевагах свого товару і домагаються диференційованих переваг порівняно з іншими продавцями, розширяючи диверсифікацію.

Секторальна структура внутрішнього ринку пов'язана також із наявністю товарів, які є еластичними чи нееластичними щодо ціни і пропозиції. Так, нееластичність пропозиції сільськогосподарської продукції ставить сільськогосподарських виробників у стан значної нестійкості доходів у результаті змін у попиті, що виникають внаслідок циклічних коливань. На ринку сільськогосподарської продукції важливе значення має вертикальна інтеграція з метою залучення промислового, торговельного і банківського капіталу на забезпечення розвитку аграрного виробництва.

Внутрішній ринок функціонує у формі внутрішньої торгівлі, органічно пов'язаний і невіддільний від неї. Внутрішня торгівля є однією з важливих галузей національної економіки, яка відіграє значну роль як у формуванні економічного потенціалу країни, так і в задоволенні потреб усіх споживачів у високоякісних товарах і послугах. Проблеми, які нагромадилися у сфері внутрішньої торгівлі України є дуже гострими. Внутрішній торгівлі конче потрібні прозорі прогнозовані правила функціонування і розвитку.

Торгівля є одним із найдавніших і привабливіших видів підприємницької діяльності. К. Маркс писав: «Не тільки торгівля, а й торговий капітал старіший за капіталістичний спосіб виробництва і в дійсності являє собою історично найдавнішу вільну форму існування капіталу»³².

Відособлення торгівлі від виробничого процесу дозволяє зменшити витрати виробництва і витрати обігу. Еволюції спеціалізованої торгівлі, – за висловом Дж.Хікса [Hicks], – супроводжувала поява систематичного, регулярного обміну.

³² Маркс К. Капітал. Т. 3 // К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. – Т. 25. – Ч. I. – С. 333.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

На цій основі формується торгова економіка³³. Йдеться про всезагальну торговельну форму ринкових взаємовідносин, появу торговельних посередників між виробником і споживачем. Такі відносини стимулюють товаровиробників до створення продукції для невідомого покупця, а отже, посилюють значущість фактора роботи на невідомі споживчі потреби.

Структурно сфера внутрішньої торгівлі поділяється на два сектори – оптову і роздрібну торгівлю. Ближче до сфери споживання, а отже й суспільно значущою є роздрібна торгівля. Однак, стратегічне становище у сфері внутрішньої торгівлі займає оптова торгівля, яка безпосередньо пов'язана з процесом виробництва та фінансово-кризовими відносинами³⁴. Якщо процентна ставка знижується, то це спонукає оптових торговців збільшувати товарні запаси. Вони збільшують замовлення у виробників товарів.

Оптова торгівля (wholesale trade) – це продаж товарів торговельними підприємствами іншим підприємствам, які використовують ці товари чи для наступної реалізації, чи для виробничого споживання, чи для матеріального забезпечення господарських потреб. Як результат здійснення оптової торгівлі товари не переходять у сферу особистого споживання, а залишаються у сфері обігу чи надходять у виробниче споживання. Оптова торгівля – це своєрідний проміжний етап процесу обміну, коли товари продаються не кінцевому споживачу, а підприємствам-клієнтам (підприємствам-виробникам чи роздрібним підприємствам). Ці підприємства, своєю чергою, використовують такі товари для ведення власного бізнесу чи для перепродажу іншим. Отже, при оптовій торгівлі товар реалізується для подальшої переробки чи перепродажу.

³³ Хикс Дж. Теория экономической истории / Дж. Хикс. – М. : Вопросы экономики, 2003. – С. 47–55.

³⁴ Нагадаємо, що ще Р.Дж. Хоутрі писав про прямий зв'язок оптової торгівлі із кредитом: Hawtrey R.G. Trade and Credit. – 1928.

Оптова торгівля – найбільш дієвий механізм збалансування попиту та пропозиції на товарних ринках.

Сфера роздрібної торгівлі (retail trade) є основною ланкою організації внутрішнього ринку споживчих товарів і найважливішим видом економічної діяльності у сфері товарного обігу. Рівень розвитку роздрібної торгівлі відображає стан взаємовідносин між виробництвом і споживанням, а в кінцевому підсумку є характеристикою рівня життя населення. Роздрібна торгівля завершує ланцюг господарських зв'язків, переводячи споживчі товари зі сфери обігу у сферу споживання. Роздрібна торгівля має важливе соціально-економічне значення; у ній здійснюється продаж товарів населенню для особистого споживання.

Ринок як найважливіший елемент генерування суспільного багатства ефективно функціонує лише за умови дієвого державного регулювання.

Сучасне розуміння проблеми регулювання ринку бере свій початок з праці Дж. Стіглера «Теорія економічного регулювання». Йдеться про динамічні зміни співвідношення між ринковим саморегулюванням і державним регулюванням, які мають як свої позитиви, так і негативи. Дж. Стіглер зазначав, що «... як правило, регуляторний ресурс галузі захоплюється її представниками і працює переважно з метою максимізації вигод останніх»³⁵.

Для сучасного посткризового періоду характерний тренд повернення держави в економіку, її конструктивна роль у ринковому регулюванні, поява ряду нових функцій щодо забезпечення міжнародної антикризової безпеки та ін. Проте цей тренд не заперечує довгострокової тенденції до посилення ролі і значення ринкового саморегулювання. Такий підхід не слід називати ринковим фундаменталізмом³⁶, який піддається тотальній критиці. Ринок та ринкові відносини

³⁵ Stigler G. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2 (Spring). – P. 3.

³⁶ Городецький А.Е. Антикризове регулювання і моделі посткризового розвитку Росії / А.Е. Городецький // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 68.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

об'єктивно займають провідне місце в сучасній економічній системі.

Ключовою умовою трансформації сучасного внутрішнього ринку є активізація інноваційної діяльності. Саме інноваційна діяльність визначатиме новітню модель внутрішнього ринку України.

1.2. Теоретичні підходи до розвитку внутрішнього ринку в умовах відкритої економіки

Провідною тенденцією світового економічного розвитку кінця XX ст. – початку XXI ст. стала глобалізація, пов'язана зі зростаючою відкритістю та взаємозалежністю національних економік. Геоекономічні та геополітичні зміни активізують у сучасних умовах проблему формування цивілізованого внутрішнього ринку як важливу мету та пріоритетний засіб підвищення ефективності національних господарств. Головними ознаками сучасної глобалізації прийнято вважати лібералізацію, зростання й інтеграцію світових фінансових та товарних ринків, експансію транснаціональних корпорацій, збільшення обсягів іноземних інвестицій. Ці динамічні процеси супроводжуються розвитком глобальної інформаційної мережі – інтернет.

У сучасних умовах внутрішній ринок не може бути відособлений від глобалізаційних процесів, що відбуваються у всесвітньому господарстві. Глобалізація міжнародного розвитку та посилення ролі екзогенних чинників економічного зростання породжують нові загрози та ризики, які здатні суттєво послабити внутрішній ринок. Зовнішньоекономічна лібералізація створює при цьому переважно зовнішній конкурентний тиск на національних товаровиробників.

Відкрита економіка – це економічна система, в якій ділові операції та угоди відбуваються як в межах країни, так і на світовому ринку. На початку XXI ст., національні економіки фактично всіх країн є відкритими. Український

вчений В. Шевчук розглядає відкритість економіки крізь призму зовнішньої торгівлі. Визначальними процесами у відкритих економіках, на його думку, є: міждержавна мобільність факторів виробництва, обмін товарами та послугами, виникнення нових явищ у платіжному балансі³⁷. Відкрита економіка – це національна економіка, яка має високий ступінь залученості в міжнародні економічні відносини. Відкритою економікою можна вважати таке господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві. Особливість відкритої економіки обумовлює формування такої стратегії, яка забезпечує високу міжнародну конкурентоспроможність.

Г. Манків пояснює відкритість економіки на підставі методології системи національних рахунків через основні макроекономічні тотожності. Специфіка відкритої економіки полягає у тому, що видатки в цій економіці не обов'язково дорівнюють виробленому національному продукту³⁸. Тому в моделі функціонування таких економік вводяться величини, що описують міжнародні потоки коштів для фінансування нагромадження капіталу та міжнародні потоки товарів і послуг.

У відкритій економіці внутрішній ринок є «відкритим», а лібералізація зовнішньоекономічної діяльності забезпечує інтенсифікацію міжнародних зв'язків, всебічне використання зовнішніх ринків як фактора економічного зростання. Відкрита економіка – це сукупність складних економічних взаємозв'язків між країною та рештою світу. На внутрішньому ринку діють економічні суб'єкти, які взаємодіють з відповідними іноземними контрагентами. Аналізуючи механізм формування цієї взаємодії в умовах відкритості економіки України, слід брати до уваги різноманітні фактори впливу,

³⁷ Шевчук В. Відкритість трансформаційних економік для зовнішньої торгівлі: емпіричні оцінки / В. Шевчук // Зовнішня торгівля: право і економіка. – 2006. – № 1. – С. 18.

³⁸ Манків Г. Макроекономіка / пер. з англ. ; наук. ред. пер. С. Панчишина. – К. : Основи, 2000. – С. 222.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

серед яких виділяються такі екзогенні зміни, як обсяги експорту та імпорту, процентні ставки та обмінний курс.

Моделі відкритої економіки є необхідним інструментом аналізу функціонування і розвитку внутрішнього ринку в умовах сучасної глобалізації. На основі теоретичних конструкцій відкритої економіки стає можливим глибоке розуміння причинно наслідкових зв'язків внутрішнього ринку у контексті традиційної для міжнародної економіки проблематики зовнішньої торгівлі і потоків ресурсів³⁹.

Врахування умов відкритості національної економіки надає можливість більш точно описати проблеми, які відбуваються в сучасній глобалізованій економіці, зокрема показати, що міжнародна мобільність товарів і капіталу може дестабілізувати внутрішній ринок малої відкритої економіки і здійснити шоківий вплив на ринкову рівновагу, ускладнюючи реалізацію ефективної економічної політики.

На теоретичному рівні процес розвитку внутрішнього ринку в умовах відкритої економіки описується за допомогою кількох сучасних економічних моделей.

По-перше, моделі світ-системного аналізу І. Валлерстайна. У цій моделі всесвітнє господарство формується на основі територіального поділу праці. У всесвітньому господарстві утворюється «ядро», що складається з найбільш розвинених країн, які реально панують над «напівпериферією» та «периферією»⁴⁰. У сучасний період глобалізації відбувається деіндустріалізація «ядра», яка супроводжується індустріалізацією «периферії», коли більш стандартизовані і менш прибуткові елементи технологічних ланцюгів і глобальних ланцюгів створення вартості виносяться у периферійні зони. Внаслідок того, що мобільність капіталу значно перевищує мобільність праці, трудоємні виробництва переміщуються в менш розвинені країни із низькою заробітною платою.

³⁹ Obstfeld, M. International Microeconomics: Beyond the Mundell-Fleming Model // IMF Staff Papers. – Special Issue. 2001. – Vol. 47. – P. 1–29.

⁴⁰ Валлерстайн І. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн. – СПб. : Университетская книга, 2001. – 416 с.

По-друге, моделі глобальних ланцюгів постачання Г. Джерефі. У цій моделі ринок розглядається як сукупність пов'язаних між собою послідовних ланок обміну, які побудовані за технологічним ланцюгом виробництва і реалізації товару (ланцюгом постачання), (ланцюгом створення вартості)⁴¹. Розвиток сучасного всесвітнього господарства супроводжується формуванням глобальних ланцюгів постачання, які органічно пов'язують між собою «ядро», «напівпериферію» та «периферію». При цьому рух від сировини, проміжних продуктів до кінцевої продукції здійснюється за вектором від «периферії» до «ядра». У процесі глобалізації формується два основних типи ланцюга постачання – той, що управляється виробниками (в основному високотехнологічні галузі) і той, що управляється покупцями (в основному ринки стандартизованих споживчих товарів).

Сучасна глобальна економіка характеризується двома найважливішими рисами: глобалізацією виробництва і глобалізацією торгівлі. Саме це в сучасних умовах обумовлює вертикальну дезінтеграцію транснаціональних корпорацій та індустріалізацію країн, що розвиваються. Транснаціональні корпорації фокусуються сьогодні на інноваціях, розробці нових продуктів, маркетингу, сегментах виробництва товарів і послуг із високою доданою вартістю і відмовляються від виконання «не ключових» функцій, пов'язаних із наданням звичайних послуг і виробництвом, орієнтованим на обсяги⁴².

Сьогодні все більш чітко проявляються тренди зміни ланцюгів постачання у всесвітньому господарстві. Країни «напівпериферії» все більше переходять від простого конвеєрного виробництва – при якому вони працювали на

⁴¹ Gereffi G. The Organization of Buyer-Driver Global Commodity Chains: Now U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks// Commodity Chains and Global Capitalism/ Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). Westport: Praeger. 1994. – P. 95–122; Gereffi G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apperel Commodity Chain // Journal of International Economics. – 1999. – Vol. 48, No 1. – P. 37–70.

⁴² Gereffi G. Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains // Review of International Political Economy. – 2005. -Vol. 12, No 1. – P. 78–79.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

імпортних напівфабрикатах за чужими технологіями під жорстким контролем провідних компаній «ядра» – до більш складної системи надання повного комплексу послуг (full-package sourcing). Цей глобальний ланцюг постачання передбачає більш високий рівень автономії, коли з'являються елементи оригінального виробництва готової продукції, а в подальшому – виробництва власних брендів (original brand name manufacturing, OBM), значна частина яких пов'язана з копіюванням сучасних зразків із розвинутих країн. При цьому відносини виробників (підприємства «периферії») і замовників (компанії «ядра») стають більш партнерськими і засновані на взаємозалежності.

У країнах Центральної і Східної Європи, зокрема в Україні сформувалась інша модель організації ланцюга постачання (створення вартості), яка заснована на системі винесеної переробки (outward processing trade), або давальницьких схем. У цьому ланцюгу компанії «ядра» експортують матеріали і напівфабрикати (давальницьку сировину) в країни «периферії», а потім реімпортують готову продукцію після її виготовлення⁴³. В Україні давальницькі схеми діють з початку 1990-х рр. Ці схеми дозволили включитися багатьом українським підприємствам у систему винесеної переробки, що дозволило їм більш менш ефективно працювати в кризових умовах.

По-третє, моделі нової торгової революції Г. Хемілтона. У цій моделі акцент зроблено на головній ролі торговельних мереж у процесі формування глобальних ланцюгів постачання й управління ними. Глобальні торговельні мережі перетворюються із простих каналів руху товарів і систем обслуговування кінцевих покупців на творців ринку, які спонукають до реструктуризації і територіальної трансформації виробництва в глобальному масштабі. По суті, великі торговельні мережі виступають у сучасних умовах у ролі

⁴³ Hanzl D., Havlir P. Textiles in Central Eastern Europe and Russia: A Comparative Analysis in the European Context // East – West Journal of Economics and Business. – 2003. – Vol. 6, No 2. – P. 63–88.

основних організаторів світового господарства «раніше цю роль виконували великі виробники»⁴⁴.

Налагодження взаємозв'язку між внутрішнім та зовнішнім ринками в умовах відкритої економіки передбачає поєднання економічних інтересів національних виробників та споживачів. З погляду споживачів перспективним є зменшення митних зборів, що знижує ціну на імпортні товари, для виробників це створює можливість залучати технологічні інновації, які для більшості вітчизняних підприємств є вкрай необхідними. Крім того, це створює додаткові ризики для внутрішніх виробників, тому вдале поєднання захисту національних інтересів може забезпечити конкуренцію з іноземними виробниками та звільнити український внутрішній ринок від неефективних виробництв.

Розвиток українського внутрішнього ринку все більше визначається станом і динамікою зовнішньоекономічної кон'юнктури. У несприятливих зовнішньоекономічних умовах ємність внутрішнього ринку зменшується, а спроби державної влади проводити позитивні реформи наштовхуються на істотно обмежені можливості і малий потенціал впливу на економіку. Підвищення цінової конкурентоспроможності економіки України з причин девальвації гривні у цих умовах дає лише короткостроковий ефект. Українська економіка стає все більш залежною від «ін'єкцій» (кредитів, інвестицій) міжнародних фінансових організацій. Однак ці організації розв'язують не стільки проблеми України, скільки свої специфічні завдання, які обмежені підтриманням платоспроможності тієї чи іншої країни перед зовнішніми кредиторами.

Внутрішній ринок по суті втратив провідні позиції у розвитку української економіки. У цих умовах внутрішній попит відіграє підпорядковану роль, а бюджетні кошти не

⁴⁴ Hamilton G., Petrovic M. Retailers as Market Makers // The Market Makers: How Retailers are Reshaping the Global Economy / Hamilton G., Petrovic M., Senauer B. (eds.). – Oxford: Oxford University Press, 2011. – P. 125–137; Hamilton G. Interview // Economic Sociology. The European Electronic Newsletter. – 2012. – Vol. 13, No 3. – P. 34–39.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

здатні його дієво стимулювати. Головними у системі факторів економічного розвитку стали зовнішні чинники світової кон'юнктури.

Низька конкурентоспроможність національних товаровиробників в умовах зростання їх залежності від міжнародної спеціалізації та кооперації посилює ризики перетворення України на економіку з переважно сировинною складовою. У таких умовах державна економічна політика має мало шансів на формування реальних стимулів до капіталовкладень у високотехнологічні сфери економіки, і навпаки, реально створює умови для розвитку споживчої та сировинної економіки.

Стратегічною метою сучасної економічної політики в Україні є перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, яка має забезпечити дієву реструктуризацію реального сектора національної економіки і створити передумови для істотного підвищення рівня конкурентоспроможності національних товаровиробників як на внутрішньому, так й на світових ринках. Процес розроблення і реалізації економічної політики в Україні у сучасних умовах безпосередньо стосується забезпечення екзогенних та ендогенних передумов сталого економічного зростання.

Значний ступінь відкритості економіки України (обсяг експорту товарів та послуг склав у 2013 р. – 46,9% ВВП, у 2010 р. – 50,7% ВВП, обсяг імпорту відповідно – 55,4 і 53,7%)⁴⁵ робить її надзвичайно залежною від зовнішньоекономічних чинників. Ресурси для економічного зростання в Україні в сучасних умовах формуються в основному за рахунок експортної виручки і зовнішньоторговельного обороту, що не може бути оптимальним макроекономічним сценарієм розвитку нашого суспільства. Високий рівень залежності від кон'юнктури світового ринку створює для розвитку української економіки серйозні труднощі й проблеми. Міжнародний досвід свідчить, що саме слаборозвинені країни

⁴⁵ Платіжний баланс і зовнішній борг України. I квартал 2014 року. – К. : НБУ, 2014. – С. 10.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

безпосередньо залежать від кон'юнктури світових ринків, тобто зовнішніх чинників. Будь-які внутрішні дії у цих умовах дають короткостроковий позитивний ефект, який через певний час внаслідок впливу більш вагомих негативних зовнішніх чинників, по суті, зводиться нанівець.

Внутрішній ринок України у сучасних умовах набув чіткого експортоорієнтованого характеру (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Динаміка показників зовнішньоекономічного розвитку
національного господарства України***

Показники	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сальдо поточного рахунку, млн дол. США	2531	-12763	-1732	-3018	-10245	-14315	-16355
Сальдо поточного рахунку до ВВП, %	3,0	-7,0	-1,5	-2,2	-6,3	-8,1	-9,0
Експорт товарів та послуг, % до ВВП	51,4	47,1	46,3	50,7	54,4	51,1	46,9
Імпорт товарів та послуг, % до ВВП	50,6	55,0	48,0	53,7	60,6	59,2	55,4
Сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, млн дол. США	-2660	12232	1389	1664	9259	12940	16536
Валовий зовнішній борг, млрд дол. США (за методологією МВФ)	39,6	101,7	104,0	117,3	126,2	134,6	142,1
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	45,9	55,9	88,3	86,0	77,3	76,4	78,1
Міжнародні резерви, млрд дол. США (за станом на кінець періоду)	19,4	31,5	26,5	34,6	31,8	24,5	20,4

* Платіжний баланс і зовнішній борг України. І квартал 2014 року. – К. : НБУ, 2014. – С. 10, 27.

Національний прагматизм і системна трансформація дає можливість істотно підвищити ефективність функціонування внутрішнього ринку. У новому глобальному світі інформація в поєднанні із соціальним капіталом створюють більші конкурентні переваги для окремих країн і ринків, ніж їх природні ресурси. У стратегічному сенсі це передбачає, насамперед,

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

інформаційну відкритість, антикорупційні підходи і потужний розвиток конкуренції.

Розвиток внутрішнього ринку в умовах відкритої економіки багато в чому визначається валютно-курсовою політикою. Внаслідок високого рівня доларизації української економіки обсяг і темпи зміни платоспроможного попиту населення сильно залежать від динаміки обмінного курсу гривні до американського долара. Зміцнення (ревальвація) гривні, як правило, зменшує попит на вітчизняні товари і стимулює зростання надходження імпортованих товарів на внутрішній ринок. У цілому при здійсненні валютно-курсової політики для підтримки внутрішнього ринку необхідною є комплексна оцінка впливу курсового чинника на індикатори товарообороту.

Основним каналом надходження валюти в Україну є фінансовий рахунок платіжного балансу, який у 2013 р. сформувався позитивним на рівні 16,5 млрд дол. США проти 1,7 млрд дол. у 2010 р. Вагомим важелем збереження валютної стабільності залишалися адміністративні заходи НБУ, спрямовані на запобігання валютним спекуляціям, зокрема: введення обов'язкового продажу 50,0% валютної виручки резидентів від зовнішньоекономічних контрактів; обмеження термінів розрахунків по зовнішньоекономічних контрактах до 90 днів⁴⁶; запровадження вимоги зарахування валютних коштів при здійсненні переказів всередині країни на рахунки одержувачів у гривневому еквіваленті⁴⁷; збільшення норми обов'язкового резервування для банків за довгостроковими коштами і депозитами юридичних та фізичних осіб в іноземній валюті.

⁴⁶ Про зміну термінів розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті (зі змінами, внесеними постановою НБУ від 25.09.2013 № 381) : Постанова Правління НБУ від 14.05.2013 № 163.

⁴⁷ Про порядок надходження коштів в іноземній валюті на поточні рахунки фізичних осіб в межах України : Постанова Правління НБУ № 365 від 16. 09.2013.

Безумовно, у стратегічному розумінні формування ефективної відкритої економіки, органічно інтегрованої у світовий, насамперед, європейський простір є пріоритетною метою для України. Інакше не може бути в умовах розвитку глобалізації міжнародних економічних відносин.

Сучасний глобальний ринок характеризується нестабільністю та турбулентністю ринків. Турбулентність в економіці виникає тоді, коли під дією ендогенних та екзогенних процесів спонтанно виникають численні нелінійні збурення, які посилюють нестійкість ринку, і він входить у біфуркаційний стан. Турбулентність обумовлює спонтанне виникнення процесів, що формують нові просторово-часові структури на ринку. Наприклад, «раптова» криза на ринку як результат непередбаченої паніки серед покупців (споживачів). Для турбулентності характерним є стрімке накопичення проблем, яке переважає можливості їх розуміння та прийняття управлінських рішень щодо утримання внутрішнього ринку у заданих параметрах.

Турбулентність сучасних ринків, їх невизначеність потребують нових підходів до механізмів регулювання, в основі яких має бути багатоваріантний сценарний прогноз з прорахованими ймовірностями можливих станів ринків. Необхідно чітко розуміти, що на внутрішній ринок, незалежно від їх розміру, активно впливатимуть зовнішньоекономічні фактори. У цих умовах важливе значення має система стратегічного маркетингу системи раннього попередження кризових явищ, для того, щоб вийти з кризової ситуації з мінімальними втратами. Цікавою з цього приводу є думка Д. Нортона, який зазначав: «Хоча невизначеність, яка пронизує наше існування, може бути зменшена за допомогою запроваджених нами структур, повністю усунути її неможливо»⁴⁸.

Для українського внутрішнього ринку дуже важливий такий аспект, як приведення умов для бізнесу та підприєм-

⁴⁸ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – С. 14.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

ництва до європейських стандартів. Цей потенціал успішно реалізували країни Центральної та Східної Європи і країни Балтії, особливо у сфері малого та середнього бізнесу, а також у податковій, інвестиційній, фінансовій, бюджетній, судовій та адміністративній сферах.

У країнах Центральної та Східної Європи багато суб'єктів господарювання скористалися наслідками фінансово-економічної кризи щодо здійснення відповідної агресивної технологічної та інноваційної політики, що позитивно вплинуло на кількість і структуру технологічних інновацій. Для більшості відомих світових компаній кризовий період слугував поштовхом до розвороту в бік процесних інновацій, менш капіталомістких, ніж продуктові, і спрямованих на економію трудових, матеріальних і енергетичних витрат. Крім того, підвищення цін на імпортовану продукцію створило сприятливі умови для імпортозаміщення.

Для відкритої економіки важливим фактором розвитку вітчизняного внутрішнього ринку стало отримання Україною ринкового статусу. Європейський Союз (ЄС) надав економіці України статус ринкової у грудні 2005 р. У лютому 2006 р. США також визнали економіку України ринковою. Митний Кодекс США визначає економіку ринковою, якщо вона відповідає критеріям: конвертованість валюти; відсутність регулювання заробітної плати; іноземні фірми можуть створювати акціонерні товариства та інвестувати; рівень державної власності обмежений; обмежений контроль уряду за розподілом ресурсів, встановленням обсягів виробництва та цін на товари підприємств тощо.

Для умов відкритої економіки внутрішній ринок можна розглядати як сукупність секторів, товари яких можуть бути реалізовані за кордон, і секторів, товари яких не реалізуються за кордоном. Держава, створюючи преференції для сектору, який має змогу експортувати свою продукцію, призводить до перетікання капіталу та робочої сили у пошуках вищого доходу саме до сектору, який має змогу працювати на експорт. Підприємства, які працюють сьогодні на експорт, виграють порівняно із тими підприємствами, які працюють на

внутрішній ринок. Очевидно, що така економічна асиметрія не сприяє гармонійному структурному розвитку національного господарства, а заходи стимулювання експорту дають тільки тимчасовий ефект. Вони повинні супроводжуватися зусиллями щодо структурної перебудови економіки, зниження її енергозалежності, заходами щодо поліпшення інвестиційного клімату, переходу до інноваційного виробництва на внутрішній ринок та ін.

У результаті переважання сектору, який орієнтований на експорт, державна підтримка в Україні надається розвитку не так нових передових виробництв, реально здатних принести вітчизняному національному господарству довгостроковий економічний ефект, як виробників, які за фактом на сьогодні домінують в експортоорієнтованому секторі, мають сильне політичне лобі. Гострою проблемою є наявність цінової диспропорції між експортними і внутрішніми цінами на товари експорту, що збільшує інфляційні очікування. Наслідком цього є консервація в Україні неефективної галузевої структури економіки, нераціональне використання наявних ресурсів, занепад внутрішнього ринку. Це є однією з головних причин загального низького рівня життя значної кількості громадян.

Досить типовим явищем для української економіки є надмірний розвиток давальництва (толінгу). Сам по собі толінг, або митний режим переробки на митній території – досить поширене у світовій економіці явище. Під ним розуміється переробка в певній країні імпортованого товару або давальницької сировини з умовним звільненням від сплати ввізних мит, податків, якщо вони призначені для виробництва, переробки чи ремонту і наступним вивезенням кінцевого продукту за межі країни-переробника⁴⁹. У нинішніх умовах толінг використовується великими інтегрованими компаніями і створеними ними за кордоном комерційними структурами як засіб зниження витрат виробництва продукції

⁴⁹ Авдашева С. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования / С. Авдашева // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 100–113; Радаев В. Можно ли спасти российскую легкую промышленность / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 32–33.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

із його перебазуванням у країни, які мають дешевші природні й енергетичні ресурси, робочу силу і забезпечують мінімальні податкові, митні і логістичні витрати. Толінгові операції перетворюються на інструмент перерозподілу ресурсів і підвищення ефективності виробництва у глобальному масштабі.

В Україні серед основних аргументів на користь збереження толінгових операцій часто наводяться факти відсутності або нестачі власних оборотних коштів у підприємств-переробників на закупівлю сировини для виробництва продукції. При здійсненні толінгових операцій переробники позбавлені витрат на закупівлю сировини порівняно із виробництвом на звичайних комерційних умовах. Однак подібна ситуація формує залежність від одного джерела постачання сировини й по суті знищує сировинну базу всередині країни. Обсяг імпорту давальницької сировини становив у 2013 р. – 3656,9 млн дол., (за 2012 р. – 3299,8 млн дол., 2011 р. – 4701,9 млн дол., 2010 р. – 3151,5 млн дол., 2009 р. – 1703,0 млн дол., 2008 р. – 2502,4 млн дол., 2005 р. – 1713,4 млн дол.). Найбільша частка експорту продукції, виготовленої з імпортованої давальницької сировини припадає на одяг текстильний, папір та картон, одяг трикотажний, цукор і кондвироби з цукру, взуття⁵⁰.

Очевидно, що враз відмовитися від толінгових (давальницьких) схем в Україні – нереально, а поступово – можливо. Однак для цього потрібні відповідні умови. Найперше – державна підтримка у забезпеченні сировинними ресурсами, розширенні обсягів доступного кредитування, впровадженні сучасного обладнання та інвестицій.

Дуже гостро на внутрішньому ринку України постає проблема конкуренції продукції вітчизняних товаровиробників з іноземними товарами. У сучасному, відкритому для глобальної торгівлі світі, навіть країни з ліберальною моделлю розвитку економіки застосовують протекціоністські заходи,

⁵⁰ Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 54.

захищаючи своїх товаровиробників. Засоби підтримки варіюються від застосування мит на імпортні товари до використання інструментів валютно-курсової політики. Йдеться, насамперед, про запровадження злагодженого механізму забезпечення надійного режиму доступу дійсно якісних товарів і послуг на внутрішній ринок.

Отже, у реальному економічному житті споживач, як правило, приймає рішення в умовах асиметричної інформації, а тому він завжди діє з позиції обмеженої раціональності, навіть у дискурсі нормативної теорії раціонального вибору. Зазвичай продавець знає більше про власний продукт, ніж покупець⁵¹. «Продавець завжди приховує погані новини, повідомляючи тільки порівняно сприятливу інформацію...», а тому «неінформований покупець, вірогідно, буде обізнаний усього про деякі характеристики, причому необов'язково найбільш значущі»⁵².

Тема детінізації внутрішнього ринку безпосередньо пов'язана із проблемою деофшоризації економіки. Це зумовлено зростаючою загрозою для розвитку внутрішнього ринку з боку так званої офшорної економіки⁵³. Протидія вивезенню в офшори нелегальних капіталів є першочерговою. Така позиція повністю відповідає трендам міжнародної антиофшорної політики. Зазначимо, що нелегальні капітали часто трансформуються (відмиваються) в легальні за допомогою офшорних фінансових мереж⁵⁴. Щодо мінімізації оподаткування корпо-

⁵¹ Онищенко В. Маркетинг у контексті економічної теорії / В. Онищенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 1. – С. 104.

⁵² Милгром П. О чём Вам расскажет продавец: игры убеждения и раскрытие информации / П. Милгром // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 100.

⁵³ Хейфец Б. Деофшоризация экономики: мировой опыт и российская специфика / Б.Хейфец // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 29.

⁵⁴ Henry J. The price of Offshore Revisited // Tax Justice Network. – 2012. – July; IMF (2000). Offshore Financial Centers // INF Background Paper. www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/end/back.htm; Kar D., Freitas S. Illicit Financial Flows from Developing Countries, 2001-2010 // Global Financial Integrity. – 2012. – December; Kar D., Freitas S. Russia: Illicit Financial Flows and the Role of the Underground Economy // Global Financial Integrity. – 2013. – February.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

ративними структурами з використанням офшорів, то підходи до цієї проблеми не є однозначними. Фактично схеми мінімізації оподаткування є повсякденною міжнародною практикою і вони підвищують конкурентоспроможність українських компаній. Крім того, офшори використовуються для захисту власності від рейдерських захоплень. В офшорних юрисдикціях існує незалежна судова система, зрозумілі та зручні закони для ведення бізнесу. Іншими словами, без використання офшорів сучасним українським бізнесовим структурам не обійтися⁵⁵.

В умовах високого рівня тінізації економіки виникли і здійснюють суперечливий вплив на внутрішній ринок так звані внутрішні офшори. Саме у внутрішніх офшорах постійно виникають монополії, які зловживають своїм пільговим податковим статусом. Із внутрішніми офшорами пов'язана діяльність суб'єктів господарювання, які використовують різноманітні податкові пільги і бюджетні преференції. Внутрішні офшори включають також мережу реалізації контрабандних товарів завдяки відсутності належного порядку на митному кордоні. Для того, щоб встановити для всіх виробників рівні умови конкуренції на внутрішньому ринку, необхідно забезпечити контроль на етапі реалізації товарів, чітко визначаючи їхнє походження.

Сучасні проблеми розвитку внутрішнього ринку в Україні – типової малої відкритої економіки – є дуже гострими. Враховуючи обмеженість внутрішніх ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів, вітчизняні суб'єкти внутрішнього ринку мають зробити вибір: або обмежувати внутрішнє виробництво і втрачати ринки, зберігаючи високі ціни, або стримувати ціни, відновлюючи тим самим попит на свою продукцію і зберігаючи власних споживачів. Інший шлях – це шлях активізації внутрішнього виробництва, розширення

⁵⁵ Henry J. (2012). The Price of Offshore Revisited //Tax Justice Network. July; IMF (2000). Offshore Financial Centers //IMF Background Paper. www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/end/back.htm

товарно-грошового обороту (ємності ринку), оскільки перший – шлях економічного обмеження національних інтересів, коли вітчизняні суб'єкти внутрішнього ринку зорієнтовані лише на отримання у короткостроковому періоді надприбутків і виходу з виробництва і внутрішнього ринку, який заповнюється імпортом – продукцією іноземних товаровиробників.

Державна підтримка і захист внутрішнього ринку для України є дуже важливими. Мала відкрита економіка завжди потребує підтримки, інакше ризикує опинитися у сильній залежності від дій транснаціональних компаній, і тоді ці структури диктуватимуть умови економічного розвитку. Навіть розвинуті країни у кризові періоди не відмовляються від захисту свого внутрішнього ринку. Безумовно, українські товаровиробники повинні більш інтенсивно зміцнювати свої позиції на вітчизняному внутрішньому ринку. Натомість вони здебільшого розраховують на те, що захисні заходи держави будуть діяти постійно. Але заходи із захисту внутрішнього ринку повинні мати обмежений термін застосування. Сьогодні багато вітчизняних підприємств не мають належного оборотного, а нерідко й основного капіталу, а тому поновлення ними виробництва необхідної для внутрішнього ринку продукції на новій технологічній основі, є неможливим без активної участі держави.

Підвищення конкурентоспроможності внутрішнього виробництва вимагає розвитку ефективної конкуренції з урахуванням світових тенденцій формування корпоративних структур. З цією метою необхідне створення інтегрованих виробничих об'єднань, здатних конкурувати на зовнішніх ринках, насамперед, в енергомашинобудуванні, авіаційній, оборонній та інших промислових галузях. Суттєва увага має приділятися розвитку горизонтальної інтеграції виробництва на основі кластерів, які мають стати важливим інструментом реалізації економічної політики держави.

Формування національної моделі захисту внутрішнього ринку в умовах його інтеграції у систему глобалізованого

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

товарообміну має важливе значення. В Україні не знайшли належного застосування поширені у міжнародній практиці методи та засоби захисту внутрішнього ринку. Недостатньо використовується міжнародний досвід щодо регулювання зовнішньої торгівлі, що сприяло б вирішенню важливих народногосподарських завдань. Йдеться, зокрема, про упровадження ефективних стандартів і технічних норм на імпортовану продукцію, сучасних систем її сертифікації та ін. Соціально-економічний розвиток багатьох країн, що розвиваються засвідчує, що за умов відсутності розвиненого внутрішнього товарообміну посилення відкритості економіки призводить до надмірно жорсткого тиску імпорту на розвиток внутрішніх ринків.

По суті нічого не змінив у цій несприятливій ситуації вступ у 2008 р. України до СОТ⁵⁶. Здійснивши основні заходи, необхідні для приведення режиму зовнішньої торгівлі у відповідність до правил та вимог СОТ, Україна лише збільшила відкритість свого внутрішнього ринку. При цьому вплив міжнародної кон'юнктури зробив проблему ефективного розвитку вітчизняного внутрішнього ринку ще більш суперечливою.

Після вступу України до СОТ найбільш чутливим до зниження рівня тарифного та нетарифного захисту виявився агропродовольчий ринок, особливо у результаті збільшення імпорту м'яса та м'ясних продуктів, що завдало шкоди вітчизняним виробникам.

Як відомо, захист внутрішнього ринку в законодавстві СОТ передбачений Угодою про захисні заходи, Положенням про спеціальні захисні заходи, що міститься у ст. 5 Угоди про сільське господарство, Угодою про субсидії і компенсаційні заходи, Угодою про застосування ст. VI ГАТТ 1994 р. (на останню часто посилаються як на «антидемпінгову»

⁵⁶ У СОТ Україна входить до групи країн RAMs (Recently acceded members). Станом на березень 2012 р. ця група складалася із 19 країн, що провели переговори і вступили до СОТ після 1995 р. (за винятком найменш розвинених країн і членів ЄС).

угоду) та ст. XXVIII ГАТТ. Перегляд зобов'язань відповідно до ст. XXVIII ГАТТ є надзвичайним механізмом СОТ, що у разі успішного запровадження дозволяє змінити умови доступу до ринку на постійній основі. Положення зазначеної статті встановлюють можливість відмови стороною системи угод ГАТТ/СОТ від зроблених нею поступок щодо доступу на внутрішній ринок за умови відповідної компенсації іншим зацікавленим сторонам. Україна повинна більш активно застосовувати цей механізм.

Гармонізоване з законодавством СОТ, законодавство України представлено такими Законами: «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»; «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»; «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну». Однак, ефективність їх застосування досить низька.

За даними провідної світової неурядової організації з визначення протекціоністських дій Global Trade Alert, протягом 2013 р. було застосовано чотири нові заходи, які мали негативний вплив на експорт з України. Усі ці заходи були запроваджені країнами Митного союзу, насамперед Російською Федерацією⁵⁷. Так дискримінаційні обмеження на ввезення до Російської Федерації окремих харчових продуктів з України спричинили негативні тенденції в динаміці виробництва вітчизняної харчової промисловості.

Гострою проблемою українського внутрішнього ринку є його надмірна насиченість імпортною продукцією (рис. 1.1).

Як видно з рис. 1.1, після незначного зниження частки продажу імпортних товарів у 2009 р. у наступні роки продаж імпортних споживчих товарів знову почав збільшуватися. У 2013 р. частка продажу імпортних товарів на українському ринку становила 42,0%, тоді як у 2005 р. – 29,5%. Особливо значною є частка імпорту у продажу непродовольчих товарів.

⁵⁷ Global Trade Alert [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globaltradealert.org/advanced-search>

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

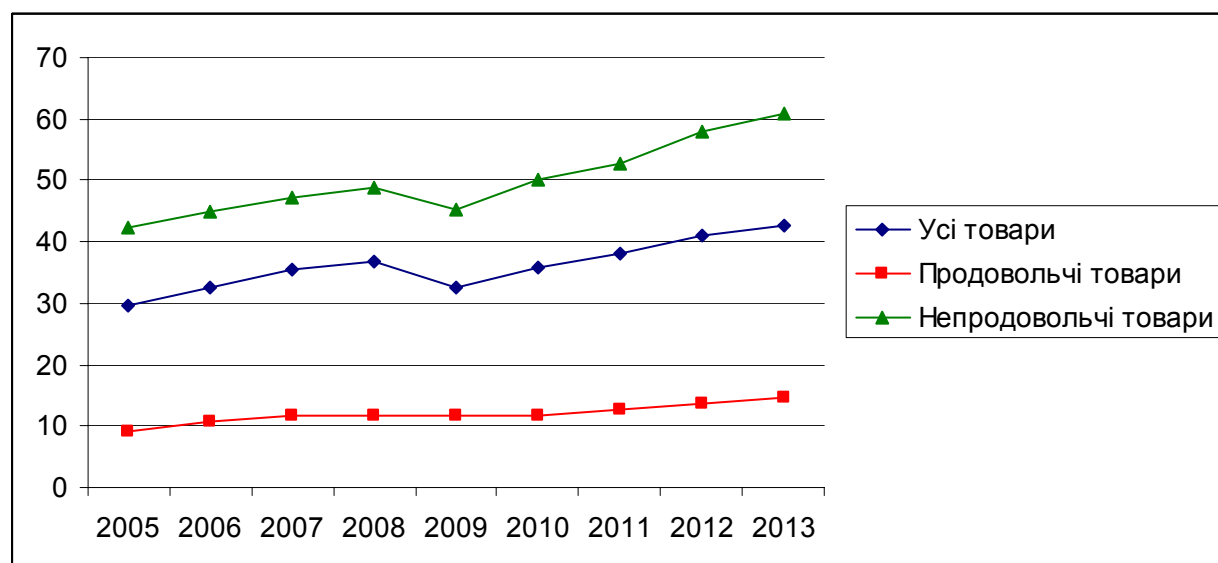


Рис. 1.1. Частка продажу імпортованих споживчих товарів в Україні в 2005–2013 рр.⁵⁸

У табл. 1.3 наведено десять продовольчих і непродовольчих товарів, за якими імпорт у 2013 р. становить найбільшу частку продажу у сфері внутрішньої торгівлі України.

Таблиця 1.3

Найбільша частка продажу імпортованих продовольчих і непродовольчих товарів в Україні у 2013 р⁵⁹.

№ пор.	Продовольчі товари	%	№ пор.	Непродовольчі товари	%
1	Кава	55,6	1	Мотоцикли, моторолери, мопеди	99,4
2	Плоди, ягоди, виноград, горіхи (включаючи кавуни та дині)	47,5	2	Комп'ютерна та інша обчислювальна техніка	99,1
3	Консерви фруктовоягідні	44,4	3	Фотографічне обладнання	98,3

⁵⁸ Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

⁵⁹ Там само.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Закінчення табл. 1.3

№ пор.	Продовольчі товари	%	№ пор.	Непродовольчі товари	%
4	Риба і морепродукти харчові	38,6	4	Годинники	98,1
5	Чай	31,1	5	Взуття	97,7
6	Вина	30,2	6	Головні убори (крім хутрових і трикотажних)	95,7
7	Консерви, готові продукти рибні	29,3	7	Трикотаж верхній та білизняний	95,0
8	Вироби макаронні	24,4	8	Одяг зі шкіри, хутра та інші вироби з них	93,6
9	Консерви	22,5	9	Одяг та білизна з тканин	93,2
10	Коньяк	19,4	10	Прилади електропобутові	88,5

Дискусійна проблема сучасної економічної теорії – необхідність імпортозаміщення⁶⁰. Наслідки імпортозаміщення дотепер оцінюються по-різному: з одного боку, наголошується на шкідливості подібної політики (посилаючись, як правило, на досвід деяких країн Латинської Америки), з іншого боку, – доводиться, що правильне застосування програм імпортозаміщення дозволяє досягти істотних позитивних результатів (цей висновок підкріплюється також досвідом країн Латинської Америки). Політика витіснення імпорту передбачає державну підтримку вітчизняного виробництва як шляхом субсидування, так і через підвищення мит, адміністративних бар'єрів, квотування імпорту й інші протекціоністські заходи. Заперечення імпортозаміщення ґрунтується на ідеях ефективності лібералізації зовнішньоекономічних відносин – вільного руху товарів, послуг і капіталу. Багато слаборозвинених країн Африки і Азії у 1980–1990-х рр. свідомо відмовилися від політики протекціонізму й захисту ринків і погодилися із

⁶⁰ Ставлення до ідей імпортозаміщення серед сучасних економістів і політиків дуже неоднозначне. Так, наприклад, Вашингтонський консенсус розумів імпортозаміщуючу індустріалізацію як «корупцією» (Див.: Валлерстайн І. Геополитические миро-системные изменения: 1945–2025 годы / И. Валлерстайн // Вопросы экономики. – 2006. – №4. – С. 73).

1. Теоретико-методологічні засади дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку

запропонованою доктриною лібералізації зовнішньоекономічних відносин. У підсумку, сьогодні ці країни, які «повірили» у всесилля лібералізму, безнадійно відстають від передових країн світу.

У докризовий (до 2008–2009 рр.) період вважали, що політика імпортозаміщення себе вичерпала. Однак глобальна фінансово-економічна криза змусила критично переглянути постулати вільної міжнародної торгівлі. Міжнародні організації у цій ситуації лише встигали закликати всіх до дотримання обумовлених ліберальних правил, які багатьма країнами стали виконуватися не повною мірою.

Найбільш значних результатів в імпортозаміщенні домоглася Мексика, – економічні успіхи якої у 1960–1970-х рр. базувалися на політиці імпортозаміщення. Розвиток, який був досягнутий завдяки імпортозаміщенню, базувався на стимулюванні розвитку виробництв, які випускали товари, що раніше ввозилися в країну; при цьому передбачалася достатньо високий ступінь захищеності внутрішнього ринку, в тому числі за допомогою тарифних і нетарифних засобів. Однак до кінця 1970-х рр. курс на імпортозаміщення в інтерпретації того періоду почав себе вичерпувати, і економічне зростання загальмувалося. Основною причиною цих проблем стала обмеженість ринку збуту виробленої продукції й труднощі з розвитком експорту. Виявилось, що товари, вироблені в «тепличних» економічних умовах, часто виявляються неконкурентоспроможними. Але чи свідчить ця несприятлива ситуація про провал політики імпортозаміщення?

У сучасних умовах перспективною є модель імпортозаміщення, яка передбачає взаємозв'язок витіснення імпортних товарів із одночасним розвитком внутрішнього виробництва, орієнтованого на експорт. Така модель передбачає доповнення протекціоністських заходів захисту вітчизняних виробників розширенням зовнішніх ринків збуту. Відкритість внутрішнього ринку дає ефект в умовах економічного піднесення. В інших умовах необхідна державна підтримка власного виробництва, збільшення мит та розширення нетарифних обмежень. Поєднання імпортозаміщувальної й експортоорієн-

тованої політики, передбачає державне стимулювання внутрішнього випуску товарів коротко- і середньострокового користування з метою заміщення імпорту, і орієнтацію виробника на експорт. Саме ця модель може виявитися найбільш життєздатною й для економіки України. Неefективною є модель, коли вітчизняні підприємства працюють на експорт, а український внутрішній ринок «затоварюється» дешевим низькоякісним закордонним товаром. Низька конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку негативно позначається на динаміці створення (збереження) робочих місць.

Безумовно, імпортозаміщення – це одна із головних форм прояву якісних змін у товарній пропозиції у сучасному процесі розвитку внутрішнього ринку. Імпортозаміщення у структурі товарної пропозиції і зниження залежності від імпорту, є в нинішніх умовах одним із пріоритетних завдань розвитку вітчизняного внутрішнього ринку.

Очевидно, що державна підтримка приватного бізнесу є необхідною, але ця допомога не може бути всеосяжною. Надмірний наголос на необхідності підтримки вітчизняного товаровиробника та створення імпортозамісних виробництв не є доцільним. Виникають питання: що саме виробляється на виробництвах, які стимулюються? Яка ефективність діяльності підприємств, що отримують державну підтримку? Чи існує платоспроможний попит на вітчизняну імпортозамісну продукцію, зважаючи на рівень її споживної вартості та якості?

Отже, позитивно структурно-інституціональна трансформація внутрішнього ринку в Україні невіддільна від удосконалення механізмів адаптації до умов глобалізації, посилення дії інструментів реалізації конкурентної стратегії, виправлення структурних деформацій, підвищення ефективності інституційних взаємозв'язків між ринковими суб'єктами. Лише на цій основі можливе формування дієвих національних конкурентних переваг і створення надійного фундаменту для успішної інтеграції нашої економіки до європейського і світового співтовариства.

2. ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ДЛЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

2.1. Механізм впливу глобальних криз на розвиток внутрішнього ринку

Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. істотно вплинула на стан і динаміку внутрішнього ринку всіх країн світу. У посткризовий період несприятливі тенденції в розвитку внутрішнього ринку і торгівлі не змінилися. Всесвітнє господарство досить відчутно зазнало впливу наслідків кризово-депресивного періоду 2008–2012 рр. Необхідність відновлення економічної стабільності і зростання передбачає вже найближчим часом розширення інвестиційної спроможності бізнесу.

За своїми масштабами і наслідками глобальна криза 2008–2009 рр. переважає попередні. Особливості цієї кризи, а також її причинно-наслідкові зв'язки та вплив на внутрішній ринок і торгівлю потребують проведення системного методологічного аналізу. По-перше, на сучасному етапі розвитку світової економіки виникла ситуація, за якої рівень інтеграції країн до єдиного глобального простору є досить значним, що обумовлює їхню значну взаємозалежність. По-друге, країною, з якої розпочалася криза, стала найпотужніша економіка світу – економіка США, що обумовлювало додатковий «важіль кризи», пов'язаний з масштабом національної економіки, яка була охоплена кризою. По-третє, сучасний рівень розвитку інформаційних і фінансових технологій дає можливість миттєво переносити інформацію та переводити грошові рахунки у будь-яку точку світу, що загострює макроекономічні дисбаланси у країнах зі слабким фінансовим сектором та обумовлює додаткову волатильність на світових товарних ринках⁶¹.

⁶¹ Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. Луцишин // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8–9. – С. 79–83.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

В умовах глобалізації внутрішній і зовнішній ринки більшості країн світу стають більш динамічними, запобігаючи накопиченню надмірних диспропорцій. Саме таку ситуацію демонструє сучасний внутрішній ринок, коли його суб'єкти через нестачу власних можливостей, щоб збалансувати попит і пропозицію, звертаються за допомогою до зовнішнього ринку⁶².

Проаналізуємо такі важливі параметри розвитку внутрішнього ринку в країнах світу, як ефективність і розміри (ємність).

Таблиця 2.1

Країни світу за ефективністю і розміром внутрішнього ринку у 2012–2013 рр.

30 країн світу за ефективністю розвитку внутрішнього ринку	
Країна	Місце за ефективністю ринку
Сінгапур	1
США	2
Гонконг	3
Великобританія	4
Швейцарія	5
Канада	6
Нідерланди	7
Швеція	8
Фінляндія	9
Німеччина	10
Японія	11
Тайвань, Китай	12
Австралія	13
Нова Зеландія	14
Данія	15
Норвегія	16
Бельгія	17
Франція	18
Австрія	19

30 країн світу за розміром внутрішнього ринку	
Країна	Місце за розміром ринку
США	1
Китай	2
Індія	3
Японія	4
Німеччина	5
Великобританія	6
РФ	7
Франція	8
Бразилія	9
Італія	10
Республіка Корея	11
Мексика	12
Канада	13
Іспанія	14
Туреччина	15
Індонезія	16
Тайвань, Китай	17
Ісламська Республіка Іран	18
Польща	19

⁶² Якубовський М.М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2012. – № 8. – С 5–6.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

Закінчення табл. 2.1

30 країн світу за ефективністю розвитку внутрішнього ринку	
Країна	Місце за ефективністю ринку
Республіка Корея	20
ОАЕ	21
Катар	22
Малайзія	23
Люксембург	24
Ірландія	25
Саудівська Аравія	26
Ізраїль	27
Польща	28
Іспанія	29
Китай	30
РФ	54
Казахстан	56
Україна	65

30 країн світу за розміром внутрішнього ринку	
Країна	Місце за розміром ринку
Нідерланди	20
Австралія	21
Таїланд	22
Аргентина	23
Саудівська Аравія	24
ПАР	25
Гонконг	26
Бельгія	27
Малайзія	28
Єгипет	29
Пакистан	30
Україна	38
Казахстан	55

*Побудовано за даними
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

*Побудовано за даними
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

Як видно з табл. 2.1, найуспішнішими країнами світу за ефективністю внутрішнього ринку є Сінгапур, США, Гонконг, Великобританія та Швейцарія. За розміром внутрішнього ринку переважають: США, Китай, Індія, Японія, Німеччина та Великобританія. Російська Федерація за розміром внутрішнього ринку займає 7 місце у світі.

Важливим є аналіз рівня дисбалансу між ефективністю внутрішнього ринку та його розмірами: найбільш збалансованими є внутрішні ринки США, Великобританії, Саудівської Аравії, Угорщини та Хорватії. Водночас значний дисбаланс у розвитку внутрішнього ринку характерний для таких країн, як: Алжир, Україна, Венесуела, Єгипет, Іран та Пакистан, де ефективність ринку є значно нижчою від його розмірів.

Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. дала новий поштовх дискусій про стан і перспективи ринку і ринково-конкурентних відносин. Глобальна криза не заперечила конструктивної функції ринку. Ринок і його атрибути сформувалися спонтанно задовго до появи капіталізму і переживуть (природно, в оновлених формах) сучасну кризу. На нашу думку, криза 2008–2009 рр. не пов'язана з надмірністю ринку.

Систематизуємо найбільш типові підходи до визначення причин та особливостей прояву глобальної кризи. Так, зокрема, А. Чухно зазначав, що криза – це складне суспільно-економічне явище, в якому поєднано матеріально-технологічні та соціально-економічні аспекти. Вчений наголошував на стадіальному характері сучасної глобальної кризи, зазначаючи, що це перша криза нової, інформаційної, постіндустріальної епохи, до якої перейшли розвинуті країни. Отже, на його думку, сутністю глобальної кризи є становлення і розвиток інформаційного технологічного способу виробництва, перетворення інформації та знань на принципово новий його фактор, поглиблення інтелектуалізації виробництва і праці⁶³. За визначенням О. Барановського, «криза – це багатоаспектна категорія, система поглядів на економічну сутність якої перебуває у стані розвитку». При цьому «різноманітність причин та величезні масштаби втрат дають підстави класифікувати кризи як складне багатофакторне явище, котре вимагає системного підходу до його аналізу та попередження»⁶⁴. М. Згуровський стверджує, що під час глобальної кризи відбувається глобальний перерозподіл власності за рахунок скорочення величезних обсягів віртуального капіталу. Процес супроводжується одночасним скуповуванням реальних активів більш потужнішими компаніями. Зменшується світове енергоспоживання і споживання в

⁶³ Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. А. Чухно // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 5.

⁶⁴ Барановський О. Сутність і різновиди фінансових криз / О. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3–4.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

цілому⁶⁵. О. Яременко пов'язує сучасну глобальну кризу, перш за все, зі змінами ціннісної спрямованості, в основі чого перебуває вплив негативних інституційних тенденцій сучасного глобального розвитку. Внаслідок зазначених змін виникають недовіра до свободи та відмова від відповідальності. Це дало йому підставу зробити висновок про наявність кризи суб'єктності, масштабну втрату статусів та зростання рівня конфліктності в економіці⁶⁶.

В. Геєць вважає, що глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. не була черговою кон'юнктурною кризою, а уособлювала набагато складніший системний процес, який спричинив появу нових явищ в економіці, оскільки закінчується тридцятирічний цикл, котрий засвідчує, що вичерпаними є можливості світової фінансової системи, а також й попередні технологічні цикли, які разом утримували економіку на піднесенні. Для того, щоб не допустити подальшого загострення негативних процесів, потрібна активна участь держави, інституції якої функціонують неефективно через тривалу хронічну кризу системи управління⁶⁷.

Багатоаспектним є підхід А. Гриценка, який у структурі глобальної кризи виділяє три складові: цивілізаційну, соціогуманітарну та фінансово-економічну. Цивілізаційна криза проявляється у кризі цивілізаційного устрою, основу якого складають економічні підходи та специфіка діяльності «людини» економічної. Соціогуманітарна криза полягає в тому, що з економічним розвитком посилюються соціальні суперечності та зростає диференціація суспільства. Фінансово-економічна криза охоплює всі сегменти економіки і включає в себе цілу

⁶⁵ Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 47. – 13 груд. – С. 8.

⁶⁶ Яременко О. Тенденції посткризового розвитку фінансових інститутів / О. Яременко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 92.

⁶⁷ Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – С. 406.

систему локальних криз⁶⁸. У контексті особливості фінансових відносин А. Гриценко вважає, що саме рух і нагромадження віртуальної вартості є передумовами для сучасних криз, які «відрізають» фіктивну вартість і доводять цінові пропорції на внутрішньому ринку у відповідність до реальних. Одним із механізмів нагромадження диспропорцій та віртуалізації вартості є капіталізація. У разі, якщо реальний сектор економіки розвивається динамічно, то він отримує високі прибутки, внаслідок чого зростає капіталізація. Однак вартість компаній, що визначається котируванням акцій, і реальна вартість, втілена у виробничому потенціалі, є різними величинами. Вартість, на думку вченого, визначена за капіталізацією, включає фіктивну вартість, що починає обертатися та обмінюватися на реальну вартість і набирає віртуального характеру⁶⁹.

П. Єщенко справедливо зазначає, що «глобальна криза висвітлила суперечності між виробництвом і споживанням. Продаж товарів споживання під час кризи скоротився не тому, що в них стала менша потреба, а тому, що утворювана вартість нееквівалентно розподілилася на прибуток суб'єктів господарської діяльності та зарплату працівників на користь перших. Невтручання держави у ринкові відносини дозволяє власникам капіталу привласнювати всезростаючу частку створюваних багатств суспільства»⁷⁰.

Для світової економічної науки досить показовими можна вважати слухання у липні 2010 р. у Комітеті Конгресу США з науки і технологій, у ході яких обговорювалися стан економічної науки і надійність її інструментарію. Лауреат Нобелівської премії з економіки Р. Солоу і професор

⁶⁸ Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки / А. Гриценко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 38–39.

⁶⁹ Гриценко А. Концептуальні засади переходу до нової парадигми монетарної політики / А. Гриценко // Економіка України. – 2009. – №2. – С. 36.

⁷⁰ Єщенко П.С. Співвідношення політичної економії та економікс в умовах невизначеності предмету економічної науки / П.С. Єщенко // Формування ринкової економіки. – Спец. вип. Методологічні проблеми сучасної політичної економії. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 34.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

університету Міннесоти В. Чері змушені були визнати, що представникам макроекономічного мейнстріму немає чого сказати по суті проблеми кризи. Зокрема, Р. Солоу вказав на обмеженість найпопулярнішого сьогодні інструменту макроекономічного аналізу – динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги (DSGE) і піддав критиці принцип репрезентативного агента, що покладено в її основу⁷¹.

Внаслідок глобальної кризи поширилося розуміння необхідності якісної зміни ролі держави в економіці. Криза наочно продемонструвала неефективність стандартних макроекономічних регуляторів як для запобігання накопиченню системних суперечностей перед кризою, так і для досягнення пожвавлення у післякризовий період. Світовий досвід засвідчив, що ефективні важелі здійснення державної політики зміщуються в інституційну сферу: ведення діалогу, державно-приватне партнерство, створення інституційної інфраструктури ринків тощо.

Невизначеними є перспективи подальшої трансформації глобальної кризи. Першу її хвилю було збито масованими фінансовими вливаннями, активною державною антикризовою політикою практично в усіх країнах світу. Сьогодні ЄС вживає певних заходів з протидії майбутній кризі, зокрема, утворено Європейський фонд фінансової стабілізації, до функцій якого входить фінансова підтримка країн, які зазнають економічних труднощів. Проте, як свідчить досвід Греції, Італії, Іспанії та Португалії, ці механізми ефективно не спрацьовують. В Україні розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 січня 2010 р. № 81-р була схвалена концепція реформування системи державної допомоги суб'єктам господарювання. Для України найгіршим є подальше послаблення конкурентних позицій вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку, зменшення частки їх продукції у

⁷¹ Маевский Е. Перспективы макроэкономической теории воспроизводства / Е. Маевский, С. Малков // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 137; Макашева Н.А. Революционный скачок или эволюционная адаптация? / Н.А Макашева. // Финансы и реальный сектор: взаимодействие и конкуренция / отв. ред. В.И. Маевский, С. Г. Кирдина. – СПб. : Нестор-История. – 2013. – С. 107–108.

сукупній пропозиції товарів, зокрема продукції з високою часткою доданої вартості, скорочення частки продажу вітчизняних споживчих товарів у структурі роздрібного товарообігу та зростання інфляційних втрат населення.

Слід звернути увагу, що у США, наприклад, державна допомога у ході подолання наслідків глобальної кризи була виділена таким корпораціям, як General Motors та Chrysler. Банкрутство першої з них призвело б до закриття сімдесяти заводів та втрати робочих місць 20 тис. працівників. Допомога з боку Федерального уряду США склала близько 50 млрд дол. Натомість під його контроль перейшло більше ніж 60% акцій General Motors. Загалом тільки на підтримку автомобільної промисловості американським урядом було виділено 100 млрд дол.⁷² Заслуговує на увагу теза О. Шнипка, що держава повинна «...сприяти передусім формуванню великих компаній та промислово-фінансових груп, які створюватимуть конкурентоспроможні товари і послуги, забезпечуватимуть раціональне співвідношення спеціалізації та універсалізації вітчизняного виробництва, необхідне для успішної конкуренції на світовому ринку»⁷³.

Під механізмом впливу глобальної кризи на розвиток внутрішнього ринку будемо розуміти сукупність форм, методів, засобів і каналів реагування ринково-конкурентних відносин на зміни циклічних коливань світової економіки. На внутрішньому ринку під впливом глобальних кризових явищ закономірно скорочується зайнятість економічно активного населення, погіршуються показники економічної динаміки та ефективності виробництва (продуктивності праці).

Внаслідок глобальної кризи країни світу почали набагато активніше захищати національних виробників. Згідно з даними дослідження СОТ, до кризи 2008 р. тільки близько 1% торговельних потоків стикались із різного роду обмеженням. На

⁷² Закирова Л.И. Политические аспекты финансово-экономического состояния США / Л.И. Закирова // Политические исследования. – 2011. – № 4. – С. 71.

⁷³ Шнипка О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипка. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – С. 199.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

тепер цей показник виріс до 4%. Причому держави все частіше застосовують як прямі, так і приховані заходи протекціонізму. Широке поширення набув такий вид прихованих обмежень, як застосування нових фітосанітарних норм і технічних стандартів, що забороняють поставки продукції, яка їм не відповідає. Цей інструмент досить складний у використанні. Він вимагає проведення експертизи, надання доказів невідповідності тієї чи іншої продукції встановленим нормам тощо. Але він досить ефективний. Практика довела, що стандарти і норми можна прописати таким чином, що навіть найменш шкідливі товари підпадатимуть під санкції. Один із прикладів – обмеження Російською Федерацією імпорту молочної і сирної продукції з України, мінеральної води з Грузії та ін. До такого інструменту нерідко вдаються і країни Євросоюзу. Найчастіше країни декларують імплементацію таких обмежень на кілька місяців, але на практиці не квапляться їх скасовувати⁷⁴.

Найзначущими є фінансові форми і канали впливу глобальної кризи на розвиток внутрішнього ринку. Фінансові невизначеності і ризики функціонування внутрішнього ринку посилюються в кризових умовах. Кризові явища означають для слаборозвинених країн посилення фінансових спекуляцій, прискорення переміщення фінансових ресурсів між країнами без позитивного впливу на розвиток їх внутрішнього ринку, нестійкість фінансових структур і посилення їх відособленості від реального сектору економіки⁷⁵.

Глобальна криза при недосконалому внутрішньому ринку супроводжується інфляцією, зростанням цін на продукцію, що випускається. Постійними і досить значними є інфляційні та девальваційні очікування ринкових суб'єктів. Підвищення цін у цих випадках виступає «мастилом», що компенсує недосконалість ринкових механізмів.

⁷⁴ О. Шепотило Про світові тенденції захисту внутрішніх ринків // Коментарі. – 2013. – № 28. – 19 лип. – С. 7.

⁷⁵ Див., наприклад: Eatwell J., Taylor L. Global Finances at Risk: The Case for International Regulation. – N.Y. : New Press, 2000. – P. 36-40; Cartapanis A., Herland M. The Reconstruction of the International Financial Architecture // Review of International Political Economy. – 2002. – Vol. 9, № 2. – P. 77.

Усі країни із нерозвиненим внутрішнім ринком стикаються з проблемою високих темпів інфляції. В основі виникнення цієї проблеми існують суттєві структурні диспропорції в економіці, що при лібералізації цін призводить до стрімких цінових збурень. Ці збурення усувають дисбаланси на основних товарних ринках, однак одночасно вони призводять до високої інфляції. Інфляція зростає внаслідок того, що розширена грошова маса не отримує адекватної компенсації з боку сукупної пропозиції, внаслідок наявності цілого ряду внутрішніх і зовнішніх збурень. Надмірна інфляція негативно впливає на функціонування внутрішнього ринку і підриває економіку країни в цілому. Отже, необхідно, щоб темпи інфляції не виходили з-під контролю держави – ні в економічному, ні в політичному сенсі.

Безумовно, основною причиною інфляції є накачування грошової маси (money supply). Проте бачити лише монетарну складову інфляції було б з наукової точки зору некоректно. Незважаючи на дискусійність самого поняття інфляції витрат (cost-push inflation), її не варто викреслювати з арсеналу сучасного мікро- та макроекономічного аналізу. Наголос на проблемі інфляції витрат закономірно посилює увагу до механізмів регулювання цін і ціноутворення на внутрішньому ринку. Це особливо важливо в умовах, коли структура ринкових цін є нераціональною.

До структури ціни на нерозвиненому внутрішньому ринку закладаються всі можливі (й неможливі) витрати, а також явно завищені інфляційні очікування. Не випадково характерними останніми роками стали періодичні секторальні збурення на цілому ряді внутрішніх товарних ринків (нафтопродуктів, зерна, цукру тощо). Вирішення багатьох проблем розвитку внутрішнього ринку пов'язано із формуванням нормальної ринкової структури цінових витрат товаровиробників. У боротьбі з кризовими інфляційними загрозами наперед все більше будуть виходити немонетарні чинники і насамперед – антимонопольне регулювання цін і тарифів. Фактично це означає, що основним об'єктом антиінфляційної

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

політики стає не стільки інфляція попиту, скільки інфляція витрат.

Рівень і динаміку інфляції на українському внутрішньому ринку відображає табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Інфляція на внутрішньому ринку України у 2000–2013 рр.* (індекси цін, грудень до грудня попереднього року, %)

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Індекс цін виробників промислової продукції	120,8	100,9	103,0	107,6	120,5	116,7	109,6
Індекс споживчих цін	128,2	106,1	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Індекс цін виробників промислової продукції	119,5	135,5	106,5	120,9	119,0	103,7	99,9
Індекс споживчих цін	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7

*Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Август Трейд, 2013. – С. 68; Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики, 2014. – С. 62.

Як видно з табл. 2.2, починаючи з 2002 р. (крім 2009 р.), індекс цін виробників перевищував індекс споживчих цін (до цього таке було лише у 1994 р. і 1998 р.). Гіпотетично можна вважати, що індекс цін виробників більше пов'язаний з рівнем інфляції витрат, а індекс споживчих цін – з рівнем інфляції попиту. Перевищення індексу цін виробників над індексом споживчих цін підтверджує тезу про зростання значення інфляції витрат у вітчизняній економіці.

Низькою на внутрішньому ринку, як правило, вважається інфляція до 10 відсотків за рік. Як видно з табл. 2.2, в Україні такий рівень інфляції спостерігався у 2001–2003 рр., а також у 2012 р. У 2013 р. мала місце дефляція. Незважаючи на досить оптимістичні наміри і дії владних інститутів, інфляція в країні майже не знижується нижче 10% за рік.

Протилежний до інфляції – процес дефляції, тобто зниження цін, як свідчить практика, негативно впливає на економічне зростання. Одночасно, дефляція загострює проблеми заборгованості та неліквідності. Дефляція в історії взагалі не таке часте макроекономічне явище. Найнаочнішим прикладом значної дефляції у ХХ ст. було падіння цін під час Великої депресії 1929–1933 рр. В Україні дефляція (щодо індексу споживчих цін) мала місце у 2002 р. і 2013 р.

Низька інфляція – це не самоціль державної економічної політики, а необхідний параметр розвитку економіки, який є найбільш сприятливим для внутрішнього ринку. Певний оптимальний, контрольований рівень інфляції є економічно доцільним, оскільки дозволяє долати ринкові деформації. Ось чому «нульова» інфляція, тобто абсолютна цінова стабільність не може бути цільовим орієнтиром розвитку внутрішнього ринку. Очевидно, що неконтрольоване зростання інфляції негативно впливає на стан внутрішнього ринку, приводячи до зростання сукупних витрат. Невизначеність щодо зміни цін у майбутньому – несприятливий чинник для підвищення ефективності внутрішнього ринку. В умовах високої інфляції спотворюються бухгалтерський облік, фінансові контракти, податкова система та реальні ціни активів в економіці.

Важливою формою впливу глобальної кризи на внутрішній ринок є мультивалютність. Ця форма впливу є типовою для внутрішнього ринку практично всіх країн з економікою, що розвивається. Доларизація зумовлена реакцією ринкових суб'єктів на макроекономічну нестабільність і постійну загрозу інфляції. Безумовно, легше збирати всередині країни із малою відкритою економікою інфляційний податок, ніж змінювати валютний курс національних грошей і стикатися з підозрою й недовірою розвинених країн світу. Для будь-якої економіки несприятливим чинником буде диспропорція між валютним курсом національних грошей і рівнем інфляції⁷⁶.

⁷⁶ Шумська С.С. Інфляція чи ревальвація: яке з двох лих менше? (Емпіричний аналіз впливу на економіку) / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 133–134.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

Теоретично темпи інфляції повинні відповідати темпам девальвації національних грошей, однак так не відбувається.

Контрольоване знецінення національної валюти – один із найвпливовіших засобів підвищення конкурентоспроможності економіки, яким користуються також й розвинені країни світу⁷⁷. Зміцнення національної грошової одиниці навпаки робить експортну продукцію дорожчою і менш конкурентоспроможною на закордонних ринках, а отже й зменшує майбутні надходження до бюджету. Ревальвація, як правило, обмежує можливості розширеного відтворення ресурсів розвитку внутрішнього ринку. Політика низького валютного курсу або рівня внутрішніх цін, заниженого порівняно зі світовими, стимулює розширення експорту і захищає вітчизняних виробників від надмірної конкуренції. Це важливо для умов відкритої економіки, коли експорт здійснює сильний екстернальний вплив на економіку. Проте, правилом глобалізованої економіки, як правило, є періодична ревальвація малими країнами своїх національних валют і отримання за це економічної та політичної підтримки від тих розвинених країн, відносно валют яких ця ревальвація проводиться.

Глобальна криза 2008–2009 рр. підтвердила той факт, що ключовим фактором впливу на рівень обмінного курсу є стан платіжного балансу країни. Приплив чи відплив іноземної валюти за різними статтями платіжного балансу змінює співвідношення між попитом та пропозицією валюти і таким чином визначає динаміку обмінного курсу.

Валютно-курсове забезпечення функціонування внутрішнього ринку і підтримання курсової стабільності національної валюти є одним із головних засобів поступового зменшення

⁷⁷ Навіть високорозвинені країни періодично використовують або політику підсилення, або політику послаблення курсу національної валюти, залежно від існуючих умов та факторів, що визначають розвиток економіки країни (Геєць В. М. Цінова конкурентоспроможність чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання / В.М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 31).

залежності внутрішнього ринку від зовнішніх збурень⁷⁸. Поступова лібералізація валютного ринку і надання гнучкості валютному курсу гривні в Україні повинні поєднуватися із реструктуризацією та диверсифікацією економіки. У березні–квітні 2014 р. цього не було зроблено, тому конкретний валютний курс гривні більше залежав від адміністративної позиції НБУ, а стан самого валютного ринку, не зважаючи на зовнішню його лібералізацію, не здійснював вирішального впливу на рівень обмінного курсу гривні.

Слід погодитися з О. Шаровим, який зазначає, що немає впевненості щодо суто ринкового характеру сучасного валютного курсу гривні: «Динаміка курсу свідчить, що рух відбувається все ж таки не повністю згідно з тим, чого можна очікувати, маючи на увазі ринкову ситуацію. Це свідчить про збереження позаринкового втручання»⁷⁹. Безумовно, в Україні валютний курс гривні на початку 2014 р. мав тенденцію до падіння під впливом кризових макроекономічних причин. Однак, виглядає дивно, коли номінальний курс гривні, який не змінювався роками, раптом падає на 40% протягом одного тижня з причин, що формально існували давно, але ніяк не впливали на валютний ринок.

Очевидно, що обмежувачем надмірного впливу глобальних криз на розвиток внутрішнього ринку виступає держава. Внаслідок кризи 2008–2009 рр. закономірно постало питання про зміну економічної ролі держави. Криза наочно продемонструвала неефективність діючих макроекономічних регуляторів як для запобігання накопиченню системних ризиків, так і для формування належних стимулів розвитку внутрішнього ринку. Держава об'єктивно виконує роль регулятора «арбітра» для бізнесу навіть в умовах ліберального ринкового середовища з метою подолання різноманітних суперечностей. Ефективні важелі здійснення державної полі-

⁷⁸ Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире (кризисный опыт конца 90-х) / М.В. Ершов. – М. : Экономика, 2000. – С. 149–156.

⁷⁹ Шаров О. «Київський консенсус»: Проблеми анархії, монархії та олігархії / О. Шаров // Дзеркало тижня. – 2014. – 7 черв. – С. 8.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

тики проявляються, насамперед, в інституційній сфері – ведення діалогу із громадським суспільством.

Зазвичай вихід із кризи був пов'язаний із формуванням нової моделі державного регулювання економіки – різке посилення дирижизму в середині ХХ ст. (після Великої депресії 1930-х рр.) і звернення до лібералізації державного регулювання в кінці ХХ ст. (після кризи 1970-х рр.) Популярні на початку кризи 2008–2009 рр. ідеї про необхідність повернення до «великої держави» не виправдалися, проте й тепер можна очікувати деякого підвищення ролі державного регулювання. Швидше за все це буде проявлятися не в прямому втручанні в економіку і не в зростанні частки держави у власності, як після Великої депресії, а в посиленні регулювання фінансової сфери і насамперед, фінансових ринків – і на національному, і на глобальному рівні. Особливо це стосується монетарної сфери і діяльності банків, які тепер працюють в умовах більш жорсткого контролю з боку регуляторів (в частині вимог до капіталу та характеру допустимих трансакцій).

Сучасна позитивна динаміка економічного розвитку у світі спостерігається на тлі безпрецедентно м'якої монетарної політики центральних банків провідних країн, насамперед, США і Японії. Багато економістів висловлюють сумніви щодо принципової можливості повернутися в майбутньому до високих темпів зростання двох попередніх десятиліть. Це стосується як розвинених країн, так і країн з економікою, що розвивається⁸⁰. Триває обговорення проблеми *new normal*

⁸⁰Так, Л. Саммерс поставив під сумнів можливість підтримувати стійке зростання в США і в зв'язку з цим застеріг від занадто рішучого згортання заходів ФРС щодо його стимулювання (Summers L. Why Stagnation Might Prove the New Normal // Financial Times. – London, 15.12.2013. – P. 3; Summers L. Washington Must not Settle for Secular Stagnation // Financial Times. – London, 05.01.2014. – P.4). Одночасно розгорнулася дискусія про те, що темпи зростання в країнах з економікою, що розвиваються, в останні двадцять років були аномально високими і тепер вони скорегуються до рівнів, які спостерігалися в 1970-1980-ті рр. (Aslund A. Why Growth in Emerging Is Likely to Fall // Peterson Institute for International Economics Paper. – 2013. – No 13–10).

(нової нормалі) – моделі посткризового зростання, для якої характерні нижчі темпи, ніж у 1990–2000-ті рр.⁸¹.

Отже, достатньо високі темпи зростання економік, що розвиваються у докризовий період, особливо реального наявного доходу населення, тривалий час утримувалися за рахунок вливань коштів в економіку з-за кордону. Іноземні ресурси при цьому використовувалися головним чином для розігріву споживчого ринку.

Цілком очевидно, що вплив глобальної кризи 2008–2009 рр. на внутрішній ринок був обумовлений дією низки зовнішніх і внутрішніх шоків, до яких внутрішній ринок в економіках, що розвиваються, виявився неготовим. Це пов'язано з незавершеністю окремих важливих процесів ринкової трансформації, вузькістю внутрішнього ринку, надмірною залежністю від зовнішньої кон'юнктури, низьким рівнем економічного суверенітету в умовах прискорених темпів монетизації та рівня доларизації, випереджальним зростанням фінансового сектору у відриві від реального, а також недосконалою структурою економіки та її надмірною енергоємністю⁸². Високі темпи зростання української економіки протягом тривалого періоду утримувалися за рахунок надходжень ресурсів з-за кордону. Отже, вітчизняна економіка потрапила у залежність від чистого припливу капіталу. Таким чином, разом зі стрімким зростанням обсягу зовнішнього боргу економіка України почала розвиватися за споживацько-борговою моделлю. Іноземні позики головним чином використовувалися на споживчому ринку, а не інвестувалися в економіку. Водночас на внутрішньому ринку через активізацію торгівлі, зростання надходжень до бюджету від імпорту створювалась ілюзія позитивного стану національної економіки – мало місце збільшення чистих податків та споживчої активності,

⁸¹ Юдаева К. New Normal для России / К. Юдаева // Экономическая политика. – 2010. – № 6. – С. 196–203.

⁸² Буковинський С.А. Шляхи подолання фінансової кризи в Україні / С.А. Буковинський, Т.Є. Унковська, О.Л. Яременко // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 47–48.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

що й формувало досить вагомий внесок у зростання ВВП. Цілковито обґрунтованим у цьому зв'язку є висновок, що «дискретний, стрибкоподібний, а не еволюційний характер «інституційної зміни» світової економіки в умовах глобалізації загострює потребу пошуку нових механізмів системи глобального управління»⁸³.

Отже, механізм впливу глобальної кризи на розвиток внутрішнього ринку є широкоформатним і багатоканальним. Найгіршим наслідком впливу глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку є прискорення перетворення національних економік на сировинну периферію розвинених країн світу, які спеціалізуються лише на виробництві окремих товарів проміжного споживання з низькою часткою доданої вартості.

2.2. Особливості прояву глобальної кризи 2008–2009 років на внутрішньому ринку України

Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. закономірно негативно вплинула на розвиток внутрішнього ринку України внаслідок загального спаду виробництва, зниження ефективності негараздів фінансово-кредитної системи, порушення грошових взаємозв'язків, зростаючого розриву між грошовою і товарною масами, падіння реальних доходів та посилення соціальної диференціації населення, втрати вітчизняними товаровиробниками багатьох сегментів внутрішнього ринку, розширення тіньового обороту у сфері товарного обігу. Ситуація ускладнювалася тим, що орієнтація національної економіки України на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту в кризових умовах означала її надмірну залежність від зовнішніх чинників розвитку (зовнішні економічні шоки щодо України, по суті, неможливо спрогно-

⁸³ Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – С. 329.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

зувати), що обмежувало реалізацію стратегії сталого розвитку внутрішнього ринку.

Внутрішній ринок України продовжує залишатися у «полоні» наслідків глобальної фінансово-економічної кризи. Україна як і світова економіка переживає непрості часи переходу кризи в стан депресії і лише поступового повільного пожвавлення (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Темпи економічного зростання за окремими країнами і групами країн (2005–2013 рр., у % до попереднього року)*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Світ	4,7	5,2	5,3	2,7	-0,4	5,2	3,9	3,2	2,9
Країни з розвинутою економікою	2,8	3,0	2,7	0,1	-3,4	3,0	1,7	1,5	1,2
Країни G7	2,5	2,6	2,2	-0,3	-3,8	2,8	1,6	1,7	1,2
Євросоюз	2,4	3,6	3,4	0,6	-4,4	2,0	1,7	-0,3	0,0
Канада	3,2	2,6	2,0	1,2	-2,7	3,4	2,5	1,7	1,6
Франція	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2,0	0,0	0,2
Німеччина	0,8	3,9	3,4	0,8	-5,1	3,9	3,4	0,9	0,5
Італія	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4	-1,8
Японія	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	1,7	1,1	0,2	1,4
Великобританія	3,2	2,8	3,4	-0,8	-5,2	1,7	1,1	0,2	1,4
США	3,4	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,6
Португалія	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,9	1,9	-1,3	-3,2	-1,8
Ірландія	6,1	5,5	5,0	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	0,6
Греція	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-6,4	-4,2
Бразилія	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	0,9	2,5
Китай	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,6
Індія	9,3	9,3	9,8	3,9	8,5	10,5	6,3	3,2	3,8
Російська Федерація	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,5
ПАР	5,3	5,6	5,5	3,6	-1,5	3,1	3,5	2,5	2,0
Україна	2,7	7,3	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,2	0,0

* За даними: IMF; OECD.

Слабкий зовнішній попит на продукцію українських експортерів при незавершеності і низькій ефективності економічних реформ обумовили рецесію в Україні у 2012–2013 рр.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

Темпи економічного зростання більшості країн світу залишалися на дуже низькій позначці (за винятком Китаю).

У табл. 2.4 відображено рівень зниження валового внутрішнього продукту (за паритетом купівельної спроможності 2005 року, у відсотках до попереднього року) у кризових 2008–2009 рр. Із 46 країн Європи та СНД Україна знаходилася на другому місці за показником падіння обсягів ВВП (-14,8%) після Латвії (-17,7%).

Таблиця 2.4

10 країн світу із найбільшим падінням ВВП у 2008–2009 рр.⁸⁴

Країна	2008	2009
Латвія	-3,3	-17,7
Україна	2,3	-14,8
Литва	2,9	-14,8
Естонія	-4,2	-14,1
Вірменія	6,9	-14,1
Фінляндія	0,3	-8,5
Словенія	3,4	-7,8
Російська Федерація	5,2	-7,8
Хорватія	2,1	-6,9
Угорщина	0,9	-6,8

Глобальна фінансово-економічна криза почалася, насамперед, з країн, в яких мав місце високий рівень розвитку фінансового ринку. Саме фінансовий ринок став основним каналом впливу глобальної кризи на розвиток внутрішнього ринку багатьох країн світу. Проте, в Україні внаслідок нерозвиненості внутрішнього ринку основними формами прояву глобальної кризи на внутрішньому ринку стали суміжні фінансові засоби – надмірні інфляційні та девальваційні очікування, зростання тінізації фінансових відносин, значні масштаби вивезення капіталу, розширення офшорних маніпуляцій, широке використання інструментів трансфертного ціноутворення.

⁸⁴ Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Август Трейд, 2013. – С. 535–536.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Глобальна фінансово-економічна криза меншою мірою вразила внутрішні ринки зі значною інноваційною складовою і, навпаки, гостро проявилася в країнах, економіки яких не характеризуються високим рівнем інноваційності внутрішнього виробництва. Глобальна криза була менш відчутна там, де на внутрішньому ринку був достатньо потужний і динамічний сектор малого і середнього підприємництва.

Розглянемо стан внутрішнього ринку України у контексті оцінки наслідків економічної кризи для його динаміки. Якщо до кризи 2008–2009 рр. Україна посідала 26 місце серед 131 країни за індексом розміру внутрішнього ринку, а за ефективністю – 101 місце, то під час кризи – 31 місце за розміром і 103 місце – за ефективністю, а в 2013–2014 рр. – вже відповідно 38 і 124 місця (див.: табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Оцінка стану внутрішнього ринку України та його місце
в Індексі глобальної конкурентоспроможності
у 2008–2013 рр.**

	2008–2009		2009–2010		2010–2011		2011–2012		2012–2013		2013–2014	
	Міс-це	Оцін-ка	Міс-це	Оцін-ка	Міс-це	Оцін-ка	Міс-це	Оцін-ка	Міс-це	Оцін-ка	Міс-це	Оцін-ка
Розмір ринку	31	4,56	29	4,67	38	4,53	38	4,54	38	4,60	38	4,60
Ефективність ринку	103	3,87	109	3,74	129	3,53	129	3,58	117	3,82	124	3,81

* Складено за: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

Найгострішою проблемою залишається несприятлива для українських виробників кон'юнктура світових товарних ринків, що зумовлює слабкий зовнішній попит і зниження цін на основну вітчизняну експортну продукцію. Низький зовнішній попит має визначальний негативний вплив на зменшення обсягів виробництва таких експортоорієнтованих галузей економіки, як металургія, виробництво хімічної продукції та машинобудування. Глобальна криза проявляється для вітчизняного внутрішнього ринку також через високі ціни

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

на імпортовану сировину для цілого ряду галузей промисловості. Так, висока ціна на природний газ для України знижує конкурентоспроможність хімічної продукції. Висока ціна на нафту та імпортне мито знижує рентабельність виробництва нафтопродуктів, призводять до скорочення виробництва на українських нафтопереробних підприємствах.

Основними чинниками економічної кризи в Україні, починаючи з 2009 р., були насамперед зовнішні фактори, зокрема зниження цін на основні товари українського експорту на світових ринках. На внутрішньому ринку внаслідок стихійного процесу первісного нагромадження капіталу утворилися потужні фінансові угруповання, тісно пов'язані з владними структурами та бюджетними ресурсами. Сформувалися економічні відносини, які є значною мірою деформованими, непрозорими, такими, що регулюються не ринковими механізмами і нормами закону, а неформальними домовленостями та вибіркоvim застосуванням чинного законодавства. Функціонування і розвиток внутрішнього ринку відбуваються в Україні на тлі істотних викривлень його інституційних засад, структурних диспропорцій та гострих суперечностей.

Реальна ситуація така, що глобальна криза може привести економіку України до пастки стагфляції низьких або негативних темпів зростання, що супроводжуються стійко високою інфляцією. Вихід з стагфляції завжди дуже важкий і болісний. Україна не може застосовувати такі популярні у 2008–2009–рр. у розвинених країнах заходи, які спрямовані на підтримку низьких процентних ставок і масштабне «вливання» грошей в економіці. На нашу думку, ризик стагфляції в Україні зберігається, що необхідно брати до уваги при виробленні поточної економічної політики.

Неефективною і ризикованою є політика макроекономічного стимулювання попиту на внутрішньому ринку України. Як свідчать результати сучасних досліджень, збільшення платоспроможного попиту без підвищення продуктивності та конкурентоспроможності призводить до підвищення рівня

інфляції та обсягів імпорту⁸⁵. Фактично це і спостерігається в Україні, коли не вдається знизити інфляцію до прийняттого рівня, а імпорт зростає швидше за експорт. Наслідком стає ситуація, коли на внутрішньому ринку конкурентоспроможні переважно сировина і послуги, а все інше на ринок імпортується.

Основними формами прояву глобальної кризової ситуації на внутрішньому ринку України можна вважати: згортання пропозиції товарів вітчизняного виробництва, збільшення імпортової складової в задоволенні внутрішнього попиту і, як наслідок, зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами. Інститути внутрішнього ринку в Україні мають певні можливості з регулювання цих кризових процесів, але базову основу формування секторальних пропорцій і товарної насиченості внутрішнього ринку забезпечують, передусім, суб'єкти ринку – виробники та споживачі продукції. Саме їх дії, галузева належність і масштаби участі у ринкових процесах визначають суспільний попит на продукцію та можливість його задоволення, формуючи, таким чином, пропорції та обсяги товарообороту внутрішнього ринку. Тому вирішення кризових проблем внутрішнього ринку України слід шукати, насамперед, у сфері виробництва. Відсутність позитивних зрушень на світових ринках в умовах кризових процесів веде до стійкої рецесії у провідних країнах світу, що й надалі погіршуватиме умови для експортоорієнтованого виробництва в Україні, насамперед – металургійної та хімічної промисловості.

Найболючіша проблема для національних товаровиробників у кризовий і посткризовий період – відсутність ринку збуту продукції. Вітчизняні суб'єкти торговельної діяльності налагодили таку співпрацю з міжнародними імпортерами, тому навіть якщо український товаровиробник й випустить якісну продукцію, йому буде важко реалізувати на внут-

⁸⁵ Ведев А. Некоторые количественные оценки воздействия институциональных ограничений на экономический рост в России / А. Ведев, А. Косарев // Экономическая политика. – 2012. – № 1. – С. 50–65.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

рішньому ринку. Крім того, слід зазначити, що чимало товарів всесвітньо відомих марок в українській внутрішній торгівлі є не імпортом, а низькоякісною підробкою, виробленою безпосередньо на території України.

Вплив глобальної кризи на розвиток вітчизняного внутрішнього ринку посилювався внаслідок високої залежності України від експорту, а експорту – від кон'юнктури світового ринку. У цих умовах постає проблема: чи здатна країна з малою відкритою економікою, як Україна, змінюючи власне внутрішнє виробництво, коригувати обсяг експорту або вітчизняний експорт визначається лише рівнем і динамікою розвитку економіки країн-імпортерів. Остання гіпотеза отримала набагато більше емпіричних підтверджень, ніж перша. Іншими словами, експортні ціни країн з малою відкритою економікою, таких як Україна визначаються зовнішнім попитом, а не формуванням пропозиції товарів внутрішнього виробництва. Україна сьогодні дуже уразлива до світових ризиків щодо залежності від експорту сировинних товарів. Якщо рецесія в розвинених країнах, на частку яких припадає значний обсяг зовнішньої торгівлі України, буде обмежена, падіння ВВП України не передбачається. Але у разі нової хвилі глобальної фінансово-економічної кризи можна очікувати істотних проблем для економіки і внутрішнього ринку України⁸⁶.

Внаслідок скорочення світового попиту на українську продукцію та зниження цін на сировинних ринках під час кризи 2008–2009 рр. для українських експортерів були суттєво обмежені зовнішні ринки збуту. Одночасно імпорт на внутрішньому ринку скорочувався під впливом зменшення внутрішнього попиту та зниження обмінного курсу гривні. Безумовно, Україні не слід обмежувати виробничу кооперацію та торгівлю лише ринками ЄС. Однак для того, щоб бути конкурентоспроможними на розвинутих міжнародних ринках, потрібно стати конкурентоспроможними на ринках

⁸⁶ Olearchyk R. Ukraine: on the brink again / R. Olearchyk // Financial Times. – London 01.02.2012. – P. 7.

сусідніх менш розвинених країн. Тут легше наростити необхідні обсяги експорту для того, щоб покрити витрати на здійснення інноваційних процесів. Без розвитку інноваційного внутрішнього виробництва неможливо вийти з більш високотехнологічними товарами на ринки ЄС.

Гострим проявом фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. стало істотне збільшення імпортової складової вітчизняного внутрішнього ринку. За умов кризової інфляції на світових ринках Україна має обмежені можливості протидіяти ціновій динаміці на внутрішньому ринку. Вітчизняному внутрішньому ринку доведеться адаптуватися до нових післякризових умов. Надто багато на наш внутрішній ринок потрапляє контрабандних та контрафактних товарів, внаслідок чого утворилися значні за обсягами неконтрольовані державою товарні ринки. В Україні виник та існує принизливий для країни і небезпечний для здоров'я її громадян, але постійно зростаючий сегмент секонд-хенду. Значний обсяг імпортованих товарів, переважно низькосортних й дешевих, дестабілізує внутрішній ринок.

Обсяг імпорту товарів в Україні за 2005–2013 рр. зріс майже у 2,3 рази, випередивши виробництво ВВП (за ПКС 2005 р.). Потенціал імпортової залежності у посткризовий період в Україні не було ліквідовано, тож з відновленням обсягів виробництва він лише зростатиме.

Україна традиційно використовує такий захід підтримки імпортозаміщення, як девальвацію національної валюти. Так, девальвація стала однією з причин зниження обсягів імпорту в 2009 р. Завдяки девальвації привабливість конкуруючих з імпортом вітчизняних підприємств зросла. У цілому конкурентоспроможні товари внутрішнього виробництва повинні відповідати критеріям якості, яких вимагають споживачі. Проте, вітчизняна продукція не відповідає постійно зростаючим вимогам щодо якості, зокрема споживчих товарів побутового призначення.

Інтереси сталого зростання внутрішнього ринку і стабільного виходу національних виробників на міжнародні

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

ринки вимагають дотримання певного оптимального рівня обмінного курсу гривні щодо провідних світових валют, передусім – американського долара і євро. При цьому межа девальвації⁸⁷ визначається довірою суспільства і, насамперед, інвесторів до національної валюти, яка повинна підтримуватися за будь-якої ситуації. При цьому слід чітко розуміти, що надмірне зниження курсу гривні – прямий крок до зростання інфляційних процесів.

Використання для стимулювання внутрішнього ринку інфляційного та девальваційного ресурсу не можна вважати далекоглядним з точки зору перспектив довгострокового економічного зростання. Від загальних дискусій про доцільність (недоцільність) девальвації чи ревальвації номінального обмінного курсу треба переходити до конкретного дослідження параметрів валютного курсу гривні, які забезпечуватимуть найбільший позитивний вплив на розвиток національної економіки в Україні.

Внутрішній ринок найефективніше працює тоді, коли стабільними є внутрішні ціни, а валютний курс – передбачуваним. Різкі курсові коливання створюють несприятливий фон для фінансового забезпечення розвитку внутрішнього ринку. Низький рівень інфляції стає одним із головних параметрів функціонування ефективного внутрішнього ринку.

В Україні багато років обговорюється питання про важливість відміни толінгових операцій з переробки імпоротної давальницької сировини, маючи на увазі, що толінг істотно стримує розвиток власної сировинної бази для внутрішнього виробництва, ставить це виробництво в пряму залежність від імпорту сировини, а отже – кон'юнктури світового ринку. При цьому вітчизняні підприємства, переробляючи сировину на основі толінгових контрактів, позбавляються значної частини прибутку від реалізації продукції основного вироб-

⁸⁷ Щодо номінального обмінного курсу в цілому, то можна вважати коректним використання термінів «ревальвація» і «девальвація», хоча у точному їх значенні вони відображають зміну золотого вмісту валют. Для реального обмінного курсу слід використовувати інші терміни – «апresiasi» і «депреціация».

ництва. Крім того, толінгові операції значно скорочують надходження доходів до бюджету від справляння митних зборів.

Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» № 328/95-ВР від 15.09.1995 став важливим, насамперед, для вітчизняних підприємств легкої промисловості. Відповідно до нього операції з давальницькою сировиною, яка ввозиться на територію України для її переробки на готову продукцію з метою подальшого вивезення, користуються пільговим оподаткуванням ПДВ. При такій ситуації відомі світові бренди мають можливість за незначні кошти виробляти в Україні якісний одяг і продавати його на європейських ринках. По суті, українські швейні фабрики стали «міні-офшорами» для цих світових брендів одягу. Іноземному замовнику вигідніше завозити давальницьку сировину для виготовлення з неї готової продукції із метою її подальшого експорту з України, ніж продавати таку ж готову продукцію на території України.

Стабільне ефективне внутрішнє виробництво – необхідна умова підвищення стійкості внутрішнього ринку України кризових шоків зовнішньоекономічної кон'юнктури. Внутрішнє виробництво Україною не можна визнати ефективним. У 1991 р. (на момент розпаду СРСР) ступінь спрацювання основних фондів становив по економіці в цілому 45% і по промисловості – 51,3% у 2005 р. – відповідно 49,0 і 57,9%, а у 2012 р. 76,7 і 57,3%. Капітальні інвестиції у 2004–2009 рр. досягли 25,9–30,9% ВВП, у 2010–2012 рр. – знизилися до 21,1–17,8% ВВП⁸⁸. При цьому останніми роками спостерігається взаємопов'язана від'ємна динаміка показників, які характеризують стан інвестиційного процесу в Україні. Надмірною залишається частка власних коштів підприємств та організацій у джерелах фінансування капітальних інвестицій – 2013 р. – 63,8%, тоді як частка кредитів банків та інших позик складала лише 15,3%⁸⁹.

⁸⁸ Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 25, 81.

⁸⁹ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 184.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

Водночас в Україні головним джерелом фінансування інвестиційних витрат національної економіки за останнє десятиліття залишається кредиторська заборгованість, яка в різні роки перевищувала обсяги дебіторської в 1,1–1,2 разу, створюючи умови для існування досить значної кількості традиційно збиткових підприємств. Ще у 2007 р. обсяги кредиторської заборгованості в Україні були дещо нижчими від ВВП (98,6%); в інші роки ця заборгованість перевищувала величину ВВП (у 2012 р. кредиторська заборгованість становила – 2065,1 млрд грн, а дебіторська заборгованість – 1701,4 млрд грн)⁹⁰.

В Україні криза в цілому негативно позначилася на стані внутрішнього виробництва, особливо – на його промисловому секторі. Очевидним є той факт, що зовнішні умови економічного розвитку країни сьогодні продовжують залишатися дуже складними після кризи 2008–2009 рр. У цій ситуації перспективи посткризового зростання визначатимуться тим, чи криза буде реальним каталізатором структурної переорієнтації економіки із сировинних на більш технологічні обробні галузі внутрішнього виробництва за умови випереджального інноваційного розвитку останніх. Проте ніяк не вдається провести прогресивну реструктуризацію вітчизняного внутрішнього виробництва і збільшити обсяги і частку реалізації на внутрішньому ринку інноваційної продукції. Українська економіка надто зосереджена на енергоємних галузях – металургії і хімічній промисловості. Але наразі енергетика стає дедалі дорожчою і видається однією з гострих проблем на шляху України до диверсифікації економіки. Безумовно галузі, що базуються на інноваціях і знаннях, мають значний капітал.

Глобальна криза 2008–2009 рр. розширила межі і поглибила рівень тінізації української економіки. Торгівля, фінансові ринки, нафтогазовий сектор, будівництво, а також сфера послуг, як і раніше, обіймають лідируючі позиції «в тіні» вітчизняної економіки. Однією з ключових схем тіньової міні-

⁹⁰ Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – С. 88, 94.

мізації є виведення розрахунків у готівку і сплата заробітних плат у конвертах. У «тіні» перебуває близько 50% нинішнього фонду оплати праці. Ситуація погіршилася навіть не під час кризових 2008–2009 рр., а в посткризовому 2010 р., коли, відновлюючись після падіння, суб'єкти господарювання вимушені були шукати додаткові ресурси (часто тіньові) для зростання.

Основні тіньові маніпуляції в Україні спрямовуються на неправомірне заниження виручки або безпідставне збільшення витрат. Саме такою схемою користуються недобросовісні експортери, укладаючи за мінімальною ціною договори з пов'язаними офшорами. Отже, одним з найпоширеніших легальних методів виведення прибутку з країни є рух фінансових коштів між вітчизняними компаніями і їхніми офшорними структурами. Схема проста: український резидент поставляє афільованій офшорній структурі товар за заниженою ціною, та перепродує його вже за ринковою вартістю. Це стало основною тенденцією, адже в Україні практично вичерпані наявні можливості маніпулювання митною вартістю для її підвищення.

Тенденція полягає в тому, що реальний покупець отримує товар за справжньою, ринковою, ціною, а весь прибуток акумулюється на зарубіжних рахунках посередника. Основні галузі промисловості та сільського господарства в Україні є експортноорієнтованими, а тому й масштаби мінімізації податків з використанням офшорних схем дуже значні. Тенденція до заниження експортних цін проявляється досить чітко, майже 50% найменувань українських товарів при експорті коштували на третину менше, ніж одиниця аналогічних імпортованих товарів. При цьому таку різницю важко пояснити нижчою собівартістю українських виробів. Штучне заниження вартості експортованих товарів стало цілком закономірним в умовах відсутності дієвих механізмів протидії цьому явищу. У результаті знижується експортна вартість товарів і недоотримується валютна виручка, з одного боку, з іншого, – зменшується сума податкових платежів, з боку експортерів.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

Надто «тінізована» діяльність вітчизняного бізнесу у кризовий і посткризовий періоди пов'язана із відшкодуванням ПДВ. Сплачений на митниці ПДВ імпортери автоматично відносять до податкового кредиту. Таким чином, виконуючи план з податкових зборів, митні органи тим самим «накручують» і суми заявок на відшкодування ПДВ.

Під впливом глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. в Україні значно зросли масштаби трансфертного ціноутворення як засобу вивезення капіталу і податкової мінімізації. Питання трансфертного ціноутворення виникло зі зростанням ролі транснаціональних корпорацій у світовій економіці, що є наслідком поглиблення економічної інтернаціоналізації та глобалізації. Трансфертна ціна – ціна, яка встановлюється між афільованими фірмами, за якою одна фірма реалізує товари та надає послуги іншій афільованій фірмі⁹¹. Таким чином ускладнюється завдання визначення фактичних витрат та доходів відповідних компаній та точного визначення величини податків. Закон про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення було прийнято 4 липня 2013 р. Норми цього Закону загалом повинно мінімізувати тіньові схеми ведення бізнесу, обмежити процеси, які пов'язані із виведенням капіталу за кордон, впорядкувати взаємовідносини між материнськими та дочірними підприємствами з метою недопущення застосування схем з мінімізацією податків.

Важливим наслідком кризи є зростання значущості створення сприятливих умов для конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках. Зважаючи на те, що структурні характеристики українського внутрішнього ринку об'єктивно диктують високий рівень його експортної залежності, постає стратегічне завдання зміцнення конкурентних позицій України в новітній глобальній системі. Це створює потребу розширення інструментарію безпосе-

⁹¹ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. – OECD, 2010. – P. 28. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.oecd.org>.

редньої підтримки національних товаровиробників-експортерів. Україна як відкрита економіка традиційно демонструє високий ступінь залежності від глобальних економічних тенденцій. Тому, кризово-депресивні тенденції сучасної світової економіки продовжують відігравати потужну гальмівну роль в Україні.

У перший кризовий 2008 р. Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ). Позитивне значення цього кроку є очевидним. Багатосторонній режим правил СОТ дозволив Україні застосовувати закріплені механізми розв'язання суперечок у зовнішньоекономічній сфері. Це створює більший потенціал довіри для вітчизняних товаровиробників і може мати позитивний фінансово-економічний результат. Тому Україна потенційно може отримати досить помітний ефект, насамперед, у галузях, які створюють продукцію з високою доданою вартістю.

Зрозумілим є те, що умови, на яких Україна вступила в СОТ, є дуже суперечливими. Насамперед, це стосується верхніх меж, так званих зв'язаних тарифів, більше за які Україна зобов'язалася не підвищувати діючі мита. Україна має дуже вузький так званий *policy space* («простір політики»). При вступі до СОТ Україна значно лібералізувала свій внутрішній ринок. По суті це означало істотне обмеження інституційних можливостей модифікувати своє митно-тарифне регулювання без додаткових міжнародних угод. Ті країни, які мають значний *policy space*, підвищують ступінь гнучкості щодо регулювання внутрішнього ринку.

У 2012–2013 рр. Україна поставила перед СОТ питання про зміни зв'язаних тарифів за 371 тарифною лінією. Із промислової продукції – це засоби наземного транспорту, окремі види сільськогосподарської та побутової техніки. Із текстильної продукції – це так званий секонд-хенд, що абсолютно не порушує балансу торгівлі готовою продукцією. Із сільськогосподарської продукції – окремі види фруктів та овочів; цілий ряд видів м'ясної продукції, квіти. Однак, вирішити цю проблему в межах правил СОТ дуже непросто.

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. гостро проявилася у сфері внутрішньої торгівлі України. Особливо це позначилося на обсязі оптового товарообороту. Якщо у 2008 р. оптовий товарооборот підприємств в Україні становив 998,6 млрд грн, то у 2009 р. – вже 817,5 млрд грн. У 2010 р. оптовий товарооборот вітчизняних підприємств так і не досяг докризового рівня – лише 993,7 млрд грн (2011 р. – 1107,3 млрд грн, 2012 р. – 1093,3 млрд грн, 2013 р. – 1074,7 млрд грн)⁹².

Ознакою кризи стало і зростання товарних запасів. Навпаки зменшення товарних запасів є ознакою активізації попиту на внутрішньому ринку. Так, за багатьма позиціями номенклатури товарів тривалого користування в українській внутрішній торгівлі спостерігалось збільшення забезпеченості товарообороту товарними запасами. Особливо це було помітно в 2009 р.

Серед кризових негараздів у вітчизняній внутрішній торгівлі – велика різниця між закупівельними й роздрібними цінами, довге повернення грошових коштів торговців до виробників, що створює дефіцит фінансових ресурсів. Фінансові негаразди, втрата довіри постачальників, підвищення чутливості споживачів до ціни – це реальні форми прояву кризи у внутрішній торгівлі. Кількість збиткових підприємств у сфері внутрішньої торгівлі, по суті, не зменшується, а сума збитків зростає. Очевидно, що оцінювати фактичний обсяг оптового і роздрібного товарообороту в Україні можна лише в контексті тінізації економічного обороту і приховування доходів. Значна частина коштів вітчизняних торговельних підприємств знаходиться в тіньовій сфері. Йдеться, насамперед, про приховування торгової виручки і ухилення від сплати податків. Не секрет, що багато в чому історія українського торговельного капіталу була побудована на зовнішньоекономічних (митних) маніпуляціях, коли вони отримали можливість продавати на вітчизняному внутрішньому ринку імпортні товари з «надмірними» націнками.

⁹² Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 254.

Державна підтримка високої конкурентоспроможності національних товаровиробників має важливе значення для подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи на внутрішньому ринку України. Активізувати державну політику щодо підтримки національних товаровиробників повинна була Державна програма розвитку внутрішнього виробництва №1130 від 12 вересня 2011 р. У Програмі йшлося про те, що нерозвиненість внутрішнього ринку, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, послаблення державного управління національною економікою протягом останніх двох десятиліть погіршують стратегічні перспективи розвитку України. Однак реалізувати цю програму не вдалося. У посткризовий період кожна держава прагне визначити найбільш ефективну стратегію розвитку її економіки, що набуває особливої актуальності за умов нестабільності на світовому ринку, зростання ризиків розвитку внутрішніх ринків тощо.

Суперечливим є впровадження пільг для національних товаровиробників за галузевим принципом. Згадаємо, що у 2004 р. безпрецедентні пільги були надані автомобільній промисловості Законом України «Про розвиток автомобільної промисловості України». Але очікуваного результату не було досягнуто. Неефективним антикризовим заходом слід вважати державну підтримку вітчизняних застійних галузей імпорними спеціальними митами.

В Україні поширилася практика укладання меморандумів порозуміння між державними органами, виробниками і торгівлею. Як приклад, наведемо підписання меморандуму між Кабінетом Міністрів України, виробниками продовольчих товарів і суб'єктами системи мережевої роздрібно торгівлі до кінця 2011 р. Згідно з меморандумом, виробники зобов'язувалися не допускати необґрунтованого зростання цін на соціально значущі товари, встановлювати їх рентабельність не вище 12,0%, не скорочувати їх поставки у роздрібну мережу, гарантувати якість, укладати прямі договори з реалізаторами, співпрацювати з Міністерством економічного

2. Оцінка наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку торгівлі України

розвитку і торгівлі України в частині моніторингу оптових цін на ці товари. Своєю чергою, представники торговельних мереж домовилися, зокрема, що торговельна націнка на продовольчі товари соціального значення не буде вищою за 10% від ціни виробника постачальника; розрахунки з постачальниками здійснюватимуться у спеціально встановлені терміни; будуть укладатися прямі договори з виробниками; забезпечуватиметься присутність соціально значущих товарів у торгівлі і не застосовуватимуться бонуси та надбавки⁹³.

Отже, в умовах продовження кризово-депресивних економічних процесів стійкість внутрішнього ринку України залишається достатньо низькою і має місце тенденція до подальшого зниження. У таких умовах стратегічним завданням є подолання цієї негативної тенденції на основі прискореного розвитку внутрішнього виробництва і суттєвого збільшення частки вітчизняної продукції, яка продається на внутрішньому ринку. Це обумовлює стимулювання як внутрішнього попиту на споживчі та інвестиційні товари, так і збільшення їх пропозиції з боку вітчизняних товаровиробників. Україна продовжує рухатися по складному шляху подолання негативних наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для розвитку внутрішнього ринку і торгівлі.

⁹³ www.retail.ru, retail-club.ru, ua-retail.com

3. СЦЕНАРІЇ СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ І ТОРГІВЛІ

3.1. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в Україні

В умовах поступового посткризового відновлення національної економіки очевидна необхідність радикальної структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі. В Україні потрібні ефективні науково-технічні новації в промисловості, сільському господарстві, транспорті, будівництві, оптовій і роздрібній торгівлі. Тільки на базі підвищення конкурентоспроможності українських товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках можна підвищити економічну стійкість національного господарства до нових хвиль глобальної кризи, яка продовжується на основі генерування системних проблем розвинених економік світу. Отже, необхідна структурно-інституціональна модернізація внутрішнього ринку і торгівлі, впровадження новітніх технологій, підвищення ефективності всіх секторів внутрішнього ринку. Очевидно, що внутрішній ринок України слід виводити на траєкторію сталого зростання. І це мають бути не короткострокові коливання збільшення доходів населення, зумовлені зовнішньоекономічною кон'юнктурою або залученням споживчих кредитів, а довгострокова тенденція збільшення реального випуску вітчизняної конкурентоспроможної продукції на одну особу.

Найбільш прийнятними є програми трансформації внутрішнього ринку і торгівлі за основними сценаріями з визначенням чітких цілей та економічних орієнтирів. Такі програми дозволяють концентруватися на найважливіших цілях і здійснювати відповідні заходи у чітко встановлені терміни.

Проблеми формування ефективного внутрішнього ринку та розвитку внутрішньої торгівлі в Україні не набули належного рівня наукового осмислення. Практичний досвід свідчить, що незавершеність трансформаційних процесів на

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

внутрішньому ринку посилює його структурну деформацію, спричиняє прояви інституційної неефективності, спотворюючи механізм мотиваційної поведінки вітчизняних товаровиробників. Маючи об'єктивно обумовлені внутрішні стимули для широкомасштабної та динамічної структурно-інституційної трансформації внутрішнього ринку, Україна повинна застосовувати нестандартні підходи, методи та організаційно-економічні інструменти регулювання ринково-конкурентних відносин, трансформувати структуру внутрішнього ринку та внутрішньої торгівлі, їх інституційні механізми з метою забезпечення установленної конкурентоспроможності національної економіки на шляху інноваційного зростання.

Глобалізація сучасного стану національних економік, посилення системних зв'язків різних соціально-економічних структур зумовлюють об'єктивний процес трансформації внутрішнього ринку як структурно цілісної системи. І саме зростаюча цілісність внутрішнього ринку надає йому принципової новизни та економічної відмінності, визначає посилення ролі глобальних інтересів і цінностей. Вони визначають загальний напрям структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку.

Безумовно, конкретні варіанти і сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку визначаються реаліями різноманітності, багатогранності та мінливості, що веде до нелінійності та багатоваріантності економічних змін, циклічності та ризиковості виникнення певного простору шляхів (сценаріїв) розвитку внутрішнього ринку і відбору множини варіантів трансформації з різним рівнем потенційних можливостей розвитку, в тому числі неефективних та малоефективних. Процес трансформації у даному випадку характеризується: нестійкістю, невизначеністю, високою ризикованістю, альтернативністю і багатоваріантністю. Держава має впливати на формування структурних та інституційних умов трансформації внутрішнього ринку за допомогою нормативно-законодавчого забезпечення трансформаційних перетворень, підтримки назрілих інституціональних змін, адаптації економічної політики до умов глобалізації.

Метою системи управління структурно-інституціональною трансформацією внутрішнього ринку є ефективно забезпечення досягнення цілей та розв'язання першочергових конкретних завдань, які постають на тих чи інших етапах розвитку внутрішнього ринку. Проте, якщо завдання структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку з часом можуть змінюватися під тиском внутрішніх і зовнішніх обставин, то основні притаманні системі економічні цільові орієнтири істотно не змінюються, хоча роль кожного з них може проявлятися більшою чи меншою мірою залежно від особливостей кожного етапу розвитку внутрішнього ринку та умов діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Наукове розуміння сценаріїв структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку неможливе без врахування фундаментальних процесів глобалізації (внаслідок якої середовищем діяльності кожного ринкового суб'єкта стають світогосподарські зв'язки), диференціації та інтеграції (внаслідок яких посилюється відособленість і одночасно взаємозалежність суб'єктів господарювання, форм і змісту трансформаційних процесів).

Складність та масштабність проблем, які виникли на шляху трансформації внутрішнього ринку, зумовлюють усвідомлення структурно-інституціональної трансформації як багатовимірного та багаторівневого процесу, пов'язаного з вирішенням комплексу коротко-, середньо- та довгострокових завдань. Йдеться насамперед про розвиток як основну форму трансформації внутрішнього ринку, що супроводжується порушенням рівноваги, перервами поступовості, невизначеністю, незавершеністю, наявністю особливих перехідних станів і специфічних елементів перехідних структур, альтернатив трансформації тощо.

(1) Основний сценарій

Основний сценарій структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку передбачає, насамперед, проведення базових економічних реформ, які сприятимуть розвиткові вітчизняного бізнесу шляхом впровадження прозорості

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

і легкоадміністрованої системи оподаткування та відкриття доступу національних товаровиробників до позикового капіталу. Це сприятиме підвищенню ефективності державного регулювання та удосконаленню системи контролю у сфері внутрішньої торгівлі і захисту прав споживачів. Важливим при цьому є механізм державної підтримки суб'єктів господарювання у сфері внутрішньої торгівлі, які здійснюють продаж соціально значущих товарів. При цьому потрібно реалізувати на практиці принципи державно-приватного партнерства, зменшити тиск на бізнес і знизити фіскальну активність держави.

Тут виникає складне в теоретичному і практичному розумінні питання: хто і як може прискорити формування найбільш розвинених економічних форм, які забезпечуватимуть на внутрішньому ринку більш високі темпи розвитку? Зробити ставку лише на іноземний або приватний національний капітал у справі форсованого розвитку сучасних структур внутрішнього ринку не вдасться. Важливою і необхідною є ефективна роль держави. Його вплив на внутрішній ринок України міг би відбуватися двоюко: за допомогою звичайної регулюючої діяльності і через державну власність, яку слід розглядати як особливий випадок здійснення державою своєї економічної функції.

Важливе значення матиме поглиблене виконання положень Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС, оскільки сприятиме наближенню законодавства та регуляторного середовища України та ЄС, а відтак усуненню нетарифних торговельних бар'єрів та сприятиме інтеграції України до внутрішнього ринку Євросоюзу і єдиного нормативного простору в переважній більшості секторів економіки. Це дасть можливість перейти від партнерства і співробітництва до економічної асоціації та інтеграції. Саме зона вільної торгівлі передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталів та до певної міри руху робочої сили.

Основний варіант структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку пов'язаний з поступовим підвищенням конкурентоспроможності експорту української продукції в країни ЄС. Це передбачає розширення обсягів бюджетної підтримки сільського господарства до рівня 10–15% від вартості валової продукції галузі (при нинішніх – лише 6%). Хоча навіть у перспективі Україна не зможе дозволити собі таку підтримку як в країнах ЄС (45%) і забезпечити адекватну конкурентоспроможність своєї продукції на ринках ЄС⁹⁴. У будь-якому випадку вигоди від безмитного експорту до ЄС українських промислових товарів не компенсують втрат від обмежень експорту сільсько-господарської продукції. До того ж діє сильний конкурентний та сертифікаційний бар'єр, адже експорт українських промислових товарів з високим рівнем доданої вартості в європейські країни буде регулюватися технічним регламентом ЄС. Можливості уряду щодо розв'язання цих завдань будуть обмежені наявними у вітчизняних товаровиробників ресурсами.

Проблема недосконалості нормативно-правового регулювання імпорту товарів та відсутності дієвого контролю за реалізацією імпортних товарів на внутрішньому ринку за основним сценарієм так й не буде вирішено. Додаткові заходи стимулювання імпортозаміщення не будуть ефективними, не будуть дієвими й схеми підтримки національних товаровиробників, на основі яких намагатимуться лобіювати звичайний протекціонізм.

Економічне зростання України в майбутньому з формуванням сприятливої кон'юнктури для продажу вітчизняної продукції на міжнародних ринках та підтриманням її цінової конкурентоспроможності за основним сценарієм буде здійснюватися в основному за рахунок девальвації гривні. Цей чинник, як вже зазначалося, здатний покращити умови для збільшення доходів товаровиробників-експортерів і, відпо-

⁹⁴ Гайдучий П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції / П. Гайдучий // Дзеркало тижня. – 2013. – 8 черв. – С. 6.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

відно, фонду нагромадження в економіці України, що в подальшому може бути використаний як для модернізації існуючих виробничих потужностей, так і започаткування нових видів економічної діяльності з випуску інноваційної або якісно кращої продукції. Однак можливості впливу сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на динаміку зростання вітчизняного товарного виробництва будуть обмеженими. Розраховувати на те, що в майбутньому українська економіка почне зростати випереджальними темпами та може наблизитися до першої двадцятки–тридцятки країн-лідерів світового господарства не можна.

Будуть створені кращі умови для розвитку середнього і малого бізнесу. Досвід багатьох країн свідчить, що середні та малі підприємства не тільки стають найбільш привабливими реальними об'єктами інвестування для населення, а й багато в чому формують національний конкурентний потенціал. Тому актуальним є виявлення реальних мотиваційних механізмів стосовно конкретних суб'єктів малого і середнього інвестування.

Важливою є реалізація послідовної структурної політики, орієнтованої на використання національних переваг, забезпечення економічної безпеки України, прискорення її ефективної інтеграції в сучасну світогосподарську систему. Відсутність чіткої програми структурної перебудови національної економіки і, особливо, її реального сектора залишатиметься фактором, що постійно підживлюватиме середовище для кризових явищ. Натомість, не вирішивши стратегічно важливої проблеми зменшення зовнішньої енергетичної залежності, Україна продовжуватиме розпорозувати обмежені ресурси на підтримку і збереження енергомістких виробництв.

Тренд розвитку внутрішнього ринку зразка 1999–2011 рр. спирався на швидке підвищення попиту (насамперед, зовнішнього), який задовольнявся завдяки наявності в економіці незадіяних виробничих потужностей. По суті, при цьому вдало поєднувалися можливості нарощувати внутрішній попит і динамічний розвиток світової економіки, яка фор-

мувала зовнішній попит. Однак, цей відновлювальний тип економічного зростання в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури був майже нечутливий до інвестиційного клімату. Якщо цей тренд не буде змінено, то вичерпання резервів поступово призведе до гальмування зростання економіки, яке можна компенсувати лише формуванням умов, сприятливих для інвестиційної активності.

Ключовими проблемами внутрішнього ринку України за основним сценарієм трансформації будуть залишатися низька ефективність використання праці і капіталу, відсутність умов для збільшення частки продукції та послуг з високою доданою вартістю, що виявлятимуться критичними на фоні зростаючих витрат. Потенційно гостронебезпечним буде ризик вибору політико-економічного курсу на номінальне прискорення – підвищення темпів економічного зростання без забезпечення його якості.

Важливе значення матиме збільшення базових соціальних стандартів. Їх динаміка в українській економіці характеризується такими даними: мінімальна заробітна плата – 1073 грн (на 01.01.2012), 1147 грн (на 01.01.2013), 1218 грн (на 01.11.2013); прожитковий мінімум – 1017 грн (на 01.01.2012), 1108 грн (на 01.01.2013), 1176 грн (на 01.11.2013); мінімальна пенсія – 822 грн (на 01.01.2012), 894 грн (на 01.01.2013), 949 грн (на 01.11.2013)⁹⁵. При цьому не йдеться про розширення патерналістських функцій держави. Навпаки, надмірний соціальний популізм буде поступово демонструвати свою безперспективність через очевидні жорсткі бюджетні обмеження. У цих умовах можливі владні «соціальні ініціативи» не будуть надійним стимулом розвитку внутрішнього ринку.

Подальша структурно-інституціональна трансформація внутрішнього ринку на самодостатній основі потребуватиме суттєвого піднесення ролі та значення активного залучення у

⁹⁵ Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2014. – С. 30.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

внутрішній господарський оборот продукції національного виробництва.

(2) Песимістичний сценарій

При песимістичному сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку переважатимуть методи адміністративного тиску на вітчизняний бізнес, не будуть створені необхідні можливості введення виваженого, прозорого і відкритого алгоритму соціально-економічних реформ у частині термінів їх реалізації, а також за сутністю заходів. Внутрішній ринок не набуде належного розвитку без забезпечення захисту прав власності, конкуренції та свободи вибору. Поглибитися ситуація, при якій українська економіка буде й надалі монополізуватися. Розбудовувати малий і середній бізнес в умовах складної й непрозорої дозвільної системи і жорсткого «пресингу» контролюючих органів буде практично неможливо. Для більшості суб'єктів ринку діятимуть примусові та заборонні заходи, для решти наближених до владних структур ці заборони багато в чому будуть зняті. Залишиться дуже високим рівень тінізації внутрішнього ринку і торгівлі. Все це сповільнить технологічну модернізацію української економіки, закріпить за нею сировинний експортний характер.

Міжгалузеві зрушення відбуватимуться на внутрішньому ринку України всупереч загальносвітовим тенденціям. Так, падіння виробництва у високотехнологічному машинобудуванні свідчатиме про глибинну структурну кризу цих галузей промисловості, тоді як збільшення ваги металургії та хімічного виробництва демонструватиме тяжіння національної промисловості до базових, низькотехнологічних та матеріалоємних виробництв. Одним з основних чинників міжгалузевих зрушень є недосконала державна структурна економічна політика, сконцентрована на інтересах окремих фінансово-промислових груп.

Внутрішній ринок за песимістичним сценарієм трансформацій не зможе адекватно реагувати на зовнішньо-

економічні шоки; по суті не буде можливості для додаткової гнучкості при здійсненні зовнішньоторговельної політики на основі використання легітимних інструментів СОТ. Навіть за песимістичним сценарієм українська економіка отримає позитивні результати завдяки відкриттю європейського ринку. Конкурентні підприємства зможуть наростити виробництво й доходи, надати нові робочі місця. Однак все ж залишатиметься обмеження доступу українських товарів на європейські ринки під приводом їх невідповідності європейським стандартам і сертифікатам, а Україна не зможе прийняти адекватні заходи.

Для України збережеться тенденція до обмеження експорту товарів з високою доданою вартістю; залишатиметься переважний експорт металевих напівфабрикатів, хімії тощо. Український експорт залежатиме від імпорту. Для нарощування експорту державі не вдасться зробити реальні кроки – обсяги залучених іноземних інвестицій не будуть значними, а приплив низькоякісного імпорту, виробленого тіньовим сектором в інших країнах – буде неухильно зростати.

Вирішення проблеми збалансування основних параметрів внутрішнього ринку за песимістичним сценарієм буде стикатися зі значними труднощами, адже істотного зростання грошових доходів населення як основи платоспроможного попиту шляхом суттєвого підвищення вартості робочої сили не відбуватиметься.

Навіть в умовах можливої макроекономічної стабільності внутрішній ринок України залишатиметься непривабливим для прямих іноземних інвестицій. Більше того, традиційні фактори української інвестиційної непривабливості (недостатні надійність й авторитетність законодавчої бази, низька рентабельність галузей і конкретних об'єктів інвестування, перешкоди адміністративно-бюрократичного характеру тощо) будуть поглиблюватися. У цій ситуації іноземні інвестори здебільшого утримаються від інвестицій у виробництво або інфраструктуру і продовжуватимуть віддавати перевагу оперуванню більш рухомішими та ефективними у таких умовах портфельними

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

інвестиціями, що забезпечує їм можливість у разі необхідності швидко переміщувати капітал до інших країн.

В умовах специфічної економіки, яка реально має місце в Україні (в літературі вона характеризується по різному: віртуальна, тіньова, криміналізована, фіктивно-тіньова, «хвора», інсайдерська та ін.), на внутрішньому ринку економічні процеси набувають перекрученого характеру. Модель вітчизняного внутрішнього ринку, що сформувалась, виявилася несумісною з чесною й ефективною конкуренцією; вона заохочує до непрозорості та корупції, спонукає до тіньової та фіктивної діяльності, ускладнює процеси, пов'язані з євроінтеграцією української економіки.

У цих умовах дуже важко досягти ефективного інституційного забезпечення функціонування внутрішнього ринку. Це пов'язано з відсутністю в Україні громадянського суспільства і прозорих ринкових інститутів, нерозвиненістю фінансового ринку, слабкістю валютно-курсової системи, масштабною доларизацією економіки та ін. Основна проблема внутрішнього ринку в Україні – недосконалі ринкові інститути і механізми, неякісне підприємницьке середовище.

Наведений песимістичний сценарій структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку України виглядає непривабливо. Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура буде дестимулювати економічний розвиток національної економіки і прискорювати виникнення в ній кризових явищ. Ефект реалізації цього сценарію прогнозувати нескладно: конкуренція на внутрішньому ринку згортиметься, непов'язаний із владою бізнес поступово зникатиме, адже буде недоцільно працювати в умовах невизначеності, неможливості спрогнозувати наступні кроки влади на тлі зростання корупції.

(3) Оптимістичний сценарій

Оптимістичний сценарій структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку буде спрямований на розвиток конкуренції, залучення інвестицій, розширення

товарних ринків і високотехнологічних галузей, зростання зайнятості та зниження безробіття тощо. На перший план вийде політика конкурентоспроможності – розвиток освіти, інфраструктури та передусім інформаційних інституцій. Чітко будуть визначені нові «точки зростання», які даватимуть позитивний мультиплікативний ефект при розвитку внутрішнього виробництва. Інвестиції залучатимуться саме в ці сегменти й галузі національного господарства. Максимальний спектр товарів для задоволення внутрішнього попиту повинен вироблятися всередині країни. За цих умов уже в найближчій перспективі в Україні може бути сформований якісно інший (цивілізований) місткий конкурентний внутрішній ринок з ефективною сучасною інфраструктурою.

Реалізація оптимістичного сценарію трансформації внутрішнього ринку буде неможливою без зміни зобов'язань, взятих Україною при вступі до СОТ. Без цього неможливо вирішити проблему застосування відповідних санкцій з боку інших держав, не кажучи вже про поліпшення іміджу нашої країни. Відбуватиметься зростання експорту української продукції в європейські країни; розширення доступу на ринки третіх країн шляхом гармонізації стандартів з ЄС; інвестиційного клімату завдяки приведенню національного законодавства до норм і правил ЄС; поступове збільшення квот на експорт з України до ЄС промислової та сільськогосподарської продукції.

Влада досягне реальних успіхів у боротьбі з корупцією і тіньовою економікою. Будуть запроваджені заходи щодо перегляду та ліквідації різних необґрунтованих пільг, адже пільги шкодять ефективній конкуренції. Надання необ'єктивних пільг одним не стимулює до сплати податків чи виходу з тіні інших. Системні зміни нормативної бази дозволять зруйнувати основні схеми ухиляння від сплати податків. Це буде серйозним досягненням щодо наведення порядку й легалізації імпорту. Важливою є уніфікація дозвільних процедур для відкриття малого і середнього бізнесу, реальне введення поширеної у світі системи «єдиного вікна», значне

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

скорочення кількості перевірок, істотне спрощення фінансової звітності. Тим самим у країні буде сформовано критичну масу підприємців, які готові і прагнуть працювати відкрито за міжнародними стандартами.

Важливе значення матиме запровадження більш жорстких процедур контролю за імпортом товарів з метою ефективного запобігання ввезенню на митну територію України товарів, що не відповідають національним ветеринарним, санітарним, фітосанітарним, екологічним, фармакологічним стандартам. Необхідною є державна підтримка впровадження фінансових інструментів розвитку високотехнологічного експорту на основі модернізації діючого виробничого потенціалу та прискорення в Україні розбудови п'ятого і шостого технологічних укладів.

Для оптимістичного сценарію структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку надзвичайно важливим є створення інституційного середовища та сприятливих умов для забезпечення розвитку ефективної конкуренції, поліпшення підприємницького клімату, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг, удосконалення організаційно-економічних засад функціонування товарних ринків. У результаті будуть мінімізовані негативні тенденції у зовнішній торгівлі товарами та уповільнений процес зростання індексу споживчих цін на внутрішньому ринку в межах однозначних чисел. Для цього необхідно реалізувати досить складний комплекс заходів з активізації внутрішнього ринку, залучення інвестицій в інфраструктурні проекти. Чимало промислових товарів, які раніше імпортували до України повинні стати предметом експорту. Важливим є реальне зменшення регуляторного та адміністративного тиску на бізнес шляхом запровадження обмежень втручання суб'єктів владних повноважень у господарську діяльність підприємців.

Найперспективнішим напрямом стане створення потужних вертикально-інтегрованих корпорацій під державним контролем. Відомо, що найбільші європейські машинобудівні

корпорації («Airbus» «Renault» та ін.) створено за підтримки або під контролем держави. Для зміцнення ділових відносин між підприємствами-учасниками вертикально-інтегрованих корпорацій запроваджуватиметься перехресне володіння акціями, як це прийнято у німецьких концернах. Держава при цьому діятиме на основі непрямих способів регулювання розміщення держзамовлення, субсидювання пріоритетних проектів і програм, надання через державні фінансові установи пільгових позиків, встановлення пільгового режиму оподаткування у пріоритетних секторах тощо.

Внутрішній ринок є основним об'єктом впливу економічної політики держави. Успішний розвиток внутрішнього ринку за оптимістичним сценарієм передбачає сталі високі темпи економічного зростання, низьку інфляцію і стабільний валютний курс національної грошової одиниці. Забезпечення його нормального функціонування на основі досягнення сталої ринкової рівноваги – важливе завдання державної політики. Складність вирішення цього завдання поглиблюватиметься, коли внутрішні вади внутрішнього ринку поєднуються із помилками економічної політики.

Однак, за оптимістичним сценарієм існує реальна загроза, що український внутрішній ринок може потрапити в «пастку середнього рівня доходу»⁹⁶. Це означає, що досягнувши достатньо високого рівня добробуту, економіка може зіткнутися одночасно з обмеженнями за ціною робочої сили (вона вже висока) і якості інститутів (вони ще недостатньо ефективні). Іншими словами, економіка України не в змозі буде конкурувати ані з розвиненими економіками, що використовують висококваліфіковану робочу силу і експортують технологічні інновації, ані з країнами з низь-

⁹⁶ Eichengreen B., Park D., Shin K. When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China // NBER Working Paper Series. – 2011. – No 16919; Eichengreen B., Park D., Shin K. Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap// NBER Working Paper Series. – 2013. – No 18673

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

кими доходами, невисоким рівнем заробітної плати і дешевим внутрішнім виробництвом.

Розвиток внутрішнього ринку України за оптимістичним сценарієм неможливий без активізації модернізаційних реформ і здійснення антикризових державних заходів. Йдеться про важливість державного впливу на розвиток внутрішнього ринку в більш широкому сенсі – від стимулювання внутрішнього попиту до створення точкових стимулів для розвитку і модернізації його пріоритетних секторів. У цих умовах головним є підвищення частки інноваційних і високотехнологічних виробництв, створення нових перспективних галузей. Усе це передбачає не тільки імпортозаміщення, а й нарощування експортного потенціалу. Безумовно, глибинні інституційні реформи завжди потребують значних суспільних зусиль, але з різних причин вони не завжди приносять очікуване поліпшення якості життя, тим більше важко досягти відчутних результатів за короткий термін.

В Україні структурно-інноваційне вдосконалення внутрішнього виробництва за оптимістичним сценарієм повинно стати визначальним чинником розвитку внутрішнього ринку та підвищення конкурентоспроможності його суб'єктів. Цей процес в Україні уже розпочався, але його гальмує невирішеність багатьох питань нормативно-правового, організаційного і фінансового забезпечення. Насамперед, це завдання державної підтримки стратегічних пріоритетів, створення рівних умов конкуренції, захист прав власності, активізація людського капіталу, запровадження світових стандартів якості продукції, сертифікації, трансферу технологій. Головним є перехід від існуючої моделі, що відтворює ресурсну структуру внутрішнього виробництва, до такої моделі внутрішнього ринку, яка забезпечить випереджаючий розвиток наукоємних галузей з високою доданою вартістю.

Можливі тренди чотирьох основних параметрів трансформації внутрішнього ринку України за основним, песимістичним та оптимістичним сценаріями (встановлені на основі експертних оцінок) наведені у рис. 3.1–3.4.

Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація

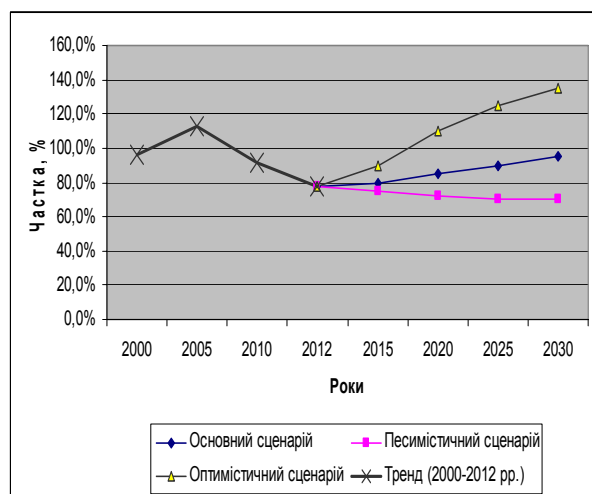


Рис. 3.1. Частка оптового товарообороту підприємств у ВВП України, %

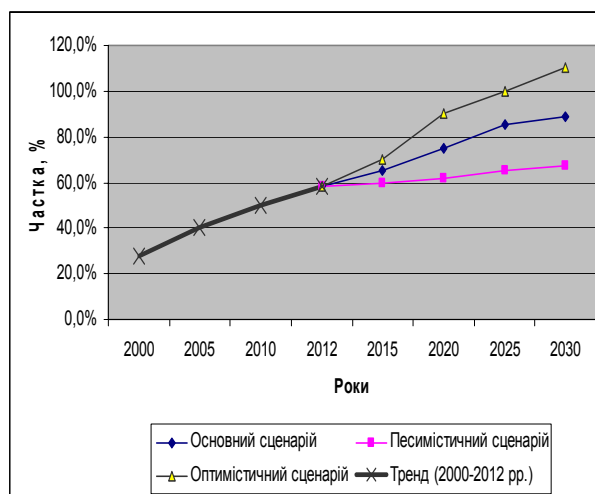


Рис. 3.2. Частка обороту роздрібної торгівлі у ВВП України, %

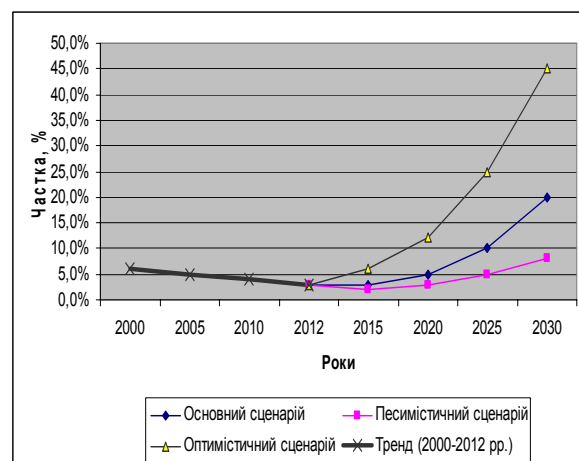


Рис. 3.3. Частка реалізованої інноваційної продукції у ВВП України, %

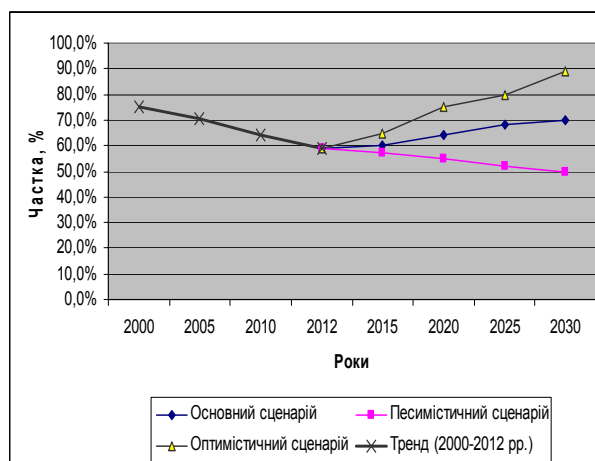


Рис. 3.4. Частка продажу вітчизняних споживчих товарів на внутрішньому ринку України, %

Частка оптового товарообороту у валовому внутрішньому продукті за експертними оцінками буде зростати як за основним, так й оптимістичним сценарієм і стабілізується за песимістичним сценарієм. Частка обороту роздрібної торгівлі у валовому внутрішньому продукті зростатиме за усіма трьома сценаріями, перевищивши з 2025 р. обсяг ВВП. Частка продажу вітчизняних споживчих товарів на внутрішньому ринку України як за основним, так і за оптимістичним

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

сценарієм буде мати стійку тенденцію до зростання; за песимістичним сценарієм – буде продовжуватися зниження частки вітчизняних товарів на ринку. Частка реалізованої інноваційної продукції у валовому внутрішньому продукті за основним сценарієм досягне у 2025 р. 10,0%, а у 2030 р. – 20,0%; за оптимістичним сценарієм – відповідно 25,0 і 45,0%.

Один з найактуальніших шляхів розв'язання проблем інноваційного розвитку внутрішнього виробництва і внутрішнього ринку – реалізація енергозберігаючої моделі розвитку. Тому пріоритетом стратегії розвитку внутрішнього ринку в Україні за оптимістичним сценарієм стає істотне зменшення енергоємності виробництва, надійне забезпечення платоспроможних потреб в енергетичних ресурсах.

Антикризовий режим соціально-економічних реформ є дуже важливим у трансформації українського внутрішнього ринку. Загрози у другій хвилі глобальної фінансово-економічної кризи ставлять перед економікою України нові виклики. Для адекватної відповіді на них мають бути подолані проблеми у сфері макроекономічної політики, дерегуляції економічних відносин, проведення адміністративної реформи. Розв'язання проблем розвитку внутрішнього ринку дозволить Україні стати помітною складовою світового економічного простору. Найголовнішим є реальний перехід від стратегії виживання до стратегії розвитку. Такий перехід передбачає здійснення дійсно ліберальних реформ і формування по-справжньому ліберального внутрішнього ринку на основі стимулювання приватної ініціативи і запровадження правил чесної конкуренції. Таких чітких правил конкурентної боротьби досі не існує, а є суцільні винятки з правил, які перекручують стан конкуренції. Тому нині внутрішній ринок України потребує імплементації ринкових реформ, встановлення чітких орієнтирів і запуску ефективних механізмів. Цілісна політика стимулювання розвитку внутрішнього ринку ґрунтується на єдиній логіці прийнятих рішень, єдності та координації діяльності всіх гілок і органів влади.

3.2. Сценарії розвитку внутрішнього ринку в умовах поєднання екзогенних та ендогенних кризових чинників

Жорстка зміна політичної влади в Україні наприкінці лютого 2014 р. докорінно порушила симетрію політико-економічного циклу. Так званий політичний бізнес-цикл або політико-економічний цикл (електоральний цикл) має об'єктивний характер. Світовий досвід свідчить, що складні економічні проблеми часто вирішуються на основі нових виборів і приходу до влади нових політичних сил. Політики, які знаходяться при владі, намагатимуться впливати на результати майбутніх виборів шляхом проведення експансіоністської економічної політики безпосередньо перед виборами. При наближенні виборів активні реформи припиняються. Напередодні виборів «вимагається» збільшення державних видатків, особливо на соціальний розвиток. Навпаки рестрикційна економічна політика проводиться, зазвичай, після виборів⁹⁷. Рестрикційна економічна політика, як правило, є непопулярною, адже вона вимагає суворої економії фінансових коштів. Політичні рішення і дії влади напередодні виборів визначаються насамперед принципом політичної доцільності.

Колишня влада в Україні більш ніж за рік до запланованих президентських виборів з метою досягнення позитивного для себе результату на них перейшла на реалізацію м'якої (експансіоністської) економічної політики, спрямованої на розширення соціальних виплат і підтримки населення, забезпечення максимальної стабільності цін і валютного курсу. Нова влада фактично отримала значно більше часу для проведення соціально непопулярних економічних реформ, реалізації жорсткої (рестрикційної) економічної політики, що обмежує соціальні можливості населення, а також для здійснення

⁹⁷ Циклічність політики стосовно термінів виборів досить повно розглянута у західній економічній літературі (Nordhans W. The Political Business Cycle // Review of Economic Studies. – 1975. – April. – P. 169–190; Tufte E. Political Control of the Economy. – Princeton N. J : Princeton University Press, 1978. – 256 p.).

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

назрілих інституційних змін порівняно з умовами симетричного політичного бізнес-циклу. Крім того, внаслідок різкого падіння довіри до колишньої влади істотно зросли можливості нової влади, яка з точки зору суспільства стала фактично безальтернативною. Асиметрія політико-економічного циклу, по суті, зумовила безальтернативність рестрикційної економічної політики. Постійна політична готовність відмовлятися від нереальних соціальних програм, виконання яких непосильне для економіки, є характеристикою «сильного» Уряду.

Отриманий вигравш у часі разом із політичною волею дає можливість в умовах несприятливих зовнішніх обставин (анексія Криму, тероризм, військова агресія) ефективно здійснювати реальні соціально-економічні й інституційні перетворення в Україні. Назрілі заходи можуть бути болючими в короткостроковій перспективі, але вони необхідні для забезпечення стійкого зростання економіки в інтересах всього суспільства. Найбільш важливим пріоритетом повинно стати забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності, що має супроводжуватися ключовими структурно-інституціональними реформами, щоб надати імпульс зростанню внутрішнього ринку. Прискорення темпів зростання внутрішнього ринку України в межах світового господарства убезпечить його в майбутньому від кризової дії негативних шоків зовнішньоекономічної кон'юнктури.

У цілому майбутній розвиток українського внутрішнього ринку можливий лише на основі подолання комплексу ендогенних та екзогенних загроз. Ендогенні загрози розвитку внутрішнього ринку – це слабка здатність українського ринку до саморозвитку; відсутність суттєвого прогресу в підвищенні реальних доходів значної частки населення; слабкість інвестиційно-інноваційного потенціалу; низька ефективність механізмів державного регулювання; значні масштаби фіктивності відносин; тенденція до погіршення цілого ряду товарних балансів; недостатність фінансових та інших ресурсних можливостей національної економіки. Екзогенні загрози розвитку внутрішнього ринку – це можливості різкої зміни

валютного курсу гривні; посилення залежності багатьох сегментів внутрішнього ринку України від імпорту; недостатні обсяги залучення іноземного капіталу; неспроможність держави надійно захистити вітчизняних товаровиробників та ін.

Починаючи з 2012 р. характерним для України стало несприятливе поєднання екзогенних та ендогенних кризових чинників. Проблеми вітчизняної рецесії 2012–2013 рр. в Україні (кризові процеси розпочалися у третьому кварталі 2012 р.; коли ВВП скоротився на 1,3% до відповідного кварталу попереднього року) збіглися з процесом дуже повільного подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. У цих умовах 2013 р. став дуже складним для економіки України. За підсумками 2013 р. зафіксовано нульове зростання реального валового внутрішнього продукту. Низька диверсифікованість експорту обумовила його загальне скорочення при зниженні попиту на традиційні товари вітчизняного експорту. Загалом у 2013 р. позитивну динаміку виробництва валової доданої вартості демонстрували лише сільське господарство та сфера торгівлі.

Надзвичайно негативний характер має тенденція до випереджаючого зниження виробництва в обробній промисловості, оскільки посилює сировинну орієнтацію промислового виробництва й економіки України в цілому. Одночасно постійно зростали витрати на соціальні цілі, які не були забезпечені реальними джерелами фінансування та проводилися за рахунок здійснення запозичень, відволікання коштів спеціального фонду місцевих бюджетів, нездійснення інших видатків.

Причини проблем і труднощів української економіки полягали насамперед в надмірній вразливості внутрішнього ринку до зовнішніх змін, що обумовлено незавершеністю процесів формування здорового ринково-конкурентного середовища та інститутів громадянського суспільства. Відсутність стимулів до ендогенного зростання за умов поширення негативних екзогенних тенденцій суттєво уповільнює темпи зростання внутрішнього ринку. Змінити такий неоптиміс-

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

тичний сценарій його розвитку можливо лише за рахунок прискореного зростання внутрішнього товарного виробництва.

Економічна політика держави в Україні проводилася неефективно, макроекономічний прогноз був завищений, що позначилося на наповнюваності державного бюджету. Недовиконання дохідної частини бюджету та необхідність фінансування задекларованих соціальних виплат шляхом значного збільшення обсягу запозичень зумовила збільшення дефіциту державного бюджету.

Важливою особливістю першої половини 2014 р. стала суттєва девальвація гривні, яка пояснюється як ендегенними, так і екзогенними факторами. Середній офіційний курс гривні за 2013 рік становив 7,99 грн/дол. США, а вже 01.04.2014 офіційний курс гривні був 9,92 грн/дол. США, на кінець 2014 р. досяг рівня 15,00 грн за дол. США. Офіційно це пояснювалося НБУ переходом до політики гнучкого валютного курсу гривні і лібералізацією вітчизняного валютного ринку.

Однак потрібно усвідомлювати й те, що перехід до режиму плаваючого валютного курсу не простий, і Україна поки його повною мірою не здійснила. Зміна НБУ офіційного курсу гривні – вимушена реакція на скорочення золото-валютних резервів (офіційні резервні активи на кінець періоду склали: 2010 р. – 34576 млн дол. США, 2011 р. – 31795 млн дол. США, 2012 р. – 24546 млн дол. США, 2013 р. – 20416 млн дол. США)⁹⁸ і неможливість ефективно впливати на ситуацію на валютному ринку. Скорочення валютних резервів на тлі швидкого зростання гривневої грошової маси є головною причиною ослаблення курсу національної валюти. Стратегічно Україні для переходу до вільного валютного ринку потрібно насамперед забезпечити позитивне сальдо платіжного балансу, і не тільки за рахунок короткострокових кредитів. Тільки в цьому випадку перехід до режиму плаваючого курсу гривні буде мати позитивне значення для розвитку внутрішнього ринку, в першу чергу, завдяки зняттю

⁹⁸ Платіжний баланс, зовнішній борг, офіційні резервні активи, обмінний курс // Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 4. – С. 46.

практично перманентних девальваційних очікувань населення та бізнесу, які поступово почнуть звикати до волатильності курсу.

Було б помилкою однозначно бачити в такій девальвації гривні фактор пожвавлення внутрішнього ринку та стимулювання імпортозаміщення, як зазвичай буває після кризи. У нинішній ситуації позитивні наслідки ослаблення гривні є дуже обмеженими: дійсно зростуть доходи експортерів, підвищиться конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників. Однак, це не вплине на структуру експорту (зниження в ній частки сировини і продукції металургії та хімії), не буде стимулювати інноваційний експорт. Девальвація негативно вплине на тих національних товаровиробників, хто залучений у ланцюжки сучасної високотехнологічної кооперації, для кого важливі постачання імпортних комплектуючих або обладнання. Девальвація закономірно змінює (підвищує) ціни на внутрішньому ринку. Це негативно позначається і на динаміці внутрішнього попиту. Останніми роками саме внутрішнє споживання було одним з найважливіших чинників економічного зростання України, і саме по ньому ослаблення гривні може вдарити сильніше за все.

Невисокою є інвестиційна активність в економіці України. Внутрішніх інвестицій явно недостатньо, а іноземні – не зростають необхідними темпами внаслідок низької інвестиційної привабливості економіки. Основним інвестором України залишається така країна, як Кіпр (19,0 млрд дол. США на кінець 2013 р., що становила 32,7% усіх прямих іноземних інвестицій в економіці України)⁹⁹. По суті це означає повернення назад у країну вітчизняного капіталу раніше вивезеного в офшорну зону – Кіпр. Найбільш пріоритетним є активне залучення інвестицій у високотехнологічні галузі української промисловості: авіабудування, ракетно-космічний комплекс, суднобудування, машинобудування.

⁹⁹ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 248.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

Вже кілька років в Україні має місце суперечлива тенденція динаміки обсягів оптової торгівлі (2008 р. – 998,6 млрд грн; 2009 р. – 817,5 млрд грн; 2010 р. – 993,7 млрд грн; 2011 р. – 1107,3 млрд грн; 2012 р. – 1093,3 млрд грн.; 2013 р. – 1074,8 млрд грн)¹⁰⁰. Негативна динаміка абсолютних значень обсягів оптового товарообороту в Україні відображає неефективність виконання оптовою торгівлею своїх функцій щодо встановлення нормальних фінансово-економічних зв'язків між виробництвом, роздробною торгівлею і споживанням.

Тривале відстрочення в проведенні економічних реформ породила проблеми і напруженість на регіональних ринках. Накопичені регіональні дисбаланси вимагають невідкладних заходів щодо їх усунення. У цілому йдеться про децентралізацію економіки і розвиток місцевого самоврядування. Реалізація програми децентралізації і передачі повноважень у регіони дасть можливість розвиватися малому і середньому бізнесу, який взаємопов'язаний з регіональними ринками.

Нові перспективи розвитку внутрішнього ринку України пов'язані із забезпеченням стійкості економічного зростання¹⁰¹. Істотну роль у цьому може відігравати більш дешева енергія (сланцевий газ, реверс – реекспорт газу з Європи і нафти з нетрадиційних джерел), обмеження зростання соціальних виплат, у тому числі й заробітної плати – зазначених факторів може бути достатньо для забезпечення сталого економічного зростання.

Принципово важливу роль відіграло підписання Україною 27 червня 2014 р. економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС. Як відомо, новітній період української історії почався з масового народного обурення тим, що колишній президент України, всупереч багаторазовим обіцянкам, так і не підписав

¹⁰⁰ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 253.

¹⁰¹ «Стієке зростання «розглядається у контексті наявності вираженої тенденції до нової якості економічного зростання. «Збалансоване зростання» асоціюється з поняттями «рівновага» та «узгодженість». «Стале зростання» відображає паритетність взаємодії природи, соціуму та економіки.

цю угоду. Після підписання економічної частини Угоди історичну помилку буде виправлено. Україна розпочала проведення реформ, які відкривають шлях до об'єднаної Європи. Для України в нинішніх умовах це – чи не єдиний шанс для стабілізації економічної та політичної ситуації в країні.

В умовах поєднання екзогенних та ендогенних кризових чинників 2013–2014 рр., а також підписання другої частини Угоди між Україною і ЄС щодо асоціації і формування всеохоплюючої зони вільної торгівлі розширився спектр можливих сценаріїв трансформації вітчизняного внутрішнього ринку. Гіпотетично можливі такі нові сценарії майбутнього розвитку внутрішнього ринку України:

- помірно песимістичний;
- інерційно-консервативний;
- помірно-оптимістичний;
- надоптимістичний.

Кожний з цих сценаріїв трансформації пов'язаний з певними ризиками. Реалізація кожного з них залежить, зокрема, й від обставин, на які Україна може намагатися впливати, проводячи економічну політику, але які вона навряд чи зможе контролювати (крім надоптимістичного сценарію). На практиці важливо буде максимально розкрити сильні сторони й мінімізувати слабкості нинішнього внутрішнього ринку України, гарантувавши йому оптимальну трансформацію вже в найближчому майбутньому.

(4) Помірно-песимістичний сценарій

Помірно-песимістичний сценарій структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку стає можливий за умов погіршення зовнішньоекономічних і соціально-політичних умов економічного розвитку України, продовження (то загасання, то загострення) боротьби за владу. При помірно-песимістичному сценарії динаміка основних макроекономічних показників залишиться від'ємною або буде майже на нульовому рівні в найближчі 5–10 років. Гострою

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

проблемою в середньостроковій перспективі при цьому може стати так звана «пастка низького рівня оплати праці». Для України це означає, що при низькій оплаті праці «дешево» внутрішнє виробництво внаслідок наявності низькокваліфікованої робочої сили не забезпечує належний рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг. При низькій ефективності праці і капіталу рівень конкурентності української продукції і низька якість українських товарів не забезпечують доступ цих товарів на європейські й інші ринки, що не дозволяє створювати нові робочі місця у внутрішньому виробництві. Заходи стосовно реальних змін структури української економіки, якості українських інститутів не забезпечують відповідність українських продуктів за своїми стандартами європейським вимогам.

За помірно-песимістичним сценарієм трансформації внутрішнього ринку існують ризики двох типів, причому протилежної якості: з одного боку, пасивне прийняття нинішньої ситуації як соціально-історичної неминучості, а з іншого, – реалізація штучних (по суті, неадекватних, непрофесійних) заходів для подолання кризових явищ, що лише погіршуватиме соціально-економічну ситуацію. Існує реальна загроза, що стабілізаційний пакет за умов відсутності прогресу в реалізації європейських перетворень у перспективі може призвести до банкрутства і закриття цілого ряду сфер вітчизняного бізнесу. Очевидно, що й зміни в податковому середовищі не можуть мати виключно фіскальний характер, підвищуючи податкове навантаження практично для всіх галузей, а також фізичних осіб. Адже, саме по собі підвищення податків і заморожування мінімальних державних соціальних гарантій не створює прямих передумов для ефективною структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку.

Помірно-песимістичний сценарій трансформації внутрішнього ринку обумовлений труднощами з активізацією внутрішніх джерел економічного розвитку України, проблемами використання сприятливих зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних передумов. Грошово-кредитна політика зали-

шатиметься консервативною, орієнтованою на перехід до інфляційного таргетування. Однак реальних успіхів у зниженні інфляції досягнуто не буде, а відповідно будуть істотно знижуватися процентні банківські ставки. Збереження помірно високої інфляції пов'язане як з макроекономічними, так і з інституційними ризиками: до перших, належить неефективне стимулювання сукупного попиту, до других – надмірне зростання тарифів природних монополій, насамперед, у житлово-комунальному господарстві.

Значні ризики помірно песимістичного сценарію трансформації внутрішнього ринку в Україні обумовлені пасткою стагфляції – низькими або навіть негативними темпами економічного зростання, що супроводжуються достатньо високою інфляцією. Вихід з стагфляції завжди дуже важкий і болісний. Очевидно, що Україна не може застосовувати такі популярні з 2008–2009 рр. у західних країнах заходи, спрямовані на підтримання низьких процентних ставок і масштабне «вливання» грошей в економіку. На нашу думку, ризик стагфляції є дуже істотним.

(5) Інерційно-консервативний сценарій

Інерційно-консервативний сценарій структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку України може реалізовуватися внаслідок повернення до принципів колишньої економічної політики, відсутності реальних успіхів у боротьбі з корупцією, бюрократією і надмірним державним втручанням у соціально-економічні процеси. Серйозною проблемою тут може стати відсутність синхронізації інституційних реформ. Погіршення стану вітчизняної економіки за умов «заморожування» європейської інтеграції призведе до загального занепаду українського соціуму. Однак, рівень активності і патріотизму громадянського суспільства та середнього класу сьогодні в Україні на порядок вище від того, що був до Євромайдану. Тому інерційно-консервативний сценарій трансформації в сучасних умовах є по суті неможливим.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

(6) Помірно-оптимістичний сценарій

Помірно-оптимістичний сценарій трансформації внутрішнього ринку України пов'язаний з реалізацією назрілих інституційних реформ, досягненням певних успіхів у боротьбі з корупцією, використанням сприятливих зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних умов, включаючи вихід вітчизняної експортної продукції на європейські ринки. При помірно-оптимістичному сценарії темпи економічного зростання не будуть нижче 3–4% за рік, також будуть підвищуватися реальні доходи населення.

Поступово будуть проявлятися контури нової якості економічного зростання, інноваційні пріоритети, перспективи гнучкого валютного курсу, державного регулювання і формування нової державної економічної доктрини. У перспективі це буде відігравати позитивну роль: в уряді з'явиться більше підстав займатися поліпшенням інвестиційного клімату всередині країни, стимулювати приватні інвестиції. Важливе значення матиме розширення обсягів несировинного експорту та інтеграції українських компаній до міжнародних ланцюжків виробництва доданої вартості. Угода про асоціацію після її підписання не залишається амбіційною декларацією про наміри, буде поступово виконуватися план її імплементації, включно зі створенням відповідного державного механізму, наділеного необхідними повноваженнями.

За помірно-оптимістичним сценарієм відбуватиметься оновлення інституцій – формальних і неформальних правил, у рамках яких здійснюватиметься економічний розвиток. Про необхідність інституційних реформ багато дискутували останніми роками. Однак ці ідеї залишалися лише побажаннями, поки революційні політичні події не виявили з усією визначеністю на вичерпність наявного інституційного середовища. Подальший розвиток українського внутрішнього ринку вже неможливий без зміни інституційних умов, однак така політика дасть стійкий результат тільки в умовах соціально-політичної стабільності в країні.

Важливе значення при цьому матимуть не просто нові законодавчі акти, а їх правозастосовна практика і те, що

називається звичаєм ділового обороту. Останнє є важливим неформальним інститутом, надмірно різкі його зміни можуть створити серйозні бар'єри для готовності підприємців і просто громадян створювати нові бізнеси. У цілому будуть покращуватися умови ведення бізнесу, поступово підвищуватимуться позиції, за якими Україна виглядає гірше при оцінці підприємницького клімату (за рейтингом Doing Business). Особливо важливе значення матиме зниження ризиків ведення бізнесу, пов'язаних з криміналізацією підприємницької діяльності, корупцією та надмірним бюрократичним регуляторним навантаженням на підприємництво. Забезпечивши для малого і середнього бізнесу простоту адміністрування податків, відсутність монополій, доступ до фінансування, дерегуляцію можна реально скасувати корупційні бар'єри.

За помірно-оптимістичним сценарієм зберігатимуться ризики надмірного інвестування в різного роду фінансові «мільні бульбашки» і спекулятивні операції банківського сектору. Через споживче кредитування може бути спровоковане незбалансоване зростання імпорту та викривлення структури внутрішнього ринку в напрямі подальшої деіндустріалізації. Складною проблемою залишатиметься відсутність дієвого захисту ринку тарифними і нетарифними засобами, повноправного доступу до зовнішніх ринків, поза встановлених не оптимальних квот. Внаслідок цього розширюватиметься трудова міграція з України. Близько 6,0 млн українців будуть працювати за кордоном, розвиваючи економіки інших країн, бо у своїй національній економіці вони можуть не знайти роботи. І Україна замість експорту продукції буде збільшувати експорт робочої сили. Цьому буде сприяти скасування візового режиму з ЄС.

(7) Надоптимістичний сценарій

Надоптимістичний сценарій структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку України передбачає максимально повне використання як ендогенних, так і екзогенних джерел зростання: активізацію внутрішнього споживання,

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

перехід до реального інноваційного розвитку, істотне поліпшення інвестиційного клімату, створення ефективного інституційного та конкурентного середовища. У цих умовах можливе подвоєння обсягів ВВП України в найближчі п'ять років (як за міжнародним стандартом системи національних рахунків 1993 р., так і 2008 р.), істотне підвищення реальної заробітної плати працюючих та реальних доходів населення в цілому.

Політичною основою надоптимістичного сценарію буде всеосяжна конституційна реформа, яка повинна стати політичним механізмом ослаблення сепаратизму. Нова Конституція має делегувати значну частину повноважень територіальним громадам та місцевим радам, включаючи питання фінансового самоврядування. Важливим стане також передбачувана судова реформа, головна мета якої – становлення демократичної моделі правосуддя.

В основі податкового стимулювання трансформації внутрішнього ринку буде стратегія скорочення кількості податків з 22 до 8–10 до 2016 р. Це, зокрема, передбачатиме об'єднання прибуткового податку і соціальних внесків з підсумковим зниженням податкового навантаження на фонд оплати праці до 20%. Буде також значно скорочена кількість різноманітних ліцензій і дозволів, необхідних для початку ведення бізнесу, та впровадження принципів «єдиного вікна» та «мовчазної згоди». Має бути здійснена податкова амністія в розмірі 15% від суми недоплати по прибутку і ПДВ. Паралельно з податковою реформою Україна повинна буде провести кардинальну зміну державного бюрократичного апарату, в рамках якої кількість державних службовців скоротиться більш ніж на третину.

Розвиткові ефективної конкуренції сприятиме припинення дотування збиткових підприємств і жорсткий контроль внутрішнього ринку, спрямований на створення рівних умов для кожного з ринкових суб'єктів. Регуляторна політика стане організаційно-інституційним базисом розвитку економічної конкуренції. Відбудеться кардинальна трансформація вугільної промисловості, яка нині є найбільш дотаційною і

внаслідок цього найбільш корупційною. Закриття дотаційних державних шахт сприятиме проведенню назрілих структурних трансформацій у національній економіці. Вивільнені працівники будуть працевлаштовані за рахунок програм створення робочих місць в інших сферах економіки та пільгового кредитування осіб, які будуть бажати зайнятися приватним бізнесом. У чорній металургії позитивні структурні тренди формуватимуться також з урахуванням напрямів розвитку внутрішнього ринку на основі технічного переозброєння підприємств з метою випуску нових видів металопродукції, які можна буде активно просувати на зовнішні ринки, що забезпечить не тільки збереження існуючих експортних позицій, але й їх розширення.

В енергетичному секторі вітчизняного внутрішнього ринку буде активізована інтеграція української енергомережі в загальноєвропейську мережу системних операторів передачі електроенергії для більш ефективного експорту енергії до Європи. Фундаментальним завданням буде забезпечення енергетичної безпеки України. Тарифи на газ і електроенергію зростатимуть, адже внутрішні ціни на ринку не можуть бути нижчими за ті, за якими відбуватиметься експорт продукції до ЄС. Україні доведеться пройти через шокову терапію подорожчання електроенергії і газу. Це буде вагомими стимулом до енергоекономії.

Підвищений оптимізм щодо структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в Україні ґрунтується на позитивних тенденціях зростання кількості кваліфікованих працівників, збільшення фінансових ресурсів, зниження банківських процентних ставок, наявності необхідного обладнання та основних засобів, розширення попиту на зовнішньому ринку, істотного зростання внутрішнього попиту. Саме ці передумови і, перш за все, інвестиційна активність будуть забезпечувати ефективну трансформацію внутрішнього ринку України.

Надоптимістичний сценарій трансформації внутрішнього ринку – амбітне завдання, але іншого шляху для України, ніж

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

той, який передбачено Угодою про зону вільної торгівлі між Україною і ЄС, немає. Це правильний шлях, де українська економіка стане частиною великого інтегрованого простору ЄС. Такий сценарій має як надзвичайно великі позитиви, так і вимагає непростих реальних політико-економічних дій. Лише політика підтримки національного капіталу, національних товаровиробників забезпечуватиме збільшення обсягів експорту української продукції, для того, щоб диверсифікувати ринки, створити нові робочі місця, підняти якість і конкурентність української продукції. Однак, зміни в динаміці зовнішньої торгівлі та кон'юнктури внутрішнього ринку можуть мати й негативні моменти. Так, збільшення обсягу імпорту з ЄС внаслідок лібералізації умов торгівлі відбуватиметься за рахунок витіснення внутрішнього виробника з внутрішнього ринку України та за рахунок зменшення частки більш ефективних імпортерів.

В основі державної політики підтримання національного товарного виробництва буде активізація інвестицій, капіталотворення, підготовка й ефективне використання кваліфікованої робочої сили. Паралельно із загальним поліпшенням бізнес-клімату всієї економіки будуть створюватися «точки зростання» – території, в яких умови для старту господарської діяльності та подальшого ведення бізнесу є значно кращими, ніж на решті території. Йтиметься про такі вільні території, як кластери, вільні економічні зони, індустриальні парки, особливі економічні, виробничі та технологічні зони, технопарки тощо. Держава підтримує тут різними шляхами підвищення зовнішньої інженерно-транспортної інфраструктури, запроваджує податкові преференції, знижує адміністративні бар'єри, надає дотації за створені робочі місця.

У фінансовій сфері активно впроваджуватиметься принцип інфляційного таргетування. За умов, коли ефективно реалізуватиметься стратегія таргетування інфляції, валютний курс перестане бути таким важливим монетарним показником, як нині. У міру переходу до стратегії інфляційного таргетування будуть скасовані існуючі обмеження щодо гнучкості обмінного курсу гривні і введений дійсний плаваючий обмінний курс.

Ефективній стратегії таргетування інфляції відповідатиме розвинутий режим плаваючого валютного курсу гривні.

Щодо зовнішнього фінансування, то Україна буде успішно розраховуватися за зовнішнім боргом. Питання дефолту країни остаточно знято.

Отже, сучасний етап трансформації українського внутрішнього ринку свідчить про гостру потребу розроблення стратегії його сталого зростання з урахуванням можливостей щодо адаптації до сучасних викликів. Важливим аспектом цієї стратегії є визначення існуючих переваг і ризиків у структурно-інституціональній трансформації внутрішнього ринку та розроблення ефективних заходів економічної політики щодо пом'якшення впливу ендогенних та екзогенних кризових чинників на соціально-економічний розвиток.

3.3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі в Україні

Розглянемо більш детально сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі як своєрідного лакмусового папірця внутрішнього ринку. При цьому йдеться про роздрібну й оптову внутрішню торгівлю. Основні показники їх діяльності можуть вважатися належними індикаторами майбутнього структурно-інституціонального розвитку всього внутрішнього ринку України.

Щодо роздрібної торгівлі, то найпершим таким показником, що вимагає аналізу та прогнозування, є роздрібний товарооборот¹⁰². Дослідження його динаміки за різними складовими (товарна структура, регіональний розріз та ін.) дає можливість з'ясувати основні вектори розвитку торгівлі і внутрішнього ринку України.

Господарська діяльність фізичних осіб – підприємців (ФОП), частка яких у роздрібному товарообороті коливається

¹⁰² Височин І.В. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі : монографія / І.В. Височин. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – С. 46–47.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

в межах від 30 до 40%¹⁰³, сьогодні обліковуються за спрощеною системою, яка не дозволяє Державній службі статистики України отримати належну інформацію щодо їхньої діяльності, змушуючи їх обмежитись методикою приблизної оцінки. Це означає, що структурно-інституціональний аналіз і прогноз можна достовірно провести лише на основі звітних даних юридичних осіб – операторів роздрібно торгівлі. Йдеться про обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб).

Проаналізуємо динаміку роздрібного товарообороту в Україні (рис. 3.5).

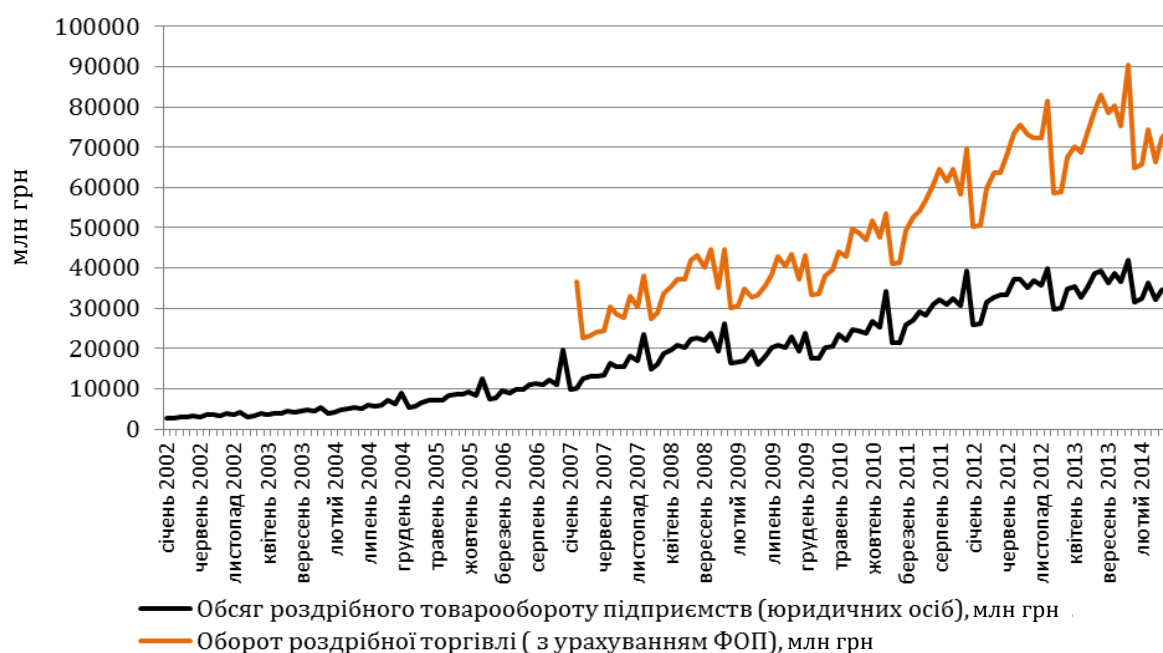


Рис. 3.5. Динаміка показників роздрібного товарообороту в Україні, 2002–2014 рр.¹⁰⁴

¹⁰³ Розраховано за даними Державної служби статистики України [Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>]

¹⁰⁴ Складено за даними Державної служби статистики України [Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>] та даними Національного банку України [Макроекономічні показники // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896]

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Як видно з рис. 3.5, загальна динаміка зміни роздрібного товарообороту є зростаючою, відображаючи позитивну динаміку розвитку роздрібної торгівлі в Україні протягом 2002–2014 рр. Середній темп зростання роздрібного товарообороту за досліджуваній період склав близько 3,0 %, що, враховуючи кризовий період 2008–2009 рр., є істотним позитивним трендом, який має зберегтися й надалі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Екстраполяція обсягів роздрібного товарообороту
на 2015–2016 рр.¹⁰⁵**

Показник	Вихідний період дослідження	Функція тренду	Прогнозний період	
			2015	2016
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн грн	01.2002 р. – 06.2014 р.	$y = -0,0131x^3 + 3,5549x^2 - 10,266x + 3028,4$	467828,5	478049,6
Оборот роздрібної торгівлі (з урахуванням ФОП), млн грн	02.2007 р. – 06.2014 р.	$y = 2,0363x^2 + 190,02x + 6438,1$	1093340	1219520,4

Втім не слід забувати, що зображена на рис. 3.5 динаміка є номінальною, а не реальною і приховує інфляційну похибку. При цьому інфляція в Україні в досліджуваному періоді мала вищі значення, ніж темп зростання номінального роздрібного товарообороту. При середньому темпові інфляції близько 10,0%¹⁰⁶, трьохвідсоткова норма приросту роздрібного товарообороту є замалою для забезпечення ефективного розвитку вітчизняної внутрішньої торгівлі.

¹⁰⁵ Складено за результатами розрахунків, зроблених на основі даних Державної служби статистики України [Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>] та Національного банку України [Макроекономічні показники // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896]

¹⁰⁶ Розраховано за даними Державної служби статистики України [Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>]

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

Аналіз динаміки індексів фізичного обсягу роздрібного товарообороту в Україні у 2000–2012 рр. підтверджує цю тезу (рис. 3.6). Судячи з цих даних, динаміка розвитку вітчизняної роздрібно торгівлі вже не видається позитивною, де спостерігається подальше скорочення роздрібного товарообороту (у реальному вимірі). А отже, відповідь на питання щодо того, якою стане роздрібна торгівля, виявляється неоднозначною.

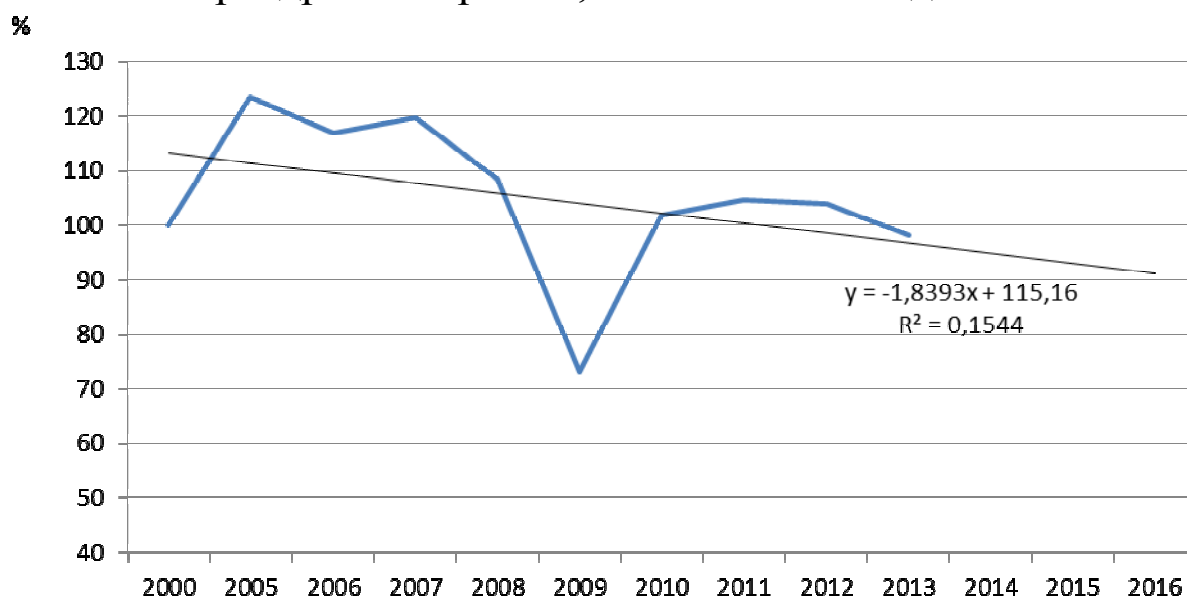


Рис. 3.6. Динаміка індексів фізичного обсягу роздрібного товарообороту в Україні¹⁰⁷

Внутрішня торгівля України може розвиватися шляхом структурно-інституціональної трансформації за трьома сценаріями:

(1) перший (основний) сценарій — коли ситуація у роздрібній і оптовій торгівлі поліпшуватиметься поступово, державне регулювання поєднуватиметься із механізмом ринкового саморегулювання;

(2) другий (песимістичний) сценарій — коли будуть обмежуватися можливості споживачів отримувати якісні та доступні за ціною товари;

¹⁰⁷ Складено за даними Державної служби статистики України [Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>]

(3) третій (оптимістичний) сценарій – коли роздрібна і оптова торгівля забезпечуватимуть ефективне просування високоякісних вітчизняних та імпортованих товарів на організований внутрішній ринок за стабільними цінами.

(1) Основний сценарій

За основним сценарієм структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі в Україні й роздрібна, й оптова торгівля будуть поступово адаптуватися до більш прогресивних моделей поведінки споживачів, їхніх злиттів. Для цього необхідно буде забезпечити належне державне регулювання галузі торгівлі в цілому. Підвищиться відповідальність за виконання соціальної функції як суб'єктів господарювання, так і державних органів управління, які зобов'язані будуть створювати необхідні умови для всіх учасників ринку, активно стимулювати процеси структурно-інституціональної трансформації роздрібною та оптовою торгівлі. Найважливішим буде стимулювання розвитку сучасних типів магазинів, різних каналів електронного роздрібно-оптового продажу, розгортання франчайзингових мереж, до складу яких мають активно входити торговельні об'єкти малого бізнесу. Приріст сучасних типів магазинів обмежуватиме роль дрібно-роздрібно-оптової торговельної мережі, а також ринків з продажу непродовольчих товарів. Незважаючи на розширення європейських стандартів і правил торгівлі та споживання в Україні залишатимуться ринки (як оптові, так й роздрібні) з продажу сільськогосподарської продукції, як такі, що відповідають традиційним нормам споживчої поведінки українців.

Економічною умовою подальшого розвитку сучасних типів роздрібно-оптової торгівлі в Україні стане одержання додаткового фінансового ефекту за рахунок концентрації ресурсів, задіяння ефекту синергії, зниження питомих затрат на окрему бізнес-операцію і трансакцію, стандартизації всіх бізнес-процесів, застосування новітніх маркетингових і логістичних

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

технологій¹⁰⁸. Економічні стимули при цьому поєднуюватимуться із принципами соціальної відповідальності суб'єктів торговельної діяльності, що проявлятиметься, зокрема, в заінтересованості торгувати товарами для споживачів з невисоким рівнем доходів. Підвищуватиметься якість торговельного обслуговування при одночасному збільшенні обсягу товарообороту на 1м² торговельної площі, що стане можливим на основі подальшого розширення застосування самообслуговування як одного із найефективніших у соціальному й економічному відношенні методів продажу. Продовжуватиме зростати частка супермаркетів, універсамів і гіпермаркетів у роздрібному товарообороті України.

Поступово зменшуватимуться масштаби продажу фальсифікованої продукції. Однак масштаби їх внутрішнього виробництва і контрабандного надходження будуть зменшуватися дуже повільно. Залишаться і будуть виникати нові методи ошукування покупців, у тому числі й за допомогою оманливої реклами. Продовжуватиметься завезення в Україну низькоякісних споживчих товарів, вироблених в інших країнах спеціально для продажу в Україні, а також різних речей, що вже були у вжитку («секонд-хенд»).

За основним сценарієм структурно-інституціональна трансформація в Україні здійснюватиметься з урахуванням досвіду організації торговельної діяльності розвинутих країн світу та тенденцій розвитку національної економіки. Це передбачає концентрацію товарного обігу, вертикальну інтеграцію на засадах кооперації всіх учасників внутрішньої торгівлі від товаровиробників, оптово-посередницьких структур до підприємств роздрібною торгівлі, формування ефективних логістичних систем виробництва, закупівлі та продажу товарів, здатних перемагати в конкуренції за споживача численних імпортерів; забезпечення державного контролю за якістю та безпекою товарів, їх імпортом на внутрішній ринок України, державного моніторингу та інформаційного забезпечення руху споживчих

¹⁰⁸ Голошубова Н. Роздрібна торговельна мережа України: стан і тенденції розвитку / Н. Голошубова // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 74.

товарів. Важливим буде максимальне наближення підприємств торгівлі до споживача та створення достатніх товарних запасів і асортименту продукції. Однак, у цілому споживчий попит в Україні не буде зростати швидкими темпами, крім того значну роль у задоволенні споживачами своїх потреб продовжуватиме відігравати продукція з особистих підсобних господарств, садів і городів.

Залишатиметься достатньо гострою проблема реалізації вирощеної національними сільськогосподарськими виробниками власної продукції. Це свідчатиме про незбалансованість економічних інтересів національних товаровиробників, споживачів і суб'єктів оптової і роздрібною торгівлі. Заважатиме невисока ефективність конкурентного середовища у внутрішній торгівлі, загострення суперечності між потребою у високоякісному торговельному обслуговуванні і проблемами забезпечення прибуткової роботи підприємств торгівлі в умовах наявності тіньової економіки. Завдання збільшення власних ресурсів підприємств торгівлі та активне вишукування шляхів скорочення витрат буде виконуватися дуже повільно. Однак без цього неможливо сформувати цивілізований внутрішній ринок і упорядкувати його функціонування.

Актуальним буде індикативне планування показників балансу попиту і пропозиції, використання податкових, цінових регуляторів, антимонопольної політики з метою оптимізації внутрішньої торгівлі. У структурно-асортиментній збалансованості внутрішньої торгівлі особливу роль відіграватимуть цільові галузеві асортиментні комплексні програми. Як цільовий орієнтир буде не весь асортимент, а найбільш вузькі місця на окремих товарних ринках.

За основним сценарієм структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі в Україні буде підвищуватися ефективність оптової торгівлі. Вдосконалюватиметься фінансово-кредитна, інвестиційна, податкова і монетарна політика держави. Розвиток економічної конкуренції у сфері оптової торгівлі все більше визначатиметься діяльністю Антимонопольного комітету України та його територіальних

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

відділень. Позитивну роль буде відігравати процес децентралізації державного управління, розширення прав та обов'язків, підвищення відповідальності регіональних органів влади.

Оптова торгівля за основним сценарієм трансформації як складова системи внутрішнього товарозабезпечення створюватиме необхідні передумови для ефективної збутової діяльності національних товаровиробників і безперебійного реалізаційного процесу в роздрібній торговій мережі. Оптова торгівля, крім функції реалізації товарів роздрібним підприємствам, вирішуватиме важливу проблему ефективного зберігання товарних запасів. У цьому полягатиме сучасне призначення оптової торгівлі, яка забезпечуватиме економію суспільних витрат на шляху просування товарів від виробника до кінцевого споживача. Розвиток оптових торговельних підприємств буде обумовлюватися меншими витратами на зберігання товарів у спеціалізованих умовах і необхідністю перетворення виробничого асортименту товарів на торговий.

За основним сценарієм буде поступово зменшуватися частка оптової торгівлі, що обслуговує тіньовий товарний обіг, хоча його частка залишатиметься досить значною. Створюватимуться рівні умови для вітчизняних товаровиробників щодо просування власної продукції на внутрішньому ринку та забезпечення безпеки і якості споживання. Завдання розвитку конкуренції в оптовій ланці внутрішньої торгівлі ринку формуватимуться більш об'єктивні ринкові ціни на товари, а всі ринкові суб'єкти отримуватимуть більш реальну інформацію про кон'юнктуру товарних ринків та забезпечуватиметься дієве передання її до сфери внутрішнього виробництва. Фактично це можливо на основі перетворення оптових підприємств на ефективні центри регулювання товаропотоків. Поступово формуватимуться необхідні матеріальні та фінансові можливості розв'язання оптовими підприємствами нагальних логістичних завдань (транспортування, сортування, доробка, зберігання товарних запасів) та завдань кредитування (товарний комерційний кредит) як процесів виробництва, так і продажу товарів у роздрібній торговельній мережі.

Впровадження логістичних підходів дозволить, як свідчить зарубіжний досвід, автоматизувати облік процесу товароруку і запровадити в товаропостачанні роздрібно-торговельної мережі систему швидкого реагування. Завдяки цьому на підприємствах роздрібно-торгівлі забезпечуватиметься своєчасна доставка максимально підготовлених до продажу товарів у необхідній кількості та асортименті. Оптова торгівля поступово за основним сценарієм структурно-інституціональної трансформації почне знову виконувати одну із головних функцій – виявлення запитів і переваг споживачів, вивчення ринкового попиту і формування на цій основі замовлень товаровиробникам. Йдеться, насамперед, про формування попиту на нові конкурентоспроможні інноваційні товари.

Особливе значення матиме відродження ролі оптової торгівлі для розвитку господарських зв'язків між роздрібною торгівлею, з одного боку, та сільськогосподарськими і фермерськими господарствами – з іншого, щодо поставки продовольства кінцевим споживачем на взаємовигідній основі.

За основним сценарієм структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку все більше виникатимуть проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів; удосконалення організаційно-економічних засад та інфраструктури функціонування внутрішньої торгівлі; забезпечення захисту внутрішнього ринку від неякісної продукції та створення гарантій її безпечності та якості, а також дієвої системи ринкового нагляду; приведення законодавства у сфері захисту прав споживачів у найповнішу відповідність до законодавства ЄС; створення системи стимулів для виробників і продавців високоякісної та безпечної продукції.

(2) Песимістичний сценарій

За песимістичним сценарієм структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі рівень конкуренції на товарних ринках буде низьким. При цьому відсутність реальної боротьби за покупця (споживача) істотно стримуватиме

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

створення ефективної системи торговельного обслуговування. У роздрібній торгівлі показник забезпеченості населення торговельною площею магазинів залишатиметься дуже низьким порівняно з країнами ЄС, особливо щодо непродовольчих магазинів. Одночасно майже не зменшуватиметься кількість торговельних об'єктів напівстаціонарної дрібнороздрібної мережі, насамперед розміщених на ринках. Це істотно обмежуватиме можливості безпосередніх товаровиробників збувати власну продукцію, зокрема сільськогосподарську на внутрішньому ринку. Новітні маркетингові, логістичні та торговельні технології будуть застосовуватися повільно і в обмеженому масштабі.

У сфері внутрішньої торгівлі за песимістичним сценарієм майже не зменшуватимуться масштаби продажу фальсифікованої продукції, значна частина якої надходитиме через митний кордон України контрабандним шляхом. Зберігатиметься надмірна активність фізичних осіб – підприємців. Залишатимуться значними обсяги товарообороту в сегменті «секонд хенд». Більша частина низькоякісних фальсифікованих товарів реалізовуватимуться у дрібнороздрібній торговельній мережі, особливо в торговельних об'єктах – малих архітектурних формах (МАФ). Саме тут «процвітатиме» тіньовий обіг споживчих товарів.

Істотний вплив тіньової економіки на внутрішній ринок буде характерний й для оптової торгівлі. Значна частина виторгу у внутрішній оптовій торгівлі залишатиметься незадекларованою. Обсяги тіньових доходів у сфері оптової торгівлі будуть такими значними, що це дозволить вести неофіційну економічну діяльність у багатьох сферах внутрішнього виробництва. При цьому нова нормативно-правова база буде мати формальний характер.

У сфері оптової торгівлі переважатимуть малі підприємства як численні посередники, які, проте, здійснюватимуть досить значні за обсягом фінансові операції з продажу та перепродажу товарів як імпортного походження, так й внутрішнього виробництва. Фінансові потоки при цьому будуть

контролюватися тіншовим оптовим бізнесом незалежно від реальних торговельних операцій і матеріальних товарних потоків. Тіншова і фіктивна діяльність оптово-посередницьких структур набуде дуже істотних масштабів.

Багаторазовий перепродаж товарів у сфері оптової торгівлі (без фактичного переміщення товарів від одного підприємства до іншого) є поживним середовищем для тіншового обігу товарів, ухилення від відповідальності перед покупцями за якість товарів, від сплати податків у повному обсязі, необґрунтованого збільшення цін. Оптова торгівля в таких умовах не здатна сформувати ефективні канали реалізації для великих вітчизняних товаровиробників, виступати їх агентами на внутрішньому і зовнішніх ринках.

(3) Оптимістичний сценарій

За оптимістичним сценарієм структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в Україні торговельна сфера буде розвиватися за європейськими стандартами і нормами, які досягатимуться на основі сталого розвитку економіки й підвищення рівня доходів населення. Це забезпечуватиме впровадження загальноприйнятих у розвинених країнах ЄС методів управління сферою товарного обігу.

З точки зору інфраструктурного розвитку ринку у сфері роздрібної торгівлі України збільшуватиметься забезпечення населення торговельною площею магазинів, підвищуватиметься щільність розміщення роздрібних магазинів, що істотно заощаджуватиме час покупців. Рациональна за європейськими зразками організація торговельного процесу створюватиме комфортні умови для обслуговування покупців. Фінансово-економічною передумовою подальшого розвитку внутрішньої торгівлі в Україні за оптимістичним сценарієм буде масове застосування новітніх логістичних і маркетингових технологій. Істотно скоротиться товарооборот фізичних осіб-підприємців. Дрібнороздрібна торговельна мережа стане вузькоспеціалізованою, де реалізовуватиметься чітко визначений досить вузький асортимент споживчих товарів.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

У законодавчому порядку буде заборонений продаж імпортного «секонд хенду», а робота комісійних магазинів з продажу товарів, що вже були у вжитку, суворо регламентуватиметься. Кількість ринків з продажу непродовольчих товарів буде істотно зменшена, а їх діяльність стане більш цивілізованою. Суттєво підвищиться рівень ефективності функціонування підприємств стаціонарної роздрібної торгівлі на основі зменшення витрат обігу, оновлення матеріально-технічної бази і впровадження сучасних технологій реалізації товарів. Безумовно, це вимагатиме значних інвестицій.

За оптимістичним сценарієм трансформації внутрішнього ринку забезпечуватиметься оптимальне співвідношення між розвитком роздрібної торгівлі і ресторанного господарства. Стан і перспективи розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами і ресторанного господарства взаємообумовлені. В Україні матиме місце позитивна тенденція випереджаючих темпів розвитку товарообороту ресторанного господарства. Підвищення зайнятості, бажання мати більше вільного особистого часу, особливо у жінок, сприятиме зростанню ролі ресторанного господарства щодо задоволення потреб населення в харчуванні, що відповідатиме досвіду розвинених країн ЄС. В Україні ця тенденція буде підкріплюватися підвищенням життєвого рівня населення.

Почне діяти за оптимістичним сценарієм базовий Закон України «Про внутрішню торгівлю», а також будуть прийняті ще ряд законів, які регламентуватимуть торговельну діяльність та торгівлю окремими товарами і послугами. Тим самим підвищиться ефективність регуляторної політики державних органів влади щодо розвитку внутрішньої торгівлі на основі системного підходу до регулювання торговельної діяльності. Законодавчим порядком регламентуватиметься оптимальне функціонування малого торговельного підприємництва, його збалансованість і кооперація із середнім і великим бізнесом. Саме мале підприємництво зорієнтовано у своїй діяльності на місцеві товарні ринки і реалізацію власної продукції дрібних місцевих товаровиробників, задоволення потреб місцевих

споживачів і послуг, які є типовими для даної місцевості та регіону.

Закон України «Про внутрішню торгівлю» матиме важливе значення для розвитку сучасної ефективної оптової торгівлі. Основним чинником дієвого забезпечення оптової реалізації будуть новітні логістичні технології, адже важливого значення набуватиме проблема оптимальних як у часі, так і в просторі поставок товарів каналами товарозабезпечення. Оптові підприємства стануть ефективними центрами регулювання товаропотоків на внутрішньому ринку. Їх матеріальні та фінансові (достатність обігових коштів) можливості дозволять оперативну і головне ефективно вирішувати питання зберігання товарних запасів, а також кредитування процесів виробництва і роздрібного продажу товарів.

Оптова торгівля забезпечуватиме стимулювання розширення асортименту конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів. Оптові підприємства формуватимуть реальні ефективні канали реалізації для вітчизняних товаровиробників¹⁰⁹. Тим самим буде досягнуто системний підхід до саморегулювання (що часто є більш ефективним ніж державне регулювання) внутрішнього ринку.

Оцінимо тепер за трьома сценаріями кількісні зміни роздрібного товарообороту в Україні протягом найближчих років (табл. 3.2).

Якщо справдиться оптимістичний сценарій, то за три роки роздрібний товарооборот (номінальне значення) підвищиться на 13,6 та 8,3% відповідно. Тобто, за цим сценарієм середній темп приросту номінального роздрібного товарообороту очікується на рівні 2,8–4,5%. Це означає, що навіть за звично високого для України рівня інфляції, негативну тенденцію скорочення фізичного обсягу роздрібного товарообороту може бути подолано.

¹⁰⁹ Юрченко Ю.Ю. Оптова торгівля: інституціонально-еволюційний підхід : [монографія] / Ю.Ю. Юрченко. – Донецьк, 2012. – 404 с.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

Таблиця 3.2

Прогноз кількісної зміни роздрібного товарообороту в Україні, 2014–2016 рр.

Показники	Поточні значення, млн грн	Прогнозні значення, млн грн			Темп прогнозного приросту, %
	2013	2014	2015	2016	
Оптимістичний сценарій					
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб)	429242,3	449272,6	481133,3	487776,3	13,6
Оборот роздрібної торгівлі (з урахуванням ФОП)	884203,7	888261,4	943886,1	957600,7	8,3
Основний сценарій					
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб)	429242,3	429156,4	467828,5	478049,6	11,4
Оборот роздрібної торгівлі (з урахуванням ФОП)	884203,7	919123,0	1093340,0	1219520,4	37,9
Песимістичний сценарій					
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб)	429242,3	382385,2	408863,9	435048,8	1,4
Оборот роздрібної торгівлі (з урахуванням ФОП)	884203,7	790175,1	847925,0	905231,5	2,4

За основним, а тим більше песимістичним сценарієм, сподіватися на подібне зростання темпів зростання роздрібного товарообороту в умовах обмеження темпів зростання доходів населення, які відображають платоспроможний попит у країні і є індикатором поточної потреби економіки в товарах та послугах, не доводиться. Більш ймовірним сценарієм розвитку є основний, за яким передбачається зростання номінального обсягу роздрібного товарообороту на 11,4% та перенесення потенціалу зростання до напівтіньового сектору ринкової торгівлі, що ілюструє прогнозне зростання у понад

Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація

37,0% (табл. 3.2). При збереженні сучасного темпу інфляції це може призвести до припинення падіння фізичного обсягу роздрібного товарообороту. Хоча тут не слід забувати, що в умовах можливого скорочення кількості операторів роздрібною торгівлі, подібне зростання потягне за собою збільшення концентрації торговельної діяльності та монополізацію окремих ринків у сфері роздрібною торгівлі (рис. 3.7).

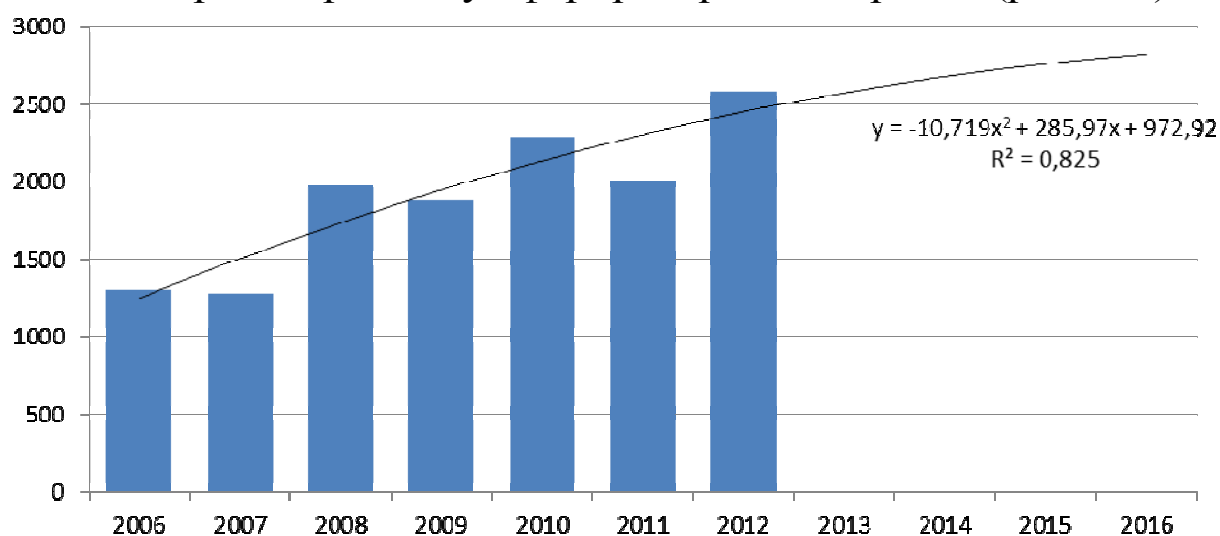


Рис. 3.7. Прогноз динаміки середнього рівня ринкової концентрації в роздрібній торгівлі України, 2006–2016 рр.

У цьому сенсі навіть перспектива ледве помітного зростання роздрібного товарообороту (а з урахуванням фактору інфляції – його падіння), описана песимістичним сценарієм трансформації роздрібною торгівлі, не здатна відкоригувати відповідні структурні диспропорції у внутрішній торгівлі. Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. засвідчила, що першими мішенями кризи стає малий бізнес і тільки після нього загроза банкрутства нависає над великими торговельними мережами.

На рис. 3.12–3.15 зображені узагальнені прогностичні варіанти трансформації роздрібною торгівлі України, а також оптової торгівлі за основним, песимістичним та оптимістичним сценаріями структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі.

3. Сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі

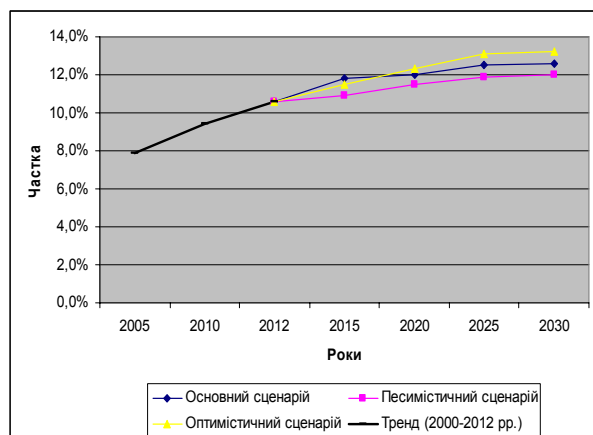


Рис. 3.12. Роздрібний товарооборот підприємств України за продовольчими товарами, у % до ВВП

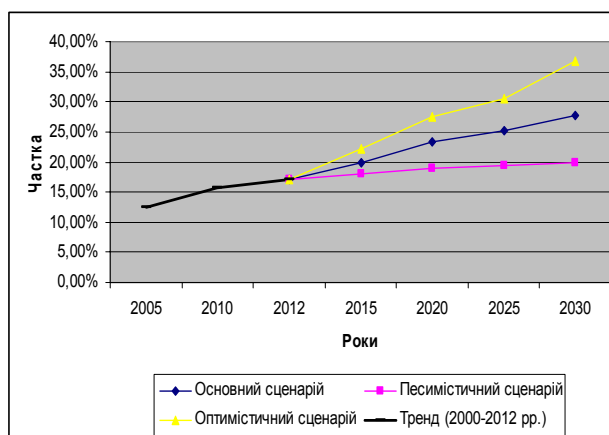


Рис. 3.13. Роздрібний товарооборот підприємств України за непродовольчими товарами, у % до ВВП

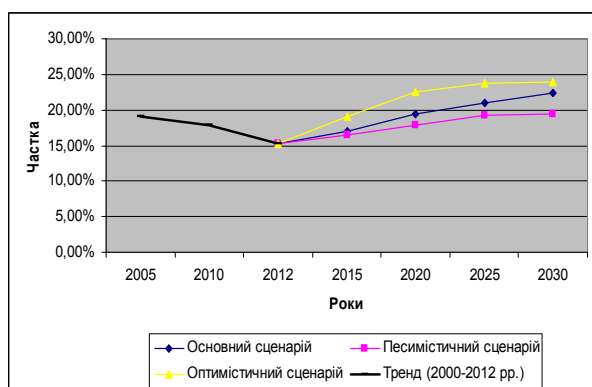


Рис. 3.14. Оптовий товарооборот продовольчих товарів в Україні, у % до ВВП

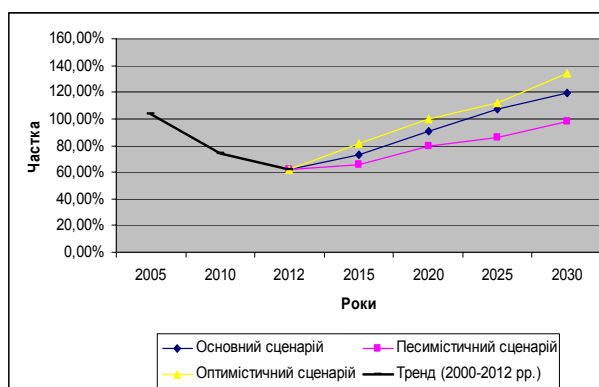


Рис. 3.15. Оптовий товарооборот продовольчих товарів в Україні, у % до ВВП

Отже, наявність чітких цілей і взаємопов'язаних способів їх досягнення дозволяє створити адекватне вимогам внутрішнього ринку соціально-економічне середовище, яке, сприяючи раціональному розподілу товарних і грошових потоків за основним і оптимістичним сценарієм розвитку, буде формувати сприятливі умови для оптимізації структурно-інституціональної трансформації внутрішньої торгівлі.

4. ЗМІСТ СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

4.1. Сутність та основні напрями реструктуризації внутрішнього ринку в Україні

Реструктуризація внутрішнього ринку України є обов'язковою для умов посткризового періоду. Україна не використала у 2000-х рр. період зростання ВВП для реалізації стратегії структурної перебудови. Протягом ряду років за позитивної ринкової кон'юнктури суттєвих структурних змін та заходів з реструктуризації на внутрішньому ринку не відбулося. Вітчизняна економіка розвивалася за інерційним сценарієм розвитку. Досвід останніх років свідчить, що основною структурною проблемою внутрішнього ринку України є не стільки вартість енергоносіїв, як загалом відсутність у підприємств інноваційної стратегії розвитку, яка забезпечувала б необхідний рівень оновлення та диверсифікації виробництва, підвищення його конкурентоспроможності. Саме неконкурентоспроможні виробництва як за собівартістю вироблення продукції, так і за її якістю й асортиментом у посткризовий період гальмують структурні реформи на внутрішньому ринку. Функціонування внутрішнього ринку відбувається в Україні на тлі суттєвих структурних викривлень і диспропорцій розвитку. Вкрай обмеженим є набір інструментів управління матеріальними і фінансовими потоками у реальному секторі внутрішнього ринку.

Методологія дослідження реструктуризації внутрішнього ринку передбачає, насамперед, вивчення періодичних коливань сукупної пропозиції на внутрішньому ринку під дією: технологічних збурень (поширення в економіці інноваційного прогресу, що спричиняє зростання продуктивності праці та капіталу); фіскальних збурень (зміна податкових ставок та величини державних видатків); інвестиційно-технологічних збурень (зростання доходів від нових інвестицій, збільшення

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

їхньої рентабельності порівняно з тими, що були зроблені у попередні періоди); монетарних збурень (зміна політики між-банківського кредитування); інформаційних збурень (поширення інформації серед учасників ринку, що змінює їхні очікування щодо майбутніх доходів); секторальних збурень (зміна динаміки показників у різних секторах економіки) тощо¹¹⁰.

З огляду на необхідність пом'якшення негативних наслідків впливу глобальної фінансово-економічної кризи на структуру внутрішнього ринку України, яка ще більше загострила існуючі структурні проблеми, стає зрозумілим, що в перспективі найприйнятнішою для України може бути змішана модель реструктуризації, зорієнтована насамперед на використання принципів ліберальної моделі організації виробництва та реалізації продукції та певного посилення державного регулювання у цій сфері. У виробництві це – непрямі методи регулювання норм і правил поведінки суб'єктів господарювання, які б забезпечували реалізацію колективних інтересів, створювали умови для детінізації економіки, сприяли постійному нарощуванню обсягу податкових надходжень до бюджету, але відповідно й зростання доходів підприємств реального сектору. Посиленню дієвості використання цієї моделі реструктуризації могло б сприяти поновлення практики складання середньо- та довгострокового економічних прогнозів, побудованих на реальних товарних балансах виробництва і реалізації продукції¹¹¹.

Зміст і напрями реструктуризації внутрішнього ринку визначаються, насамперед, пріоритетами соціально-економічного розвитку. Вибір обмеженої кількості національних пріоритетів – складна та багатогранна проблема, і остаточне їх визначення має стати результатом широкого громадського обговорення. Напрями структурної перебудови внутрішнього

¹¹⁰ Ребело С. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее / С.Ребело // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 56–67.

¹¹¹ Державна політика стабілізації фінансів підприємств : монографія / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, О.М. Кошик та ін. ; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2011. – С. 452.

ринку мають спрямовуватися на апробацію механізмів функціонування спільного ринку країн-членів ЄС в українських умовах. Для України найефективнішими (з огляду на її нинішній стан) могли б бути такі пріоритети: насичення та розвиток внутрішнього ринку за рахунок продукції вітчизняних товаровиробників, насамперед, імпортозаміщення та нарощування експортного потенціалу з урахуванням умов і перспектив розвитку світових ринків¹¹². При цьому основне значення має оптимізація співвідношення між «валютоприбутковими» (ті, що працюють на експорт) і «валютоощадними» (які замінюють імпорт і наповнюють товарами внутрішній ринок) секторами.

Неможливо сформувати ефективну структуру внутрішнього ринку без реабілітації ролі реального сектору економіки, адже всі пострадянські країни розпочали свої реформи з руйнування національної промисловості, примітивізації структури національного господарства. Це зруйнувало систему складних коопераційних зв'язків в економіці, призвело до втрати технологічної культури, кадрів, депрофесіоналізації і декваліфікації найманої праці. Саме тут криються причини системних структурних недоліків внутрішнього ринку. Якщо Україні буде не під силу зберегти свої національні сегменти сучасної промисловості, – це стане серйозним негативним фактором усього подальшого соціально-економічного розвитку.

Необхідність відповідального ставлення до реструктуризації внутрішнього ринку у посткризовий період розвитку вітчизняної економіки є очевидною. Адже ніякого технологічного чи інноваційного прориву в Україні в період незалежності не відбулося. Якщо ті чи інші підприємства з числа перспективних й мали державну підтримку, то вона була несистемною, а досить часто – символічною. Одна з головних причин такого стану справ полягала в нездатності держави сконцентрувати для розвитку пріоритетних секторів достатні інвестиційні ресурси. У цих умовах без активної позиції

¹¹² Даниленко А.І. Удосконалення моделі управління економікою та фінансові механізми її реалізації / А.І. Даниленко // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 18.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

держави розв'язати проблему інвестиційного забезпечення структурних реформ внутрішнього ринку неможливо.

В Україні залишається низьким рівень інвестування (табл. 4.1) в економіку (інвестиції в основний капітал порівняно з ВВП) – 18,0–19,0% протягом останніх п'яти років (2009 р. – 18,4%, 2010 р. – 18,0%, 2012 р. – 19,4%, тоді як у 2008 р. – 26,4%). Тим часом за минулі п'ятдесят років стійке динамічне зростання демонстрували країни, в яких частка інвестицій була не менше 25,0% ВВП. У південно-східних країнах Азії так званого «економічного дива» інвестиції сягали 30,0 і більше відсотків від ВВП, що забезпечувало зростання останнього із щорічним темпом у 7,0–15,0%. Для прогресивної реструктуризації українського внутрішнього ринку потрібний більш високий рівень інвестування. Зниження частки інвестицій порівняно з ВВП стимулює лише споживчу, а не інноваційну модель економічного зростання.

Недостатня інвестиційна активність, свідченням чого є занижка норма нагромадження основного капіталу, є типовою для України (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Норма нагромадження основного капіталу в Україні та в інших країнах світу у 2000–2012 рр., % до ВВП*

Країна	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЄС-17	21,4	20,6	21,3	21,8	21,5	19,4	19,0	19,0	18,3
ЄС-27	20,6	19,9	20,6	21,3	21,1	18,9	18,5	18,5	18,0
Німеччина	21,5	17,3	18,1	18,4	18,6	17,2	17,4	18,1	17,6
Франція	19,9	20,0	20,9	22,0	21,9	18,9	19,3	20,8	19,8
Велика Британія	17,1	16,8	17,2	17,8	16,8	14,9	14,9	14,4	14,4
Польща	23,7	18,2	19,7	21,6	22,3	21,2	19,9	20,2	19,1
Чеська Республіка	28,7	25,8	25,7	27,0	26,8	24,6	24,5	24,1	23,1
Словацька Республіка	25,8	26,5	26,5	26,2	24,8	20,7	21,0	23,1	20,1
Угорщина	24,4	22,8	21,7	21,8	21,7	20,7	18,6	17,9	17,4
Російська Федерація	-	17,5	18,2	20,6	21,7	21,2	20,8	20,8	21,0
Україна	19,7	22,0	24,6	27,5	26,4	18,4	18,0	18,4	19,4

*Складено за даними OECD та Держстату України за відповідні роки.

Як видно з наведених у табл. 4.1 даних, за нормою нагромадження основного капіталу Україна відставала від Чехії та Словаччини, за більшістю років – від Франції та Польщі. Водночас слід зауважити, що жодна з наведених у таблиці країн не має таких гострих проблем, як Україна, – пов'язаних із старінням основних фондів і технологічною відсталістю виробничої бази, вирішення яких потребує більш значної частки інвестицій у структурі ВВП. Капітальні вкладення в реальний сектор економіки є одним з головних факторів, які визначають високі й стійкі темпи зростання економіки в середньостроковій та довгостроковій перспективі, а проведення відповідної інвестиційної політики повинно бути основним інструментом прогресивної реструктуризації внутрішнього ринку.

Отже, норма валового нагромадження в Україні є явно недостатньою для фінансування розвитку економіки країни, особливо з урахуванням значного рівня фізичного зношення нагромадженого основного капіталу (за даними Держкомстату України, на кінець 2012 р. коефіцієнт зношення основних фондів становив 76,7%, у тому числі в переробній промисловості – 57,2%, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 58,4%, у сфері транспортної діяльності та зв'язку досяг 96,0%)¹¹³.

Порівняно з іншими видами економічної діяльності втрачає свою привабливість для інвесторів в Україні промисловість. Інвестори віддають перевагу менш ризиковим, менш капіталомістким, більш прибутковим й відповідно більш привабливим в українській економіці сферах вкладання коштів. Нераціональним є структурний розподіл інвестицій: частка сільського господарства і торгівлі у 2001–2013 рр. зросла з 5,0 до 7,1 та з 3,9 до 7,4% відповідно, в промисловості зменшилась з 42,0 до 39,5%. Дестабілізуючим чинником вітчизняної інвестиційної динаміки стала світова криза 2008–2009 рр. і подальша рецесія. У цей період приріст був

¹¹³ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 81.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

від'ємним, в 2009 р. обсяги інвестицій зазнали суттєвого падіння, скоротившись майже вдвічі (до 58,5% від попереднього року) в економіці та на третину (до 67,6%) в промисловості¹¹⁴. Галузевий розподіл інвестицій через відсутність механізму переливу інвестиційних ресурсів у прогресивні високотехнологічні галузі жодним чином не позначився на поліпшенні структури внутрішнього ринку, а навпаки, сприяв поглибленню його сировинної та споживчої спрямованості.

Нові перспективи для структурного розвитку внутрішнього ринку України створює зона вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС та реалізація економічної складової Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Саме ЗВТ створює умови, необхідні для розвитку та зростання вітчизняного виробництва і його виходу на нові рівні інноваційності й ринку збуту.

Більшість структурних проблем внутрішнього ринку України можна розв'язати за умови, що пріоритетні інвестиційні проекти будуть спрямовані на випуск нової високотехнологічної продукції, яка має попит на світових ринках, або продукції (зокрема, харчової та легкої промисловості), що користується попитом (за помірних цін) на внутрішньому ринку. Відновлювальне посткризове зростання вітчизняної економіки на основі впровадження технологічних інновацій має бути першочерговим завданням усіх державних програм економічного розвитку. Практична реалізація інноваційно-технологічної реструктуризації внутрішнього ринку можлива за умови використання вітчизняного наукового потенціалу, який здатний пропонувати інноваційні ідеї до впровадження. Як відомо, М. Кастельс виділяв дві моделі розвитку сучасної економіки: «модель економіки послуг», яка характерна для англосаксонських країн (США, Канада, Великобританія) і в цілому збігається з характеристиками постіндустріалізму, і «модель індустріального виробництва», яка є типовою для Японії і Німеччини, де інформаційні технології і людський

¹¹⁴ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 189, 191.

капітал виступають чинниками підвищення продуктивності в промисловості¹¹⁵.

Через ланцюг міжгалузевих зв'язків реструктуризація внутрішнього ринку стимулює розвиток у пріоритетних видах економічної діяльності, насамперед промисловості. Внаслідок розвитку виробництва через розширення ринків, а також зростання внутрішнього попиту типовим явищем стають інноваційні технології економічного зростання. Прогресивній реструктуризації внутрішнього ринку сприятиме розширення внутрішнього споживання продукції через її здешевлення та ефективне використання в провідних галузях. Так, «запуск» кількох великих проектів, наприклад, з будівництва інфраструктурних об'єктів або виробництва інноваційної продукції у ланцюговий спосіб забезпечить зростання внутрішнього попиту на машинобудівну, металургійну, добувну продукцію, послуги будівництва, оптової торгівлі та транспорту, фінансові послуги і ряд інших важливих видів діяльності та, відповідно, розвиток їх виробництва.

Реструктуризація внутрішнього ринку в напрямі суттєвого розширення присутності на ньому продукції вітчизняного виробництва можливе лише за умови технологічної модернізації виробничого апарату, збільшення потужностей діючих та створення нових виробництв у пріоритетних з цієї точки зору секторах економіки. Проблема українського внутрішнього ринку полягає сьогодні у неспроможності внутрішнього виробництва задовольнити зростаючі потреби вітчизняних споживачів у якісних товарах і послугах. Інноваційному розвитку внутрішнього виробництва заважає неефективна структура українського експорту, зорієнтованого переважно на ринки сировинної та низькотехнологічної продукції.

Ефективність реструктуризації внутрішнього ринку як єдиної системи значною мірою залежить від дієвості партнерських відносин між товаровиробниками, експортерами

¹¹⁵ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – С. 52–55.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

(імпортерами) та торговельними підприємствами. Загальна прибутковість у ланцюзі «виробництво – експорт (імпорт) – реалізація» часто досягається на основі збитковості виробничої ланки та спекулятивного ціноутворення в системі оптової і роздрібної торгівлі. Якість продукції, яка доходить до споживача, часто не відповідає вимогам. В Україні сьогодні по суті відсутня система цивілізованої оптової торгівлі, де продавець гарантує збут якісної продукції на економічно вигідних умовах. Ланцюг «виробник – оптовий продавець – роздрібний продавець – споживач» перевантажений великою кількістю суб'єктів господарювання – посередників, що значною мірою підвищує ціни на продукцію. Доходи посередників всюди перевищують доходи товаровиробників.

Багато в чому саме ці причини обумовлюють виникнення в економіці України ефекту «відставання внутрішнього ринку», коли має місце розрив між фактичним та потенціальним обсягом товарного виробництва, що міг би бути за умови, коли зміни в структурі сукупного попиту задовольнялись би виключно за рахунок вітчизняної продукції, а не імпорту¹¹⁶.

Принципово нові умови для реструктуризації внутрішнього ринку таких економік, як в Україні мають місце при глобалізації. Розвиток глобальних виробничих мереж має своїм закономірним наслідком передусім зближення внутрішніх ринків країн світового господарства, коли сучасне виробництво в межах ТНК дедалі більшою мірою орієнтується на середнього міжнародного споживача, на єдиний глобальний ринок, на параметри глобального попиту, хоч і з урахуванням відмінностей попиту різних груп населення, а також компаній монополізованого та демонополізованого секторів.

Слід зазначити, що ключовим компонентом стратегій діяльності сучасних ТНК є конвергенція їхніх географічно «розпорошених» філій та розчленованих виробничих систем з

¹¹⁶ Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : монографія / [Л.В. Дейнеко, Т.О. Остапко, В.О. Точилін та ін.] ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2013. – С. 19.

формуванням на глобальному рівні високоінтегрованих виробничих мереж. Механізми та напрями формування структурами ТНК глобальних виробничих мереж на сучасному етапі набувають доволі диверсифікованих форм. Формування глобальних виробничих мереж може здійснюватися залежно від профілю виробництва, мети створення того чи іншого міжнародного підрозділу, а також специфіки країни, що приймає¹¹⁷.

Незаперечним є той факт, що реструктуризація українського внутрішнього ринку є неможливою без поглиблення інтеграції та посилення процесів концентрації. За умов подальшої інтеграції та концентрації виробництва виникає потреба у трансформації структурних взаємозв'язків між виробничими, інфраструктурними та торговельними підприємствами. Це вирішується, насамперед, за допомогою встановлення міжгосподарських зв'язків (горизонтальна інтеграція), а у подальшому – через створення єдиної інтегрованої структури, яка забезпечує замкнений цикл виробництва (вертикальна інтеграція). Під вертикальною інтеграцією мають на увазі розвиток міжгалузевих зв'язків промислових, інфраструктурних та інших підприємств, які технологічно пов'язані між собою єдиним процесом виробництва та реалізації готової продукції. Так, на внутрішньому ринку України вертикально інтегровані компанії розвиваються здебільшого у конгломеративних формах, що юридично оформлені у вигляді різних об'єднань підприємств. Найбільш поширеною організаційно-правовою формою є холдингова компанія. При цьому вертикально інтегровані конгломеративні підприємства холдингового типу можуть поєднувати у собі різні види економічної діяльності.

Очевидно, що формування великих інтегрованих структур у пріоритетних секторах національного господарства повинне супроводжуватись одночасним створенням містких ринків для їх продукції. Без цього інтеграція буде неефективною або взагалі неможливою. Як приклад наведемо невдалу спробу

¹¹⁷ Князев Ю. Экономическая глобализация и глобализирующаяся экономика / Ю. Князев // Общество и экономика. – 2008. – № 1. – С. 134–138.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

українського уряду об'єднати підприємства вітчизняного авіабудування в єдину корпорацію. Ця корпорація, врешті-решт, була створена, проте через надзвичайно низький попит на її продукцію як усередині країни, так і зовні вона апріорі виявилася неефективною¹¹⁸.

В Україні процеси концентрації виробництва найактивніше відбуваються в експортних секторах з невисоким технологічним переділом (зокрема, в металургії та хімії, які мають місткі зовнішні ринки збуту). Зауважимо, що у світовій економіці значна частина хімічної продукції належить до високотехнологічної, проте продукція, на якій спеціалізується вітчизняна хімічна галузь, такою не є. Підприємства майже всієї хімічної промисловості протягом 2011–2013 рр. були об'єднані фактично однією компанією «Group DF». Вітчизняне металургійне виробництво поділено між декількома вертикально інтегрованими компаніями, найбільшою серед яких є «СКМ Holding Ltd». У секторах з більш високим технологічним переділом вертикально інтегровані компанії сформувалися зокрема в автомобілебудуванні. Проте їх розмір є набагато скромнішим порівняно з металургійними та хімічними компаніями, насамперед, через значно менші можливості для збуту, зумовлені переважанням на внутрішньому ринку якіснішої продукції іноземних виробників і слабкою конкурентоспроможністю вітчизняних автомобілів на зовнішніх ринках.

Процеси інтеграції виробництва в регіональному аспекті пов'язані з формуванням і розвитком кластерів. При визначенні пріоритетних напрямів реструктуризації внутрішнього ринку необхідним є обов'язкове врахування наявності кластерів у регіоні. Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних підприємств та різного роду організацій, асоційованих установ в окремій галузі (сфері), що об'єднані спільними технологіями та кооперацією, характеризуються спільністю діяльності та які взаємодоповнюють один одного.

¹¹⁸ Белов В. Український авіапром: між стагнацією та корпоратизацією // Новини інформаційної агенції УНІАН. – 17 трав. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://economics.unian.net/ukr/detail/88424>>.

Регіональний кластер – це, насамперед, промисловий кластер, в якому підприємства-члени знаходяться у безпосередній географічній близькості один від одного. Регіональні кластери можуть включати райони діяльності малих та середніх підприємств, високотехнологічних фірм, пов'язаних спільними напрямками розвитку та використанням спільних технологій. Наявність кластерів у регіоні сприяє підвищенню конкурентоспроможності як самих підприємств-членів, так і регіону чи країни в цілому.

Переваги від існування кластеру очевидні, але можливі лише в умовах дотримання прозорих «правил гри» на ринку: ефективної внутрішньої конкуренції серед підприємств кластеру, що, своєю чергою, стимулює подальший приток інвестицій на внутрішньому ринку. Основною метою існування кластеру є вихід підприємств членів на конкурентоспроможний рівень із подальшою перспективою включення в глобальне конкурентне середовище та виходу на світові ринки.

Вважаємо за необхідне розроблення Національної програми кластеризації економіки країни, передбачивши в ній формування інноваційних виробничих мережевих структур, сприяння формуванню в кожному регіоні ефективних кластерних об'єднань і створення умов для розвитку транскордонних кластерів в євро регіонах, з якими межує Україна.

Безумовно, вирішальним напрямом реструктуризації внутрішнього ринку України є формування ефективних механізмів виробництва і реалізації інноваційної продукції. Поки що частка підприємств, які займаються інноваціями в промисловості України, є дуже низькою – лише 16,8% у 2013 р., тоді як у розвинутих країнах частка інноваційно активних промислових підприємств сягає 70,0%. Причому впровадження промислової продукції, що є новими для ринку в Україні з 2009 р. зменшуються: 2009 р. – 288 од., 2010 р. – 270 од., 2011 р. – 260 од., 2012 р. – 243 од., 2013 р. – 248 од.¹¹⁹

¹¹⁹ Наука та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2013. – С. 238; Україна у цифрах у 2013 році. – К. : Консультант, 2014. – С. 157.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Для реструктуризації внутрішнього ринку особливе значення мають обсяги реалізації інноваційної продукції (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за видами діяльності в економіці України у 2011–2012 рр. (од.)*

Види діяльності	Підприємства, що реалізували інноваційну продукцію		У тому числі				Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межами України	
			Продукцію, що є новою для ринку		Продукцію, що є новою тільки для підприємства			
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Промисловість	1043	1037	260	243	882	889	378	332
Добувна промисловість	18	8	4	1	14	7	9	4
Переробна промисловість, в тому числі: машинобудування	1020	1023	256	242	863	876	369	328
хімічна та нафтохімічна	351 132	317 134	139 30	128 36	264 113	240 110	169 49	144 39
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	268	281	44	33	242	261	59	53
Легка промисловість	42	44	6	6	40	43	16	13
Виробництво та розподілення електроенергії, газу, води	5	6	-	-	5	6	-	-

* Наука та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2013. – С. 216.

Дуже незначна частка вітчизняних підприємств реалізували інноваційну продукцію за кордоном: у 2013 р. всього по промисловості – 334 підприємства (тоді як у 2012 р. – 332 підприємств), в переробній промисловості – 342 підприємств (у 2012 р. – 328 підприємств). Ще менша частка про-

Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація

мислових підприємств в Україні, які реалізовували інноваційну продукцію, що є дійсно новою для ринку: у 2013 р. всього по промисловості – 248 підприємства (тоді як у 2012 р. – 243 підприємства, у 2011 р. – 260 підприємств), в переробній промисловості – 246 підприємств.

На рис. 4.1–4.4 показано суперечливі тенденції динаміки обсягу реалізованої інноваційної продукції в Україні в 2002–2013 рр. (в цілому, нової для ринку та поставленої на експорт).

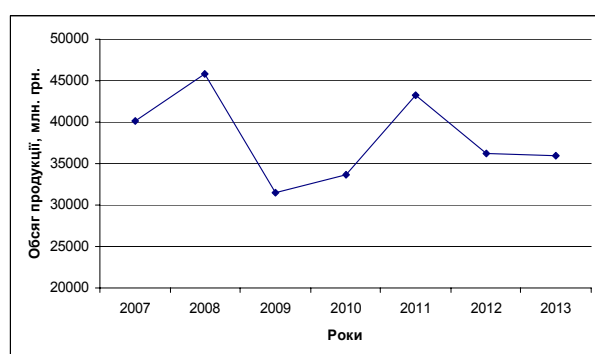


Рис. 4.1. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в Україні за 2007–2013 рр.

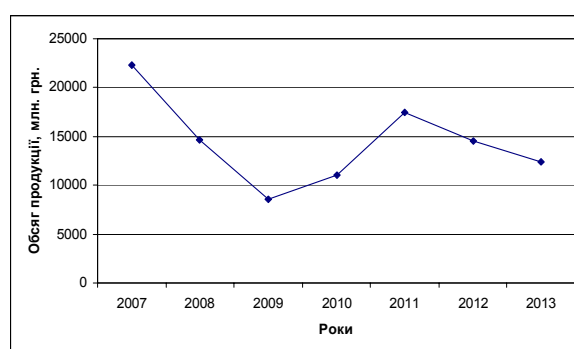


Рис. 4.2. Обсяг реалізованої нової для ринку інноваційної продукції в Україні за 2007–2013 рр.

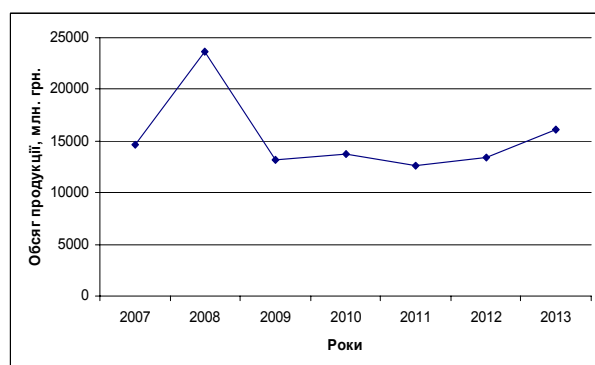


Рис. 4.3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, поставленої на експорт за 2007–2013 рр.

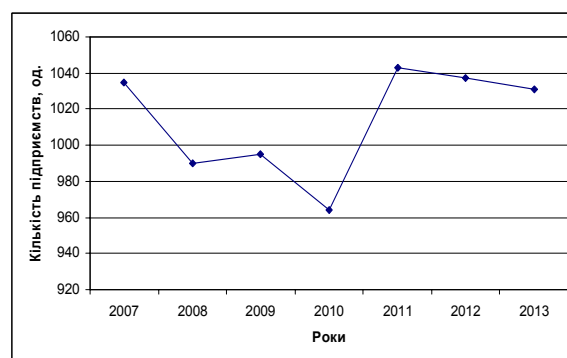


Рис. 4.4. Кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію в Україну у 2007–2013 рр.

* Складено за: Статистичний щорічник України у 2013 р. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 302.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Підвищення інноваційності продукції та відповідність виробництва нормам ЄС в умовах створення зони вільної торгівлі реально відкриє перед вітчизняними виробниками нові перспективні ринки збуту. Одночасно все більш значні обсяги вітчизняної якісної продукції, здатної конкурувати з імпортом, будуть надходити й на внутрішній ринок.

Отже, кінцевий ефект для реструктуризації внутрішнього ринку суттєво залежить від якісної структури експорту. Стимулювати необхідно високотехнологічні експортні сектори національної економіки, тим самим збільшуючи також конкурентоспроможність вітчизняних товарів на внутрішньому ринку. Український експорт важко назвати високотехнологічним – переважну його частину становить сировина та продукти низьких рівнів технологічної обробки. Якщо зарубіжний попит на український сировинний експорт буде зростати, то це призводитиме до інтенсифікації експлуатації природних ресурсів і ще більше знизить стимули до інноваційної активності (особливо у високорентабельних експортних секторах, які й так демонструють тенденцію до монополізації).

Характерною особливістю вітчизняного внутрішнього ринку є так звана голландська хвороба¹²⁰, без розуміння змісту якої неможлива ефективна реструктуризація внутрішнього ринку в Україні. Йдеться про надмірне розширення експорту, що знижує обсяги внутрішнього виробництва і зайнятості в секторі виробництва неекспортних товарів, і це зниження не компенсується (насамперед, у довгостроковому періоді), зростанням виробництва і зайнятості в секторі експортного виробництва. Отже, «голландська хвороба» належить до випадку скорочення обсягів виробництва і реалізації неекспортних товарів на внутрішньому ринку.

«Голландська хвороба», яка стала хронічною для нашої економіки, формує в Україні незадіяні ресурси, яких не сприймає внутрішнє виробництво і внутрішній ринок. Відсутність

¹²⁰ Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 38–53.

дієвого інвестиційного клімату й повноцінного фінансового ринку призводить до того, що національна економіка виявляється не в змозі «переварити» наявні ресурси, які починають «втікати» за кордон. Сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура і розширення експортних ринків лише загострюють «голландську» хворобу економіки. Розвиток експортних галузей у таких умовах стримує структурні трансформації, обмежує можливості диверсифікації, зменшує обсяги інвестицій в інші сектори національної економіки. В економіках країн, які хворіють на «голландську» хворобу, істотно зростають макроекономічні ризики, сповільнюються темпи зростання ВВП.

Для того, щоб український експорт був конкурентоспроможним, значну увагу слід приділяти структурній політиці, тобто формуванню такої структури національного господарства, за якої використання наявних ресурсів (трудових, природних, матеріальних, фінансових) давало б найбільший ефект. Іншими словами, вітчизняні підприємства мають виробляти те, що справді може знайти постійний і платоспроможний попит на внутрішньому і зовнішньому ринках. Останніми роками структура українського експорту за рахунок розширення продажу нових видів продукції не змінилася. Це означає, на думку О.В. Пустовойта, що на внутрішньому ринку України існують непереборні бар'єри щодо започаткування нових видів економічної діяльності з виробництва інноваційної та якісно кращої продукції¹²¹.

Основним інструментом державної структурної політики має бути складання та щорічне оновлення так званої структурної матриці, у якій визначаються перспективи розвитку кожної галузі на наступні 15–20 років (саме протягом цього періоду, як вважається, можна переорієнтувати внутрішній ринок на інші пріоритети). За допомогою цієї матриці

¹²¹ Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : монографія / [Л.В. Дейнеко, Т.О. Остапко, В.О. Точилін та ін.] ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ. – К., 2013. – С. 37.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

визначаються пріоритетні галузі, які не лише можуть давати належний економічний результат на конкретному етапі, а й мають потенціал для розвитку в майбутньому. Надалі здійснюється потужна і всебічна державна підтримка розвитку таких галузей. І навпаки. Якщо та чи інша галузь визнається безперспективною, то держава повинна вживати заходів із стримування її розвитку аж до повної її ліквідації або виносу відповідних виробництв за межі країни. Для цього може практикуватися навіть викуп за державні кошти підприємств безперспективних галузей з подальшою їх ліквідацією або репрофілюванням.

Надмірна імпортна залежність формують на внутрішньому ринку негативні форми реструктуризації, насамперед, пов'язані з можливою збитковістю українських товаровиробників. Так, одним з найвагоміших чинників, які спричиняють збитковість промислових підприємств в Україні, є несприятлива зміна умов зовнішнього середовища, втрата колишніх ринків збуту, загострення конкуренції при виході на нові ринки. За таких умов українські підприємства практично не можуть реалізувати свою продукцію, адже імпортери при вивезенні товарів з країни походження отримують компенсацію ПДВ на повну вартість товару, а при ввезенні в Україну сплачують цей та інші податки, виходячи із заниженої митної вартості. Внаслідок цього імпортери фактично отримують значні фінансові пільги, а відповідно й конкурентні переваги.

Введення заходів щодо захисту від доступу на внутрішній ринок іноземних товарів за рахунок квотування їх обсягів або застосування до них протекціоністських імпорتنих мит в Україні є неефективним. При цьому спроби обмеження імпорту не супроводжуються вимогами держави до іноземних компаній щодо розміщення виробництв з виготовлення відповідної продукції усередині країни або створення ними дочірніх підприємств із високотехнологічними робочими місцями для українських працівників.

Однак, наявність імпорту на внутрішньому ринку має й позитивне значення. Так, приплив іноземних товарів обмежує

можливості національних виробників монополізовувати ринки. Світовий досвід засвідчує, що закриття ринків від іноземної конкуренції створює можливості для змов і завищення цін. Свого часу була поширена думка, що протекціонізм – мати трестів¹²². У процесі реалізації взятих Україною зобов'язань щодо формування зони вільної торгівлі з ЄС відбудуватиметься подальше зростання відкритості внутрішнього ринку та конкурентного тиску на ньому. Інерційність розвитку української економіки, слабкість інвестиційного потенціалу не дозволяють національним товаровиробникам достатньо динамічно реагувати на зміни у конкурентному середовищі внутрішнього ринку. Жорстка конкуренція з імпортом вимагає якісних змін у підходах до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств¹²³.

Причина низької конкурентоспроможності українських товарів не в тому, що у нас низькі бар'єри для ввезення імпорту, а в ситуації всередині національної економіки – несприятливому бізнес-середовищі, дорожнечі кредитних ресурсів, відсутності можливостей для технологічної модернізації виробництв тощо. Введення додаткових обмежень на імпорт буде тільки збільшувати внутрішні проблеми, створюючи більш комфортні умови для неефективних підприємств. Тому важливо, щоб протекціоністські заходи поєднувалися із підвищенням рівня державного управління у сфері експортно-імпортних операцій.

Як член СОТ Україна має всі можливості системно вирішувати питання захисту внутрішнього ринку від надмірного імпорту (а не імпорту взагалі). Ключові закони щодо застосування антидемпінгових, компенсаційних і захисних заходів було ухвалено в Україні ще у 1998 р. Вони значною мірою відповідали правилам СОТ. Система правил СОТ

¹²² Костусев О. Актуальні проблеми конкурентної політики в Україні / О. Костусев // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2006. – № 4. – С. 24.

¹²³ Пахомов С.Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку / С.Ю. Пахомов. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 125.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

дозволяє застосовувати заходи стимулювання виробництва та захисту вітчизняних виробників, що спрямовані на виправлення ситуації, яка, на думку члена СОТ, загрожує його національним і торговельно-економічним інтересам. Заходи щодо захисту окремих галузей національного виробництва згідно з правилами СОТ мають тимчасовий характер і застосовуються на строк, який дає змогу національному товаровиробнику забезпечити виробництво і відновити прибутковість. Так, відповідно до статті XIX ГАТТ-1994 передбачено можливість застосування заходів обмеження імпорту з метою уникнення серйозної шкоди вітчизняним виробникам, яка може бути спричинена масовим імпортом. Із квітня 2013 р. Україна застосовує спеціальні мита на імпорт у країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1000–1500 см³ у розмірі 6,46% і 1500–2200 см³ – 12,95% незалежно від країни походження та експорту.

Ці та подібні заходи можна розглядати як інструменти імпортозаміщення. На пострадянському просторі програми із заміщення імпорту найбільш активно впроваджуються у Білорусії на основі розроблення та реалізації відповідних галузевих і регіональних проектів. Протекціоністська політика проводиться, як правило, шляхом підняття мит, жорсткого валютного контролю, заниженого курсу національної валюти й квотування. На практиці заходи тарифного регулювання імпорту не спрацьовують з причини заниження вартості імпортованої продукції. Більш успішно вказані інструменти діють у великих економіках, адже малі, які обмежені невеликою кількістю споживачів, сильніше «страждають» від неможливості заощаджувати на масштабі. Важливо шукати можливості для імпортозаміщення у сферах виробництва і реалізації товарів з високою доданою вартістю, тоді це приносить внутрішньому ринку відчутну користь.

Після кризи 2008–2009 рр. зарубіжні країни дедалі частіше вдаються до активного застосування протекціоністських імпортних мит для захисту внутрішнього ринку. Наприклад, у Російській Федерації імпортне мито на автомобілі, незва-

жаючи на приєднання країни до СОТ, фактично не було знижено. Крім цього, у вересні 2012 р. російський уряд запровадив додаткове утилізаційне мито на імпортовані автомобілі у розмірі 15,0%. Політика активного захисту внутрішнього автомобільного ринку спонукала провідні світові автомобілебудівні корпорації («Toyota», «Mitsubishi», «Nissan», «Renault», «Citroen», «Peugeot», «Chevrolet» та ін.) розмістити всередині Росії своє виробництво, орієнтоване на її внутрішній ринок. Спочатку це виробництво було лише складальним, а сьогодні воно дедалі більше наближається до повноциклового.

Серед перспективних галузей з точки зору імпортозаміщення в Україні можна назвати текстильну промисловість, виробництво взуття, деревообробну промисловість, автомобілебудування. Також варто розвивати й більш технологічні напрями, такі як електроніка. Для досягнення цієї мети, насамперед, необхідно сконцентруватися на поліпшенні інвестиційного клімату в країні. Якщо Україна поставить собі за мету знизити імпортозалежність, то має сенс зосередитися на виробництві споживчих товарів, де є високий потенціал, а їх підтримка не вимагає значних фінансових коштів.

Слід зазначити, що ініціативи з імпортозаміщення в легкій промисловості для вітчизняних підприємств є сьогодні малоцікаві. Перспективи відходу від давальницьких схем у цій галузі є тільки у випадку, якщо будуть створені рівні з іноземними виробниками умови роботи на внутрішньому ринку. Поки імпортна продукція ввозиться за заниженою митною вартістю з мінімальним рівнем оподаткування, а отже конкурувати з нею дуже складно.

Будь-яка політика імпортозаміщення має бути чітко обмежена в часі. Правильний підхід полягає в тому, що вітчизняні товаровиробники отримують своєрідний «відпочинок» для того, щоб наздогнати іноземних конкурентів. Якщо підтримка планується на десятиліття (і про це знають власники підприємств), то захист цієї галузі перетворюється на захист відсталих і неконкурентних підприємств, які не

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

хочуть проявляти ініціативу, покладаються лише на допомогу держави й не впроваджують нові технології.

Очевидно, що державна підтримка реструктуризації внутрішнього ринку має важливе значення, вона як мінімум повинна відповідати світовій практиці стимулювання внутрішнього виробництва. Держава повинна потурбуватися не тільки про чіткі правила гри й гарантії стабільності для інвесторів, а й про мінімізацію регуляторних бар'єрів і корупції, а також застосування дієвих інструментів структурних трансформацій.

Так, у розвинених країнах активно використовується такий інструмент структурної політики, як державне замовлення. В Україні державне замовлення доцільно застосовувати для розширення (а іноді навіть створення) ринків авіаційної, судно- та вагонобудівної, фармацевтичної промисловості, медичного приладобудування, енергетичного машинобудування, автомобілебудування (у таких сегментах, як міський комунальний транспорт і комунальна техніка), сільськогосподарської техніки, ОПК. У цих галузях можуть бути створені корпоративні об'єднання (насамперед, холдингового типу), які здатні забезпечити бажані структурні зміни на внутрішньому ринку. Обсяг державного замовлення таким корпораціям має визначатись особливістю товарних ринків, на яких вони діють, а також доцільністю формування з них своєрідного структурно-виробничого каркасу внутрішнього ринку, який би посилював його стійкість до кризових деструктивних впливів.

Щоб підвищити доступність для споживачів капіталомісткої продукції, створеної за державним замовленням, доцільно активніше застосовувати лізингові схеми її реалізації. Зокрема, можливим є створення спеціалізованих лізингових компаній, що працюватимуть у відповідних секторах внутрішнього ринку, – на зразок державної компанії «Украгролізинг», яке займається реалізацією сільськогосподарської техніки.

Сприяння формуванню державою відповідних ринків може відбутися, наприклад, для авіабудування за рахунок розширення мережі внутрішніх регіональних і міжнародних пасажирських і вантажних авіап перевезень на літаках вітчиз-

няного виробництва, а також шляхом введення вимог до вітчизняних транспортних авіакомпаній щодо переважного застосування у внутрішніх авіаперевезеннях таких літаків. Те саме може бути застосовано для суднобудування. Ринок вагонобудування може бути істотно розширений у результаті проведення кардинального технічного переоснащення локомотивного і вагонного парку залізниці, розширення її мережі. Ринок для продукції енергетичного машинобудування може бути істотно розширений за рахунок державного замовлення на машини та обладнання для модернізації діючих традиційних електрогенеруючих станцій, створення потужностей для отримання електроенергії з альтернативних джерел – вітроенергетики, сонячної енергетики.

Заходи щодо міжгалузевого переливу капіталу із сировинних і низькотехнологічних секторів у пріоритетні високотехнологічні сфери, поряд зі збільшенням державного інвестування повинні також передбачати запровадження стимулів для банків для кредитування структурних змін, а також застосування відповідних податкових преференцій. Такі преференції можуть полягати у диференційованому оподаткуванні як прибутку, так і доданої вартості, причому з точки зору як різних ставок податків, так і різних умов їх сплати. Диференціацію певною мірою закладено у вітчизняному податковому законодавстві¹²⁴. Проте, на наш погляд, перелік галузей і видів діяльності, яким надаються податкові преференції, необхідно уточнити, привівши їх у відповідність до визначених структурних пріоритетів.

Для стимулювання виробництва товарів на внутрішній ринок важливе значення має зменшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання і доходи фізичних осіб. Дуже складно сьогодні в Україні відмовитися від податку на додану вартість (ПДВ). Крім того, очевидно, що запровадження податку з обороту докорінно змінить структуру внутрішнього ринку і не завжди на краще. Перевагу при

¹²⁴ Розділ XX. Перехідні положення // Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

цьому можуть отримати підприємства, які зосередять у себе максимальну кількість виробничих ланок, що буде сприяти концентрації внутрішнього виробництва.

З 2013 р. були скасовані для ряду галузей і виробництв (зокрема, судно- і літакобудування, виробництва сільсько-господарської техніки та біопалива) пільги з податку на прибуток. Таким чином, строк дії цих пільг від моменту надання (з 1 січня 2011 р.) до моменту скасування (з 1 січня 2013 р.) становив лише два роки. Така непослідовність у діях позбавляє суб'єктів господарювання можливості успішно планувати свою діяльність на перспективу через непередбачувані зміни в умовах господарювання і зростаючі інвестиційні ризики. Доцільно законодавчо закріпити певні мінімальні строки надання податкових преференцій, протягом яких вони не можуть бути скасовані державою в односторонньому порядку. Ці строки слід узгодити з тривалістю інвестиційного або технологічного циклу. Після закінчення встановленого строку необхідно проводити аудит ефективності надання преференцій, ухвалюючи за його результатами рішення про доцільність їх збереження на новий строк.

Надання податкових преференцій повинне супроводжуватися суворим контролем за їх цільовим використанням. У випадках нецільового використання або недосягнення підприємствами заявлених ними для отримання пільг очікуваних результатів від реалізації інвестиційних проектів кошти, недоодержані бюджетом через їх надання, мають бути повернуті державі або стягнуті нею з таких суб'єктів. У цьому зв'язку доцільно створити єдиний державний реєстр суб'єктів господарювання, які отримали преференції, з внесенням до нього суми пільг, цілей їх надання та формалізованого переліку показників за інвестиційними проектами, що мають бути досягнуті. Такий захід підвищить відповідальність суб'єктів господарювання за взяті на себе інвестиційні зобов'язання, а також їх економічну й фінансову обґрунтованість.

Отже, надання преференцій вітчизняним виробникам є необхідною умовою подолання структурної та технологічної

відсталості, а також зміни сировинної спеціалізації внутрішнього виробництва в Україні.

У цілому очевидно, що послідовна державна структурна політика, яка ґрунтується на інноваційних секторах економіки, та забезпечення підтримки пріоритетних секторів внутрішнього ринку набуває в сучасних умовах в Україні вирішального значення.

Зв'язок між економічною модернізацією і конкуренцією є двостороннім: ефективна конкуренція сприяє модернізації, а модернізація забезпечує цивілізованість конкуренції і дієвість конкурентної політики. Серед заходів ефективного досягнення цілей економічної модернізації закономірно на перше місце ставиться розширення приватної ініціативи і конкуренції¹²⁵.

Модель розвитку конкуренції в умовах модернізації економіки полягає у розробці і реалізації такої конкурентної політики держави, яка стимулюватиме співробітництво між ринковими суб'єктами і державними владними органами з метою підтримки економічного зростання. В інституціональній теорії, на відміну від неокласичної, акценти зміщуються з аналізу ролі конкуренції в оптимальному розподілі обмежених ресурсів на дослідження інститутів, які сприяють або обмежують розвиток ефективної конкуренції.

Реальністю української економіки є те, що інституційний розвиток конкуренції відбувається в умовах масштабного тіньового господарства, масової корупції, при нерозвинених інститутах. Конкуренція буде ставати більш ефективною у процесі модернізації та економічного зростання.

Важливим є чітке визначення пріоритетів розвитку економічної конкуренції в економіці, що модернізується, обґрунтування відповідних пріоритетів. До них належать: поглиблення глобалізаційної складової конкуренції, посилення інформаційних засад розвитку конкурентного середовища,

¹²⁵ Полтерович В. Стратегии модернизации, инструменты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 5.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

взаємозв'язок конкуренції та інновації, модифікація інституційних аспектів конкуренції і монополізму.

Розвиток глобалізації пов'язаний з підвищенням рівня відкритості національних економік, а отже, з істотним зростанням у рамках кожного окремого внутрішнього ринку ролі імпортерів. Виникають глобальні ланцюги створення вартості, в які включені окремі українські підприємства¹²⁶. Механізми формування економічної конкуренції в такому середовищі серйозно ускладнюються, а можливості виникнення різних деформацій і кризових явищ значно розширюються. Принципово по-новому постає проблема контролю за дотриманням правил міжнародної конференції з боку великих ТНК, за їх політикою корпоративних злиттів і поглинань.

Тенденція останніх років – розвиток великих фінансово-промислових формувань корпоративного типу, діяльність яких зорієнтована не на внутрішній, а на світовий ринок. Конкурентне середовище національного ринку із кількісним переваженням малого і середнього бізнесу є принципово іншим порівняно із середовищем, де репрезентативними є конкурентоспроможні на світових ринках великі компанії. Економічна наука традиційно вважала, що конкурентні ринки, як правило, пов'язані з діяльністю малих і середніх підприємств. Сучасна економічна модернізація ставить на порядок денний проблему розвитку великого капіталу і великих компаній, які не можна ототожнювати з монополіями.

Конкурентна ситуація на товарних ринках принципово змінюється з появою і поширенням так званих «гнучких мереж бізнесу» (flexible business networks), тобто компаній, які можуть взагалі не володіти власними виробничими потужностями, але забезпечувати функціонування глобальної структури на основі власності на бренд (знак для товарів і послуг), концентрації у себе досліджень і розробок, необхідних для забезпечення динамічної конкурентоспроможності

¹²⁶ Cattaneo O., Gereffi G., and Staritz C. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective // The International Bank for Reconstruction and Development, 2010. – P. 57.

та оперування системою субпідрядів і франшиз, які розміщуються за принципом мінімізації витрат за умови дотримання корпоративних стандартів якості¹²⁷. У цих умовах конкурентні відносини все більше поєднуються із принципами кооперації між ринковими суб'єктами (виникають відносини «со-конкуренції»)¹²⁸.

Поява неформальних монополій пов'язана зі змінами потоків ринкової інформації та явищем асиметрії інформації в різних учасників ринку. Ті з них, які володіють повною інформацією, отримують фактичні конкурентні переваги аж до завоювання домінуючого становища на ринку. Розширення потоків інформації та можливостей доступу до інформаційних ресурсів мають суперечливий характер. Але цей процес має і серйозні негативні аспекти. Швидкість поширення інформації істотно випереджає потенціал її раціонального опрацювання. Тому інформатизація зовсім не веде автоматично до формування раціональних очікувань і раціональних моделей ринкової поведінки¹²⁹. Для вітчизняних ринків типовою є ситуація недостатньої здатності ринкових суб'єктів отримувати та освоювати інформацію.

Принципове значення для розвитку конкуренції в умовах економічної модернізації має перехід на інноваційний шлях розвитку. Стратегія модернізації повинна передбачати чітке спрямування конкурентної політики на забезпечення сприятливих умов для інноваційної діяльності. При цьому також відбувається ускладнення відповідних ринково-конкурентних механізмів. Інноваційні можливості ринку проявляються, на думку А. Гальчинського, на відстані від рівноваги. Чим далі від рівноваги, тим ринок стає інноваційно дієдатнішим, посилюються його зворотні зв'язки з неринковими, насамперед

¹²⁷ Dicken P. *Global Shift: Reshaping the Geoeconomic Map in the 21st Century*. – New York – London : The Guilford Press, 2003. – P. 265.

¹²⁸ Brandenburger A., Nalebuff B. *Co-opetition: A revolution mindset that combines competition and cooperation: the game theory strategy that's changing the game of business*. – New York : Doubleday Currency, 1996. – P. 11.

¹²⁹ Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко// *Економіка України*. – 2012. – № 5. – С. 26.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

соціальними, політичними і духовними, чинниками розвитку економіки¹³⁰.

Для стратегії економічної модернізації в Україні, особливо на її перших стадіях, є характерними, на наш погляд, не тільки кардинальні інновації, що ґрунтуються на новітніх НДДКР, але й запозичення вже існуючих у світі технологій, на основі їх поступового поліпшення (іноді говорять про «інновацію позаду лідерів»). Як і у випадку з інноваціями, самі по собі ринково-конкурентні відносини не можуть самостійно вирішити проблему такого технологічного запозичення. Тут важливе значення має державна інноваційна політика та її координація з конкурентною політикою.

У сучасній економіці відбувається інституційний розвиток і ускладнення самих конкурентних процесів. Формально діючі інститути стають неадекватними існуючим реаліям і перешкоджають розвитку ринково-конкурентних відносин. Ринкові агенти змушені на неформальному рівні змінювати існуючі правила або впроваджувати нові, що дозволяють обійти дані невідповідності. Інакше не може й бути в умовах відсутності інститутів, які б ефективно працювали, ринкова координація підміняється законом сильного, не створено системи справедливого правосуддя, панівне місце посідають корупція, адміністративний та силовий тиск. Вважається, що розвинута демократія, ефективні права власності та справедлива судова система є передумовами для розвитку ефектвної конкуренції.

Постановка проблеми про взаємозв'язок ринку, конкуренції й економічної модернізації пояснює зацікавленість суспільства в інституційних перетвореннях для забезпечення розвитку національної економіки. Проте історичні приклади реалізації стратегії модернізації (в тому числі й невдалі) вимагають додаткових наукових досліджень, більш детального та уважного ставлення до питання про роль конкуренції в економіці, що модернізується, чіткішого визначення відповідних пріоритетів.

¹³⁰ Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 11.

4.2. Моделювання структурної рівноваги внутрішнього ринку України

Сучасний етап структурних трансформацій українського внутрішнього ринку свідчить про гостру потребу розроблення стратегії забезпечення структурної рівноваги основних галузевих й товарних ринків з урахуванням їх можливостей щодо адаптації до сучасних викликів. Тут перспективною є модель формування та реалізації збалансованості і пропозицій, які є найбільш важливими ринковими змінними, що визначають рівень національного виробництва і зумовлюють тренди загальноекономічної динаміки. Важливим аспектом застосування такої моделі є визначення існуючих факторів структури ринкового попиту та пропозиції, а також оцінювання зв'язків між основними показниками товарних ринків на основі методу кореляційно-регресійного аналізу щодо визначення їх впливу на досягнення ринкової рівноваги.

Каналами впливу на динаміку та структурні параметри ринкового попиту і пропозиції є компоненти витрат і випуску, що визначають обсяги та структуру як споживчих, так і інвестиційних видатків, зміну цін реалізації, розвиток окремих видів економічної діяльності та виробництв (насамперед інвестиційної та інноваційної діяльності), обсяги експортних та імпортних поставок. Отже, на сьогодні впровадження ефективних заходів, спрямованих на гармонізацію структури внутрішнього ринку є одним з першочергових завдань економічної політики в Україні.

На основі моделювання можна виявити шляхи вирішення наростаючих проблем на внутрішньому ринку, до яких належать низька інвестиційна активність, застарівання технологічного устаткування, недостатня конкурентоспроможність вітчизняної продукції, фактична відсутність експортної активності в інноваційній сфері, недостатній розвиток цивілізованих форматів торгівлі, велика кількість недобросовісних форм конкуренції.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Інструментарій моделі являє собою математичне представлення основних економічних потоків мікро- і макrorівня та враховує взаємодію ключових груп економічних агентів, включаючи домогосподарства, державу та підприємства (фірми).

Для аналізу причин і наслідків розбалансованості вітчизняних товарних ринків розглянемо попит на внутрішньому товарному ринку як обсяг реального роздрібного товарообороту, а пропозицію – як обсяг промислового виробництва (рис. 4.5). Роздрібний товарооборот вітчизняних товарів є оцінкою величини попиту на вітчизняні товари на внутрішньому ринку, а роздрібний товарооборот імпортних товарів характеризує величину попиту на імпортні товари на внутрішньому ринку.



Рис. 4.5. Темпи зростання пропозиції та попиту внутрішнього ринку, ВВП та імпорту в Україні у 2000–2012 роках

Джерело: Статистичні дані [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua/>; Статистика [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.bank.gov.ua>.

Вважаємо, що у реальній господарській практиці абсолютної збалансованості на товарних ринках досягти практично неможливо, адже рівність попиту та пропозиції є явищем

одномоментним, мінливим та нестійким. Тому завданням аналізу є визначення, наскільки прогнозованою є ситуація на товарному ринку та чи схильний ринок до рівноваги.

З 2002 р. попит на внутрішньому ринку України, зокрема темп зростання обсягів роздрібного товарообороту перевищує темп зростання промислового виробництва (пропозицію). Це свідчить про неспроможність вітчизняного виробника забезпечити зростаючий попит. Для компенсації дефіциту пропозиції, який з'явився на внутрішньому ринку, істотно зростає імпорт товарів.

У кризовому 2009 р. спостерігався більший спад товарообороту – на 21%, тоді як ВВП знизився лише на 15%. Тому ймовірно існує функціональний зв'язок між обсягом товарообороту та імпортом, адже останній забезпечує задоволення попиту на внутрішньому ринку.

У період з 2000 р. до 2004 р. в Україні зростав ВВП. У 2004 р. його приріст становив 16,0%, у тому числі промислове виробництво зросло на 60,3% та сільське господарство на 10,0%, при цьому роздрібний товарооборот зріс на 71,4%¹³¹. На ринку сільськогосподарської продукції суттєвого зростання обсягу виробництва не було зафіксовано. Якщо упродовж 1991–1999 рр. спад виробництва становив 51,0%, то 10% зростання у 2000–2004 рр. можна вважати вагомим. Проте зростання промисловості на 60,0% (за спаду у 1991–1999 рр. на 49,0%) є прикладом вдалого її реформування за аналізований період. Такі результати було отримано завдяки відкритості економіки та зростанню зовнішньої торгівлі. Суттєві реформи в економіці України, які відбулися на початку 2000 років, змістили акценти із пошуку ренти у сфері сировинних товарів (енергоносіїв) до експортоорієнтованого виробництва товарів металургії, машинобудування,

¹³¹ Аналіз адміністрування ПДВ в Україні з прикладами з металургії, машинобудування та легкої промисловості. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2012. – Режим доступу до ресурсу : http://www.icps.com.ua/files/articles/67/39/PDV_for_site_2303.pdf

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

банківських послуг, сільського господарства¹³². Важливим фактором розвитку вітчизняного внутрішнього ринку в ці роки можна вважати отримання ринкового статусу національної економіки. ЄС надав економіці України статус ринкової у грудні 2005 р. У лютому 2006 р. США також визнали економіку України ринковою.

Важливе значення з точки зору структурної рівноваги внутрішнього ринку має експорт. У результаті форсування експортної діяльності та розширення або відкриття зовнішніх ринків збуту виникає можливість створення додаткових робочих місць чи гарантування існуючих, що має велике значення для внутрішнього виробництва. Незважаючи на те, що за кризових умов досягти рівноваги внутрішнього ринку практично неможливо, стимулювання експорту може, принаймні, допомогти зменшити несприятливі ефекти. Державне стимулювання експорту допомагає побудувати активний платіжний баланс внаслідок нарощування позитивного або зменшення негативного сальдо торговельного балансу. Це є актуальним для всіх країн. Зокрема розширюються можливості для імпорту більш високотехнологічного обладнання і товарів, які внаслідок структурних деформацій економіки виробляються вітчизняними виробниками у недостатній кількості.

Проаналізуємо фактори, які визначають результати функціонування ринку сільськогосподарської продукції, його збалансованість в умовах економіки України. Результати функціонування цього ринку отримані із використанням методології побудови статистичних таблиць «Витрати-випуск».

Ринок сільськогосподарської продукції є специфічним за своєю суттю. Попит на цю продукцію є зазвичай нееластичним за ціною, тоді як пропозиція залежна від природно-кліматичних умов. Так, за суттєвого зростання попиту на сільськогосподарську продукцію у 2003 р. (26,0%), роздрібні ціни зросли на 21%, що підтверджує нееластичність попиту за ціною (табл. 4.3).

¹³² Абель Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – СПб. : Питер, 2008. – С. 6.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Таблиця 4.3

**Основні показники ринку сільськогосподарської
продукції України у 2001–2012 роках, %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Приріст <i>S</i>	17,8	-1,8	13,3	19,8	8,4	2,4	16,4	40,7	4,8	25,0	30,6	2,06
Приріст <i>D</i>	17,2	-1,2	26,1	12,8	8,9	3,7	17,0	42,8	7,6	24,8	48,6	7,35
Зміна цін реалізації	5,0	-12,6	20,6	5,7	8,1	2,4	38,0	10,3	6,4	30,0	13,6	6,8
Приріст <i>M</i>	3,0	14,3	272,4	-25,2	14,0	16,4	21,9	58,9	28,1	23,0	11,7	25,5
Приріст зернових	62,3	-2,3	-47,9	106,6	-9,1	-9,9	-14,5	81,9	-13,6	-14,7	44,5	-18,6
<i>C/D</i> , %	72,6	69,8	84,7	64,2	79,4	80,6	84,1	67,8	63,7	70,1	64,6	62,1
<i>I/D</i> , %	7,5	6,4	0,1	15,1	1,7	-0,9	-0,3	3,3	0,5	4,0	9,0	-2,3
<i>K/D</i> , %	19,8	23,8	15,2	20,7	19,0	20,3	16,2	29,0	35,8	25,9	26,4	40,2
<i>IC</i> , млрд грн	40,3	41,4	42,7	56,4	62,9	67,9	80,5	116,4	120,4	145,7	192,2	203,8
<i>S</i> , млрд грн	32,6	31,9	36,2	43,4	46,9	48,1	56,0	78,8	82,6	103,3	134,9	137,7
<i>S/D</i> , %	105,2	98,0	119,5	99,1	94,0	93,0	96,9	75,6	71,4	79,2	75,2	61,5

Джерело: обчислення на підставі даних таблиці «Витрати-випуск»¹³³.

У табл. 4.3 та в наступних таблицях використовуються такі позначення:

- S* – пропозиція ринку;
- D* – попит на ринку;
- C* – споживчі витрати на ринку;
- I* – інвестиційні витрати на ринку;
- K* – експорт;
- M* – імпорт;
- IC* – проміжне споживання;
- CPJ* – індекс споживчих цін;
- PJ_{agr}* – агрегований рівень цін на сільськогосподарську продукцію;
- FD* – зовнішній попит.

Звернемо увагу на той факт, що значна диференціація і рівні доходів населення України деформує структуру внутрішнього попиту на користь продуктів харчування, що є ознакою бідності. Зокрема, в 2013 р., домогосподарства в

¹³³ Статистичні дані [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua/>

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Україні 52,6% своїх грошових коштів витрачали на закупівлю продуктів харчування¹³⁴. За цих умов уповільнюється зростання попиту домогосподарств на непродовольчі товари та послуги.

Дані табл. 4.3 свідчать, що, наприклад, у 2004 р. за 6%-го зростання цін пропозиція зросла на 20,0%, у 2012 р. за 7%-го зростання цін пропозиція зросла лише на 2,0% порівняно із 2011 р., що свідчить про еластичність пропозиції за ціною. Слід зазначити про наявність часового лагу у реакції основних параметрів внутрішнього ринку. Зокрема, при зростанні цін товарів на 38,0% у 2007 р. пропозиція зросла на 41,0% у 2008 р. Коливання попиту та спричинені цим зміни є типовими для ринку. На нашу думку, вони також відображають очікування зміни кон'юнктури суб'єктами ринку. Суттєві зміни на ринку відбулися у 2000–2002 рр. Їх причиною стало зростання масштабів сектору приватної власності в економіці.

У 2003 р. помітно зріс імпорт (на 272,0%) порівняно з 2002 р. (див. табл. 4.3). Очевидною причиною такого суттєвого зростання імпорту була криза на ринку зерна. Обсяги внутрішнього виробництва зернових (-47,9%) були недостатніми для забезпечення внутрішнього попиту.

У цілому, оскільки попит домашніх господарств в Україні характеризується високою схильністю до імпорту, його розширення може призводити до нарощування імпорту також і продовольчих товарів, що збільшуватиме дефіцит зовнішньоторговельного балансу і негативно позначатиметься на загальноекономічній динаміці. Неспроможність вітчизняних сільськогосподарських виробників задовольнити зростаючі потреби населення в якісних продуктах харчування призводить до послаблення їхньої присутності на внутрішньому ринку України.

З 2005 р. простежується стабільна розбалансованість, що підтверджується постійним перевищенням попиту над пропозицією. Причини виявлених коливань ринкових попиту та

¹³⁴ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 374.

пропозиції визначимо з допомогою розгляду їх структури та перевірки на істотність функціональних зв'язків між відповідними екзогенними та ендогенними змінними.

Пропозицію на ринку сільськогосподарської продукції (S) у 2000–2012 рр. понад на 80,0% формували національні виробники. Аналізуючи чинники пропозиції, основними вважатимемо ті, що впливають на обсяг валової доданої вартості (VA) та імпорт M .

Для використання обраної методики як показник витрат обрано проміжне споживання (IC) – сукупність товарів та послуг для виробничих потреб підприємств (сировина, паливо, енергія, поточний ремонт, послуги транспорту, кредитно-фінансових установ, що мають короткий термін використання в процесі виробництва). Відповідно до цього припущення, складова функції пропозиції, що відображає внутрішній ринок, має вигляд:

$$VA = f(IC). \quad (4.1)$$

Іншим компонентом пропозиції є вартість придбаних сільськогосподарських товарів на зовнішніх ринках, що визначається обсягом валового внутрішнього продукту країни – GDP та обмінним курсом – ε . Функція імпорту має вигляд:

$$M = f(GDP, \varepsilon). \quad (4.2)$$

Основні чинники ринкового попиту визначимо за допомогою кореляційно-регресійного аналізу впливу його складових: C , I та K . Відповідні функції мають вигляд:

$$C = f(GDP) \quad (4.3)$$

$$I = f(GDP, r) \quad (4.4)$$

$$K = f(FD, \varepsilon), \quad (4.5)$$

де r – процентна ставка;

K – експорт;

FD – зовнішній попит.

Проаналізуємо зв'язки між основними показниками ринку. Для цього скористаємося методом кореляційно-регре-

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

сійного аналізу. Використаємо припущення, що регресійні рівняння мають степеневу форму. Наприклад, ринковий попит та пропозицію запишемо так:

$$D = aP^\alpha \quad (4.6)$$

$$S = bP^\beta \quad (4.7)$$

де a та b – вільні члени рівнянь регресії;

α та β коефіцієнти;

P – ціни на ринку.

Функції 4.6 та 4.7 після процедури натурального логарифмування перетворюються на такі лінійні рівняння:

$$\ln D = \ln a + \ln \alpha P \quad (4.8)$$

$$\ln S = \ln b + \ln \beta P. \quad (4.9)$$

Перевірка лінійних функціональних зв'язків у рівняннях 4.8 та 4.9 проведена із застосуванням методу найменших квадратів. Після оцінки впливу сфери цін проведено дослідження на наявність нецінових чинників.

Пропозицію на ринку формує валова додана вартість та імпорт, а попит – споживчі витрати, інвестиційні витрати та експорт. Відповідні функції запишемо так:

$$VA(IC) = \alpha + \beta IC \quad (4.10)$$

$$M(\varepsilon, GDP) = c + d_1 \varepsilon + d_2 GDP \quad (4.11)$$

$$C(GDP) = f + g GDP \quad (4.12)$$

$$I(r, GDP) = h - k_1 r + k_2 GDP \quad (4.13)$$

$$K(\varepsilon, FD) = s - t_1 \varepsilon + t_2 FD, \quad (4.14)$$

де c, f, h, s – вільні члени рівнянь;

$d_1, d_2, g, k_1, k_2, t_1, t_2$ – коефіцієнти.

У результаті проведеного кореляційно-регресійного аналізу визначено кілька чинників, які впливають на обсяги створеної на ринку сільськогосподарської продукції доданої вартості (VA), імпорту (M) та пропозиції (S) ринку (табл. 4.4).

Статистичною базою аналізу були дані таблиць «Витрати-випуск» України за 2000–2012 роки. Тобто число спостережень для кожного рівняння регресії становило

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

$N = 13$. Для аналізу використано програмно-технічні засоби (STATISTICA 7). Коефіцієнти рівнянь регресії для кожного випадку перевірено на статистичну значущість. Ті з коефіцієнтів, які статистично не значущі, були вилучені з аналізу.

Коефіцієнти рівнянь регресії засвідчили, що врахування валютного курсу (абсолютного та відносного значення), як незалежної змінної, свідчить про його статистичну незначущість по відношенню до обсягу імпорту на ринку. Тому цю змінну було відхилено. Встановлено, що обсяг створеної на ринку валової доданої вартості еластичний за проміжним споживанням. Основною незалежною змінною, за якою простежується еластичність обсягу імпорту сільськогосподарської продукції, є реальний ВВП України (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

**Результати кореляційно-регресійного аналізу пропозиції
на ринку сільськогосподарської продукції України**

	α_n	IC	CPI	PI_{agr}	GDP_n	GDP_r	ε	$\Delta\varepsilon$	R	R^2	DW
$VA(IC)$	1,53*	0,82*	-	-	-	-	-	-	0,99	0,99	0,98
$M(\varepsilon, GDP_n)$	-9,34*	-	-	-	1,22*	-	1,19	-	0,95	0,91	1,67
$M(\Delta\varepsilon, GDP_n)$	-10,01*	-	-	-	1,44*	-	-	-0,18	0,93	0,86	1,67
$M(\Delta\varepsilon, GDP_r)$	-8,34*	-	-	-	-	1,31*	-	0,20	0,96	0,92	1,92
$M(GDP_r)$	-8,31*	-	-	-	-	1,31*	-	-	0,96	0,92	1,96
$S(CPI)$	11,15*	-	1,96	-	-	-	-	-	0,25	0,06	0,16
$S(PI_{agr})$	10,97*	-	-	0,09	-	-	-	-	0,03	0,00	0,09
$S(IC)$	0,88*	0,89*	-	-	-	-	-	-	0,99	0,99	1,28
$S(GDP_r)$	1,47*	-	-	-	-	0,73*	-	-	0,98	0,95	0,74
$S(IC, GDP_r)$	0,83*	1,07*	-	-	-	-0,15	-	-	0,99	0,99	1,86

Джерело: обчислено на підставі даних таблиці Витрати-випуск¹³⁵
* – статистично значущі коефіцієнти.

¹³⁵ Статистичні дані [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua/>

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Рівняння регресії, в яких основним чинником пропозиції товару є ціна (*CPI* та ціни безпосередньо на сільськогосподарську продукцію) містять значні помилки оцінки. Тому проведено перевірку нецінових чинників пропозиції ринку сільськогосподарської продукції – *IC* та реального ВВП (*GDP_r*). Оцінка параметрів відповідного рівняння свідчить про значні статистичні помилки коефіцієнта регресії при *GDP_r*. Тому врахування цього чинника у пропозиції відхилено. Отже, рівняння пропозиції товару на ринку має вигляд:

$$S = 0,88 + 0,89IC. \quad (4.15)$$

Відповідно до рівнянь 4.12–4.14 проведемо кореляційно-регресійний аналіз для складових ринкового попиту – споживчих витрат, інвестиційних витрат та експорту. Припустімо, що обсяг споживчих витрат (домогосподарств, фірм та держави) на сільськогосподарську продукцію еластичний за ВВП України (номінальним або реальним). Порівняння результатів регресійних рівнянь у випадку реального та номінального ВВП свідчить, що у подальших дослідженнях слід враховувати *GDP_r*, адже відповідне кореляційно-регресійне рівняння містить менші за значенням статистичні помилки.

Таблиця 4.5

Результати кореляційно-регресійного аналізу компонентів попиту на ринку сільськогосподарської продукції України

	α_n	GDP_r	ε	$\Delta\varepsilon$	FD	R	R^2	DW
$C (GDP_r)$	-0,50	0,86*		-	-	0,98	0,97	1,28
$K (\varepsilon, FD)$	-16,61*	-	0,75	-	1,36*	0,95	0,91	2,40
$K (\Delta\varepsilon, FD)$	-20,30*	-	-	0,79	1,64*	0,95	0,91	2,16

Джерело: обчислено на підставі даних таблиці «Витрати-випуск»¹³⁶
* – статистично значущі коефіцієнти.

Проведений аналіз інвестиційних витрат ринку сільськогосподарських товарів дозволив сформулювати висновок про

¹³⁶ Статистичні дані [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua/>

відсутність статистично значущої еластичності інвестицій за чинниками: обсяги GDP_n та GDP_r України, реальна та номінальна процентна ставка. За обраним статистичним методом неможливо визначити значення складової інвестицій для ринкового попиту. Тому інвестиції як ймовірний чинник рівноваги ринку сільськогосподарської продукції був відхилений.

Нецінові чинники ринкового попиту визначено щодо факторів, що впливають на обсяги споживчих витрат та експорту. Зокрема, було виявлено (табл. 4.5), що еластичність обсягу споживання за реальним ВВП становить 86,0%, а еластичність експорту за зовнішнім попитом – 164,0%.

Функція попиту, яка на українському ринку сільськогосподарської продукції побудована з використанням незалежних змінних – GDP_n та ε , описує взаємозв'язки між обраними неціновими чинниками та обсягом попиту – D (табл. 4.6). Нестандартизовані коефіцієнти регресії при незалежних змінних не містять статистичних помилок, а коефіцієнти кореляції та детермінації підтверджують наявність тісного та значущого зв'язку.

Попит на сільськогосподарську продукцію є більш чутливим за номінальним ВВП – 146,0%, ніж за номінальним обмінним курсом (коефіцієнт 71,0%), що можна описати таким рівнянням:

$$D = -0,88 + 1,46GDP_n + 0,71\varepsilon. \quad (4.16)$$

Таблиця 4.6

Результати кореляційно-регресійного аналізу цінових та нецінових чинників попиту на ринку сільськогосподарської продукції України

	α_n	CPI	GDP_n	GDP_r	ε	ε/CPI	FD	R	R^2	D-W
$D(CPI)$	11,28*	-2,13	-	-	-	-	-	0,21	0,04	0,16
$D(GDP_n, \varepsilon)$	-0,88	-	1,46*	-	0,71*	-	-	0,98	0,96	1,99
$D(FD, \varepsilon/CPI)$	-11,34*	-	-	-	-	0,21	1,21*	0,99	0,98	2,36

Джерело: обчислено на підставі даних таблиці «Витрати-випуск»¹³⁷

* – коефіцієнт є статистично значущим.

¹³⁷ Статистичні дані [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua/>

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Попит на сільськогосподарську продукцію не є чутливим за ціновим чинником – CPI , що підтверджено результатами, наведеними у табл. 4.6. Зокрема, це підтверджують значення коефіцієнтів кореляції – 0,21 та регресії – 0,04. Кореляційно-регресійний аналіз також не виявив взаємозв'язку між попитом на ринку та індексом цін сільськогосподарської продукції.

До нецінових чинників ринкового попиту, визначених на підставі аналізу споживчих витрат, інвестиційних витрат та експорту, належить GDP_n та номінальний обмінний курс ε . Відповідне рівняння регресії є адекватним, а статистичні помилки нестандартизованого регресійного коефіцієнта (α_n) не применшують отриманих результатів. Отже, проведений аналіз функціонального зв'язку на ринку сільськогосподарських товарів України дозволяє записати рівняння їх пропозиції та попиту так:

$$S = 0,88 + 0,89IC; D = -0,88 + 1,46GDP_n + 0,71\varepsilon \quad (4.17)$$

Отримані результати підтверджуються даними, наведеними у табл. 4.3, щодо обсягів проміжного споживання, пропозиції та ступеня збалансованості ринку (відношення пропозиції до попиту).

Отже, розширення місткості внутрішнього ринку та забезпечення його структурної рівноваги потенційно надає значні можливості для динамічного розвитку української економіки за умов задоволення внутрішнього попиту переважно за рахунок продукції внутрішнього виробництва – внутрішньої пропозиції. Проте, очевидно, що в умовах відсутності цілеспрямованої державної політики розвитку вітчизняного виробництва і несприятливого підприємницького клімату ці можливості не можуть бути використані.

4.3. Сутність і основні напрями реструктуризації внутрішньої торгівлі в Україні

Торгівля – найдавніший і один з найбільших сегментів національного господарства: внаслідок реструктуризації ускладнюються її функції, змінюються багато структурних параметрів. Нині вона доводить до споживачів величезний і безперервно зростаючий за обсягом та асортиментом масив товарів. У розвинутих країнах роль торгівлі як важливого інфраструктурного сектора економіки є досить значною.

Під торгівлею, ще з кінця XIX ст., розуміють промислову діяльність, яка має за мету долати перешкоди, що розділяють виробників і споживачів у часі і просторі¹³⁸. Торгівля – це, по-перше, форма обміну товарами, яка історично обумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва: у цьому зв'язку торгівля характеризується відносинами між її учасниками – продавцями і покупцями – на основі товарно-грошового обміну. По-друге, торгівля – це відособлена на основі суспільного поділу праці галузь економіки, яка здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання пов'язаних з цим послуг¹³⁹.

У кінці XX на початку XXI ст. у світі відбулася справжня торговельна революція. З переходом до суспільства масового вжитку, коли ключовим чинником стали не обмежені можливості виробництва дефіцитних продуктів, а здатність задовольняти потреби кінцевих споживачів, виникли два типи компаній – глобальні роздрібні мережі (Walmart, Target, JCPenney, Sears) і компанії, що управляють міжнародними брендами (Nike, Liz Claiborne, Disney)¹⁴⁰. Перші реалізують продукцію кінцевому споживачу і просувають власні

¹³⁸ Энциклопедический словарь. Издатели: Ф. А. Брокгауз, И.А. Ефронь. – СПб., 1991. – С. 541.

¹³⁹ Гоголь Б.И. Торговля / Б.И. Гоголь // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т.4 – М. : Советская энциклопедия, 1980. – С. 157.

¹⁴⁰ Радаев В. Можно ли спасти российскую легкую промышленность / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 21–22.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

торговельні марки. Другі здійснюють дизайн, розробку і просування глобальних брендів, маркетинг. Через близькість до кінцевого споживача і детальне знання його потреб, вони набули вагомую ринкову силу над виробниками, стаючи все більш незалежними від конкретних виробництв, концентруючись на вирішальних ланках ланцюга постачань з більш високою доданою вартістю.

Двома найважливішими рисами сучасного господарства, – писав Г. Джереффі, – виступають глобалізація виробництва, глобалізація торгівлі, які забезпечили індустріальне зростання багатьох країнах, що розвиваються, і вертикальну дезінтеграцію транснаціональних корпорацій. Останні переформулювали свої ключові компетенції, фокусуючись на інноваціях, розробці нових продуктів, маркетингу, сегментах виробництва і послуг з високою доданою вартістю і відмовляючись від прямого виконання «неключових» функцій, пов'язаних з наданням простих послуг і виробництвом, орієнтованим на об'єм¹⁴¹.

Сучасні торговельні компанії почали із субординації своїх національних виробників, а потім спонукали їх переносити трудомістке і менш прибуткове виробництво на аутсорсинг у країни з нижчими трудовими витратами. У результаті все більша кількість товарів, що споживаються в розвинених країнах, імпортувалася з інших країн – безпосередньо самими ритейлерами або через їх оптових постачальників. Наприклад, у середині 1990-х рр. компанія Walmart імпортувала лише 6,0% своїх товарів. Через десять років ця частка зросла до 60,0%, а якщо враховувати імпортні товари, що купуються в американських постачальників, то набагато більше¹⁴².

У результаті, найбільші ритейлери і власники світових брендів сформували глобальні ланцюги постачань, які регулюються покупцями, змінивши структуру виробництва, об'єкти управління і способи генерування вартості. Вони стали «драйверами» зростання для цілого ряду економік, що розви-

¹⁴¹ Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., The Governance of Global Value Chains // Review of International Political Economy. – 2005. – Vol. 12, No 1. – P. 78–79.

¹⁴² Gereffi G. Interview / G. Gereffi // Frontline. – 2004. – 9 September. <http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/walmart/interviews/gereffi.html>

ваються в Азії, Латинській Америці і Африці. Це досягалося шляхом прямого розміщення замовлень у компаній-виробників у цих країнах і через міжнародних оптових посередників, а також непрямим шляхом – через тиск на своїх великих оптових постачальників, спонукаючи їх знижувати ціни і переміщати виробництво в країни з нижчими виробничими витратами і сприятливим підприємницьким кліматом. Обидва шляхи приводили до одного результату: купівельна сила концентрувалася в групі великих глобальних компаній, а виробничі потужності розосереджувалися і переміщалися з одних країн в інші услід за формуванням сприятливіших можливостей для ефективного виробництва. Тепер, щоб бути успішними, національні виробники повинні вбудовуватися в ці глобальні ланцюги¹⁴³.

Структурні реформи внутрішнього ринку в Україні передбачають структурну модернізацію внутрішньої торгівлі. Поки що вітчизняні товаровиробники не отримують від торгівлі належних стимулів та сприяння в розвитку. Необхідність реструктуризації внутрішньої торгівлі визначається також надмірним рівнем тінізації внутрішнього ринку. Підприємства торгівлі фактично заохочують тіньове виробництво, виступають організаторами неформальних каналів товароруху на внутрішньому ринку.

Внутрішня торгівля (відповідний вид економічної діяльності за КВЕДом визначається як «Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту») вносить вагомий внесок у виробництво ВВП (табл. 4.7) є одним із найшвидше зростаючим сегментом української економіки. У 2012 р. вартісна величина ВВП, створена у сфері внутрішньої торгівлі, становила 202961 млн грн, тобто 15,0% його загальної вартості (2010 р. – відповідно 137961 млн грн, тобто 13,9%). Фізичний обсяг валової доданої вартості у торгівлі збільшувався в Україні з 1997 р.¹⁴⁴

¹⁴³ Радаев В. Можно ли спасти российскую легкую промышленность / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 22.

¹⁴⁴ Національні рахунки України за 2012 рік. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 48.

**4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку
у посткризовий період економіки України**

Таблиця 4.7

**Індекси фізичного обсягу валової доданої вартості
в економіці України у 2005–2012 рр.*
(у % до попереднього року)¹⁴⁵**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього по економіці	100,0	106,4	108,4	102,1	86,2	104,2	104,9	100,4
Промисловість (переробна)	100,4	109,2	110,1	95,1	79,1	104,4	103,1	97,8
Сільське господарство	100,4	102,0	94,0	116,6	98,0	100,2	119,6	96,0
Торгівля **	85,3	117,7	115,8	102,4	82,5	107,4	106,2	100,6

Як видно із табл. 4.7, зростання валової доданої вартості останніми роками в оптовій і роздрібній торгівлі України перевищувала динаміку добувної та переробної промисловості, а також сільського господарства.

Як правило, у функціональній структурі внутрішньої торгівлі виділяються відповідно до КВЕДу три складові: роздрібна торгівля, оптова торгівля і торговельне посередництво. Торговельне посередництво є особливим видом підприємницької діяльності у сфері товарного обігу і включає комерційну і представницьку діяльність щодо здійснення окремих операцій або стадій економічного обороту на договірній основі.

Важливим структурним проявом підвищення ролі внутрішньої торгівлі на сучасному етапі є те, що саме торгівля забезпечує зайнятість все більшої частини населення. Зайнятість у сфері внутрішньої торгівлі (до 2011 р. – включаючи готелі та ресторани) зростає: 2000 р. – 3,1 млн осіб; 2001 р. –

¹⁴⁵ Національні рахунки України за 2010 рік. Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2012. – С. 43; Національні рахунки України за 2012 рік. Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – С. 49.

3,4 млн осіб; 2005 р. – 3,6 млн осіб; 2008 р. – 3,7 млн осіб; 2009 р. – 4,0 млн осіб; 2010 р. – 4,2 млн осіб; 2011 р. – 4,4 млн осіб; 2012 р. – 4,4 млн осіб (з них найманих працівників – 1231,8 тис. осіб); 2013 р. – 4,6 млн осіб (з них найманих працівників – 1166,2 тис. осіб)¹⁴⁶.

За регіональним аспектом організації внутрішньої торгівлі, м. Київ займає ключові позиції за обсягом продажу споживчих товарів. Частка торгівлі м. Києва у валовій доданій вартості (у фактичних цінах) по Україні становить близько 30,0% (у 2005 р. – 38,6%, 2010 р. – 30,6%)¹⁴⁷. Це майже вдвічі більше, ніж частка валового регіонального продукту м. Києва у ВВП України.

Важливим чинником реструктуризації внутрішньої торгівлі є співвідношення динаміки грошових доходів населення й обсягу товарообороту. Зростання обороту роздрібною торгівлі в Україні випереджає динаміку реального наявного доходу населення: у 2011 р. – відповідно 114,8 і 108,0%; 2012 р. – 115,0 і 113,9%; 2013 р. – 108,7 і 105,3%; лише у 2009 р. – 82,6 і 90,0%, у 2010 р. – 109,8 і 117,1% відповідно¹⁴⁸.

Реструктуризація внутрішньої торгівлі в Україні передбачає істотне поліпшення фінансового стану підприємств торгівлі, значне зменшення частки нерентабельних підприємств. У 2013 р. фінансовий стан підприємств торгівлі погіршився, що видно з табл. 4.8. Мало місце зростання у 2010–2011 рр. фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування підприємств оптової та роздрібною торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послуг з ремонту з 14,8 до 21,6 млрд грн¹⁴⁹.

¹⁴⁶ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 333.

¹⁴⁷ Статистичний збірник «Регіони України». 2012. Частина II. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – С. 20.

¹⁴⁸ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 27.

¹⁴⁹ Там само. – С. 58.

**4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку
у посткризовий період економіки України**

Таблиця 4.8

**Фінансовий стан підприємств торгівлі України
у 2008–2013 рр.**

Показники	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, млрд грн	25,7	23,9	42,6	48,5	43,8	36,8
Фінансовий результат підприємств, які одержали збиток, млрд грн	53,9	31,1	27,8	26,9	34,3	45,4
Фінансовий результат (сальдо), млрд грн	-28,2	-7,2	14,8	21,6	9,5	-8,6
Частка підприємства, які одержали збиток до загальної кількості підприємства, %	38,1	40,2	37,5	33,3	34,0	33,0
Рентабельність оперативної діяльності, %	-0,2	4,5	9,8	15,0	12,2	9,5

Значний вплив на реструктуризацію торгівлю здійснюють інвестиції у цю сферу. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в оптову та роздрібну торгівлю України займають останніми роками 1–2 місце серед усіх видів економічної діяльності (за винятком фінансової діяльності та операцій з нерухомим майном, орендою інжинірингом та наданням послуг підприємцям): 2007 р. – 64,7 млн дол., або 16,7% (друге місце після харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів – 20,5%), 2008 р. – 778,5 млн дол., або 17,6% (друге місце після харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів – 18,0%), 2009 р. – 986,3 млн дол., або 18,5% (перше місце), 2010 р. – 1175,1 млн дол., або 17,7% (перше місце), 2011 р. – 1567,5 млн дол., або 18,7% (перше місце)¹⁵⁰. З 2012 р. прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у сферу торгівлі України склали – 6003,0 млн дол., або 11,0% (друге місце

¹⁵⁰ Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К. : Консультант, 2008 – С. 278; Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К. : Консультант, 2009 – С. 284; Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К. : Консультант, 2010. С. 271; Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : Консультант, 2011. – С. 263; Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: Консультант, 2012 – С. 265.

після металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів); 2013 р. – 7559,6 млн дол., або 13,0% (перше місце)¹⁵¹. Із прямих іноземних інвестицій, спрямованих в оптову і роздрібну торгівлю, основну частку займають інвестиції в оптову торгівлю і посередництво у торгівлі. Достатньо високі показники залучення прямих іноземних інвестицій у розвиток внутрішньої торгівлі свідчать, що внутрішні товарні ринки є привабливими для зовнішнього інвестування. Суть справи не змінює той факт, що значну частку зарубіжних інвестицій в українську торгівлю становлять вітчизняні фінансові ресурси, які раніше були вивезені в офшори.

Основним напрямом реструктуризації внутрішньої торгівлі в Україні є оптимізація пропорції між роздрібною та оптовою торгівлею. У результаті перебудови бізнес-процесів, впровадження технологічних та організаційно-управлінських інновацій, широкого застосування логістики, оперативного та максимально повного врахування структури і динаміки попиту роздрібна торгівля демонструє зростання. Наявність розвинутої торговельної інфраструктури є необхідною передумовою реструктуризації внутрішньої торгівлі: споживач повинен мати можливість вибору торговельних підприємств різного розміру і формату, товарного асортименту, коли торговельні операції доповнюються різноманітними послугами, підвищується рівень комфорту та культури обслуговування покупців та ін.

В Україні завдяки зростанню платоспроможного попиту домашніх господарств та запровадження сучасних підходів до здійснення торговельного бізнесу намітилась стійка тенденція до зростання обороту роздрібною торгівлі (на 28,9% в 2007 р., на 18,1% за 2008 р., зменшення на 17,4% за 2009 р., на 9,8% за 2010 р., на 14,8% за 2011 р., на 15,0% в 2012 р., на 8,7% за 2013 р.). Обсяги роздрібного товарообороту за товарами у торговій мережі підприємств за 2000–2013 рр.

¹⁵¹ Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Август Трейд, 2013 – С. 261; Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2013 – С. 249.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

зросли на 563,7%¹⁵². Тенденція зростання фізичного обсягу реалізації продукції споживчого призначення збереглася і в 2014 р.

Основні тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Україні представлено у табл. 4.9. Як вже зазначалося, у 2000-х рр. на внутрішньому ринку фізичний обсяг роздрібного товарообороту щорічно зростає.

Таблиця 4.9

Тенденції розвитку роздрібної торгівлі України у 2001–2013 рр.¹⁵³

Роки	Індекс роздрібного товарообороту, % (2000=100)	Роздрібний товарооборот на одну особу населення, грн			Структура товарообороту (непрод./прод.), %
		по Україні	у містах	у сільській місцевості	
2001	114,1	707	924	262	50/50
2002	131,9	823	1086	283	52/48
2003	160,7	1046	1386	341	54/46
2004	197,2	1424	1907	416	56/44
2005	245,1	2003	2717	497	58/42
2006	311,5	2777	3750	710	62/38
2007	405,3	3832	5187	926	65/35
2008	478,3	5338	7234	1238	66/34
2009	377,9	5015	6722	1299	60/40
2010	416,4	6123	8154	1680	61/39
2011	471,8	7659	10180	2119	61/39
2012	530,8	8885	11849	2344	60/40
2013	563,7	9520	12994	2479	59/41

Особливо несприятливою є ситуація у роздрібній торгівлі у сільській місцевості. Частка обороту сільської торгівлі в Україні не перевищує 10,0% роздрібного товарообороту, а розрив товарообороту у розрахунку на одного сільського і міського жителя є п'ятикратним і по суті не знижується.

¹⁵² Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 27, 263.

¹⁵³ Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К. : Консультант, 2007. – С. 278, 280; Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 261, 262, 263.

Показники товарної структури роздрібного товарообороту відображають також пропорцію придбання різних товарів (насамперед, продовольчих і промислових). Знаковим слід вважати 2001 р., коли частка промислових і продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообороту зрівнялась 50%/50% і почалось випереджаюче зростання частки промислових товарів. Після кризового 2009 р. ця пропорція погіршилась.

В Україні є можливості і необхідність у подальшому суттєвому підвищенні темпів зростання роздрібного товарообороту. Прогресивною структурною тенденцією стає зростання частки продовольчих товарів у загальному обсязі товарообороту. Більшою мірою насичення українського ринку споживчих товарів досягається за рахунок імпортних (навіть контрабандних) товарів, не завжди якісних. За всього видимого достатку непродовольчих товарів покупцям дуже важко знайти справжнього за якістю і потрібного товару. Сьогодні відносна товарна насиченість вітчизняної роздрібної торгівлі супроводжується загостренням проблеми якості товарів і відповідності стандартам споживчої безпеки. Зростання товарної пропозиції у вітчизняній роздрібній торгівлі повинно супроводжуватися відповідними позитивними змінами в асортименті продукції та її якості.

Важливе значення має зміна співвідношення між товарооборотом продовольчих товарів і оборотом ресторанного господарства на користь останнього. За 2005–2013 рр. частка товарообороту продовольчих товарів у торговій мережі збільшилася з 37,1 до 38,1% (2010 р. – 36,1%, 2011 р. – 35,7%, 2012 р. – 37,1%), частка товарообороту продовольчих товарів у мережі ресторанного господарства зменшилась з 4,5 до 3,0% (2010 р. – 3,4%, 2011 р. – 3,2%, 2012 р. – 3,1%)¹⁵⁴. За 2000–2013 рр. значно скоротилася і кількість підприємств ресторанного господарства (на 37,8%), внаслідок чого їхня кількість за цей період зменшилася, в розрахунку на 10 тис.

¹⁵⁴ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 264.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

чол. з 7 до 5, а за кількістю місць ще більше (з 392 до 324 місць)¹⁵⁵.

У процесі реструктуризації внутрішньої торгівлі відбуватиметься зменшення частки дрібнороздрібної торгівлі, яка зосереджується в основному на ринках, де переважають невеличкі магазини, павільйони, кіоски та палатки. На балансі ринків України налічується значна частина дрібно-роздрібних об'єктів, які реалізують той самий асортимент, що і стаціонарні магазини, розташовані за межами ринків. Ринки, в основному невеликі за розмірами (в середньому на один ринок у 2012 р. припадало 327 місць, у 2010 р. – 321 місце)¹⁵⁶, що знижує якість обслуговування покупців. Це не сприяє створенню конкурентного середовища в роздрібній торгівлі (всі торгують майже одним і тим самим асортиментом та ще за однаковими цінами), зниженню цін на товари і формуванню сучасної сфери торговельного обслуговування.

Негативною рисою структурою внутрішні торгівлі в Україні є в цілому надмірний розвиток ринкової торгівлі¹⁵⁷. Кількість ринків з продажу споживчих товарів становила у 2000 р. – 2514 од., у 2005 р. – 2866 од., у 2008 р. – 2785 од., у 2010 р. – 2758 од., у 2012 р. – 2647 од., у 2013 р. – 2609 од. (в тому числі за 2013 р. – продовольчих – 355, непродовольчих – 634, змішаних – 1620)¹⁵⁸. Постійними стали конфлікти на великих ринках країни (Харківський ринок «Барабашово», Хмельницький ринок, Одеський ринок «7-й кілометр», Дніпропетровський ринок «Озерка» та ін.). Основний привід для цих конфліктів великий обсяг товарообороту, значна тінізація і дорога нерухомість.

¹⁵⁵ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 271.

¹⁵⁶ Роздрібна торгівля України у 2012 році. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – С. 163.

¹⁵⁷ Про особливості ринкової торгівлі див. Ринки в системі внутрішньої торгівлі України / [В.В. Апопій, І.П. Міщук, С.І. Рудницький та ін. ; за ред. В.В. Апорія]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2012. – С. 7–13.

¹⁵⁸ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 271.

Важливим напрямом реструктуризації внутрішньої торгівлі є регіональне вирівнювання надмірних диспропорцій товарообороту. В Україні має місце суттєва диференціація між регіонами у розвитку внутрішньої торгівлі. Існуючі істотні відмінності між окремими регіонами не дозволяють стверджувати про ефективну структуру вітчизняної роздрібною торгівлі. Так, роздрібний товарооборот підприємств на одну особу населення в 2013 р. коливався за регіонами України від 4693 грн (Тернопільська обл.) до 27903 грн (м. Київ). При цьому в деяких регіонах з традиційно високим рівнем споживання товарів у 70–80-ті рр. ХХ ст. сьогодні роздрібний товарооборот на одну особу населення склався значно нижчий (Донецька обл. – 9211 грн, Луганська обл. – 6656 грн. та деякі інші), ніж у середньому по Україні – 9520 грн¹⁵⁹. Диференціація у рівні роздрібною товарообороту у різних регіонах України зумовлена дією як об'єктивних, так суб'єктивних чинників, насамперед, економічним розвитком регіону, рівнем зайнятості населення, динамікою доходів домогосподарств, дієвістю (чи не дієвістю) конкретних ринкових механізмів та ін.

В Україні постійно відтворюється тенденція до збереження надмірно диференційованої регіональної структури товарообороту. Найбільшу частку в обороті роздрібною торгівлі має м. Київ (13,3% – у 2010 р.; 13,0% – у 2011 р., 12,9% у 2012 р.; 12,9% – у 2013 р.) при значному перевищенні загального середнього значення. Наступна за Києвом Донецька область (10,0–10,3% у період з 2010 р. по 2013 р.)¹⁶⁰, причому середній показник товарообороту на одну особу населення нижчий за відповідний загальноукраїнський показник. Далі ідуть Дніпропетровська, Харківська, Запорізька області, які характеризуються перевищенням середніх показників товарообороту на одну особу населення порівняно з загальноукраїнськими. Найменший показник роздрібною обороту характерний для Вінницької, Київської, Полтавської, Сумської, Хмельницької, Черкаської, Чернігівської областей. Виконаний

¹⁵⁹ Статистичний щорічник України де 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 262.

¹⁶⁰ Там само. – С. 258.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

аналіз дозволяє стверджувати, що протягом досліджуваного періоду зберігаються негативні тенденції і пропорції розвитку регіонального роздрібного товарообороту, залишаються стабільними групи лідерів та аутсайдерів щодо досліджуваних показників.

Реструктуризація роздрібної торгівлі пов'язана з розвитком торговельних мереж. В Україні значного розвитку у 2000-х рр. набули: в роздрібній торгівлі продовольчими товарами – мережі «Фуршет», «Велика кишеня», «Сільпо», «Фора», «АТБ», «МегаМаркет» та ін.; у спеціалізованій торгівлі аудіо, відео, побутовою технікою та електронікою – мережі «Фокстрот», «АБВ-техніка», «Домотехніка», «МегаМакс» та ін.; парфумерно-косметичними товарами і продукцією побутової хімії – «ДЦ», «Космо», «Єва» та ін.; взуттям – «Монарх» та ін.; одягом – «Марго» та ін.; будівельними матеріалами – «Епіцентр», «Нова лінія» та ін.

Як приклад із світової практики наведемо історію найбільшої світової торговельної компанії Walmart та її роль в експортних успіхах Китаю. Нагадаємо, що Walmart – не лише найбільший глобальний рітейлор, але і найбільша компанія у світі за обсягом чистої виручки в 2013 р. (466 млрд дол.) з 2,2 млн зайнятих в різних країнах. Walmart не володіє виробничими потужностями, але розміщує замовлення і організовує виробництво під власні потреби, керуючись принципом «низька ціна – великий об'єм». За п'ять років Китаю в СОТ (2001–2006 рр.) закупівлі Walmart в Китаї вирости майже втричі (з 9,5 до 27 млрд дол.). На Walmart припадало майже 10,0% всього американського імпорту з Китаю. До 2010 р. близько 70,0% усіх товарів надходило в магазини Walmart саме з цієї країни, де знаходилося 80,0% постачальників компанії¹⁶¹.

¹⁶¹ Chan A. When the World's Largest Company Encounters the World's Biggest Country // Walmart in China/ Chan A. (ed.). – Ithaca : Cornell University Press. – 2011. – P. 1–9; Lichtenstein N. Walmart's Long March to China: Now a Mid-American Retailer Came to Stake its Future on the Chinese Economy // Walmart in China / Chan A. (ed.). – Ithaca : Cornell University Press. – 2011. – P. 13–33.

В Україні відносини між роздрібними мережами і виробниками виявилися перекрученими і дискримінаційними. Торговельні мережі вимагають від виробників завуальованих хабарів у вигляді плати, скажімо, за просування товарів чи маркетингові послуги. А фактично, це плата за те, щоб товар тільки з'явився на полицях супермаркетів. При цьому торговельні мережі, як правило, необґрунтовано встановлюють надмірно високі торговельні надбавки, орієнтуючись на ажіотажний попит, а іноді, навіть, штучно створюючи його.

Незахищеність і слабкість товаровиробників і постачальників перед великими роздрібними мережами пов'язані з обмеженням конкуренції. Причому ця незахищеність зростає у зв'язку із загостренням конкуренції між самими торговельними мережами. Встановлення цін, нижчих від середньоринкових, відбувається за рахунок коштів постачальників (виробників).

У цілому очевидно, що ефективна реструктуризація передбачає встановлення дієвої системи економічних відносин між товаровиробниками, оптовими й роздрібними торговцями як необхідної умови нормального процесу національного відтворення. Згадаємо, що ще А. Сміт писав: «Капітал роздрібного торговця повертає з прибутком капітал оптового торговця, у якого він закуповує товари, й цим дає йому можливість продовжувати свою торгівлю... Капітал оптового торговця повертає капітали разом з прибутком на них фермерів і мануфактуристів, у яких він купує сирі продукти і готові вироби, які становлять предмет його торгівлі, й цим дає їм можливість продовжувати ведення своїх підприємств»¹⁶². Р. Хоутрі наголошував, що оптовий торговець займає стратегічне становище в економіці, адже він купує і продає великі обсяги товарів порівняно зі своїм власним капіталом. У цих умовах оптова торгівля є особливо чутливою до будь-яких змін у сфері кредитних відносин¹⁶³.

¹⁶² Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики. – Т. 1. – М.: ЭКОНОМ, 1993. – С. 384.

¹⁶³ Див.: Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер. – Челябинск : Социум, 2005. – С. 31.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Щодо виробників оптові торговці виконують такі функції: охоплення ринку, підтримка товарних запасів, обробка замовлень, збір інформації про ринок, мінімізація комерційного ризику тощо. Щодо ритейлерів оптові торговці здійснюють: оцінку кон'юнктури та попиту, забезпечення доступності товарів, перетворення промислового асортименту на торговельний, поділ великих партій товарів на більш дрібні, фінансування та надання кредиту, консультаційну та технічну підтримку, обслуговування.

Неефективною і парадоксальною є ситуація, коли на кожне підприємство роздрібної торгівлі в Україні припадає у середньому 2,5 підприємства оптової торгівлі.

Основні структурні проблеми оптової торгівлі та оптового товарообороту визначаються конкретними проблемами організації функціонування та регулювання конкретних товарних ринків. Надзвичайно суперечливою є, наприклад, ситуація на українському ринку оптової торгівлі нафтопродуктами (14–15% оптового товарообороту країни), на якому перетинаються інтереси різних фінансово-промислових груп. Оптові ціни на світлі нафтопродукти (бензин і дизельне паливо) вже майже зрівнялися зі світовими, але якість їх низька.

Гострою проблемою вітчизняної оптової торгівлі є надто значні обсяги реалізації імпортованих товарів. Недобросовісна конкуренція з боку імпортованої продукції робить її дешевшою за аналогічну українську і призводить до втрати національними виробниками позицій на внутрішньому ринку. Так, наприклад, оскільки вітчизняне виробництво автомобілів опинилося в пригніченому стані, почали швидко збільшуватися обсяги імпорту автомобілів в Україну. На сьогодні не спостерігається тенденція до зменшення імпорту транспортних засобів в Україну. По суті, Україна фінансує виробництво автомобілів в інших країнах і продовжує робити це і тепер, адже попит на автомобілі постійно підтримується на високому рівні. Свідченням такого високого попиту є постійне зростання середньої ціни імпорту одного легкового автомобіля в

Україні¹⁶⁴. Така ситуація обумовлює посилення структурної залежності стану внутрішньої оптової торгівлі від кон'юнктури зовнішнього ринку.

Негативно впливає на обсяг оптового товарообороту в Україні фіктивний експорт, про наявність якого свідчать значні розбіжності в дзеркальній статистиці про український імпорт з іншими країнами. Фіктивний експорт стає особливо привабливим в умовах збільшення бюджетних коштів, що спрямовуються на повернення ПДВ експортерам. Масове застосування схем із мінімізацією платежів до бюджету стало звичним явищем у вітчизняній оптовій торгівлі.

Реструктуризація оптової торгівлі здійснюється на основі підприємств, що спеціалізуються на власне оптовій торгівлі і які здійснюють повний комплекс закупівельно-збутових операцій з переходом права власності на товар до оптової ланки; посередницьких оптових структур, що не використовують у своїй діяльності повний комплекс закупівельно-збутових операцій і, без переходу до них права власності на товар (підприємства-брокери, торгові агенти, комісіонери та ін.); організаторів оптового обороту, що не працюють з товаром, але надають послуги з організації оптового обороту товарів (ярмарки, товарні біржі, аукціони, оптові ринки).

У розвинених країнах світу вирішальну роль на провідних товарних ринках, як правило, відіграють великі оптові торговельні підприємства, що забезпечують оцінку кон'юнктури ринку і попиту покупців, концентрацію товарної маси та її зберігання, перетворення виробничого асортименту на торговельний, централізовану доставку товарів, товарне кредитування, інформаційне і консультаційне обслуговування учасників і ринку.

Світовою практикою не доведено, що використання товарних інтервенцій за рахунок бюджетних коштів є більш ефективним інструментом регулювання ринків, ніж інтервенції

¹⁶⁴ Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. / Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / [за ред. А.І. Даниленка]. – К. : Фенікс, 2008. – С. 86.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

самих оптових торговців, для яких ця діяльність є основною. У вітчизняній внутрішній торгівлі дуже мало оптових торговельних підприємств з повним циклом обслуговування партнерів. Абсолютна більшість нинішніх оптових торговців спеціалізується лише на посередництві і збуті/придбанні товарів та сприятні організації оптового обороту. Не стала правилом діяльність таких ефективних форм організації оптового продажу і закупівлі товарів, прийнятих у розвинених країнах, як товарні біржі, оптові ярмарки, виставки-ярмарки, оптові ринки, аукціони. Майбутнє, на наш погляд, за великими спеціалізованими оптовими торговельними підприємствами, які виконують весь асортимент функцій оптового торговця. Якщо оптовик позиціонується як важливий для внутрішнього ринку суб'єкт господарювання, то він має орієнтуватися на весь спектр потреб ринку оптових торговельних послуг. У кінцевому підсумку у процесі реструктуризації внутрішньої торгівлі забезпечуватимуться активізація діяльності оптових підприємств із купівлі-продажу великих партій товарів й ефективне саморегулювання товарних ринків.

Структурну перебудову оптової торгівлі в Україні доцільно розпочати із розвитку великих оптово-посередницьких структур як загальнодержавного, так і регіонального масштабу. Основне їх завдання має полягати в обслуговуванні потреб споживачів та задоволенні їх платоспроможного попиту. Для створення таких структур органами державної влади доцільно обмежити доступ до сфери оптової торгівлі численних суб'єктів підприємницької діяльності, які мають достатніх фінансових і матеріальних ресурсів для обслуговування руху товарів у межах регіону чи країни у цілому. Підприємства, які мають намір надавати оптово-посередницькі послуги відповідно до спеціалізації, повинні мати певним чином обладнане складське господарство, транспортні засоби, обігові кошти, кадровий потенціал та ін. Отже, для реструктуризації оптової торгівлі в національній економіці слід сприяти усуненню посередницьких структур, які спеціалізуються на спекулятивних операціях, що, як свідчить досвід, дестабілізує

ситуацію на внутрішньому ринку, а також активізує недобросовісну конкуренцію.

Бурхливий розвиток інформаційних, маркетингових і логістичних технологій у сучасних умовах актуалізує завдання кардинальної реструктуризації оптової торгівлі. Йдеться, наприклад, про обмеження масштабів історично сформованої системи роботи на складі (з наступним задоволенням запитів споживачів уже з накопичених запасів). Практичне впровадження постачань товарів «точно в строк», тобто одного з найважливіших принципів сучасної системи маркетингу і логістики – дозволяє відчутно знизити запаси товарної продукції і помітно підвищити за цей рахунок ефективність оптової торговельної діяльності. До основних логістичних послуг належать: транспортування товарів, обробка, зберігання, імпорт, митно-брокерські послуги та ін. Логістика – це організований процес управління потоками товарів від постачальника – до проектів їх продажу і доставки покупцю.

Важливим є максимально нове використання логістики для підвищення ефективності послуг транспортування, перевалки, обробки та перевезення вантажів при їх спрямуванні у торгівлю. Необхідним є раціоналізація транспортних систем і перевезень, оптимізація вартості і структури транспортних тарифів. Нові перспективи відкриваються у зв'язку зі створенням потужних комплексів (центрів). Українські торговельні мережі створили власні розподільчі центри, забезпечуючи централізовані закупівлі товарів та їх доставку в магазини. Суттєве розширення масштабів товарних потоків об'єктивно вимагає від великих роздрібних мереж розвивати власну оптово-розподільчу інфраструктуру¹⁶⁵. Розподільчий центр (РЦ) виконує такі функції: координацію вхідних поставок, приймання, перевірку, зберігання, маркування, обробку замовлень і координацію вихідних поставок¹⁶⁶. У системі

¹⁶⁵ Див.: Хасис Л. Поворотные пункты в развитии российского ритейла / Л. Хасис // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 144–145.

¹⁶⁶ Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц. – СПб. : Питер, 1999. – С. 160.

4. Зміст структурних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

розподільчого центру (терміналів) ефективно функціонують сучасні склади.

Для реструктуризації внутрішнього ринку важливе значення мають оптові продовольчі ринки, які виконують функції формування цивілізованих, прозорих каналів просування сільськогосподарської продукції від агровиробників до кінцевих споживачів на вигідних для всіх учасників процесу умовах. В Україні на часі реформування кооперативних заготівель і перетворення їх на сучасну галузь оптової торгівлі.

Мережа оптових продовольчих ринків почала розвиватися в Україні з метою поліпшення забезпечення споживачів продуктами харчування вітчизняного виробництва згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.1999 № 997 «Основні напрями створення та функціонування оптових продовольчих ринків». Оптовий продовольчий ринок – це торговельний об'єкт, метою діяльності якого є забезпечення необхідних умов здійснення операцій з продажу і купівлі наявної сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, укладання відповідних торгових угод з оптовими покупцями.

Важливим напрямом реструктуризації внутрішньої торгівлі є випереджаючий розвиток електронної торгівлі (комерції). Україна, як і Європа, останніми роками нарощує обсяги електронної комерції. Так, якщо у 2012 р. через Інтернет було продано товарів на суму 158,1 млрд євро, то у 2013 р. – на 173,8 млрд євро. Європейські експерти підраховали, що 2013 р. у такий спосіб товари купило 90 млрд споживачів. В Україні у 2013 р. в Інтернеті продавалося 16,6% побутової техніки від загальної кількості (показник Польщі – 15,4%, Росії – 11,6%). У 2013 р. вітчизняний ринок електронної комерції був на четвертому місці за даним показником на європейському континенті¹⁶⁷. Перспективи підвищення частки електронної комерції в загальному товарообороту залишаються досить

¹⁶⁷ Електронна комерція // Урядовий кур'єр. – 2014. – 24 черв. – С. 12.

значними. Позитивне значення тут матиме ухвалення Закону України «Про електронну комерцію».

Реструктуризація внутрішньої торгівлі в Україні передбачає налагодження нормативно-правових засад торговельної діяльності, вироблення її стратегії, формування стабільного й ефективного інституційного середовища для ведення бізнесу. Торговий бізнес не може не бути об'єктивно зацікавлений у чітких і єдиних для всіх правилах ведення торговельної діяльності, якби суб'єктивно не влаштувала його нинішня ситуація «приспосування» до існуючих реалій. Так, зокрема, необхідним є запровадження Державного торговельного реєстру об'єктів торгівлі. Згадаємо, що ще Г.Ф. Шершеневич писав про важливе значення торговельного реєстру, що призначений засвідчувати факти, які є особливо важливими для торговельного обороту¹⁶⁸.

Державна торговельна реєстрація може проводитися за місцем знаходження об'єктів у відповідному органі державної реєстрації. Об'єкт стаціонарної торгівлі повинен відповідати вимогам нормативних документів щодо зберігання та продажу товарів, а також вимогам будівельних та санітарно-епідеміологічних норм та правил, мати підсобні, складські та службово-побутові приміщення та ін.

Органам державної влади доцільно в центрі політики реструктуризації поставити завдання прогнозування розвитку товароруку, структури виробництва, експорту та імпорту товарів, ринку оптово-посередницьких послуг, забезпечення учасників товароруку інформацією щодо інноваційної діяльності, підвищення ефективності їх роботи, якості та цін товарів, що надходять у торговельну мережу, залучення ресурсів для розвитку інфраструктури внутрішнього ринку. Важливим є створення банку надійної і повної інформації, що характеризує стан товарних ринків, ціни, умови продажу і форми обслуговування.

¹⁶⁸ Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 1: Введение. Торговые деятели / Г.Ф. Шершеневич. – М. : Статут, 2003. – С. 191.

5. ЗМІСТ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

5.1. Інституційна архітектоніка внутрішнього ринку в Україні

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України актуальним стало інституційне реформування економіки. Подальше трансформування створених ринкових інститутів стає одним з найважливіших завдань державного регулювання. Інституційна складова розвитку України є одним з пріоритетних напрямів. Глобальна фінансово-економічна криза позначилася на всіх елементах інституційної архітектоніки внутрішнього ринку як у країнах світу, так і в Україні.

Інституційні реформи є важливим фактором впливу на внутрішній ринок. Тому оцінити з наукових позицій ефективність розвитку внутрішнього ринку України поза врахуванням категорій інституціональної економіки неможливо. Ігнорування ролі та значення інститутів та інституціональної архітектоніки в цілому, несумісність формальних інститутів з домінуючою в економіці ієрархією неформальних правил закономірно обумовлюють неефективність функціонування внутрішнього ринку.

Під інституційною архітектонікою внутрішнього ринку прийнято розуміти сукупність правил і норм економічної поведінки суб'єктів ринку із властивими їм атрибутами, функціями і структурами; певний набір структурованих інститутів, формальних та неформальних правил економічної діяльності. Інституційна архітектоніка внутрішнього ринку – це упорядкований набір інститутів, які формують рамки системи координації діяльності ринкових суб'єктів, створюють моделі ринкової поведінки суб'єктів господарювання. Основу інституційної архітектоніки складає сукупність неформальних та формальних інститутів. Неформальні інститути (неофіційні, неправові обмеження) – це певні традиції, установлені звичаї, неписані кодекси поведінки, культурні, етичні та ментальні

стереотипи. Формальні інститути (офіційні, правові обмеження) є результатом надання формальних рамок правилам і нормам, тобто їх правовим, юридичним закріпленням та відповідним організаційним втіленням.

На відміну від ринку в розвинених країнах внутрішній ринок України характеризується незбалансованістю і неефективністю інституційної архітектури, в якій формуються попит і пропозиція. Характерною ознакою такого внутрішнього ринку є ситуація невизначеності і неочікуваних змін. Дальший розвиток українського внутрішнього ринку неможливий без формування цивілізованих норм, правил, намірів й очікувань ринкових суб'єктів.

Дослідження змісту інституційних реформ внутрішнього ринку в Україні має спиратися на досягнення світової наукової економічної думки, зокрема неоінституціональної теорії. Певний час її теоретико-методологічні принципи не знаходили широкої підтримки в економічних колах, особливо з погляду практичного застосування. Однак, після присудження Нобелівських премій з економіки Р. Коузу (1991 р.) та Д. Норту (1993 р.) ставлення до неоінституціональної теорії докорінно змінилося.

Інституційні структури та інститути в контексті інституційної архітектури теорії досліджували такі відомі зарубіжні вчені, як А. Алчіан, Дж. Бьюкенен, О. Вільямсон, Г. Демсец, Р. Коуз, Д. Норт, Е. де Сото та ін. Серед науковців пострадянського простору, які здійснили вагомий внесок у дослідження таких важливих атрибутів інституційної архітектури внутрішнього ринку, як права власності та трансакційні витрати, слід насамперед, назвати О. Ананьїна, М. Дерябіну, Р. Капелюшнікова, Г. Клейнера, Р. Нурєва, А. Олейніка, В. Полтеровича, В. Радаєва, В. Тамбовцева, А. Шастітка. Українська економічна теорія також представлена відомими вченими, які досліджували проблеми інституціоналізму. Це – В.М. Геєць – дослідження інституційних засад економічних трансформацій, А.А. Гриценко – аналіз особливої інституційної архітектури; С.І. Архієреєв – дослідження трансакційних

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

витрат в умовах ринкової трансформації; В.В. Дементьєв – розгляд інституційних чинників економічної влади; О.Л. Яременко – дослідження інституційних ризиків соціально-економічного розвитку. Багато вітчизняних вчених активно використовують інституційні підходи до аналізу різноманітних економічних проблем, зокрема В.Д. Базилевич, А.С. Гальчинський, І.Й. Малий, В.О. Мандибура, О.Й. Пасхавер, В.М. Тарасевич та ін.

Дослідження трансформацій внутрішнього ринку неможливе без використання інституційного методу, урахування інституційних факторів, виходу у площину міждисциплінарного аналізу на основі об'єктного розгалуження теоретичної проблематики, застосування еволюційного підходу, зважання на роль соціального середовища оцінки змісту ринкової поведінки економічних суб'єктів. При цьому використовується також відповідний категоріальний апарат: контрактні відносини, теорія угод, аналіз трансакцій, норм та судової процедури тощо.

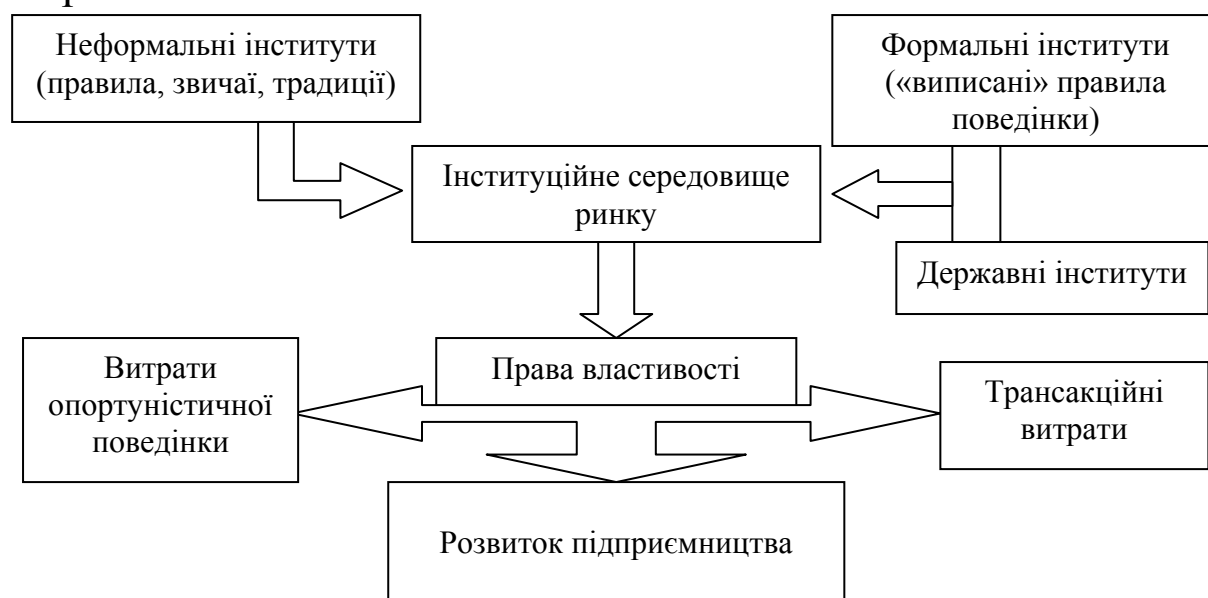
Центральне місце в системі інституційної архітектури внутрішнього ринку займає власне інститут як сукупність панівних норм, правил, настанов, традицій, звичаїв, що утворюють певні рамки, обмеження функціонування ринку та його суб'єктів. Згідно з Д. Нортом, інститут – встановлені у суспільстві «правила гри» чи створені людиною обмежувальні рамки, які розглядаються окремо від індивідів та організацій. Вони організують взаємодію між людьми, зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденної діяльності, а також включають систему механізмів, що забезпечує їх виконання¹⁶⁹. О. Уільямсон вважає, що інститути – це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для економіки, а результатами їх функціонування є мінімізація трансакційних витрат¹⁷⁰.

¹⁶⁹ Норд Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норд. – К. : Основи, 2000. – С. 9.

¹⁷⁰ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – С. 27–28.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Структуру інституційної архітектури внутрішнього ринку як взаємозв'язок ринкових інститутів, інституційного середовища ринку та діяльності його суб'єктів зображено на рис. 5.1.



*Рис. 5.1. Інституційна архітектура внутрішнього ринку
(загальна схема)*

Типовою для української економіки є суперечність між імплантованими формальними інститутами та переважаючими неформальними нормами (рис. 5.1). Ринкові суб'єкти мають власний менталітет, ціннісну орієнтацію, а також уявлення про економічні процеси і допустимі правила конкурентної боротьби. Тому сприйняття і трактування ринковими суб'єктами формальних інститутів фільтруються крізь усталену призму цінностей. Як наслідок, впроваджені формальні інститути зазнають мутації, стають неефективними і нечіткими, втрачають свої функції. Ця суперечність є джерелом одержання додаткової ренти, а прогалини в інституційному середовищі – «лазіркою» для нецільового використання інститутів заради одержання ринковими суб'єктами особистих вигід.

Особливо гостро суперечність між формальними інститутами і неформальними правилами проявляється для тіньової економіки. В умовах тіньової економіки виникають прин-

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

ципово нові риси в конкурентній поведінці ринкових суб'єктів. При цьому нечіткі формальні інституційні правила, що регулюють господарську діяльність, оцінюються як такі, що можна легко обійти і оскаржити. У зв'язку із широким розвитком в Україні тінювих економічних відносин вивчення процесу розвитку внутрішнього ринку стикається зі значними теоретичними й практичними труднощами. В Україні сформувався строкатий ринок із високим рівнем монополізації та податкового тиску, але з системою численних податкових пільг і привілеїв.

Інституційні фактори розвитку внутрішнього ринку в Україні дуже суперечливі. Нерідко їх дія зводиться до здобуття економічної влади, використовуваної для штучного завищення цін або для відмови від тягаря податкових виплат. У більшості випадків така рента виявляється кращою від інноваційної ренти, що спричиняє придушення попиту на інноваційні стратегії¹⁷¹. У цілому визнано, що інституційна архітектоніка у постсоціалістичних країнах деформована безліччю інституційних пасток і характеризується істотним інституційним розривом.

До основних інститутів, що формують ринкове інституційне середовище, прийнято відносити такі, що гарантують стабільність, передбачливість та прозорість ринкових правил, унеможливають тінюві та кримінальні схеми ведення підприємництва. Ефективному розвитку інституційного середовища внутрішнього ринку перешкоджають, з одного боку, взаємна суперечливість діючих інститутів, неузгодженість формальних та неформальних інститутів; недостатня чіткість у визначенні окремих нормативних актів та положень, яка допускає можливість неоднозначного їх трактування; недосконалість правових норм, що регламентують підприємницьку діяльність, їх недостатньо повна системність в охопленні всіх сторін діяльності підприємців, а, з іншого, – надмірна регла-

¹⁷¹ Постсоветский институционализм: десять лет спустя: монография : в 2 т. / под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. – Т. 2. – Донецк : ДонНТУ, 2013. – С. 203.

ментація підприємницької діяльності; розмитість прав власності; ускладнений доступ, закритість або асиметричність інформації та ін.

В основі інституційної теорії архітекtonіки внутрішнього ринку можуть бути покладені теорії прав власності та трансакційних витрат.

Теорія прав власності розроблена Р. Коузом, А. Алчіаном, Г. Демсецем, Р. Познером, С. Пейовичем, Г. Еггертсоном та ін. Ця теорія розглядає економічні права власності як низку повноважень у прийнятті рішень щодо використання певного ресурсу. Будь-який акт ринкового обміну розглядається як обмін пучками прав власності. Їх чітке визначення та розмежування вважається неодмінною умовою ефективного функціонування ринку.

Інституційна архітекtonіка внутрішнього ринку включає встановлення регульованих юридично-правовими нормами і законами економічних прав власності, тобто пучка повноважень використання та отримання доходу від власності. Визнання множинної природи прав власності істотно розширило і конкретизувало їх традиційну тричленну структуру – володіння, користування, привласнення – такими вагомими атрибутами, як право на дохід, додану вартість, безпеку і необоротність привласнення, успадкування, майнову відповідальність та ін. Інституційна архітекtonіка ринку враховує складну структуру економічних прав власності та багатосуб'єктність відносин привласнення.

Важливим інститутом, який забезпечує захист прав власності і гарантії виконання контрактів, є суд. Суд виконує також і регулятивну функцію, оскільки розглядає спірні питання між державними регулятивними органами і підприємництвом. В ідеалі судовий розгляд повинен бути неупередженим і справедливим. Лише в такому випадку судову систему можна розглядати як інститут, здатний сформувавти необхідні умови успішної трансформації внутрішнього ринку. Але часто багатші та наділені більшою владою учасники розглядів отримують перевагу в суді. Схильність суддів

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

підтримувати одні групи учасників, які виступають сторонами процесу, на шкоду іншим визначається як «ухили» (bias) судової системи¹⁷².

Теорія трансакційних витрат розроблена Р. Коузом, О. Уільямсоном, Т. Еггертсоном та ін. Під трансакційними витратами розуміють витрати на здійснення ринкових трансакцій – угод, контрактів чи актів обміну між суб'єктами господарювання. Зазвичай вони трактуються як «витрати збору та обробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту»¹⁷³. У ринковій системі трансакційні витрати визначають межі між ринком та окремими фірмами. До найістотніших їх елементів також належать витрати виміру об'єктів обміну, специфікації та захисту прав власності, протидії опортуністичній поведінці тощо. Припущення, що трансакційні витрати ринкового механізму не дорівнюють нулю, вимагає врахування впливу інституційних факторів на функціонування ринкових структур. Тут вагоме значення належить теоремі Р. Коуза, яка встановлює зв'язок між рівнем трансакційних витрат, визначенням прав власності та ефективністю розподілу ресурсів ринком.

Важливою рисою інституційного середовища внутрішнього ринку в економіці України є високий рівень тінзації економічної діяльності, по суті, всіх ринкових суб'єктів. Тіньову економіку слід оцінювати як складне, багатоаспектне явище, що ґрунтується на особливостях та характерних проявах поведінки ринкових суб'єктів. Тіньова економіка розглядається як діяльність або прихована від прямого статистичного обліку, або така, що дозволяє ухилятися від оподаткування¹⁷⁴. Тіньова економіка – це економічна діяль-

¹⁷² Титаев К. Государство и бизнес в арбитражном процессе / К. Титаев, А. Дмитриева, И. Четверикова // Вопросы экономики. – 2014. – № 6. – С. 40.

¹⁷³ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – С. 14–15.

¹⁷⁴ Блэк Дж. Теневая экономика. Экономический толковый словарь / Дж. Блэк. – М., 2000. – С. 55.

ність, яка не враховується офіційною статистикою, звітністю і яка не оподатковується (неформальна складова тіньової економіки). Тіньова економічна діяльність – це основа криміналізації національної економіки. Синонімами «тіньової економіки» найчастіше є – «неофіційна», «неформальна», «неврахована», «прихована», «незареєстрована» економіка та ін.

До об'єктивних факторів поширення тіньової діяльності на внутрішньому ринку належать: низький рівень державного контролю; відповідальності за результати підприємницької діяльності на всіх рівнях управління; недосконалість чинного законодавства, що створює майже безкарні можливості для приховування дійсних обсягів продажу продукції; висока ефективність прихованого підприємництва, що робить економічно виправданим ризик тіньової діяльності та ін.

Реальністю стало масове налагодження схем із ухиленням від сплати податків і відмиванням «тіньових» грошей. У тіньовій економіці внутрішній ринок «засмічений» значним обсягом «тіньових» товарів і грошей, які мають свою характерну специфіку кругообороту. Ці гроші – це несплачені до бюджету податки. Типовою для тіньової економіки є наявність істотної різниці між зареєстрованим експортом/імпортом і відповідним поверненням/відтоком валютних коштів. Реакцією влади у відповідь на тинізацію товарного обігу є абсолютизація фіскальної функції бюджету, а отже й високий податковий тиск на легальних ринкових суб'єктів. При цьому високий податковий тягар поєднується із несталістю податкового законодавства.

Проявом здійснення масштабного тіньового сектора внутрішнього ринку є наявність значної частки готівки у загальному обсязі грошової маси та здійснення розрахунків здебільшого готівкою. В умовах, коли значна частка торговельних трансакцій ведеться поза банківською системою, стає неможливим повноцінне стягнення податків, ускладнюється контроль за товарно-грошовим обігом.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Будь-яка оцінка розміру тіньової економіки, очевидно, є умовною. В економічній науці не існує чітких механізмів підрахунку, на підставі яких можна дізнатися, скільки точно становить рівень тінізації. Більшість економістів доходять висновку, що чим більша різниця між сукупними витратами в офіційній економіці та чистими доходами, тим більший стимул працювати в тіні. Тіньова економіка в розвинених країнах еквівалентна в середньому 10,0–12,0% ВВП, у країнах з перехідною економікою – 20,0–23,0%, а в тих, що розвиваються, – досягає 40,0% від ВВП. Але фактично в більшості країн Азії, Латинської Америки та Африки існує паралельна тіньова реальність, яка не поступається або майже не поступається за своїми масштабами офіційній економіці. Тіньова економіка нашої країни після розпаду Радянського Союзу сягає близько 50,0% ВВП згідно з оцінкою Світового банку, і це притому, що тіньовий сектор СРСР дорівнював приблизно 3,0% від ВВП.

Обсяги внутрішнього ринку розширюються за рахунок легалізації основних видів тіньової діяльності. Зокрема у низці країн ЄС дозволена проституція, тоді як публічні будинки під заборону – така ситуація в Бельгії, Іспанії, Італії та Чехії. А в Голландії, Швейцарії, Німеччині та Данії проституція легальна з 2002 року. На відміну від проституції, складнішою є справа з легалізацією наркотиків. Торгівлю наркотиками легалізовано лише в Голландії¹⁷⁵.

У тіньовій економіці широко поширеним став рентний тип економічної поведінки (*rent-seeking*) чиновників, наближених до джерел розподілу бюджетних ресурсів. Вітчизняне тіньове підприємництвом завжди успішно знаходило в наявному інституційному середовищі необхідні ресурси для своєї діяльності, в тому числі й за рахунок бюджетних коштів.

Торгівля традиційно є однією із найбільш привабливих для тіньового підприємства видів економічної діяльності. К. Маркс писав: «Поки торговий капітал опосереднює обмін продуктів нерозвинених країн, торговий прибуток не тільки

¹⁷⁵ Блек-Джек, борделі та ВВП // Коментарі. – 2014. – 6 черв. – С. 23.

виступає як результат обцитування та обману, але здебільшого і дійсно з них виникає»¹⁷⁶. І.-Ф. Шерр, вказуючи на зловживання у торгівлі, писав: «Серед торговців завжди існували і ніколи не зникнуть елементи, які у своїй діяльності застосовують обман, обдурювання, зловживають недосвідченістю, обмеженістю і глупістю публіки, щоб збагатитися за її рахунок»¹⁷⁷. Нарощування тіньових відносин у торгівлі обумовлене дією таких факторів: зрощування владних структур з підприємництвом, посилення процесів тінізації через недосконале нормативно-правове регулювання, яке спричиняє до безкарного здійснення прихованих торговельних операцій та ін.

Внаслідок тінізації внутрішнього ринку відбувається перекирчення механізму ціноутворення, кінцева ціна не відповідає раціональним принципам, а частка товаровиробника в ній є неприпустимо малою. Крім того, обсяг товарообороту виявляється штучно роздутий за рахунок непрозорих схем реалізації. Проте розраховувати на щось інше в умовах широкого розвитку тіньових відносин не доводиться. Очищення від тіньових і фіктивних схем роздрібногo й оптового товарообороту є нагальною необхідністю. «Реалізація» фактично неіснуючого товару в оптовій торгівлі України набула занадто широких масштабів. У силу специфіки оптової торгівлі, швидкого обігу ресурсів цей вид економічної діяльності став для багатьох підприємців знаряддям швидкого нагромадження капіталу. Вихід з фіктивної тіні суб'єктів оптової торговельної діяльності збільшуватиме обсяги оптового товарообороту.

Посткризовий період змушує регуляторів по всьому світу, в тому числі й в Україні, вишукувати нові можливості для активізації підприємницької ініціативи і лібералізації ринків. Важливе значення мають реформи у сфері регулювання ринків і покращання умов ведення бізнесу. За даними Doing Business-2013, на першому місці за умовами бізнесу сьомий рік поспіль

¹⁷⁶ Маркс К. Капітал. Т. 3. Ч.1 // К. Маркс., Ф. Енгельс. Твори. – Т. 25. Ч. I. – С. 338.

¹⁷⁷ Шерр І.-Ф. Учение о торговле. Книга 1 / І.-Ф. Шерр. – М. : Экономическая жизнь, 1925. – С. 94.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

перебуває Сінгапур. Також у першу десятку країн із найбільш сприятливими умовами регулювання підприємницької діяльності входять Гонконг, Нова Зеландія, США, Данія, Норвегія, Великобританія, Республіка Корея та Австралія. Серед пострадянських країн найкращі умови для ведення бізнесу мають Грузія, Білорусія, Молдова. Україна сусидить у рейтингу Doing Business з Лесото і Філіппінами. Позаду з пострадянських країн лише Таджикистан і Узбекистан.

У доповідях «Doing Business» основну увагу приділено таким інституційним компонентам рейтингу: створення підприємств; одержання дозволів на будівництво; підключення до системи енергопостачання; реєстрація власності; одержання кредитів; захист прав інвесторів; оподаткування; здійснення зовнішньоторговельної діяльності; забезпечення виконання договорів; вирішення проблем неплатоспроможності підприємств; наймання робочої сили.

У табл. 5.1 відображені конкретні позиції (місця) України в рейтингу умов ведення бізнесу. У рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2014, Україна піднялася порівняно з 2012 р. на 15 позицій – з 152-го місця на 112-е.

Таблиця 5.1

Позиції України в рейтингу DOING BUSINESS у 2012–2014 рр.¹⁷⁸

Компоненти рейтингу	DB 2012	DB 2013	DB 2014
Відкриття бізнесу	116	50	69
Одержання дозволів на будівництво	182	183	68
Підключення до системи електропостачання	170	166	182
Реєстрація власності	168	149	88
Одержання кредитів	23	23	14
Захист прав інвесторів	114	117	107
Оподаткування	183	165	157

¹⁷⁸ www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Закінчення табл. 5.1

Компоненти рейтингу	DB 2012	DB 2013	DB 2014
Здійснення зовнішньоторговельної діяльності	144	145	153
Забезпечення виконання контрактів	44	42	44
Вирішення проблем неплатоспроможності	158	157	141
Загальний рейтинг	152	137	112

Результати проведеного аналізу доводять, що в Україні поки не створено такої інституційної архітектури, яка могла б гарантувати стійкість розвитку внутрішнього ринку. Підтвердженням цього, наприклад, можна вважати лобювання владними особами конкурентних переваг для окремих великих компаній – олігархічного капіталу. Негативну роль на вітчизняному ринку відіграють такі інституційні вади підприємницької діяльності, як ухилення від сплати податків, використання незареєстрованої робочої сили, розвиток тіньового сектора реалізації незареєстрованої продукції та ін.

Одним із симптомів інституційних хвороб внутрішнього ринку є «втеча» вітчизняного капіталу за кордон (*capital flight*), обсяги якої в Україні ніяк не зменшуються. Мають місце п'ять основних схем виведення капіталу із вітчизняного внутрішнього ринку:

1) експорт товарів з України дочірнім компаніям, зареєстрованим в офшорних зонах, за заниженою ціною з подальшим їх перепродажем кінцевому покупцеві за ринковою вартістю;

2) інвестиції афілійованого з вітчизняною компанією нерезидента в його статутний капітал, тобто скорочення статутного капіталу – виведення коштів під виглядом повернення портфельних інвестицій;

3) отримання вітчизняною компанією «кредиту» від афілійованої з нею іноземної кредитної установи, тобто «прокручування» капіталу – повернення кредиту;

4) продаж цінних паперів фіктивних підприємств за заниженою ціною підконтрольному нерезиденту – зворотний викуп за значно завищеною ціною;

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

5) переказ грошей вітчизняною компанією підконтрольним нерезидентам під виглядом роялті.

Внаслідок наявності цілого масиву інституційних деформацій внутрішній ринок України не здатний ефективно виконувати свою роль стимулювання інвестиційної активності. Аналіз розвитку ситуації в інших економіках, які розвиваються засвідчує, що іноземний капітал приймає рішення про вхід на внутрішні ринки інших країн та про обсяги інвестування, виходячи насамперед із своїх інтересів та перспектив глобального ринку. Іноземний капітал масово прийде лише тоді, коли побачить в Україні привабливі перспективи розвитку, підкріплені, насамперед, економічною і політичною стабільністю. Корупція, непрозорість ділових відносин і непривабливе інституційне середовище не сприяють розширенню іноземних інвестицій.

Центральна фігура на внутрішньому ринку – це підприємець, виключною сферою відповідальності якого є ринкові результати його діяльності. Сфера виключної відповідальності приватного підприємництва – виробничо-комерційна діяльність та економічна відповідальність за результати такої діяльності. Підприємництво і держава повинні цивілізовано об'єднувати свої зусилля для розв'язання пріоритетних соціально-економічних проблем. Держава може надавати певну обмежену допомогу приватному бізнесу в найважливіших для суспільства галузях і сферах. Для розвитку цивілізованого сучасного українського підприємництва необхідне створення більш прозорих, стабільних і краще пристосованих до ситуації на внутрішньому ринку правил ведення підприємницької діяльності. Поки що українське підприємництво є типовим бізнесом «пострадянського» зразка, який звик до вирішення питань переважно за рахунок держави й агресивного лобізму. Новому цивілізованому підприємству потрібні дійсно стабільні та чесні інституційні правила ринкової гри.

Невід'ємною інституційною рисою сучасної української економіки є корупція. Її причини пов'язані з особливостями приватизації, укоріненими механізмами призначення і кар'єр-

ного зростання державних чиновників, відсутністю контролю за витрачанням ресурсів при реалізації економічної політики. Корупція трактується як багаторівневий феномен, що охоплює всю вертикаль економіки, включаючи процеси ухвалення рішень держапаратом і функціонування підприємництва. З корупцією суб'єкти підприємництва на внутрішньому ринку часто стикаються, маючи справу з нормальними процедурами, такими як отримання дозволів, проходження перевірок і технічне регулювання.

Корупція є продуктом традиційної національної культури, а отже надзвичайно важко переборне інституційне явище. Корупція є вагомим негативним фактором інституційної реформи внутрішнього ринку. Як часто трапляється в нашій країні, прийняття прогресивних законодавчих актів наштовхується на проблему якісної їх імплементації. В основі корупції – відсутність контролю за чиновниками, приховування інформації, загальне моральне виправдання корупції. Нетерпимість до корупції справедливо вважається, по суті, єдиною можливою умовою підвищення ефективності та керованості державного апарату у принципі¹⁷⁹. Впливова міжнародна організація «Transparency International» у звіті «Барометр світової корупції-2013» дійшла висновку, що громадяни багатьох пострадянських країн втратили віру в ефективність боротьби з корупцією¹⁸⁰.

Корупція відображає слабкість політичної структури. Вона так само стара, як інститути і практики прийняття правил і правозастосування. Дослідження свідчать, що інституційні структури і політичні процеси належать до чинників, що визначають рівень корупції¹⁸¹. Очевидно, що наслідки корупції

¹⁷⁹ Геєць В.М. Яке майбутнє у соціальній державі? / В.М. Геєць // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 11.

¹⁸⁰ <http://www.transparency.org.ru/barometr-mirovoi-korruptcii/korruptcii-pobedit-nepravitelstvo-a-grazhdane>.

¹⁸¹ Campos J. E., Pradhan S. (eds.) The Many Faces of Corruption. Tracking Vulnerabilities at the Sector Level.- Washington, DC: World Bank, 2007; Hough D. Corruption, Anti-Corruption and Governance. – Basingstoke : Pelgrave Macmillan, 2013.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

важко виміряти через їх незаконний характер, що утруднює аналіз інституційної сутності корупції¹⁸².

Корупція є предметом численних наукових досліджень. Так, широко відомий опис корупційних практик у багатьох секторах економіки, який виконано під егідою Всесвітнього банку¹⁸³. Досить повний аналіз корупції в економічних теоріях міститься в працях С. Глінкіної, Ю. Болдырева, В. Клейнера та А. Яковлєва¹⁸⁴.

Високий рівень корупції закономірно знижує конкурентоспроможність економіки. У довгостроковій перспективі починають деградувати державні інститути: вони перестають виконувати властиві їм функції і адаптуються до вирішення іншого завдання – максимально поглинати тіньові фінансові потоки. Завдяки корупційним взаємодіям починають формуватися основні грошові і ресурсні потоки на внутрішньому ринку і здійснюватися саме економічне управління.

В. Клейнер рівень корупції в суспільстві оцінює за трьома складовими: державна корупція, корупція у бізнесі, побутова корупція¹⁸⁵. Найбільш загрозлива для функціонування внутрішнього ринку – державна корупція. Йдеться про корупційні дії органів регулювання і контролю за дотриманням правил і норм, встановлених державою для громадян, а також різних видів діяльності фізичних і юридичних осіб (судова влада,

¹⁸² Сатаров Г. Как измерить и контролировать коррупцию / Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 4–10.

¹⁸³ Campos J. E., Pradhan S. (eds.) The Many Faces of Corruption. Tracking Vulnerabilities at the Sektor Level. – Washington, DC : World Bank, 2007. – P. 31-43.

¹⁸⁴ Болдырев Ю. Коррупция – системное свойство постсоветского российского капитализма (научно-публицистические заметки) / Ю. Болдырев // Российский экономический журнал. – 2011. – № 2. – С. 14–34; № 3. – С. 46–54; Глинкина С.П. Феномен коррупции: взгляд экономиста / С.П. Глинкина // Новая и новейшая история. – 2010. – № 4. – С. 3–17; Клейнер В. Антикоррупционная стратегия бизнеса в России / В. Клейнер // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 32–46; Яковлев А.А. Государственный капитализм, коррупция и эффективность госаппарата / А.А.Яковлев // Общественные науки и современность. 2010. – № 4. – С. 18–25.

¹⁸⁵ Клейнер В. Коррупция в России, Россия в коррупции: есть ли выход? / В. Клейнер // Вопросы экономики. – 2014. – № 6. – С. 84.

правоохоронні органи, ліцензування, патентування, сертифікація, санітарно-епідеміологічний, екологічний і медичний контроль).

Подолання і навіть обмеження корупції в постсоціалістичних суспільствах стикається зі значними труднощами. Ефективність різних методів боротьби з корупцією досліджували ряд учених¹⁸⁶. Намагання розв'язати проблему корупції окремими заходами, зокрема, спробами покарати чиновників чи відслідковувати рівень їх доходів, запроваджувати процедури реалізації товарів чи послуг через відкриті конкурси, обмежувати спілкування чиновників з громадянами, не приводить до успіху.

Хоча слід зазначити, що у світовій економіці є приклади успішної боротьби з корупцією. Одним з найбільш відомих прикладів є антикорупційна кампанія в Сінгапурі, проведена під керівництвом прем'єр-міністра Лі Куан Ю. У цій країні була запроваджена ціла система суворих і послідовних заходів. Дії чиновників були регламентовані, бюрократичні процедури спрощені, був забезпечений суворий нагляд за дотриманням високих етичних стандартів. Органом, що втілював ці заходи в життя і зберіг свої повноваження і сьогодні, стало спеціальне створене Бюро із розслідування випадків корупції, куди міг і може звернутися будь-який громадянин¹⁸⁷.

Дії корупційного характеру збільшують витрати опортуністичної поведінки, коли суб'єкти підприємництва порушують наявні ринкові правила і норми для здобуття власних вигод (переваг), ставлячи інших ринкових суб'єктів, насамперед споживачів, у невігідне положення. Фактів опортуністичної поведінки на вітчизняному внутрішньому ринку

¹⁸⁶ Harrison E. Unpacking the Anti-corruption Agenda: Dilemmas for Anthropologists / E. Harrison // Oxford Development Studies. – 2006. – Vol. 34, No 1. – P. 15–29; Hough D. Corruptio, Anti-Corruption and Governance. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2013. – P. 3–8; Khan M.H. Governance and Anti-Corruption Reforms in Developing Countries: Policies, Evidence and Ways Forward // G-24 Discussion Paper Series. 2006. – No 42. – P. 8–9.

¹⁸⁷ Сінгапурська історія. Мемуари Лі Куан Ю. Том 1. – К. : Видавництво Олексія Капусти, 2007. – С. 500–509.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

безліч. Наприклад, вітчизняні виробники масово впроваджують технології виробництва, які засновані на заміниках натуральної сировини, імпортери – закупають споживчі товари та сировину незадовільної якості за низькими цінами. Український споживач поступово починає забувати, що таке одяг, тканини, взуття з натуральної сировини, і звикає до купівлі товарів, часто незрозумілого походження і сумнівної якості.

Витрати опортуністичної поведінки зростають внаслідок того, що розмір підприємницького доходу більшою мірою залежить від державних субсидій, пільгового податкового режиму і регуляторної політики, ніж від ефективності менеджменту. Інакше кажучи, принципово важливо: чи отримає той чи інший суб'єкт господарювання державне замовлення, чи потрапить під дію податкової пільги, чи отримає державну допомогу, чи зменшить тягар податків, чи збере необхідні дозволи та ліцензії тощо.

Підтримка вітчизняних товаровиробників є одним із найпроблемніших питань діяльності державних інститутів. Звичайно можна заперечувати доцільність підтримки (допомоги) взагалі (як, власне, і державного втручання в економіку як такого), небезпідставно вважаючи, що бюджетні кошти та податкові пільги використовуються неефективно. Однак, більш виваженою з точки зору про значущість державних інститутів для створення умов певним галузям чи підприємствам.

Невирішена дилема «підтримувати – не підтримувати» негативно впливає на стан бюджету держави. Мають місце досить великі обсяги видатків бюджету на економічну діяльність (понад 40 млрд грн, не рахуючи державних гарантій у 2010–2013 рр.) і втрат доходів від пільг в оподаткуванні (до 50 млрд грн). Разом з митними пільгами сума умовної державної підтримки становить близько 150 млрд грн. Водночас у більшості випадків держава не визначає механізмів забезпечення ефективності та прозорості державної допомоги.

Основними одержувачами державної допомоги є сільське господарство, вугільна галузь, енергетика, хімічна галузь, харчова промисловість, авіабудування. Водночас існують

значні проблеми з прозорістю інструментів державної підтримки. Одержувачів бюджетних коштів або пільгових кредитів, державних гарантій майже неможливо встановити. Щодо компаній, які користуються податковими пільгами, то вони захищені нормами законодавства про нерозкриття комерційної таємниці. Багато що залежить виключно від суб'єктивної оцінки державних чиновників, внаслідок чого створюється значний корупційний ризик, коли лобісти всіляких схем підтримки одержують реальну допомогу, а вплив цієї допомоги на конкуренцію є негативним.

На органи державної влади постійно чиниться тиск різних груп впливу, які лобіюють запровадження нових і розширення чинних податкових пільг. Ці пільги, як правило не мають стимулюючого характеру, а спрямовані лише на зменшення рівня оподаткування окремих галузей. Один із прикладів – це Закон України «Про проведення економічного експерименту щодо державної підтримки суднобудівної промисловості»¹⁸⁸, що у ст. 4 містить норму про податкові списання. Це можна проілюструвати на основі прийнятого Закону України¹⁸⁹ «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць».

Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю змінити інституційну архітектуру розвитку. Суперечності старої архітектури, які засновані на дешевій робочій силі і нарощуванні експорту, є очевидними. Наявна в Україні інституційна архітектура є нестабільною, незбалансованою, нескоординованою і нестійкою. Перехід до нового типу інституційної архітектури неможливий без серйозних змін. Необхідна реформа інститутів, які сформувалися в Україні у 1990-х рр.

¹⁸⁸ Про проведення економічного експерименту щодо державної підтримки суднобудівної промисловості : Закон України від 06.09.2012 № 5209-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/5209-17>

¹⁸⁹ Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України від 06.09.2012 № 5205-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/5205-17>

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Отже, застосування інституційних підходів при дослідженні трансформацій внутрішнього ринку, виділення принципу значущості інститутів в забезпеченні ефективного розвитку ринкових відносин є надзвичайно важливим. Розвиток в Україні внутрішнього ринку супроводжується в сучасних умовах глибокими деформаційними процесами і гострими інституційними суперечностями. Внаслідок актуальним є завдання глибинної інституційної трансформації внутрішнього ринку.

5.2. Основні напрями інституційної трансформації внутрішнього ринку в Україні

Побудова більш досконалої системи ринкових інститутів, на які у своїй діяльності будуть спиратися всі учасники ринку, є запорукою подальшого ефективного розвитку національної економіки. Вагома частка проведених в нашій країні інституційних реформ припадала на 1990-ті рр. – роки становлення незалежної України. Саме тоді закладалися основи того внутрішнього ринку, який функціонує сьогодні. Провідне місце серед інституційних реформ у цей період належало роздержавленню та приватизації як ключовим умовам зміни відносин власності. Перекручений зміст процесу приватизації обумовив суперечливі деформаційні засади ринкових інститутів, що виникли.

Інституційна трансформація внутрішнього ринку передбачає заміщення структурних елементів, малоефективних, а часто і неефективних діючих інститутів на більш прогресивні, формування довіри з боку суспільства до нових інститутів, становлення мережі інститутів розвитку, створення інституційних умов для нагромадження грошового, фізичного і людського капіталу¹⁹⁰. Інституційна трансформація внутрішнього ринку пов'язана із подоланням інституційної кризи в Україні як наслідку глобальної фінансово-економічної кризи.

¹⁹⁰ Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Геєць В.М.; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – С. 373.

Склад та зміст інституційних трансформацій, які необхідно здійснити в Україні, залишаються дискусійним питанням. Проте вже досить чітко зрозуміло, що інституційні трансформації на сучасному етапі мають забезпечувати економічне зростання¹⁹¹ відповідно до нових орієнтирів в економічній політиці держави: посилення ролі внутрішніх чинників економічної динаміки та активної підтримки національних товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, підвищення конкурентоспроможності української продукції. Нові рушійні сили економічного зростання вимагають і нових підходів до формування інституційних засад функціонування внутрішнього ринку. У зв'язку з цим, перед державою виникає низка взаємопов'язаних завдань щодо пріоритетів і напрямів інституційної трансформації внутрішнього ринку.

У післякризовому періоді в національній економіці залишається проблема інституційної кризи з притаманними їй соціальною дезорієнтованістю, деформацією існуючих неформальних регуляторів ринків і неформальних компенсаторних механізмів, дераціоналізацією очікувань ринкових суб'єктів, укоріненням корупції тощо.

Очевидно, що інститути не повинні суперечити існуючій природній логіці ринку, а мають доповнювати та розвивати їх. Ринкові відносини за своєю природою мають хаотичний, але самоорганізований характер, для яких типовим є стан невизначеності. Відомий російський економіст Ю.Я. Ольсевич обґрунтував поняття «фундаментальна невизначеність ринку», під яким розуміє «такий стан знань про ринково-капіталістичну систему, яка не дозволяє зробити конкретний висновок, чи здатна ця система на принципах саморегулювання забезпечити довгочасне постійне безкризове зростання, яке допускає циклічні коливання темпів зростання»¹⁹².

¹⁹¹ Ведев А. Некоторые количественные оценки воздействия институциональных ограничений на экономический рост в России / А., Ведев, А.Косарев // Экономическая политика. – 2012. – № 1. – С. 50–65.

¹⁹² Ольсевич Ю.Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепция современного кризиса / Ю.Я. Ольсевич. – М. : Институт экономики РАН, 2011. – С. 5.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Глобальна фінансово-економічна криза прискорила на внутрішньому ринку України розвиток інституційних дисфункцій, зміну наявних реформ. Зовнішньо правильні формальні норми витісняються неефективними неформальними і співіснують паралельно з останніми. Механізми закріплення неефективних інститутів формують інституційні пастки, в межах яких подальші спроби нормативного обмеження деструктивних інститутів не дають швидкого ефекту.

Інституційна трансформація внутрішнього ринку – це реформа системи ринкових інститутів, а отже запорукою її успіху, перш за все, є запровадження у суспільній свідомості нової цивілізованої консолідуючої економічної культури ринкового тиску.

Реформа системи ринкових інститутів задає та змінює «правила гри», які визначають поведінку суб'єктів господарювання у будь-якій економічній системі¹⁹³. Інституційна трансформація, насамперед, стосуються змін законодавчої бази щодо діяльності економічних суб'єктів, особливе місце серед яких займають процеси детінізації ринку, підвищення ефективності діяльності державних органів, розвитку економічної конкуренції, реструктуризації підприємств, розвитку різних форм бізнесу тощо.

Згідно з економічними реаліями сьогодення, інституційна трансформація внутрішнього ринку України передбачає формування ефективних інститутів розвитку, здатних значно послабити вплив експортного фактора, забезпечити відтік ресурсопотоків з традиційних експортних секторів економіки та використання їх для потреб внутрішнього ринку. Інституційна трансформація, що забезпечуватиме економічне зростання за рахунок розвитку внутрішнього ринку, має сформувати інституційні механізми захисту та підтримки вітчизняних товаровиробників, стимулювати розвиток пріоритетних секторів економіки. Для розвитку внутрішнього ринку України сьогодні необхідна активна підтримка підприємництва, ство-

¹⁹³ Колодко Г. В. Мінливий світ.; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – С. 317.

рення сприятливих умов для діяльності вітчизняних товаровиробників, забезпечення довіри до держави з боку підприємців, спрощення системи організації та ведення бізнесу, тощо. Ці пріоритети й визначають основні напрями інституційної трансформації внутрішнього ринку в Україні в усіх його проблемних сегментах.

Головними напрямками інституційної трансформації внутрішнього ринку в Україні можна вважати:

- кардинальну зміну наявних інститутів ринку;
- демонополізацію і подолання непрозорості ринку;
- покращання системи податків, зборів і порядку їхнього адміністрування;
- забезпечення виконання державою своїх функцій з гарантування цивілізованих умов ведення бізнесу і захист прав власності;
- детінізація інститутів ринку.

З погляду інституціональної трансформації внутрішнього ринку на сучасному етапі розвитку економіки України актуальним є удосконалення та розвиток формальних інститутів у таких напрямках: чітке та однозначне визначення прав власності, спрощення процедур оформлення власності та підвищення їх надійності, побудова судової системи, що відповідає принципам організації подібних систем у розвинених країнах світу. Вимагають подальшого уточнення правові та позаюрідичні механізми соціальної відповідальності в інституційному середовищі підприємництва. Винятково важливим є заміна правил, які регулюють неофіційні ринкові відносини, що спрямовані на отримання економічної та бюрократичної ренти, та такі, що офіційно регулюють такі норми поведінки суб'єктів підприємництва, як: прозорість та відкритість підприємницької діяльності; можливість громадянського суспільства активно впливати на бізнес за допомогою контролю та гласності; захист прав споживачів; відповідальність бізнесу за економічну зайнятість населення, бережливе ставлення до довкілля.

Особливо слід відмітити значення реформування законодавства, яке має закладати інституційні правила підприєм-

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

ницької поведінки, що відповідають соціальній динаміці інституційної трансформації внутрішнього ринку, спрямованій на справедливий розподіл доходів, зменшення рівня диференціації суспільства, унеможливлення реалізації політичною елітою власних бізнесових інтересів за допомогою неформальних методів на противагу задекларованим та ін.

Формалізація правил підприємницької діяльності на основі чітких і прозорих нормативно-правових актів має для внутрішнього ринку важливе значення. Часто суб'єкти підприємництва опиняються в ситуації вибору між витратами легалізації (плата за дотримання закону) й витратами неформальності (плата за обхід формальних правил) та часто обирають останній варіант. Неформальні інститути об'єктивно створюють додаткові бар'єри між окремими сегментами внутрішнього ринку через непрозорість відносин між його суб'єктами. Складається ситуація, коли коло трансакційних угод починає обмежуватись суб'єктами, здатними підтримувати між собою регулярні особисті зв'язки (дуже часто корупційні), що залишає незадіяними велику кількість потенційних можливостей для взаємовигідного ринкового обміну. Відкриваються широкі можливості для опортуністичної поведінки, адже неформальні стосунки не забезпечені надійними санкціями проти можливих порушень.

Для тіньових ринкових відносин характерна висока персоніфікація контрактних відносин. Формальні «правила гри» при цьому відходять на другий план, поступаючись місцем неформальним стосункам. Необхідним є протилежний варіант взаємовідносин на ринку: перехід від неформальних інститутів до формальних, від неявних контрактів до явних, від персоніфікованих угод до стандартних трансакцій, що власне й визначає особливості інституційної трансформації внутрішнього ринку України.

Теорією і практикою інституційних трансформацій доведено, що при всіх змінах оточуючого середовища неформальні інститути змінюються дуже повільно, поступово, у міру формування альтернативних моделей поведінки ринкових суб'єктів на основі переосмислення ними очікуваних переваг і

витрат. Однак, безумовно, що створення комплексу необхідних організаційно-інституціональних передумов здійснення процесів ринкового обміну та руху капіталу прискорює процес позитивних змін неформальних інститутів. Центральне місце тут займає правове забезпечення функціонування приватної власності, чітке дотримання контрактного права, антимонопольного законодавства, ринкового трудового права, захист прав і свобод споживачів, реальна підтримка конкурентних відносин і діяльності рівноправних ринкових суб'єктів, запровадження принципів верховенства закону та прозорості в усіх сферах економіки. На основі зміни неформальних норм суб'єкти ринку будуть виховуватися в дусі беззаперечної поваги до законів та всіх формальних норм і правил.

Отже, інституційна трансформація внутрішнього ринку передбачає якісне оновлення інститутів – формальних і неформальних правил, в рамках яких здійснюється економічне зростання. Саме від'ємна економічна динаміка свідчить з усією визначеністю на вичерпаність системи інститутів, що склалася на ринку. Звичайно, можна спробувати прискорити темпи зростання економіки без зміни інституційних умов, однак така політика навряд чи дасть стійкий результат. Інша справа, що швидка зміна «правил гри», навіть якщо це відбувається в кращий бік, створює серйозні інституційні ризики. Коли змінюється законодавча база, або її правозастосовча практика і те, що нещодавно було звичаєм ділового обороту, виявляється злочином, можуть виникнути серйозні бар'єри для розвитку підприємництва. Крім того, до приватної ініціативи і підприємливості держава ставилася з підозрою і недовірою.

У сфері підприємництва необхідно усунути надмірні бюрократичні перепони. В Україні ще досить мало економічної свободи для підприємців. Існує занадто забюрократизована дозвільна система, жорсткість бар'єрів входу на ринок. Основними причинами такого становища є корупція, неможливість для інвесторів захистити свої інтереси в судах, проблемні відносини з податковими органами.

Важливим напрямом інституційної трансформації внутрішнього ринку є формування ефективних інститутів розвитку

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

як сукупності формальних і неформальних норм і правил, що стимулюють економічне зростання. Інститути розвитку розглядаються значно ширше, ніж сукупність фінансово-кредитних установ, що підтримує економічний розвиток. Важливо, щоб інститути розвитку на внутрішньому ринку були гармонізовані з політикою імпортозаміщення та підтримки вітчизняних товаровиробників.

Основним напрямом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та реалізації політики імпортозаміщення на внутрішньому ринку є інституційне сприяння запровадженню інноваційних технологій та створенню інноваційних продуктів. Переважна частина відомих ефективних шляхів розвитку економік країн світу (наприклад, японський, південно-азіатський досвіди) вирізнялася інноваційною спрямованістю інституційної модернізації економіки, що особливо актуально для України. У післякризовий період, враховуючи всі інституційні реалії, інноваційний розвиток – це чи не єдиний шлях для вітчизняної економіки до економічного зростання та досягнення належного соціально-економічного рівня.

Інноваційна складова в системі інститутів розвитку останніми роками лише посилюється. Тому для України надзвичайно важливо вже сьогодні закласти інституційні основи для забезпечення інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Формування інститутів підтримки інноваційної діяльності є необхідною складовою інституційної трансформації внутрішнього ринку у післякризовий період. Запровадження інституційного механізму докорінних змін в інвестиційній сфері є дуже важливим. Інноваційна модель розвитку визнається сьогодні переважною більшістю фахівців як найефективніша для підвищення конкурентоспроможності економіки України. Глобальні світові процеси беззаперечно доводять, що інновації у XXI ст. перетворюються на одну з основних рушійних сил економічного зростання.

Центральним інститутом розвитку є держава. Провідне місце в процесі інституційної трансформації внутрішнього ринку займає зміна характеру регулювання ринковими процесами. Очевидно, що в умовах панування приватної власності

розпорядно-господарчі функції повною мірою переносяться на рівень окремих підприємств. Основна увага держави зосереджується на розробці і реалізації політики стимулювання й активізації розвитку внутрішнього виробництва і внутрішнього ринку засобами функціонально-орієнтованого впливу. Головним інституційним завданням держави стає формування відповідного макроекономічного та регуляторного середовища, захист конкуренції та протидія неконкурентній поведінці на ринку. Приватне підприємництво має дотримуватися встановлених та узгоджених правил і будувати свою виробничо-комерційну діяльність, керуючись як ринковими сигналами, так й державними стимулами.

Держава повинна послідовно позбавлятися функцій регулювання та адміністрування у сферах, функціонування яких може бути забезпечено суто ринковими механізмами або неурядовими інституціями. Вона повинна утримуватися від будь-яких кроків та рішень, які викривлюватимуть дію ринкових сил та механізмів, обмежуватимуть економічну конкуренцію. Основне інституційне завдання держави полягає в забезпеченні рівних умов діяльності суб'єктів підприємництва, що сприятиме формуванню єдиного конкурентного поля їхньої діяльності.

У цьому зв'язку дуже суперечливу природу має державна допомога товаровиробникам. Безумовно, державна допомога суб'єктам господарювання є одним з інструментів стимулювання господарської діяльності для досягнення економічних, соціальних та політичних цілей, зокрема для підвищення конкурентоспроможності таких суб'єктів на зовнішньому і внутрішньому ринку. Однак внаслідок надання державної допомоги створюються сприятливі умови лише для окремих суб'єктів господарювання або окремих галузей, що порушує принципи конкуренції, мотиви до підвищення ефективності виробника. Надання державної допомоги може негативно позначатися на функціонуванні ринкового механізму попиту і пропонування та системи конкурентних переваг, яка є основою функціонування внутрішнього ринку, спотворювати конкуренцію, призводити до гострих інституційних конфліктів,

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

неефективного витрачання ресурсів і зниження суспільного добробуту в цілому.

Фундаментальною проблемою інституційної трансформації внутрішнього ринку в Україні є детінізація, оскільки тіньові відносини пронизують усі ланки економіки: використання ресурсів, виробництво, процес реалізації товарів. Система інститутів має бути побудована таким чином, щоб стимулювати і представників підприємницьких кіл, і державних чиновників, і населення країни в цілому до дотримання вимог законодавства. Інституційна трансформація внутрішнього ринку повинна забезпечити ситуацію, коли нелегітимна діяльність стає економічно не вигідною ринковим суб'єктам. Причому інституційно покарання за порушення законності стоїть не на першому місці серед заходів детінізації. Важливішим з погляду інституційних реформ є створення економічних механізмів виведення підприємництва з тіні. Світовий досвід нагромадив низку відповідних заходів, які варто було б застосувати в українській практиці детінізації економіки.

В Україні значний масив тіньових проблем пов'язаний із процесом відшкодування ПДВ з бюджету. Як відомо, ПДВ орієнтований на оподаткування внутрішнього споживання, а при експорті він відшкодовується платникам для уникнення подвійного оподаткування. Однак саме тут й виникають основні проблеми, пов'язані насамперед зі зростанням недостовірних сум, заявлених до відшкодування ПДВ. У тіньовій економіці експортери отримують з бюджету великі суми незаконно відшкодованого ПДВ при «нульових» фінансових результатах, не сплачуючи податок на прибуток, оформляючи давальницьку сировину векселями.

Досить суперечливою в інституційному аспекті в Україні виявилася так звана спрощена система оподаткування для суб'єктів малого підприємництва. Безумовно, вона відіграла важливу роль у становленні цієї частини українського підприємництва. Однак, істотною вадою цієї системи оподаткування стала відсутність механізму індексації максимальних обсягів виручки і граничних розмірів ставок єдиного податку залежно від рівня інфляції. Це призвело до фактичного виключення

малого підприємництва із процесу поповнення бюджету і появи безлічі тіньових схем, які дозволяли великим підприємствам мінімізувати податкові та інші обов'язкові платежі, використовуючи порядок, передбачений правовими нормами нібито лише для малого підприємництва.

Непрямим показником тінізації внутрішнього ринку є низький рівень рентабельності і збитковості підприємств торгівлі. Хоча рівень рентабельності оптової і роздрібною торгівлі України вищий ніж у середньому по економіці (2013 р. – 9,5%, 2012 р. – 12,2%, 2011 р. – 15,0%), але не є високим: 2008 р. – (-0,2%); 2009 р. – 4,5%; 2010 р. – 9,8% (рентабельність розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності)¹⁹⁴. У сфері торгівлі та ресторанного господарства збитковими були: 2007 р. – 34,0%; 2008 р. – 38,1%; 2009 р. – 40,2%; 2010 р. – 37,5%, 2011 р. – 33,3%; 2012 р. – 34,0%; 2013 р. – 33,0%¹⁹⁵. Кількість збиткових підприємств торгівлі в Україні є досить значною. І це за умови, що торговельна галузь є однією із найбільш прибуткових в економіці будь-якої країни. Очевидно, що збитковість досить великої частини підприємств створюється штучно, в такий спосіб ці підприємства ухиляються від податкових платежів.

Вітчизняна система оподаткування закономірно провокує суб'єктів підприємництва працювати в «тіні». Порівняно з іншими країнами світу український бізнес у різній формі сплачує надмірну кількість податків. Звичайно така кількість податків не може стимулювати прозору економічну діяльність на внутрішньому ринку України.

Обмеження тіньової діяльності на внутрішньому ринку, з одного боку, зробило б товарні ресурси більш доступними для споживачів (покупців), а, з іншого, – позитивно вплинуло б на рівень і структуру цін, значно розширивши можливості

¹⁹⁴ Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 60.

¹⁹⁵ Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : Август Трейд, 2011. – С. 68; Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 58.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

суб'єктів підприємництва щодо прозорого маневрування фінансовими коштами. Орієнтація на більшу прозорість відносин власності і руху фінансових ресурсів повинна стати правилом на вітчизняному внутрішньому ринку.

Для виведення ресурсів на внутрішньому ринку із тіні потрібна, насамперед, легалізація капіталів і доходів, у тому числі шляхом амністії (за винятком капіталів кримінального походження). Легалізація (амністія) тіньових фінансів дасть належний ефект лише за умов наявності довіри підприємців і суспільства до влади. Наприклад, досвід застосування Закону Республіки Казахстан від 2 квітня 2001 р. «Про амністію громадян Республіки Казахстан у зв'язку з легалізацією ними грошей»¹⁹⁶.

Важливим засобом детінізації внутрішнього ринку є забезпечення публічності баз даних про компанії та їх власників. Держава повинна розкрити для суспільства бази даних, у яких міститься інформація про власників корпоративних прав. Йдеться про відкритість інформації у Державному реєстрі юридичних осіб про перелік компаній, у яких фізична особа володіє корпоративними правами – частками або акціями, а також компаній, у яких фізична особа перебуває у складі органу управління.

Для детінізації вітчизняного внутрішнього ринку необхідно істотно обмежити діяльність державних контролюючих органів, зробити її максимально відкритою і прозорою. Станом на 01.04.2013 в Україні діяло 70 контролюючих органів, 44 з яких можуть обмежувати, призупиняти чи зупиняти діяльність суб'єкта підприємництва без судового рішення. Перше місце за кількістю «візитів» до підприємців посіла пожежна служба, на другому – служба гірничого нагляду та промислової безпеки. У трійку лідерів потрапило Міністерство доходів і зборів (2011–2013 рр.), інспекція з питань праці, Міністерство внутрішніх справ, фонд соціального захисту інвалідів, органи служби безпеки та Генеральної прокуратури¹⁹⁷.

¹⁹⁶ Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – С. 310–313.

¹⁹⁷ http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=202324&cat_

Серйозно заважає детінізації внутрішнього ринку неефективне здійснення реформи дерегуляції підприємницької діяльності. Наприклад, щодо реформи скорочення кількості ліцензій. З'ясувалося, що вона стосувалася лише рідкісних видів діяльності і була завуальована штучною агрегацією, коли ліцензії поєднували в групи. Так, за 2010–2011 рр. у медицині замість 165 ліцензованих видів робіт залишився один вид діяльності – «медична практика», у будівництві в аналогічний спосіб з 714 ліцензованих видів робіт залишилося 100 з агрегованими формулюваннями. Це означає, що реформа передбачала не скасування, а лише перейменування ліцензій. Частка реально скасованих для окремих видів діяльності ліцензій була дуже мізерною¹⁹⁸.

У зв'язку з необхідністю здійснення інституційної трансформації внутрішнього ринку в Україні має бути проведено істотне удосконалення конкурентної політики держави. Вимогою часу є необхідність розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, забезпечення реальних рівноправних умов для конкурентної боротьби на ринку. Є цілий ряд питань, які потребують подальшої розробки з погляду перспективи економічної діяльності України як асоційованого члена ЄС. До таких питань належать законодавче встановлення та регулювання прав на інтелектуальну власність, судова практика розгляду справ про захист економічної конкуренції, специфіку конкурентних відносин в зоні вільної торгівлі України з ЄС тощо.

Безумовно, запровадження стандартів ЄС змінюватиме конкурентне середовище вітчизняного внутрішнього ринку, адже товари, що не відповідають європейським нормам, будуть витіснені з ринку. Як правило, саме ці товари входять у низький ціновий сегмент і споживаються верствами населення з низькими доходами. Товаровиробники, які впровадили європейські стандарти, майже напевно піднімуть ціни, щоб компенсувати витрати на підвищення якості продукції.

¹⁹⁸ Ляпін Д. Щодо першочергових заходів зменшення адміністративної вартості ліцензування в Україні: аналіт. записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/761/>.

5. Зміст інституційних реформ внутрішнього ринку у посткризовий період економіки України

Інституційна трансформація у сфері конкуренції на внутрішньому ринку має бути спрямована на посилення контролю за проявами монопольної поведінки суб'єктів ринку; зниження бар'єрів входження на ринок; запобігання та припинення дискримінаційних дій між виробниками, постачальниками, торговельними мережами. Необхідно розв'язати проблеми реструктуризації та чітко розмежувати сферу природних монополій та потенційно конкурентних видів господарської діяльності у таких галузях економіки, як електроенергетична, нафтогазова, залізничний та авіаційний транспорт.

На особливу увагу заслуговує проблема захисту від недобросовісної конкуренції на вітчизняному внутрішньому ринку.

В інституційному аспекті захист від недобросовісної конкуренції безпосередньо пов'язаний із реалізацією прав та інтересів споживачів на внутрішньому ринку. У розвинених країнах законодавчо закріплені сім основних прав споживачів: 1) право вибрати товар для задоволення своїх потреб в умовах достатньої різноманітності пропозицій за конкурентними цінами і при обмеженні монопольного впливу на споживача; 2) право на безпеку товарів та їхнє функціонування в точній відповідності до пропозиції продавця і виробника; 3) право на поінформованість про найбільш важливі властивості товарів, способи продажу, гарантії та ін., що допомагає споживачу зробити правильний вибір чи прийняти рішення; 4) право на захист від недоброякісних товарів і відшкодування збитків, пов'язаних з їхнім використанням; 5) право бути вислуханими й одержати підтримку при захисті своїх інтересів від державних і громадських організацій; 6) право на одержання споживчої освіти, набуття всебічних знань і навичок, що полегшують прийняття рішень; 7) право на здорове навколишнє середовище, що не становить загрози здоровому життю нинішніх і майбутніх поколінь.

Основні напрями діяльності конsumerизму як організованого руху споживачів щодо захисту своїх прав і впливу на

виробників – це виховання споживачів, незалежна експертиза товару, пред'явлення позовів на неякісні товари¹⁹⁹.

Рух на захист прав споживачів зародився ще на початку ХХ ст. у зв'язку зі зростанням цін і розширенням масштабів реалізації неякісних харчових продуктів. У США конsumerський рух у сучасному розумінні сформувався у 60-х рр. ХХ ст. у зв'язку із посланням Президента Д. Кеннеді Конгресу «Спеціальне повідомлення щодо захисту інтересів споживачів» (1962 р.).

Інституційні проблеми недобросовісної конкуренції (низька відповідальність бізнесу за виготовлення небезпечної продукції та надання споживачам неповної або недостовірної інформації щодо споживчих властивостей продукції та правил її використання) вирішуються, насамперед, шляхом удосконалення системи технічного регулювання. За її допомогою держава підвищує вимоги щодо безпеки товарів і послуг і цим спонукає виробників переходити до випуску їхніх нових видів. Важливим є здійснення ефективного ринкового нагляду за споживчими властивостями продукції, що перебуває в обігу на товарних ринках. Українська система технічного регулювання сьогодні виконує ці функції неефективно. Система технічного регулювання в Україні не створює достатніх обмежень для появи на внутрішньому ринку неякісної, небезпечної для життя, фальсифікованої і контрафактної продукції та поширення інформації, що вводить покупців в оману. Завдання полягає не тільки у створенні адаптованої до вимог СОТ та ЄС сучасної системи ринкового нагляду і технічного регулювання в Україні. Необхідно сформувати надійний інституційний механізм реалізації цих систем на практиці.

¹⁹⁹ Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2002. – С. 610–611.

6. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНІ ЗРУШЕННЯ НА НАЙВАЖЛИВІШИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ УКРАЇНИ

Для оцінки структурно-динамічних зрушень на товарних ринках і розроблення заходів із формування і підтримки умов конкуренції важливо здійснювати постійний моніторинг цих товарних ринків. Загальноукраїнський внутрішній ринок складається з великої кількості локальних товарних ринків. У Законі України «Про захист економічної конкуренції» дається таке визначення: «Ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція»²⁰⁰. Моніторинг товарних ринків – необхідна умова оцінки ситуації на внутрішньому ринку і розробки заходів з підтримки конкуренції на ньому.

Для дослідження структурно-динамічних зрушень на вітчизняних товарних ринках нами вибрано три найважливіших з них: ринок електроенергії, ринок агропродовольчої продукції, фінансовий ринок.

6.1. Трансформації ринку електричної енергії

Електроенергетика є однією з найважливіших інфраструктурних галузей економіки України, яка сьогодні продовжує зазнавати суттєвих ринкових трансформацій. Попит на електроенергію головним чином залежить від обсягів виробництва товарів і послуг у країні з урахуванням їх енергомісткості, потреб населення та потреб електроенергії на зовнішніх ринках, оскільки Україна традиційно є експортером електроенергії. Попит на електроенергію має природний добовий та сезонний нерівномірний характер²⁰¹. Для галузі

²⁰⁰ Законодавство України про захист економічної конкуренції : Юрид. зб. – К., 2006. – С. 63.

²⁰¹ Биконя О.С. Формування інтелектуальної енергосистеми України / О.С. Биконя // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 88.

характерне відносне запізнення в реалізації ринкових механізмів регулювання графіків навантаження в електроенергетичній системі, при цьому специфіка галузі та самого продукту створюють певні труднощі переходу до управління попитом на електроенергію на основі ринкових принципів²⁰².

Пропозиція на ринку електричної енергії визначається обсягами виробництва електроенергії. Технологічні особливості виробництва електроенергії полягають у значній різниці у витратах на виробництво залежно від виду генеруючої станції. Електростанції поділяються на види за принципом використання ресурсів (вугілля, нафта, газ, збагачений уран, гідроресурси, нетрадиційні джерела енергії), що і обумовлює різницю у витратах на виробництво електроенергії.

Станом на 01.01.2013 виробництво електроенергії здійснювали 113 (у 2012 р. – 116) суб'єктів господарювання, з яких:

– 5 енергогенеруючих компаній теплових електростанцій (14 ТЕС): ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», ПАТ «Центренерго», ПАТ «Західенерго», ТОВ «ДТЕК Східенерго», ПАТ «Донбасенерго». Частка електроенергії, відпущеної ними в оптовий ринок електроенергії, в загальному відпуску виробників складає 40%;

– 1 національна атомна енергетична компанія – ДП «НАЕК «Енергоатом», яка об'єднує 4 атомні електростанції. Обсяг продажу «атомної» електроенергії в оптовий ринок електроенергії складає 47%;

– 1 енергогенеруюча компанія гідравлічних електростанцій, яка поєднує 10 найбільших ГЕС з обсягом продажу 6% (ПАТ «Укргідроенерго», яка поєднує 7 ГЕС та 2 ГАЕС, 30 ТЕЦ та 74 підприємства, що виробляють електроенергію з використанням альтернативних джерел та 4 інших підприємства);

– 34 теплоелектроцентралі та інші виробники малої потужності (блок-станції) з обсягом продажу 7%;

– 10 вітроелектростанцій, обсяг продажу електроенергії яких в оптовий ринок електроенергії становить 0,13%;

²⁰² Биконя О.С. Формування інтелектуальної енергосистеми України / О.С. Биконя // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 87–96.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

– 62 інших виробники різних форм власності, що виробляють електричну енергію з альтернативних (поновлюваних) джерел енергії, у тому числі 37 малих ГЕС та 25 СЕС.

Кількість виробників електричної енергії, які здійснюють продаж електричної енергії в ОРЕ, збільшилася порівняно з 2011 р. на 23 виробники за рахунок збільшення кількості виробників енергії з альтернативних джерел електричної енергії.

Споживачам України за 2012 р. енергопостачальними компаніями була відпущена електрична енергія в обсязі 148 171 млн кВт·год, у тому числі 129 481 млн кВт·год, або 87,4% від загального обсягу вартістю 97 890,9 млн грн постачальниками за регульованим тарифом (ПРТ), та 18 690 млн кВт·год, або 12,6% від загального обсягу постачальниками за нерегульованим тарифом (ПНТ). Порівняно з 2011 р. обсяг електричної енергії, відпущеної споживачам від ПРТ, зменшився на 1 451 млн кВт·год (1,1%), від ПНТ – збільшився на 787 млн кВт·год (4,4%)²⁰³.

Ринок електричної енергії формувався в Україні на основі процесу приватизації об'єктів електроенергетики. Перша хвиля приватизації почалася у 1997 р. Протягом 1997–1998 рр. під інвестиційні зобов'язання були приватизовані пакети акцій дев'яти електроенергетичних компаній (обленерго). Нові власники також отримали право взяти в управління державні пакети акцій обленерго. Це була так звана безоплатна приватизація, а фактично розпродаж компаній за борги.

Другий етап приватизації розпочався в 2001 р., коли були продані пакети акцій ще шести обленерго. Це вже була, по суті, прозора приватизація із залученням стратегічного інвестора. Нові власники забезпечували стовідсоткову поточну оплату електроенергії. Після дворічного відтермінування вони сплатили майже всі борги за попередні роки, проте з часом стратегічний інвестор – американська AES – залишила Україну, адже їй доводилося працювати в нерівних інституційних

²⁰³ За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

умовах з тими власниками, які були наближені до влади, а тому користувалися преференціями.

Третій етап приватизації на ринку електроенергії України відбувся у 2011–2013 рр. У конкурсах брали участь лише ті підприємства, які вже володіли акціями енергетичних компаній. Як наслідок, власниками енергокомпаній, акції яких були продані на першому і третьому етапах приватизації, стали ті самі бізнесові структури.

24 жовтня 2013 р. був ухвалений Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України»²⁰⁴, який задекларував створення нової ринкової моделі – ринку двосторонніх договорів для виробників і споживачів електроенергії. З початку 2014 р. цей закон набрав чинності, але поки що майже нічого не зроблено для його реального втілення. Закон фактично не передбачає скасування всеохоплюючого субсидування населення, а лише змінює механізми дотування окремих категорій споживачів через створення Фонду розподілу вартісного дисбалансу, платниками якого будуть учасники ринку, які виробляють електричну енергію на атомних електростанціях та гідроелектричних/гідроакумуючих електричних станціях. Загалом Закон передбачає, що повноцінний ринок електроенергії на основі переходу від моделі «єдиного покупця» до моделі ринку двосторонніх договорів з балансуючим ринком буде введений в Україні до 1 липня 2017 р. – після ухвалення необхідних підзаконів.

Принципова схема наявного в Україні ринку електричної енергії включає:

- виробників електричної енергії (ТЕС, АЕС, ГЕС, ТЕЦ, СЕС, ВЕС та ін.);
- НЕК «Укренерго» (оператора магістральних і міждержавних електромереж);
- ДП «Енергоринок» як оптового постачальника;

²⁰⁴ Про засади функціонування ринку електричної енергії України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/663-18>

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

- постачальників за регульованим тарифом – розподільчі компанії, які мають власну локальну мережу;
- постачальників за нерегульованим тарифом – СПД, що не мають власної електромережі;
- побутових споживачів – населення;
- не побутових споживачів – промисловість, бюджетні установи, транспорт, сільське господарство та ін.;
- експорт – Угорщина, Білорусія, Словаччина, Молдова та ін.

ДП «Енергоринок» за підсумками 2013 р. займало третє місце за обсягом чистого доходу серед холдингів і груп України – 85,5 млрд грн (у 2012 р. – 82,1 млрд грн)²⁰⁵.

Структурно-динамічні зрушення на ринку електричної енергії України вимагають модернізації виробничої та передавальної інфраструктури, скорочення питомих витрат палива на виробництво електроенергії, передусім у тепловій генерації, зменшення технологічних втрат електроенергії при передачі магістральними та розподільчими мережами, нормалізації тарифної політики, усунення штучно створених цінових диспропорцій серед різних груп кінцевих споживачів електроенергії.

Пріоритетним завданням трансформації ринку електроенергії в Україні є впровадження ефективних засобів та інструментів стимулювання суб'єктів господарювання й населення до енергозаощадження. Негативним фактором є фактична відсутність системи верифікації якості поставленої електроенергії, оцінки втрат суб'єктів підприємництва від ненадійності енергопостачання. Відсутність прозорої інформації щодо руху енергоресурсів є однією з найбільших перепон на шляху ефективного енергозаощадження, основою функціонування та поширення тіньових схем розподілу фінансових ресурсів на ринку електроенергії.

²⁰⁵ ТОП-100. Рейтинг крупнейших компаний Украины. – 2014. – № 2 (июль-август). – С. 11.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Ринок електричної енергії в Україні є висококонцентрованим, про що свідчать авторські розрахунки індексу Херфіндаля-Хіршмана – для ринків з виробництва електроенергії він становить – 1208. За даними табл. 6.1 частка ринку п'яти найбільших суб'єктів господарювання на природно монопольних ринках наближається до 100,0%. З точки зору власності зазначимо, що в електроенергетиці України широко представлені російські компанії VS Energy і «Енергетичний стандарт», під контролем яких знаходиться значна частина енергетичних обласних електроенергетичних компаній. Тенденцію до підвищення рівня концентрації мають і суміжні ринки, які потенційно є конкурентними: частка п'яти найбільших суб'єктів господарювання перевищує 70,0%, що свідчить про їх високу монополізацію. Неможливо дослідити структурні передумови конкуренції на всіх суміжних та природно монопольних ринках, оскільки дані офіційної статистики формуються на основі КВЕДу, яка в більшості випадків об'єднує в один вид діяльності ті, які здійснюються як на природно монопольних, так і на суміжних ринках. Наприклад, згідно з КВЕДу одним видом діяльності є «розподілення та постачання електроенергії», тоді як розподілення електроенергії є природно монопольним, а постачання суміжним видом діяльності.

Таблиця 6.1

Рівень концентрації (CR₅) на природно монопольних та суміжних ринках в Україні в 2007–2011 рр.*

Ринки	2007	2008	2009	2010	2011
Природно монопольні ринки					
Передача електроенергії	98,92	99,36	99,82	99,74	99,78
Виробництво електроенергії	79,49	78,47	74,58	73,74	73,66
Ринки, що об'єднують природно монопольні та суміжні сфери					
Розподілення та постачання електроенергії	69,42	68,04	65,74	67,66	67,65

* Складено авторами

**6. Структурно-динамічні зрушення
на найважливіших товарних ринках України**

Хоча ринки з постачання електроенергії мають найнижчий рівень ринкової концентрації, більш детальний аналіз конкуренції на них свідчить про відсутність відповідних передумов для цього (табл. 6.2):

Таблиця 6.2

**Обсяги закупівлі електроенергії в Україні на суміжному
ринку з постачання електроенергії незалежними
постачальниками***

Роки	Кількість суб'єктів господарювання	Обсяги закупівлі електроенергії постачальниками за нерегульованим тарифом,		Обсяги закупівлі електроенергії великими промисловими споживачами, %
		МВт год	у % до загального відпуску оптовим ринком електроенергії	
2006	63	14 970 384	9	52,5
2007	73	18 507 901	13	58,7
2008	74	19 684 197	13	47,1
2009	66	14 050 122	10,5	24,0
2010	65	16 363 682	11,2	26,0
2011	74	18 937 000	12,9	23,0
2012	81	18 690 000	12,6	23,5

*Складено за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

На ринку з постачання електроенергії конкуренція розвинута слабо, про що свідчить невеликий обсяг закупівлі електроенергії незалежними постачальниками. Однією з причин, що обумовлює таку ситуацію є відсутність можливості у кінцевих споживачів обирати постачальника. Якщо комерційні споживачі і мають таку можливість, то у населення вона відсутня. Так, згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, відсоток споживачів електроенергії, що уклали договори із незалежними постачальниками у 2010 р., складав 0,028% проти 0,032 у 2007 р.²⁰⁶

²⁰⁶ За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Для порівняння наведемо дані щодо стану конкуренції на ринку електроенергії України та європейських країнах (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

**Індикатори рівня конкуренції
у галузі електроенергетики у 2011 р.***

Країна	Електроенергетична галузь		
	Частка ринку, що відкрита для конкуренції, %	Кількість роздрібних постачальників із ринковою часткою понад 5%, од	Частка споживачів, які змінюють постачальника, % від загальної кількості
Австрія	100,0	6	1,50
Бельгія	100,0	3	16,70
Болгарія	100,0	3	0,00
Кіпр	н/д	1	0,00
Чехія	100,0	3	7,50
Данія	100,0	5	н/д
Естонія	28,0	1	0,00
Фінляндія	100,0	4	7,90
Франція	100,0	1	2,60
Німеччина	100,0	4	7,80
Великобританія	100,0	6	15,45
Північна Ірландія	100,0	4	8,00
Греція	н/д	1	2,41
Угорщина	100,0	4	н/д
Ірландія	100,0	4	15,20
Італія	100,0	2	7,00
Латвія	100,0	1	0,01
Литва	100,0	3	0,20
Люксембург	н/д	4	0,23
Мальта	н/д	1	0,00
Норвегія	100,0	6	11,30
Польща	100,0	6	н/д
Португалія	100,0	4	1,20
Румунія	100,0	5	0,02
Словаччина	100,0	3	1,61
Словенія	100,0	8	4,22
Іспанія	100,0	4	10,60
Швеція	100,0	3	10,20
Нідерланди	100,0	3	9,74
Україна	12,9	5	0,03

* Складено за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Найбільшу частку споживачів, що змінюють постачальників електроенергії мають такі країни, як Великобританія 15,45%, Ірландія 15,50%, Норвегія 11,30%, Бельгія 16,70%, у яких частка ринку відкрита для конкуренції становить 100%. До країн, у яких відсоток зміни постачальників наближений до рівня в Україні 0,03% належать: Румунія – 0,02%, Литва – 0,20%, Латвія – 0,01%, Люксембург – 0,23%. Однак варто зазначити, що обсяги споживання електроенергії у цих країнах на порядок нижчі, ніж в Україні. Низька частка споживачів, що змінюють постачальників електроенергії у комбінації з ринковою часткою та відповідним рівнем цін, можуть свідчити, що роздрібна конкуренція на ринку потребує покращання.

В Україні важливо встановити рівні конкурентні умови для всіх учасників ринку, визначеного єдиним підходом до приватизації об'єктів електроенергетики, орієнтуючись на залучення стратегічних інвесторів. Український ринок електроенергетики повинен бути покращений з точки зору управління, має діяти прозоріше і відповідати європейським правилам. Нині постачальники електроенергії, обленерго, перебувають у досить непростій фінансово-економічній ситуації: перед ними накопичуються борги як з боку споживачів, так і з боку інших учасників ринку.

Очевидно, що зловживання природно монопольним становищем на вітчизняному ринку електронної енергії перешкоджає ринковій конкуренції, сприяє неефективному розміщенню ресурсів та сповільненню структурних реформ, призводить до негативних екологічних ефектів, знижує інвестиційну привабливість, спонукає до пошуку політичної ренти та лобювання окремих інтересів.

Основними видами дій електропередавальних та електропостачальних організацій, які органи Комітету кваліфікували як зловживання монопольним становищем, є: безпідставне припинення постачання електроенергії; безпідставна відмова від забезпечення іншим суб'єктам господарювання технічної можливості передачі електричної енергії субспоживачам (що часто пояснюється тим, що розподільчі мережі втратили

значну частину свого проектного ресурсу); необґрунтоване встановлення в технічних умовах на приєднання вимог, що ущемлювали інтереси споживачів (зокрема, щодо встановлення лічильників виключно визначеними підприємствами, попередньої стовідсоткової оплати) встановлення в договорах про постачання електричної енергії умов реалізації товару, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку.

Багато зловживань монопольним становищем має місце на ринках послуг, пов'язаних з приєднанням до мереж електропостачання. Йдеться, насамперед, про порушення на ринках послуг, пов'язаних з приєднанням до місцевих (локальних) електричних мереж. Як відомо, ринки послуг, пов'язаних із приєднанням до інженерних мереж, мають важливе значення не лише для забезпечення добробуту споживачів, а й для розвитку конкуренції на ринках України. Це впливає з того, що від можливостей доступу до цих послуг, рівня витрат на їх отримання залежать можливості вступу на ринок електричної енергії нових суб'єктів господарювання.

Отже, досвід функціонування ринку електричної енергії в Україні свідчить, що в умовах наявної моделі, суб'єкти природних монополій зловживають домінуючим становищем не лише по відношенню до кінцевих споживачів. Досить розповсюдженою є дискримінація суб'єктами природних монополій тих компаній, які є їх конкурентами на суміжних ринках. Це пояснюється тим, що у наявній моделі ринку суб'єкт природної монополії має стимули до розповсюдження ринкової влади з природномонопольного ринку на суміжний, оскільки суб'єкти останнього виступають його потенційними конкурентами у суміжній діяльності. Поки що інституційне забезпечення функціонування ринку електричної енергії в Україні не є розвиненим, щоб повною мірою унеможливити такі прояви дискримінації. Для обмеження ринкової влади суб'єктів природної монополії необхідно прискорювати реформування ринку електроенергії, просувати біржовий ринок, ринок відповідних фінансових інструментів.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Необхідним є завершення реформування структури природно-монопольної галузі шляхом вертикального відокремлення суб'єктів природних монополій від суб'єктів суміжних ринків у сегменті постачання електроенергії. З цією метою доцільно, на наш погляд, внести зміни до Закону України «Про електроенергетику», Умов і Правил здійснення підприємницької діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами в частині запровадження заборони здійснення суб'єктом природної монополії діяльності на суміжних до природної монополії ринках. Такі заходи будуть сприяти запровадженню ринкових механізмів регулювання, створенню передумов для розвитку конкуренції на ринку постачання електроенергії шляхом формування однорідного конкурентного середовища та ліквідації антиконкурентної практики з боку локальних суб'єктів природних монополій по відношенню до учасників суміжного ринку, покращанню розрахунків енергопостачальних компаній з оптовим ринком електроенергії.

Важливе значення для переходу до нової моделі ринку електричної енергії має удосконалення механізму формування цін на товари та послуги у сфері природних монополій і зокрема розроблення й запровадження стабільних параметрів тарифного регулювання для суб'єктів природних монополій у сфері електроенергетики. Актуальним є приведення тарифів на електроенергію для різних категорій споживачів до економічно обґрунтованого рівня, що є вимогою провідних міжнародних організацій (МВФ, Світового банку).

Слід підкреслити значущість соціально-політичних аспектів реформування системи тарифоутворення на ринку електроенергії України. Зокрема, йдеться про оцінку наслідків приведення тарифів до економічно обґрунтованого рівня для різних груп споживачів та аналізу механізмів мінімізації їх витрат. Згадаємо у цьому зв'язку масові акції протесту та відставку уряду Болгарії, спричинені підвищенням цін на електроенергію на 14% у 2013 р.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Дані табл. 6.4 свідчать, що протягом п'яти років тарифи на передачу електроенергії для споживачів 1 класу напруги (35–110 кВ) зросли на 1,7% проти 41,0% для споживачів 2 класу напруги (10 – 0,4 кВ), без об'єктивних на те підстав. Причому тариф на передачу електроенергії для споживачів 1 класу напруги зменшувався до 2010 р. і лише з 2011 р. відбулося його зростання на 10,0%. Аналогічна ситуація склалася у секторі постачання електроенергії: тарифи на постачання для 1 групи споживачів зросли з 2008 р. по 2012 р. на 20,0%, тоді як для 2 групи споживачів на 35,6%. Тариф на передачу електроенергії магістральними та міждержавними електромережами зріс з 2,15 грн у 2011 р. до 2,51 грн у 2012 р., що пояснюється збільшенням інвестиційної складової у структурі тарифу на 22,8% та фонду оплати праці. Варто зазначити, що протягом 2012 р. тарифи на передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електромережами і структура витрат для ДП «НЕК «Укренерго» НКРЕ переглядалися тричі.

Таблиця 6.4

**Динаміка середньозважених тарифів на передачу
та постачання електроенергії в Україні у 2008–2012 рр.,
грн/МВт·г, без ПДВ***

Види тарифів	2008	2009	2010	2011	2012
Тариф на постачання електроенергії для 1 групи споживачів	4,03	4,77	4,25	4,85	4,86
Тариф на постачання електроенергії для 2 групи споживачів	26,34	29,6	27,49	31,97	35,74
Середньозважений тариф на постачання електроенергії	10,76	13,35	12,31	14,48	14,64
Тариф на передачу електроенергії для споживачів 1 класу напруги	20,53	21,23	18,23	20,16	20,88
Тариф на передачу електроенергії для споживачів 2 класу напруги	89	99,88	96,21	116,1	125,62
Середньозважений тариф на передачу електроенергії	65,74	75,91	72,4	88,62	85,93
Тариф на передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електромережами	2,15	2,51

*Складено за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

**6. Структурно-динамічні зрушення
на найважливіших товарних ринках України**

Однією з особливостей регулювання діяльності суб'єктів природних монополій з постачання електроенергії в Україні є регулювання роздрібних тарифів. Таке регулювання виправдане з тієї точки зору, що населення, отримуючи електроенергію від суб'єктів природних монополій не має можливості зміни постачальника, що може спричинити зловживання суб'єктом природної монополії своїм монополюльним становищем у вигляді нав'язування монополюльно високих цін. Хоча, роздрібні тарифи для комерційних споживачів, що встановлюються суб'єктами природних монополій є також регульовані, комерційні споживачі знаходяться в дещо кращому становищі порівняно із населенням, оскільки мають можливість укласти договори про постачання із незалежними постачальниками. Така практика характерна не лише для України, а і для європейських країн (табл. 6.5):

Таблиця 6.5

**Регулювання тарифів на електроенергію в країнах
Європи та Україні у 2011 р.***

Країна	Електроенергетична галузь	
	Регулювання тарифів для домогосподарств (так/ні)	Частка домогосподарств, тарифи яких регулюються, %
Австрія	Ні	-
Бельгія	Так	7,7
Болгарія	Так	100,0
Кіпр	Так	100,0
Чехія	Ні	-
Данія	Так	85,0
Естонія	Так	100,0
Фінляндія	Ні	-
Франція	Так	94,0
Німеччина	Ні	-
Великобританія	Ні	-
Греція	Так	98,7
Угорщина	Так	99,6
Ірландія	Так (до квітня 2011)	63,3
Італія	Так	83,3
Латвія	Ні	97,3
Литва	Так	100,0
Люксембург	Ні	-
Мальта	Так	100,0
Норвегія	Ні	-

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Закінчення табл. 6.5

Країна	Електроенергетична галузь	
	Регулювання тарифів для домогосподарств (так/ні)	Частка домогосподарств, тарифи яких регулюються, %
Польща	Так	99,9
Португалія	Так	94,5
Румунія	Так	100,0
Словаччина	Так	100,0
Словенія	Ні	-
Іспанія	Так	74,4
Швеція	Ні	-
Нідерланди	Ні	-
Україна	Так	100,0

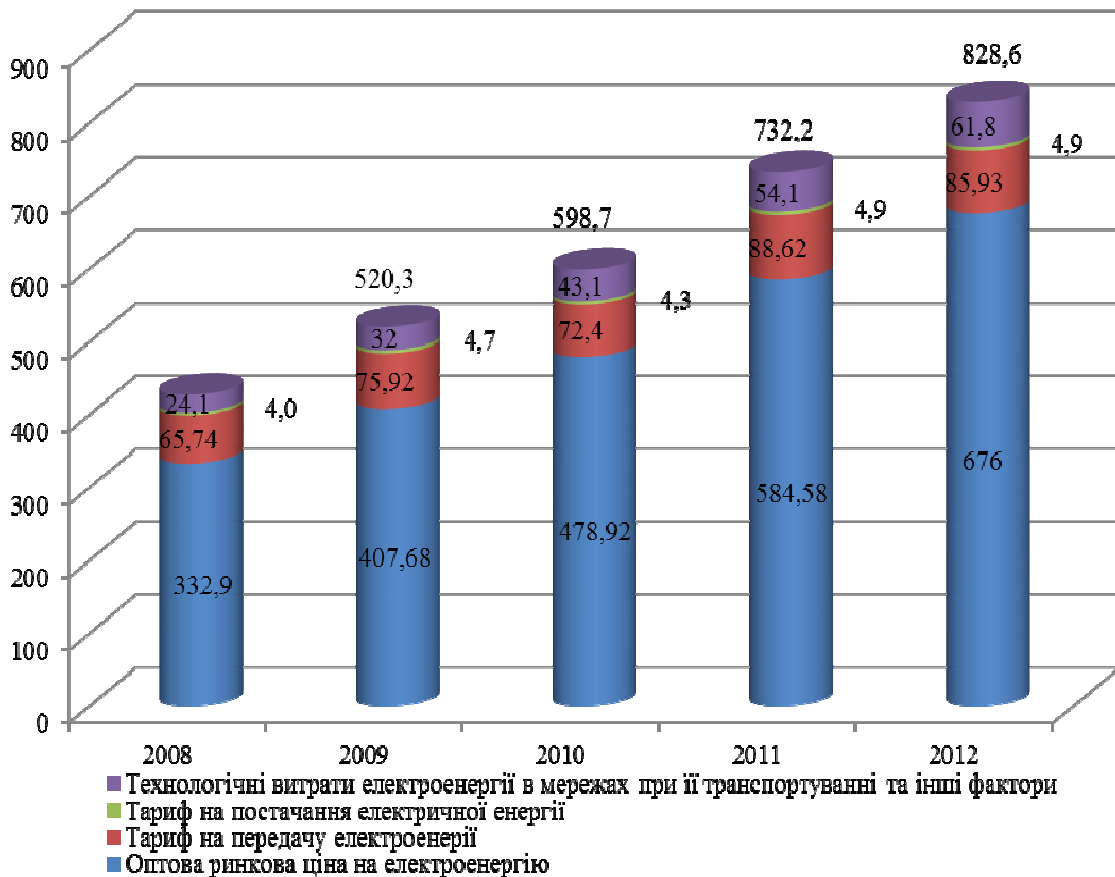
*Складено за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики . – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

З табл. 6.5 видно, що в 2011 р. 100,0% домогосподарств отримували електроенергію за регульованими цінами у 7 країнах Європи (Словаччина, Румунія, Мальта, Литва, Естонія, Кіпр та Болгарія). У Греції, Угорщині та Польщі майже 100% домогосподарств були охоплені регульованими цінами, показник коливався від 98,7% у Греції до 99,9 у Польщі. Неповне регулювання тарифів на електроенергію пояснюється наявністю нерегульованих тарифів для споживачів малої потужності, хоча в таких країнах й зберігається ex-post режим, коли регулюючий орган розглядає обґрунтованість цін після їх встановлення та може втручатися у регулювання тарифів. У більш розвинутих країнах Європи, таких як Німеччина, Великобританія, Швеція та Норвегія тарифи залишаються нерегульованими, що пояснюється достатньо високим розвитком конкуренції на роздрібних ринках електроенергії. Таким чином, регулювання кінцевих цін для домогосподарств у 2011 р. існувало у 17 країнах Європи, водночас, для некомерційних споживачів регулювання роздрібних тарифів застосовувалося у 12 країнах. Регульовані кінцеві ціни на електроенергію залишаються діючими у переважній частині країн Європи.

В Україні тарифи на електричну енергію підлягають регулюванню у встановленому регулюючим органом порядку. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

сфері енергетики визначає не лише сам рівень тарифу, а і його складові. Частка ціни доступу (тарифів на передачу електричної енергії місцевими мережами) у структурі середнього роздрібного тарифу на електроенергію у 2012 р. склала 10,4%, оптова ринкова ціна на електроенергію склала 81,6 %, а тариф на постачання електричної енергії – 0,6 %. Крім того, роздрібний тариф враховував відшкодування вартості технологічних витрат електроенергії в мережах при її транспортуванні та інші фактори – 7,4 % (рис.6.1).



*Рис. 6.1. Структура середньозважених роздрібних тарифів на електроенергію для побутових споживачів України (2008–2012 рр.), грн. **

*Складено за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики . – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>

Зростання середньозважених роздрібних тарифів на електричну енергію у 2008–2012 рр. було зумовлено, в основному, зростанням оптової ринкової ціни. При цьому, спостерігалася тенденція до зниження частки тарифів на передачу та постачання електричної енергії у структурі роздрібного тарифу на електроенергію з одночасним зростанням частки оптової ринкової ціни.

Подальші трансформації ринку електричної енергії України потребують розв'язання суперечності між позитивним ефектом, що виникає внаслідок ринкового формування тарифу у конкурентному сегменті ринку та негативного ефекту, що утворюється внаслідок нерівних умов тарифоутворення для населення порівняно з промисловістю. В європейських країнах промисловість, як правило, укладає договори на постачання електроенергії з найбільш ефективними (з нижчими тарифами) електростанціями, а населенню та бюджетній сфері «залишаються» електростанції із неефективним обладнанням та альтернативні джерела електроенергії, що працюють за вищим тарифом.

У більшості країн ЄС перехресне субсидування на ринку електроенергії відсутнє, а тарифи на електроенергію для промислових підприємств приблизно в 1,2–1,8 разу нижчі, ніж тарифи для населення, що пов'язано з коректним урахуванням витрат на розподіл та постачання електроенергії кінцевим споживачам. В Україні тарифи на електроенергію для населення нині приблизно в 4 рази нижчі, ніж для промислових та прирівняних до них споживачів²⁰⁷. Така ситуація вимагає запровадження прозорої стимулюючої тарифної методології приведення рівнів тарифів на електроенергію для населення до економічно обґрунтованого рівня, істотне зменшення обсягів перехресного субсидування та вирівнювання штучно створених цінових диспропорцій в електроенергетиці.

²⁰⁷ Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : монографія / [Л.В. Дейнеко, Т.О. Остапко, В. О. Точилін та ін.]; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2013. – С. 81.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Проте необхідно розуміти, що головним є не методики тарифоутворення на електроенергію, а запровадження ефективних ринкових механізмів у цій сфері, зокрема, забезпечення реальних можливостей для споживачів на засадах конкуренції обирати постачальників електричної енергії, а також економічних та технологічних можливостей для економії енергоресурсів. Актуальним завданням усіх учасників ринку електроенергії в сучасних умовах є ефективне поєднання контрактної та балансувальної форм ринку, інтеграція об'єднаної енергетичної системи України із локальними електромережами, удосконалення методів управління та регулювання попитом та споживанням електроенергії (енергоефективності), забезпечення стандартів якості електроенергії в контексті інтеграції в європейський ринок електроенергії.

Сучасні структурно-динамічні зрушення на вітчизняному ринку електроенергії забезпечують формування нового більш ефективного інфраструктурного базису розвитку всього внутрішнього ринку України.

6.2. Трансформації ринку продукції агропромислового комплексу

Ринок продукції агропромислового комплексу як соціально важливий ринок є пріоритетним для соціально-інституційної трансформації внутрішнього ринку України. Цей сектор внутрішнього ринку охоплює значну частку українського роздрібного та оптового товарообороту. Ринок агропромислової продукції цікавий й тим, що він став сьогодні полем глобальної конкуренції²⁰⁸. Стратегія розвитку ринків продовольчих товарів

²⁰⁸ Rosegrant M., Paiser S., Witcover I. Global Food Projections to 2020/2020 Vision Series. – International Food Policy Research Institute, 2001; Шевлягина Е.А. Новые направления развития продовольственного рынка в мире и в США // США. Канада: экономика-политика-культура. – 2007. – № 11. – С. 113–114; Фетюхина О.Н. Динамика структур подсистем оптовой и розничной торговли глобальной цепи продовольствия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 4. – С. 67–74.

передбачає, в першу чергу, забезпечення підтримки цін і доходів товаровиробників за рахунок упередження коливань цін. Стан вітчизняних ринків продовольчих товарів характерний тим, що антиконкурентні дії можуть завдати тут суттєвої шкоди населенню (споживачам).

Агропромисловий комплекс (АПК) – цілісна сукупність органічно взаємопов'язаних сфер агропромислового виробництва і реалізації агропродовольчих товарів: сільського господарства – переробної (харчової та легкої) промисловості – інфраструктури – торгівлі. Стратегічною метою розвитку аграрного сектору є гарантування продовольчої безпеки України²⁰⁹. АПК України займає одне з провідних місць у національній економіці, його частка у валовому внутрішньому продукті досягає 14,0–16,0%²¹⁰. Проте значущість ринку продукції АПК в економіці будь-якої країни визначається не стільки їх внеском у ВВП, скільки їх соціальною місією щодо задоволення найважливіших потреб населення.

Розвиток ринку продукції АПК в Україні визначається такими чинниками: нестійкою кон'юнктурою через погодні умови, зміною попиту залежно від динаміки населення, значними коливаннями обсягів експорту й імпорту сільськогосподарської сировини; достатньо високою ціновою волатильністю на різні види сільськогосподарської продукції²¹¹. Серед зовнішніх чинників, які впливають на ринок аграрної продукції, можна виділити два найбільш вагомих: зовнішній попит і світова ціна. Зростання зовнішнього попиту призводить до збільшення експорту і зменшення пропозиції на внутрішньому ринку. Основу українського аграрного експорту становить продукція з низьким та середнім ступенем переробки: зернові та олійні культури, соняшникова олія.

²⁰⁹ Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. №806-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – 21 лист. – С. 14.

²¹⁰ Статистичний щорічник України у 2013 р. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 30.

²¹¹ Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / за ред. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – С. 143–146.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

В умовах перманентного зростання світових цін на аграрну сировину значущість трансформації вітчизняного ринку продукції АПК зростає. У цьому зв'язку важливе значення має не просто підвищення ролі сільського господарства, а розвиток вертикальної кооперації з метою відновлення цілісного агропромислового комплексу країни – підвищення рівня переробки аграрної сировини, розвитку логістичної інфраструктури ринку агропродовольчої продукції, відбудови секторів аграрного машинобудування, агрохімії та селекції.

Суттєвим стримуючим фактором розвитку вітчизняного ринку продукції АПК є недостатній рівень купівельної спроможності населення. Іншими факторами, що стримують розширення ринку агропродовольчих товарів, є: незбалансований розвиток окремих товарних ринків; нерозвиненість ринкових інститутів та ринкової інфраструктури, які мають створювати умови і сприяти підприємницькій активності у сфері АПК; надмірний податковий тиск як на підприємства-виробники, так і на споживачів; необґрунтоване зростання цін на агропродовольчі товари.

В Україні найбільшим споживачем продукції АПК є домашні господарства, які формують попит на агропродовольчі товари. Сільське господарство дає роботу переробникам, активізує розвиток фінансового та багатьох інших важливих секторів внутрішнього ринку. Тож, мінімізувавши наслідки кризи в АПК України, можна започаткувати стабілізаційні процеси в низці головних секторів внутрішнього ринку.

Пропозиція на ринку продукції АПК визначається фактичним рівнем внутрішнього виробництва агропродовольчих товарів та імпортними поставками. Позитивна динаміка спостерігається на ринках олійних культур (соняшнику, ріпака, сої), картоплі, овочів, зерна, м'яса птиці та яєць. Проте є серйозні проблеми із внутрішнім виробництвом плодів і ягід, винограду, цукрових буряків, молока, яловичини, свинини. Є сектори українського АПК, які практично знищені, – льонарство, хмелярство, тютюнництво і вівчарство. Продукція

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

цих секторів стала фактично незатребуваною, а підприємства первинної переробки льону і вовни були зупинені.

За даними балансів та рівня споживання основних продуктів харчування населенням, рівень самозабезпеченості внутрішнього ринку основними видами продовольства в Україні є достатньо високим. Так частка внутрішнього виробництва до внутрішнього використання на території України становила понад 100,0% для олії, зерна, яєць, молока та молочних продуктів; наближалась до 100% для м'яса та м'ясних продуктів, овочів та продовольчих баштанних, цукру, картоплі. Найнижчий рівень самозабезпеченості характерний для плодів, ягід та винограду. Починаючи з 2000 р., в Україні швидкими темпами зростає експорт зерна, насіння олійних культур і рослинної, насамперед соняшnikової олії, у результаті чого Україна перетворилася на одного з провідних світових експортерів цих видів сільськогосподарської продукції.

Харчова промисловість сьогодні посідає друге місце (після металургії та оброблення металу) за обсягами виробництва продукції у структурі промислового виробництва України. Як свідчать наведені в табл. 6.6 дані, в період 2007–2013 рр. зросли обсяги виробництва олії соняшnikової на 52,9% (у 2013 р. порівняно з 2007 р.) та виробництво молока обробленого на 11,3%.

Таблиця 6.6

Виробництво основних видів продукції харчової промисловості в Україні, 2007–2013 рр.*

Вид продукції	2007	2009	2011	2012	2013
Виробництво ковбасних виробів, тис. т	330,0	272,0	292,0	294,0	294,0
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів, тис. т	2033,7	1827,5	1763,5	1685,6	1559,7
Виробництво олії соняшnikової нерафінованої, тис. т	2225,6	2771,8	3177,2	3803,6	3402,8
Виробництво молока обробленого рідкого, тис. т	863,3	769,6	890,1	909,7	961,3
Виробництво борошна, тис. т	2907,6	2733,7	2596,1	2605,5	2542,1
Виробництво цукру, тис. т	1867,0	1274,8	2584,6	2143,4	1263,4
Виробництво пива, млн дал	316,0	300,0	305,6	301,0	278,5
Виробництво сигарет, млрд шт.	129,0	114,0	95,5	93,9	86,1

*Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистика України, 2014. – С. 111–120.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Розширення товарної пропозиції на ринку агропродовольчої продукції пов'язано з розвитком продуктового комплексу АПК, технічною модернізацією підприємств харчової промисловості, виробництвом продуктів харчування за міжнародними стандартами безпеки та якості. Важливим є нарощування обсягів виробництва високоякісної сільськогосподарської сировини, особливо тваринницької.

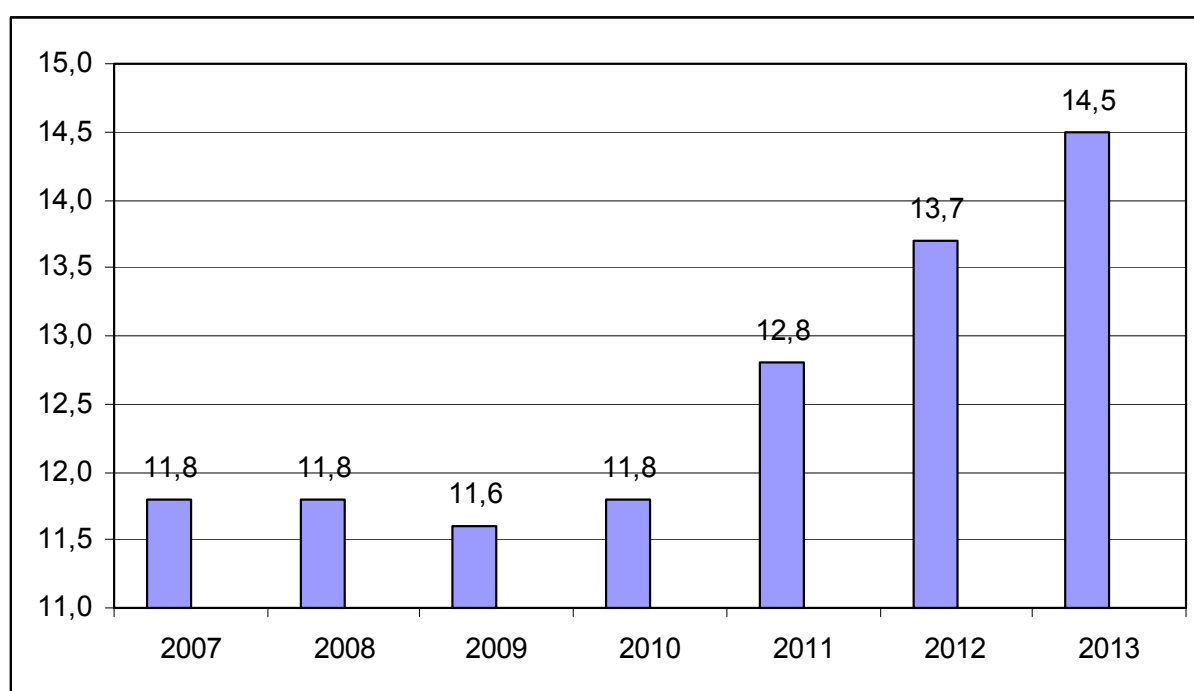
Принципово нові умови для розвитку ринку продукції АПК виникли після приєднання України до СОТ. При цьому збереглися, а в окремих випадках і посилилися, негативні тенденції в розвитку внутрішнього виробництва агропродовольчих продуктів. Зростання частки імпортованих товарів на внутрішньому ринку потребує запровадження нових заходів для захисту внутрішнього виробника. Без заходів, спрямованих на істотне підвищення конкурентоспроможності вітчизняних агровиробників, неможливо забезпечити ефективну реалізацію Україною потенціальних можливостей зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС. Після підписання угоди про ЗВТ з ЄС зростають можливості для українських товаровиробників щодо постачання своєї продукції на ринки країн ЄС (у межах обсягів тарифних квот на безлімітний імпорт). Однак необхідно бути готовими до підвищення вимог щодо її якості, гігієни при виробництві та конкурентоспроможності. Лібералізація імпортного режиму, зменшення ставок ввізних мит у результаті формування ЗВТ може одночасно позначитися на збільшенні імпорту окремих агропродовольчих товарів в Україну.

Збільшення обсягів споживання населенням цінних агропродовольчих продуктів призводить до зростання їх імпорту. Насамперед, це спричинене дефіцитом вказаної продукції на внутрішньому ринку, який вітчизняні товаровиробники в період зростання споживчого попиту не в змозі перекрити збільшенням відповідної товарної пропозиції.

За даними Державної служби статистики України, в період 2007–2013 рр. на внутрішньому ринку України частка продажу імпортних продовольчих товарів була досить значною

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

(рис. 6.2) – у 2013 р. частка продажу імпортованих продовольчих товарів на внутрішньому ринку України становила 14,5%, тоді як у 2007 р. – 11,8%. Можна вважати, що імпорт продовольчих товарів в Україну становить загрозу функціонуванню внутрішнього ринку продовольства. Вихідна динаміка частки продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу України навіть за умов досить повільне зростання викликає занепокоєння.



*Рис. 6.2. Динаміка продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств на внутрішньому ринку України (2007–2013 рр.), %**

* Статистичний щорічник України у 2013 р. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 266.

У табл. 6.7 наведено дані, які дозволяють оцінити рівень забезпеченості внутрішнього ринку України вітчизняними промисловими продовольчими товарами, а відповідно й товарами імпорту за основними їх групами.

**6. Структурно-динамічні зрушення
на найважливіших товарних ринках України**

Таблиця 6.7

**Частка продажу продовольчих товарів, які вироблені
на території України, через торговельну мережу
підприємств, 2007–2013рр., %***

Показник	2007	2009	2011	2013
Продовольчі товари	88,2	88,4	87,2	85,5
М'ясо копчене, солоне та ковбасні вироби	95,5	96,5	96,2	92,9
Консерви, готові продукти м'ясні	90,7	93,2	95,8	92,9
Консерви, готові продукти рибні	75,0	74,6	72,4	70,7
Молоко та продукти молочні	93,2	92,5	94,2	90,2
Морозиво	94,6	94,4	98,1	97,0
Сир сичужний, плавлений та кисломолочний	89,1	89,1	88,0	83,7
Масло вершкове	95,1	96,9	98,3	97,3
Олії рослинні	92,9	92,6	94,0	93,4
Цукор	95,4	96,8	98,4	98,0
Вироби кондитерські	90,0	89,5	89,6	87,2
Борошно	98,0	95,4	97,2	96,1
Вироби хлібобулочні (крім кондитерських)	98,8	98,4	98,5	97,6
Вироби макаронні	84,9	81,7	79,3	75,6
Консерви овочеві	81,6	80,8	80,1	77,5
Консерви фруктові-ягідні	70,1	68,4	60,1	55,6
Напої алкогольні	88,7	89,1	86,1	81,8
Напої безалкогольні	92,1	92,6	94,3	94,4
Чай	62,3	65,9	69,1	68,9
Кава	50,9	51,9	45,7	44,4
Води мінеральні	90,8	92,1	92,9	92,0

* Статистичний щорічник України у 2013 р. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 266.

У світовій практиці вважається, що надійна продовольча безпека країни може бути забезпечена за умови, якщо 75,0–80,0% внутрішнього споживання продуктів харчування припадає на вітчизняну продукцію, тобто частка імпорту становить 20,0–25,0%. Як видно з наведених у табл. 6.7 даних, внутрішній ринок промислових харчових продуктів України на 90–98% забезпечує споживачів вітчизняними консервами та продуктами м'ясними, м'ясом копченим, солоним і ковбасними виробами, молоком та молочними продуктами, продукцією олійно-жирової галузі, цукром, слабоалкогольними та безалкогольними напоями, водами мінеральними. Найвищі частки продажу імпортової продукції на агропродовольчому ринку

України характерні для реалізації кави (55,6%), консервів фруктово-ягідних (44,4%) та чаю (31,1%).

Серйозну проблему для розвитку внутрішнього ринку продукції АПК становить і те, що помітну частку в загальному обсязі продажу займають неякісні, фальсифіковані товари, споживання яких може завдати шкоди життю і здоров'ю споживачів.

Вирішення проблеми якості і безпечності агропродовольчих товарів передбачає, насамперед, вдосконалення процедур технічного регулювання, стандартизації та сертифікації. Ідеться як про регламентацію якості процесу виробництва, так й про контроль безпечності продукту, що виробляється (контроль безпечності продукту, що виробляється на вході й виході виробничого ланцюга). Важливим є впровадження системи НАССР (англ. Hazard Analysis and Critical Control Point – система аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок), сертифікованих інтегрованих систем менеджменту якості та безпеки харчових продуктів згідно з вимогами стандартів ISO 9001 та ISO 22000, системи управління якістю ISO 9001: 2009, а також програм відстеження продукції на кожній стадії виробництва для оптимального контролю сировини і готової продукції.

Проблеми в діяльності ринку продукції АПК в Україні вимагають вжити запобіжних заходів впливу на координування з боку державних структур й управлінських ланок суб'єктів усіх рівнів. Тому необхідно визначити сутність регуляторних функцій, сфери їх застосування, а також механізми розробки та впровадження заходів впливу на ринок. З огляду на світові тенденції, завданням подальшого розвитку системи регулювання ринку продукції АПК в Україні є вдосконалення його нормативно-правового забезпечення. Державне регулювання ринку вимагає посилення координації зусиль законодавчої, виконавчої влади та комерційних підприємницьких структур, спрямованих як на створення умов для реалізації наявного потенціалу ринку агропродовольчої продукції, так і на формування передумов його зростання.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Для більш ефективного функціонування ринку продукції АПК важливим є постійна готовність держави до реагування на будь-які негативні явища та тенденції; прогнозування можливого небажаного розвитку подій на товарних ринках; вжиття своєчасних заходів щодо недопущення проблем, а в разі виникнення – на забезпечення термінової їх ліквідації; визначення рівня існуючих проблем на товарних ринках та їх наслідків, а також на адекватній визначеному рівню реакції з боку відповідних державних органів, зокрема й АМК України.

Велике значення для підвищення ефективності ринку продукції АПК має повне та своєчасного виконання державою своїх зобов'язань щодо закупівлі контрактованих агропродовольчих товарів – для забезпечення функціонування бюджетних установ, потреб Збройних сил країни, збільшення або оновлення державних матеріальних резервів, функціонування програм продовольчої допомоги малозабезпеченим тощо.

Перспективною могла б стати система державного продовольчого субсидування з метою стабілізації ринків соціально значущих видів продукції АПК та адресної підтримки малозабезпечених категорій населення і забезпечення їх безпечними та якісними продуктами харчування з високим вмістом корисних речовин у вигляді пільг, знижок на харчування або безоплатного отримання цих продуктів. Наприклад, у критерій відбору акредитованого магазину, крім вимог до асортиментного складу та обсягу швидкопсувних продуктів (не менше 50,0%), закласти обсяг продукції вітчизняного виробництва (не менше 90,0%)²¹².

Трансформації ринку продукції АПК пов'язані, насамперед, із забезпеченням дієвої системи збуту агропродуктів. Країни – члени ЄС, Сполучені Штати Америки, Канада та інші розвинені країни розв'язали проблему збуту продукції, вирощеної аграріями, насамперед, фермерами, шляхом підтримки

²¹² Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : монографія / [Л.В. Дейнеко, Т.О. Осташко, В.О. Точилін та ін.]; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2013. – С. 76.

створення ними прозорої постачальницької, заготівельно-збутової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової і переробної промисловості. В Україні ситуація інша: проблема збуту існує дуже гостро.

Досить перспективним для ринку продукції АПК міг би бути розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Понад 70% трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – картоплі, овочів, фруктів, молока та м'яса виробляється в Україні в особистих селянських і фермерських господарствах та фізичними особами – сільськогосподарськими товаровиробниками, які не мають постійно діючих каналів збуту такої продукції. Як результат – значна частина вирощеної сільськогосподарської продукції, особливо у віддалених від приміської зони селах, псується. Частина її потрапляє до кінцевих споживачів, але через посередників за завищеними цінами. Однак проблема формування ефективних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів вирішується дуже повільно. Особисті селянські, фермерські господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники в умовах посилення конкуренції на внутрішньому ринку продовжують гостро відчувати проблему збуту аграрної продукції.

Немає суттєвих позитивних зрушень у збуті аграрної продукції у зв'язку зі створенням оптових ринків сільськогосподарської продукції. Перші такі основні оптові ринки у Київській області – «Столичний», Донецькій – «Господар», Львівській – «Шувар» не показали належної ефективності. Останніми роками на бюджетну програму фінансової підтримки створення оптових ринків не було передбачено фінансування.

Характерною особливістю ринку продукції АПК в Україні є його висока концентрація. Найвагоміші з точки зору дохідності й експортного потенціалу галузі агропромислового комплексу в Україні контролюють великі агрохолдинги (табл. 6.8). Серед них насамперед виділяються: UkrLandFarming із земельним банком – 670 тис. га, Кернел Груп – 422 тис. га, New

**6. Структурно-динамічні зрушення
на найважливіших товарних ринках України**

Century Holding (NCH) – 400 тис.га, Мрія Агрохолдинг – 320 тис. га, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – 380 тис. га, ТОВ «Українські аграрні інвестиції» – 261 тис. га, ТОВ «Астарта-Київ» – 245 тис. га.

Таблиця 6.8

ТОП-10 агрохолдингів України (станом на 11.06.2014)*

Агрохолдинг	Земельний банк, тис.га
UkrLandFarming	670,0
Кернер Групп	422,0
NCH	400,0
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	320,0
Мрія Агрохолдингт	320,0
ТОВ «Українські аграрні інвестиції»	261,0
ТОВ «Астарта-Київ»	245,0
HarvEast	197,0
Агротон	151,0
Індустріальна молочна компанія	136,7

* Урядовий кур'єр. – 2014 – 5 серп. – С. 7.

В Україні нині близько 140 агрохолдингів, які виробляють 40% агропродукції. При цьому 18 найбільших з них фактично самі обробляють шосту частину земель сільськогосподарського призначення. Ці підприємства не просто агровиробники, а й потужні торгові дома. Агрохолдинги, які об'єднали у собі повний операційний цикл (виробництво-заготівля-переробка-торгівля) в умовах чинного законодавства, можуть без будь-яких обмежень оптимізувати ціни між окремими своїми підрозділами, що перебувають на різних податкових режимах, і «перекидати» прибутки переробки та торгівлі на аграрний підрозділ, оптимізуючи тим самим податкові платежі.

На початок 2014 р. агрокорпораціями по типу агрохолдингів в АПК України повністю контролювалася діяльність понад 6 тис. сільськогосподарських підприємств (близько 40,0% від їх загальної кількості) та майже 8 млн га сільськогосподарських угідь (близько 40,0% площ, які обробляють сільгосп-підприємства). Агрохолдингами вироблялось і реалізовувалось (переважно на експорт) приблизно половина обсягів озимої пшениці, понад половина кукурудзи на зерно та ріпаку,

третина соняшнику, а також понад 80,0% м'яса птиці від загального обсягу виробництва у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності²¹³.

У розвинених країнах світу вирішальну роль на провідних товарних ринках відіграють великі оптові торговельні підприємства, що забезпечують оцінку кон'юнктури ринку і попиту покупців, концентрацію товарної маси та її зберігання, перетворення виробничого асортименту на торговельний, централизовану доставку товарів, товарне кредитування, інформаційне і консультаційне обслуговування учасників і ринку.

Слід наголосити на значенні для структурно-динамічних зрушень на ринку продукції АПК загального стану і динаміки економічної конкуренції. Проте непоодинокими є випадки як підприємницької, так й інституціональної монополізації окремих товарних ринків АПК, що потребує активізації діяльності АМК України щодо виявлення відповідних регуляторних прогалин і їх заповнення відповідно до вимог покращання конкурентного середовища ринку.

Умови конкуренції у різних сферах ринку продукції АПК відрізняються, що пов'язано з особливостями техніко-економічного функціонування окремих товарних ринків. На ринках агропродовольчого комплексу України на початок 2013 р. за умов відсутності структурних обмежень конкуренції реалізувалося 45,7% продукції, на ринках з олігопольною структурою – 22,9%, на ринках з ознаками домінування одного суб'єкта господарювання та цілком монополізованих ринках – 31,4%²¹⁴. Для порівняння, найкращі структурні передумови конкуренції зберігаються у торгівлі України – 75,4% товарів реалізуються на ринках з конкурентною структурою.

Проте в АПК України Антимонопольним комітетом виявляється й найбільша кількість порушень законодавства про

²¹³ Бородіна О. Нерівний «шлюб» без державного розрахунку. Про роль агрокорпорацій у досягненні цілей розвитку сільського господарства / О. Бородіна // Дзеркало тижня. – 2014. – 22 серп. – С. 6.

²¹⁴ За даними Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua)

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

захист економічної конкуренції після ринків житлово-комунального господарства – 14,41% всіх порушень у 2012 р. При цьому серед припинених порушень найбільшу частку складало: недобросовісна конкуренція – 31,97%, антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання – 16,57%, зловживання монополієм становилим – 7,22% (100,00% – загальна кількість припинених порушень в економіці України)²¹⁵.

Однією з найбільш резонансних справ на ринку продукції АПК, розглянутих АМК України, була справа про порушення законодавства про захист економічної конкуренції у вигляді зловживання монополієм (домінуючим) становилим на ринку етилового спирту. У 2010–2011 рр. Державне підприємство спиртової та лікєро-горілкової промисловості «Укрспирт» як правонаступник Державного концерну спиртової та лікєро-горілкової промисловості «Укрспирт» були єдиним суб'єктом господарювання, який мав право на торгівлю етиловим спиртом на внутрішньому ринку України. У 2010 р. концерн необгрунтовано збільшив розмір щоквартальних відрахувань на власне утримання – з 1,4% до 4,0% чистого доходу виробників етилового спирту від реалізації продукції. Державне підприємство «Укрспирт» встановило також без будь-яких обгрунтувань в умовах договорів комісії на продаж етилового спирту комісійну винагороду в розмірі 15,0%. У результаті неправомірних дій цих суб'єктів господарювання відбулося економічно необгрунтоване зростання оптово-відпускних цін на етиловий спирт, основними споживачами якого є підприємства харчової промисловості. На порушника було накладено штраф у розмірі 200,0 млн грн за зловживання монополієм становилим²¹⁶.

Суперечливі процеси мають місце на вітчизняному ринку зерна. У 2013 р. при рекордному врожаї зернових у 63,0 млн т Україна ввійшла до трійки найбільших світових експортерів

²¹⁵ Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>

²¹⁶ За даними Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

зерна. За останні десять років український експорт зернових збільшився на 77,0%, що дало змогу Україні обійти за обсягами продажів Бразилію, Канаду, Аргентину. Водночас ємність внутрішнього ринку зерна постійно звужується, рентабельність вирощування зернових загалом у галузі зменшується через те, що ціни на світовому ринку знижуються, а собівартість виробництва зростає (табл. 6.9)

Таблиця 6.9

**Основні показники розвитку ринку зерна в Україні,
2005–2013 рр.***

Роки	Урожайність, ц із 1 га	Середня ціна реалізації зернових, грн/т	Рентабельність виробництва зерна, %
2005	26,0	417,8	3,1
2006	24,1	515,2	7,4
2007	21,8	833,5	28,7
2008	34,6	778,6	16,4
2009	29,8	799,0	7,3
2010	26,9	1120,9	13,9
2011	37,0	1374,2	26,1
2012	31,2	1547,1	15,2
2013	39,9	1299,9	1,5

*За даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

У більш вигідних конкурентних умовах на ринку зерна опиняються агрохолдинги, а дрібні й середні фермерські та колективні господарства програють конкуренцію. При цьому великі агрокомпанії традиційно лідирують за обсягами бюджетного відшкодування ПДВ.

За даними Української зернової асоціації (УЗА), у найближчі роки Україна цілком здатна збільшити обсяги виробництва зернових до 100 млн т щороку. Але при цьому залишаються не вирішеними логістичні проблеми ринку. На сьогодні вітчизняні виробники не можуть забезпечити зберігання і транспортування виробленого зерна. Нині на ринку спостерігається великий дефіцит сертифікованих потужностей для зберігання зернових та олійних культур. Працюючі склади можуть зберігати лише близько 30 млн т зерна.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Найбільші зернотрейдери в АПК України у 2013 р.: «Нібулон» – 8,1 млрд грн чистого доходу, компанія «Райз» – 6,2 млрд грн чистого доходу, «Серна» – 5,2 млрд грн, Державна продовольчо-зернова корпорація України – 4,6 млрд грн, «Альфред С. Топфер Інтернешенал (Україна)» – 4,5 млрд грн, «Луї Дрейфуз Комудітіз Україна» – 4,4 млрд грн.²¹⁷

Проблеми розвитку конкуренції мають місце на ринку олії. Щодо товарних меж цього ринку, то в Україні здійснюється виробництво таких видів рослинних олій: соняшникова, кукурудзяна, ріпакова, лляна, гірчична, соєва, гарбузова, із різних видів горіхів тощо. Крім того, до України імпортується декілька інших видів рослинних олій, зокрема, таких, як оливкова, пальмова, арахісова тощо. Понад 90,0% виробленої в Україні олії припадає на олію, виготовлену з насіння соняшнику. Обсяги реалізації всіх видів олій порівняно з обсягами реалізації олії соняшникової в роздрібній торгівлі є дуже незначними – близько 1,0%. Істотними економічними бар'єрами вступу на ринок олії соняшникової (рафінованої бутильованої) є витрати, необхідні для придбання обладнання для рафінування та фасування (бутилювання) олії.

Основними учасниками ринку олії соняшникової в Україні є 15 основних суб'єктів господарювання. Серед них найбільші – ДП ІІ «Сантрейд», із часткою ринку – 32,5–34,0%, ТОВ «Кернел-Трейд» – 30,5–32,0%, ПП «Оліяр» – 11,0–11,5%, ПрАТ «Креатив» – 8,5–9,5%, ПАТ «Пологівський олійно-екстракційний завод» – 7,0–7,5%²¹⁸. На ринку олії соняшникової (рафінованої бутильованої) в Україні домінують два потужних учасники – ДП ІІ «Сантрейд» і ТОВ «Кернел-Трейд», частки яких на ринку майже однакові, а їх сумарна частка перевищує 60,0–65,0%. ДП ІІ «Сантрейд» і ТОВ «Кернел-Трейд» мають ознаки монопольного (домінуючого) становища на ринку.

²¹⁷ ТОП-100. Рейтинг крупнейших компаний Украины. – 2014. – № 2 (июль-август). – С. 64.

²¹⁸ Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua)

Для розвитку конкуренції на українському ринку молока і молочної продукції необхідно підвищувати технічну та економічну ефективність молокопереробної промисловості, збільшувати концентрацію і товарність виробництва молока та адаптувати молочний сектор до вимог законодавства ЄС з гігієни та якості. Підвищення продуктивності в молочній галузі потребує збільшення інвестицій у технології.

Важливе значення має створення міцної і надійної сировинної бази, модернізація виробництва, створення сучасної системи оптової торгівлі молочною продукцією. Імпортні вироби посідають помітне місце лише у двох секторах ринку молокопродуктів в Україні – йогуртів і твердих сирів.

Одна з головних проблем ринку молока в Україні – доступ до якісної сировини. Молочна продукція, вироблена з молока особистих селянських господарств, не може експортуватися в країни з суворими санітарно-гігієнічними вимогами навіть за умови створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС. Понад 60,0% молока в Україні виробляється домогосподарствами, які з об'єктивних причин не в змозі забезпечити відповідність своєї продукції санітарними вимогами ЄС і створити для худоби європейські умови утримання. Вирішення даної проблеми можливе лише за системних змін, які мають передбачати повноцінне реформування аграрного сектору економіки та механізмів його державної підтримки, спрямованих на забезпечення переробних підприємств якісною вітчизняною сировиною.

Процес створення належної сировинної бази має бути взаємовигідним для виробників і переробників. Переважна більшість товаровиробників, зважаючи на те, що молоко – продукт нетривалого зберігання, сьогодні погоджується практично на будь-яку закупівельну ціну. Користуючись тим, що пропозиція на ринку перевищує попит, заготівельники молока підтримують низькі закупівельні ціни на сировину.

Внаслідок нерозвиненості в Україні великотоварного виробництва молока постійно існує проблема захисту конкуренції на ринку молока незбираного для промислової переробки стосовно конкурентних позицій дрібних постачальників

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

молока. В усіх областях України територіальними відділеннями АМК України щорічно притягуються до відповідальності молокопереробні підприємства за антиконкурентні узгоджені дії на ринку молока незбираного для промислової переробки, що закуповується у населення. Молокопереробні підприємства постійно без об'єктивних на те причин одночасно до однакового рівня знижують закупівельні ціни на молоко, обмежуючи тим самим конкуренцію на відповідних регіональних ринках. Порушники штрафуються на досить значні суми, порушення тимчасово припиняються. Однак проблема не зникає.

Складною є ситуація на вітчизняному ринку м'яса і м'ясної продукції. На внутрішньому ринку постійно збільшуються обсяги низькоякісного, але дешевого імпортованого м'яса. Для м'ясного сектора в Україні, особливо у виробництві свинини, характерними є застарілі технології, які не дозволяють підвищувати продуктивність праці та продуктивність тварин, покращувати селекцію. Недостатніми є вимоги уряду і ветеринарно-санітарних служб до м'ясної продукції, гострою є проблема якості та безпечності продукції у всіх сферах руху товару – від утримання худоби до продажу на прилавках. Необхідно ефективно застосовувати заходи внутрішньої підтримки м'ясного сектора АПК України, підвищувати якість та безпечність продукції, підвищувати продуктивність тварин, у тому числі за рахунок удосконалення селекції, покращувати умови логістики.

Безумовно, невирішені проблеми стримують поступальний розвиток вітчизняного ринку продукції АПК, його інтеграцію у європейський ринковий простір і вимагають від держави проведення комплексу невідкладних заходів. До таких заходів, насамперед, належать: детінізація ринку; вдосконалення його нормативно-правового поля; пошук дієвих механізмів узгодження інтересів у сфері АПК (агровиробників, споживачів, роздрібних торговельних підприємств, постачальників, кредиторів, оптових посередників); вдосконалення системи біржової торгівлі (за ф'ючерсами й опціонами), маркетингової і логістичної інфраструктури, зберігання, транспортування та реалізації аграрної продукції.

6.3. Трансформації фінансового ринку

У процесі структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку підвищується значущість фінансового ринку. Фінансовий ринок – сукупність інтегрованих фінансових інститутів, що перебувають у постійній динамічній взаємодії. Це означає, що в основу композиційної побудови фінансового ринку покладена множинність структурних та інституційних одиниць фінансового сектору національної економіки. Інституційні засади розвитку фінансового ринку пов'язані зі становленням його координаційної функції, що виражається в тому, що інститути забезпечують погодженість і взаємовигідність поведінки різних учасників фінансового ринку²¹⁹.

Фінансовий ринок – найважливіша складова фінансової системи (цілісна єдність окремих сегментів: грошового, фондового капіталу, інвестиційного, кредитного, валютного, банківських послуг, страхових послуг, похідних фінансових інструментів, послуг недержавних пенсійних фондів та ін.), яка інтегрує у єдине ціле всю сукупність фінансових відносин. Фінансовий ринок розвивається в сучасних умовах як головна складова об'єктивного всеохоплюючого і одночасно дуже суперечливого процесу фінансіалізації економіки²²⁰.

Стан фінансового ринку відображає всі проблеми і тенденції розвитку внутрішнього ринку національної економіки. При позитивних трендах економічного розвитку фінансовий

²¹⁹ Ще Дж. М. Кейнс писав про поведінку інвесторів на фондовому ринку та їх очікування (Дж. М. Кейнс. *Общая теория занятости, процента и денег* // Дж. М. Кейнс. *Общая теория занятости, процента и денег. Избранное.* – М. : Эксмо, 2008. – С. 156–170). Див також: Bikhchandani S., Sharma S. *Herd Behavior in Financial Markets* // *IMF Staff Papers.* – 2001. – Vol. 47, No 3. – P. 279–310 // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0048.pdf>; Доу Ш. *Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы* // *Вопросы экономики.* – 2010. – № 1. – С. 99–113.

²²⁰ Геєць В.М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки // *Економіка України.* – 2012. – № 10. – С. 11; Зимовець В.В. *Державна фінансова політика економічного розвитку / НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – С. 139.*

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

ринок також демонструє оптимізм і пожвавлення. Фінансовий ринок здатний позитивно впливати на пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку, а саме: на зростання економіки та інвестицій, на забезпечення умов для розширеного відтворення сукупних заощаджень. Місткість фінансового ринку розширюється завдяки, по-перше, удосконаленню механізму державного регулювання, а по-друге, у результаті становлення фактично нових для українського вітчизняного ринку сфер фінансових послуг.

На національному рівні всі суб'єкти внутрішнього ринку залежать від фінансового ринку, намагаючись стати його активними учасниками, а фінансові інститути підштовхують їх до цього, генеруючи нові продукти і послуги. Це проявляється, насамперед, у реструктуризації депозитних і кредитних портфелів банків, страхових платежів, внесків до недержавних пенсійних та інвестиційних фондів тощо. Проте не завжди відбувається подальша трансформація фінансових активів у реальні інвестиції. Для фінансового ринку України процес такої трансформації проходить зі значним часовим лагом унаслідок недосконалості інституційного середовища функціонування. Це проявляється в низькому рівні кредитування та вилученні інвестиційних ресурсів з реального сектору економіки.

В основі структуризації фінансового ринку – та чи інша група фінансових активів. Це пояснюється тим, що саме фінансовий актив визначає зміст поняття «фінансовий ринок». Особливістю фінансових активів є те, що вони не виробляються, а виникають як результат договірних відносин між ринковими суб'єктами. Їхня ціна не пов'язана з витратами на виробництво, проте залежить від майбутніх потоків доходів, які породжуються цими активами. Властивості фінансових активів як особливої категорії товарів робить фінансовий ринок нестабільним за своєю природою.

Вид фінансових активів, пов'язаний із певною галуззю фінансової діяльності, утворює сегмент фінансового ринку, інтегрований та взаємно пов'язаний з усіма іншими його сегментами. Характерною ознакою фінансових активів є обо-

в'язковість вимог до інших суб'єктів фінансового ринку, які, будучи позичальниками, несуть зобов'язання перед своїми кредиторами. Цілісність фінансового ринку забезпечується високим ступенем взаємозамінності фінансових активів.

В основі фінансового ринку знаходяться акти купівлі-продажу тих чи інших фінансових інструментів як конкретної форми фінансових активів. Ринкова система у процесі функціонування продукує сукупність різноманітних інструментів, які повинні враховувати різні сподівання та можливі ризики для суб'єктів фінансового ринку щодо отримання прибутку. Основними критеріями вибору певного інструменту є вартість, час та безпека виконання трансакцій, їх прибутковість і доступність. Потенційні інвестори прагнуть вкладати свої кошти у фінансові інструменти з короткими термінами погашення, намагаючись тим самим зменшити свої інвестиційні ризики і більш точно врахувати волатильність поточних процентних ставок. У період циклічного піднесення на фінансовому ринку часто формується стан колективної ейфорії, коли всі ринкові суб'єкти поводять себе надто оптимістично, а тому не звертають уваги на наявні ризики.

Усі сегменти фінансового ринку, що обслуговують обіг різних за цільовою спрямованістю фінансових активів є структурно та інституційно взаємозалежними. Процес розвитку цілісного фінансового ринку характеризується постійним переливанням фінансових активів з одних його сегментів в інші. Такий перелив здійснюється на основі процесу сек'юритизації, який характеризується переміщенням фінансових операцій з одного сегменту фінансового ринку в інший. Сек'юритизація відображає тенденцію до підвищення ролі цінних паперів та інструментів на їх основі на ринку капіталів, що виражається в суттєвому розширенні видів і складу цінних паперів, насамперед похідних і гібридних інструментів на їх основі²²¹.

²²¹ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязнова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С. 884; Вулфел Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов. – М. : Федоров, 2010. – С. 1134.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Цілісної теорії фінансового ринку економічна наука сьогодні немає²²². До кризи 2008–2009 рр. економісти, по суті, не помічали органічної цілісності фінансового ринку. Досліджувалися окремі його сегменти, які об'єднувалися в поняття «фінансові ринки». Глобальна фінансово-економічна криза змінила ситуацію. Виявилось, що кризові явища формуються, насамперед, на сегментних кордонах єдиного фінансового ринку, а механізм фінансової сек'юритизації став основною потенційною небезпекою кризових явищ.

Дійсно, при високій мобільності фінансових активів виникає можливість відриву, відособлення їх руху від процесів, що протікають на ринках конкретних інвестиційних товарів. Проте, це – неминуча «плата» за мобільність фінансового механізму переливу ресурсів. Відособлення фінансового ринку від ринків інвестиційних товарів у межах єдиного внутрішнього ринку є процесом закономірним, зовнішнім вираженням прогностичного характеру попиту та пропозиції на фінансові активи, обумовленого очікуваннями інвесторів і емітентів щодо змін ринкової кон'юнктури. Така ситуація є одним із чинників виникнення явища фінансового фетишизму, який за своїм змістом відмінний від товарного і грошового фетишизму, про який писав К. Маркс²²³. Фінансовий фетишизм – це перекручення у свідомості суб'єктів фінансового ринку реальних економічних процесів, що відображається у неефективній нецивілізованій стратегії їх поведінки на фінансовому ринку. Ризиковані фінансові трансакції внаслідок цього стають надмірно привабливими для ринкових суб'єктів.

Глобальну фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр. можна вважати кризою сек'юритизації фінансових активів. Масова сек'юритизація іпотечних цінних паперів у США стала

²²² Мабуть найпоширенішими в сучасному економічному мейнстрімі є теорії ефективного фінансового ринку і раціональної поведінки (раціональних очікувань) його учасників. Однак, наприклад, Дж. Сорос вказує, що в сучасних умовах відсутня наука про фінансові ринки, а є лише алхімія фінансів (Сорос Дж. Алхімія фінансов. – М. : И.Д. Вильямс, 2010. – С. 22).

²²³ Маркс К. Капітал. Т. 1 // К. Маркс, Ф. Енгельс. – К. : Твори. – Т. 23. – С. 79–91.

потужним поштовхом до гострого порушення рівноваги усього світового фінансового ринку²²⁴. Це спричинило швидке поширення неплатежів у всіх сегментах фінансового господарства. Як пише Дж. Стігліц, аналізуючи причини кризи 2008–2009 рр.: «Банківська система у США і в багатьох інших країнах світу перестала фокусуватися на кредитуванні ... Замість цього банки зробили ставку на підтримку сек'юрїтизації, особливо на іпотечному ринку»²²⁵.

Кризовий досвід розвинених країн світу довів, що причиною кризи у 2008–2009 рр. був не сам по собі фінансовий ринок, а штучно «підігріті» на ньому котирування фінансових інструментів, що фіктивно збільшували вартість фінансових активів. Сучасні фінансові кризи безпосередньо пов'язані з умовами зародження і механізмами розвитку фінансових «бульбашок» та їх колапсу. Йдеться про глобальні і національні дефолти боргів, провали валют і нестачу ресурсів (кредитів). Фінансові «бульбашки» виникають, насамперед, внаслідок інституційних змін фінансового ринку і модифікації поведінки його учасників²²⁶. Відрив вартості реальних активів від фінансових форм їх руху²²⁷ зробив фактично неможливим правильну оцінку рівня дохідності будь-якого фінансового активу через нестачу інформації і репрезентативних критеріїв оцінки ефективності самого фінансового ринку. Очікування ринкових суб'єктів у таких умовах не виправдовуються, а отже частішають випадки дефолтів.

²²⁴ Проте американські іпотечні компанії продовжують займати дуже високі місця у списку найбільших компаній світу (2012 р.): Fannie Mae – 8-е місце із виручкою 137,5 млрд дол. США, але із збитками – 16,9 млрд дол. США; Freddie Mac – 25 місце із виручкою 88,3 млрд дол. США та із збитками – 5,3 млрд дол. США. (http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2012/full_list/)

²²⁵ Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Е. Стиглиц. – М. : Эксмо, 2011. – С. 34.

²²⁶ Brunnermeier M. K., Oehmke M. Bubbles, Financial Crises, and Systemic Risk // Handbook of the Economics of Finance. Vol. 2, Part B / G/M/ Constantinides, M. Harris, R. Stulz (eds.). – Amsterdam; L.; N. Y. : Elsevier, North Holland. – 2013. – P. 103–109; Xiong W. Bubbles, Crises, and Heterogeneous Beliefs // Handbook on Systemic Risk / J. A. Langsam (eds.). – Cambridge University Press. – 2013. – P. 63–65.

²²⁷ Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки / А. Гриценко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 43.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Найповніше проявляються інформаційні ефекти фінансового ринку. С. Гроссман, Дж. Стігліц²²⁸, А. Кайл²²⁹, Р. Мертон²³⁰, Р. Нейман²³¹, Р. Бебчук²³² підтвердили тезу Ф. фон Хайєка²³³ про можливість фінансового ринку передавати інформаційні сигнали від поінформованих інвесторів до непоінформованих через систему ціноутворення. Однак, така реалізація сигнальної функції фінансового ринку є надзвичайно суперечливою.

Подібна суперечливість загострюється на ринку похідних цінних паперів, що призводить до зниження ймовірності оцінки рівня властивого їм ризику. Особливо поширені на сучасному фінансовому ринку такі види «похідних», як позабіржові деривативи, кредитно-дефолтні свопи (CDS – credit-default swaps).

Щодо фінансового ринку в Україні, то його становлення відбувалося досить своєрідно. Якщо в розвинених країнах фінансовий ринок був результатом тривалого історико-еволюційного розвитку національного капіталу, результатом поступових змін у грошових відносинах, то фінансовий ринок в Україні виник у досить стислий термін на основі процесу прискореної приватизації та роздержавлення власності. Такі особливості становлення фінансового ринку обумовили істотну специфіку його структурно-інституціональної організації. По суті, український фінансовий ринок сформувався як високо-спекулятивний, непрозорий, низьколіквідний і немісткий, з суб'єктами, представленими переважно професійними спекуля-

²²⁸ Grossman, S., Stiglitz, J, On the Impossibility Efficient Markets // American Economic Review. – 1980. – Vol. 70. – N 3. – P. 393–408.

²²⁹ Kyle A. Continuous Auctions and Insider Trading // Econometrica. – 1985. – Vol. 53. – № 6. – P. 1315–1335.

²³⁰ Merton R. A Simple Model of Capital Market Equilibrium With Incomplete Information // Journal of Finance. – 1987. – Vol. 42. – N 3. – P. 483–510.

²³¹ Neumann R. International Capital Flows Under Asymmetric Information and Costly Monitoring: Implications of Debt and Equity Financing // Canadian Journal of Economics – 2003. – Vol. 36. – N 3. – P. 674–700.

²³² Bebczuk R. Asymmetric Information in Financial Markets. – Cambridge: University Press, 2003. – P. 57.

²³³ Hayek F. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review. – 1945. – Vol. 35. – P. 519–530.

тивними гравцями, при майже повній відсутності стратегічних інвесторів²³⁴.

Фінансовий ринок в Україні за своїми структурно-інституціональними характеристиками не відповідає стандартам сучасних цивілізованих фінансових ринків. Сучасні проблеми розвитку фінансового ринку в Україні і завдання щодо їх розв'язання є протилежними порівняно із фінансовими ринками розвинених країн світу. Для розвинених ринків у посткризовий період важливими є заходи запровадження спеціального податку на фінансові трансакції («податку Тобіна»), кошти від цього податку могли б бути акумульовані у спеціальному фонді для підтримки проблемних фінансових інституцій і зниження привабливості ризикованих операцій; обмеження діяльності організаторів сек'юрітизації, насамперед, частки їх участі у випуску нових фінансових інструментів. Для українського фінансового ринку найголовнішими у посткризовий період є інші заходи: забезпечення прозорості фінансових трансакцій, підвищення рівня капіталізації і ліквідності всіх фінансових інструментів, формування справедливих ринкових цін на ці інструменти, пошук більш дієвих каналів залучення фінансових інвестицій у розвиток реальної економіки.

Проблеми українського фінансового ринку – це проблеми його недорозвиненості. Недорозвиненість фондового ринку створює великі можливості для його розширення і поліпшення. Для оцінки рівня розвитку фінансового ринку в Україні слід враховувати такі явища, як: значні грошові потоки в тіньовому сегменті, кризу неплатежів, високий рівень доларизації фінансово-господарських зв'язків та ін. Важливим напрямом трансформації повинно стати становлення в Україні так званого ринку з «широкою участю», тобто фінансового ринку, заснованого на значній кількості інвесторів. Фінансовий ринок

²³⁴ Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектора України в умовах формування нової фінансової архітектури / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Ун-т банк. справи, Центр наук. дослідж. НБУ, 2009. – С. 11–15; Стійкість фінансових ринків України та механізми їх забезпечення / за ред. О.І. Барановського: НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – С. 37–40.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

в Україні має бути об'єктом інвестування, насамперед, з боку населення, а це означає підвищення значущості його соціальної складової. Ефективний фінансовий ринок повинен орієнтуватися на кошти масового інвестора, тобто «середнього» класу в цілому. Це означає, що у процесі еволюції фінансового ринку в Україні має переважати тенденція до подальшого розвитку інституту акціонерної власності. Нагальним є також прийняття Закону України «Про похідні цінні папери» з метою пожвавлення використання можливостей цих фінансових інструментів для цілей залучення інвестицій в окремі галузі економіки та хеджування ризиків.

Ефективність фінансового ринку в Україні визначається його спроможністю впливати на співвідношення між споживанням і заощадженнями, забезпечувати трансформацію останніх в інвестиції. Відповідно критеріям підвищення ролі фінансового ринку в Україні мають бути рівень забезпеченості економічних агентів фінансовими ресурсами, простота і прозорість отримання кредитів, зниження витрат функціонування банківської системи, підвищення ефективності трансформації короткострокових коштів населення в довгострокові інвестиції, надійністю страхових інструментів.

Для системи регулювання фінансового ринку в Україні характерний розподіл повноважень між державними регуляторами за видами фінансових послуг, відносно яких здійснюється регулювання, це – Національний банк України – регулювання банківських послуг, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку – регулювання фінансових послуг на фондовому ринку та послуг щодо цінних паперів, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – регулювання небанківських послуг. Крім того, мають місце ще деякі регулятори – Антимонопольний комітет України, Міністерство фінансів України, які можуть здійснювати стосовно фінансового ринку регулятивні повноваження, характер яких зумовлюється функціональною спрямованістю органу. Як зазначає О.В. Клименко, Антимонопольний комітет України має регулятивні повнова-

ження, пов'язані із захистом вільної економічної конкуренції та запобіганням недобросовісній конкуренції на ринках небанківських фінансових послуг. Проте, як свідчить функціонування цих ринків, АМК України не займає активну позицію в цьому питанні²³⁵. Таку точку зору не можна визнати правильною і справедливою.

На ринку банківських послуг України за розміром активів (на 01.01.2014) виділяються десять банків: ПриватБанк – 214491 млн грн, Ощадбанк – 103568 млн грн, Укрексімбанк – 94349 млн грн, Дельта Банк – 55298 млн грн, Райффайзен Банк Аваль – 43460 млн грн, Укрсоцбанк – 43057 млн грн, Промінвестбанк – 39737 млн грн (Промінвестбанк є дочірною організацією російського Зовнішньоекономічного банку), Сбербанк Росії – 35095 млн грн, ПУМБ – 33207 млн грн, Надра – 31116 млн грн.²³⁶

Характерною рисою ринку банківських послуг в Україні є досить високі процентні ставки – у 2013 р. процентна ставка (за останній місяць періоду) за кредитами банків у національній валюті становила 16,6% (2012 р. – 18,4%; 2011 р. – 16,0%; 2010 р. – 15,7%; 2009 р. – 20,9%; 2008 р. – 17,8%; 2007 р. – 14,4%). Різні комісійні збори банків ще більше підвищують ціну кредиту (іноді дуже суттєво). При цьому має місце досить високий рівень маржі: різниця між процентними ставками за новими кредитами і за новими депозитами резидентів (крім інших депозитних корпорацій) у 2013 р. становила 5,7% (2012 р. – 5,0%, 2011 р. – 7,9%, 2010 р. – 5,4%, 2009 р. – 6,9%, 2008 р. – 7,9%; 2007 р. – 6,2%)²³⁷.

Як відомо, надзвичайно негативну роль у розгортанні фінансової кризи 2009 р. в Україні відіграла практика кредитування в іноземній валюті домогосподарств та підприємств, які не отримують доходи від зовнішньоекономічної діяльності. Фактично ця практика має місце з 2002 р., коли величина

²³⁵ Клименко О.В. Розвиток системи регулювання ринків небанківських фінансових послуг в Україні / О.В. Клименко // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 61.

²³⁶ ТОП-100. Рейтинг крупнейших компаний Украины. – 2014. – № 2 (июль-август). – С. 42.

²³⁷ Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 133, 146.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

довгострокових кредитів в іноземній валюті зросла на рекордно велику величину – у 113 разів порівняно з попереднім роком, у 2003 р. – у 5,7 разу. Частка кредитів в іноземній валюті в 2003 р. становила 55,4% загального обсягу кредитів, виданих населенню. Джерелом приросту сукупного попиту на внутрішньому ринку стали більш дешеві фінансові ресурси нерезидентів. Однак, глобальна фінансово-економічна криза різко змінила ситуацію: кризова девальвація гривні призвела у 2009–2010 рр. до різкого зростання величини кредитної заборгованості вітчизняних домогосподарств.

Зниження банківських процентних ставок буде можливим на основі удосконалення механізмів пільгового кредитування інвестиційних проектів завдяки використанню довгострокового рефінансування НБУ і державних гарантій; лімітування рівня депозитних ставок і встановлення «процентних стель» для кредитів на пріоритетні напрями розвитку внутрішнього ринку; активізації іпотечного кредитування, мікрокредитування та кредитування аграрного сектору внутрішнього ринку; забезпечення реального функціонування системи фінансових інститутів розвитку (насамперед Державного банку реконструкції і розвитку); створення мережі регіональних та інвестиційних банків, компенсаційних фондів для надання пільгових кредитів, що забезпечують швидке розширення інвестиційного сегмента фінансового ринку; розвитку інфраструктури підтримки інвестиційного кредитування в частині створення мережі кредитних бюро, інжинірингових компаній, експортно-кредитних агенцій, гарантійних бюро.

Подальші структурно-інституціональні трансформації ринку банківських послуг в Україні передбачають: продовження процесу консолідації та капіталізації банківської системи; стимулювання процесу очищення банків від прострочених активів; «подовження» й диверсифікацію внутрішньої ресурсної бази банків; підвищення прозорості діяльності банківської системи (розвиток кредитних бюро, рейтингових агенцій і запровадження вимоги щодо обов'язкового рейтингування); удосконалення систем банківського ризик-

менеджменту та інструментів мінімізації ризиків діяльності банків, зокрема валютного ризику й ризику ліквідності; удосконалення механізмів виведення з ринку неплатоспроможних банків; усунення накопичених дисбалансів банківських активів і пасивів (термінових і валютних), вирішення проблеми «поганих» активів; підвищення довіри населення до банківської системи.

Проблеми мають місце у процесі трансформації українського фондового ринку: відсутність ефективних комунікацій між ключовими ланками фондового ринку – емітентами та інвесторами, низький рівень консолідації фінансових ресурсів з боку інвесторів; фактична неможливість конкурентного визначення публічної ціни та підтримання ліквідності фінансових інструментів; відсутність надійного обліку прав власності та недотримання інтересів інвесторів.

Фондовий ринок в Україні замалий, ризикований і недостатньо рентабельний. Одночасно показник порогу входу на ринок і вартість підтримання необхідних нормативів регулятора є непропорційно високими. Ці витрати не виправдовуються потенційними доходами від ведення професійної діяльності. Сильне регуляторне навантаження на емітентів і фінансових посередників не окупається та не надто допомагає інвесторам. Спостерігається розчарування в ефективності інститутів спільного інвестування (ICF). Не справилися надії щодо позитивного впливу на ринок страховиків, хоча бізнес з управління активами страховиків вважався перспективним. Не найкращим чином вплинули на ринок корпоративні дефолти, кількість яких зросла в період кризи.

Основним сегментом вітчизняного фондового ринку є ринок державних цінних паперів. На 67,0% інвестиційний портфель вітчизняних банків складається з державних облігацій. І саме ринок публічного державного боргу є на сьогодні найрозвиненішим завдяки зрозумілості і постійності функцій регулювання (монетарного, бюджетного, податкового) відносин між емітентом (державою) та інвесторами (банками). Однак більш потрібний для розвитку внутрішнього ринку є ринок корпоративних цінних паперів.

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

Станом на 31.12.2013 за ренкінгом компаній з управління активами (КУА) центральне місце за вартістю чистих активів займали ФІНЕКС-КАПІТАЛ – 232,083 млн грн, ІСУ, Інвестиційний капітал Україна – 212,672 млн грн, КІНТО – 146,349 млн грн.²³⁸

Подальша структурно-інституціональна трансформація фондового ринку в Україні передбачає розширення кола інвесторів. у тому числі й населення, підвищення надійності та ліквідності цінних паперів; оптимізацію структури активів і спеціалізації фінансових інститутів; подолання дефіциту надійних інструментів, об'єктивний розподіл учасників ринку відповідно до їхніх інвестиційних вподобань, перетворення фінансових інститутів у справді впливових гравців фінансового ринку; консолідацію фінансових ресурсів для розвитку національної економіки.

Досить далеким від європейських стандартів є функціонування ринку страхових послуг в Україні. У рейтингу ризикових страхових компаній за обсягом валових премій у 2013 р. перші десять місць зайняли: Кремінь – 1971 млн грн (у 2012 р. – 608 млн грн), АХА Страхування – 783 млн грн (у 2012 р. – 787 млн грн), Арсенал Страхування – 637 млн грн (у 2012 р. – 503 млн грн), ІНГО Україна – 631 млн грн (у 2012 р. – 544 млн грн), АСКА – 614 млн грн (у 2012 р. – 678 млн грн), Уніка – 589 млн грн (у 2012 р. – 666 млн грн), Альфа страхування – 586 млн грн (у 2012 р. – 463 млн грн), Провідна – 562 млн грн (у 2012 р. – 634 млн грн), Лемма – 509 млн грн (у 2012 р. – 378 млн грн), Українська страхова група – 505 млн грн (у 2012 р. – 450 млн грн). За розміром активів виділялись дві страхові компанії (станом на 01.01.2014): Кремінь – 2281 млн грн (на 01.01.2013 – 1716 млн грн), Лемма – 2254 млн грн (на 01.01.2013 – 2227 млн грн)²³⁹.

²³⁸ ТОП-100. Рейтинг крупнейших компаний Украины. – 2014. – № 2 (июль-август). – С. 50.

²³⁹ Там само. – С. 47, 48.

Серед ризикових видів страхування за рівнем страхових витрат, як правило, переважають добровільне медичне страхування (ДМС) та страхування наземного транспорту (КАСКО). Важливе значення має страхування життя, яке є не лише страхуванням від певних ризиків, а й способом збереження та накопичення грошей. В Україні поки що цей спосіб заощаджень не дуже популярний серед населення, що обумовлено наявністю альтернативних та більш звичних способів заощаджень (банківські вклади, дорогоцінні метали, нерухомість), недовірою до накопичувального страхування через фінансову кризу. Перспективними є страхування від ризиків стихійних явищ, страхування вантажів і багажу, іншого майна, страхування фінансових ризиків, добровільне страхування відповідальності, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників (ОСЦВА).

Аналіз рівня розвитку на ряду сегментів ринку фінансових послуг України дозволяє стверджувати, що зрілість фінансового ринку в цілому, насамперед, обумовлюється рівнем розвитку конкурентних механізмів, що забезпечує ринковим суб'єктам необхідні умови для організації своєї діяльності. Актуальною для української економіки є проблема пошуку шляхів формування дієвого конкурентного середовища на фінансовому ринку за умов підвищення ефективності його розвитку. Проте через недосконалість механізмів ринкового саморегулювання, нерозвиненість ринкової інфраструктури, недієвість державних інструментів регулювання реально існує проблема низької ефективності вітчизняного фінансового ринку.

Удосконалення системи регулювання фінансового ринку в Україні передбачає: подолання фрагментарності системи фінансового регулювання на основі формування системи інформаційної взаємодії та координації фінансових регуляторів; посилення пруденційного нагляду за розвитком фінансового ринку, підвищення дієвості моніторингу системних фінансових ризиків, забезпечення ефективного контролю за каналами

6. Структурно-динамічні зрушення на найважливіших товарних ринках України

поширення кризових явищ на фінансовому ринку; підвищення рівня координованості регуляторних заходів з відповідними заходами зарубіжних країн з метою забезпечення збалансованості потоків капіталу через кордони України. Важливим для регулювання ринку фінансових послуг є прогнозування на базі постійного моніторингу напрямів розвитку різних сегментів ринку, запобігання послабленню фінансової стабільності суб'єктів ринку, зниженню їх інвестиційної привабливості, усунення причин і підстав для можливості неплатоспроможності суб'єктів ринку чи їх банкрутства. Необхідним є постійне вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює діяльність фінансового ринку.

Безумовно, фінансовий ринок повинен бути більш корисним у забезпеченні ефективного переливу реального капіталу між сферами і секторами внутрішнього ринку України. Трансформації фінансового ринку в напрямі формування сучасного інституційного механізму перерозподілу власності буде сприяти структурно-інституціональній реструктуризації внутрішнього ринку, полегшенню процесу перерозподілу власності на користь більш ефективних власників і стратегічних інвесторів. В Україні у посткризовий період фінансовий ринок може і повинен відігравати більш активну роль при вирішенні ключових проблем соціально-економічного розвитку нашої країни.

7. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ І ВАРІАНТІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ У ПОСТКРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

7.1. Сучасний зміст трансформації конкуренції на внутрішньому ринку

У дослідженні структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку у посткризовий період важливим є не тільки визначення стану конкуренції на певний момент часу, але й передбачення ймовірного характеру її подальшого розвитку. Результати прогнозування майбутнього стану конкуренції на внутрішньому ринку дають можливість завчасно розробити заходи, які спрямовані на розвиток позитивних процесів і обмеження негативних тенденцій трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку.

Зв'язок між структурно-інституціональною трансформацією внутрішнього ринку і розвитком конкуренції є двостороннім: ефективна конкуренція сприяє трансформації внутрішнього ринку, а трансформація внутрішнього ринку, своєю чергою, забезпечує цивілізованість конкуренції і дієвість конкурентної політики. Серед заходів ефективного досягнення цілей структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку закономірно на перше місце ставиться розширення приватної ініціативи і конкуренції.

Україна не має іншого виходу у підвищенні ефективності функціонування внутрішнього ринку, крім структурно-інституціональної трансформації, враховуючи імператив адаптації національної економіки до вимог конкуренції на глобальних ринках. Така адаптація означає необхідність підвищення ефективності виробництва, пристосування структуризації внутрішнього ринку до умов глобальної конкуренції, підвищення рівня наукомісткості економіки шляхом масового запровадження інновацій та сприяння створенню нових видів бізнесу.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

Трансформація економічної конкуренції на внутрішньому ринку здійснюється в умовах турбулентності. Турбулентний процес характеризується збільшенням динаміки ендогенних і екзогенних процесів, що визначають особливості функціонування конкурентних відносин, в системі яких спонтанно виникають численні нелінійні збурення, що посилюють нестійкість економічної конкуренції, через що вона входить у біфуркаційний стан. Турбулентні процеси можливо інтерпретувати як спонтанне виникнення нових явищ, які формують нові просторово-часові структури у відкритих нестационарних системах.

Трансформація конкуренції відображає динаміку рівня конкурентної боротьби як продавців, так і споживачів, позиція і поведінка яких на ринку варіантні і завжди конкурентні. Конкуренція за володіння обмеженими ринковими благами змінює як економічні, так й соціальні позиції суб'єктів господарювання. Структурно-інституціональна трансформація внутрішнього ринку створює різноманіття передумов у формуванні цілей ринкових суб'єктів та підґрунтя стратегій їх досягнення, тобто розширює базу економічної конкуренції. Реальністю української економіки є те, що інституційна трансформація конкуренції відбувається в умовах масштабного тіньового господарства, масової корупції, при нерозвинених інститутах. Конкуренція буде ставати більш ефективною у процесі економічного зростання.

Суть і зміст трансформації конкуренції на внутрішньому ринку не в тому, що вона завжди успішно виконує свою роль, а в обґрунтуванні непередбачуваності втручання в ринково-конкурентні відносини зовні. Це означає, що державне втручання в процес трансформації конкуренції є досить суперечливим, маючи незаперечне позитивне значення, воно може завдавати суттєвої шкоди.

Однак, очевидно, що чим більше держава захищає і підтримує економічну конкуренцію на ринку, тим точніше ринкові механізми вимірюють витрати і результати діяльності суб'єктів господарювання на всіх рівнях внутрішнього ринку.

В. Геєць наголошує, що зміст трансформації конкуренції в економіці істотно пов'язаний із діяльністю держави, оскільки саме вона визначає законодавчі антимонопольні обмеження і має у своєму розпорядженні механізми, здатні запобігати надмірно жорсткій конкуренції. Крім того, реалізуючи економічну політику, держава може встановлювати певні правила, серед яких умови конкуренції є одними з фундаментальних²⁴⁰.

Вважаємо, що подальша трансформація конкурентних відносин пов'язана з реформуванням системи державного регулювання і, зокрема, з реалізацією захисних формалізованих процедур, які стимулюють ефективну конкуренцію. Це стосується, насамперед, заходів конкурентної політики. Важливим є пошук компромісу між зниженням бар'єрів входу на ринки, якщо останні дають у своєму функціонуванні збої (наприклад, внаслідок асиметричного розподілу інформації) і державним втручанням, компенсуючим провали ринку.

Посткризова трансформація конкурентних відносин позначається реформами саме у регуляторній сфері, що, зокрема, знаходить відображення у поліпшенні підприємницького клімату на внутрішньому ринку. Проблеми у підприємницькому середовищі обмежують мотивацію бізнесу до розвитку конкуренції на внутрішньому ринку. Підтримка конкуренції і дерегуляція підприємницького середовища передбачає, насамперед, здешевлення витрат на дотримання та виконання обов'язкових регуляцій на основі забезпечення повного виконання вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»²⁴¹.

Стан розвитку конкуренції відображає загальноекономічну ситуацію на внутрішньому ринку. Конкуренція не може бути кращою за ту ринкову систему, яку вона обслуговує.

²⁴⁰ Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – С. 431.

²⁴¹ Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України № 1160-IV від 11 вересня 2003 р. // <http://www.ark.gov.ua/blog/2013/09/26/zakon-ukra%D1%97ni-pro-zasadi-derzhavno%D1%97-regulyatorno%D1%97-politiki-u-sferi-gospodarsko%D1%97-diyalnosti-vid-11-veresnya-2003-roku-1160-iv>

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

Істотні поліпшення у сфері економічної конкуренції можливі лише як результат розвитку внутрішнього ринку. Конкуренція є вагомою рушійною силою розвитку внутрішнього ринку. Вона включає різноманітні форми суперництва суб'єктів господарювання на ринку за кращі умови реалізації товарів. Рівень конкуренції у межах того чи іншого сегмента внутрішнього ринку визначається кількістю продавців, часткою їх операцій на ринку, а також фактичними формами конкуренції, що застосовуються.

Модель розвитку конкуренції в умовах структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку полягає у розробці і реалізації такої конкурентної політики держави, яка стимулюватиме співробітництво між ринковими суб'єктами і державними владними органами з метою підтримки економічного зростання. Як відомо, в інституціональній теорії, на відміну від неокласичної, акценти зміщуються з аналізу ролі конкуренції в оптимальному розподілі обмежених ресурсів на дослідження інститутів, які сприяють або обмежують розвиток ефективної конкуренції.

У сучасній економіці відбувається інституційний розвиток і ускладнення самих конкурентних процесів. Формально діючі інститути стають неадекватними реаліям і перешкоджають трансформації економічної конкуренції. Ринкові агенти змушені на неформальному рівні змінювати існуючі правила або впроваджувати нові, що дозволяють обійти дані невідповідності. Інакше не може й бути в умовах відсутності на вітчизняному ринку інститутів, які б ефективно працювали, ринкова координація підміняється законом сильного, не створено системи справедливого правосуддя, панівне місце посідають корупція, адміністративний та силовий тиск. Вважаємо, що розвинута демократія, ефективні права власності та справедлива судова система є передумовами для трансформації конкуренції в напрямі забезпечення її вищої ефективності.

Протягом 90-х рр. ХХ ст. в Україні було, в основному, сформовано основи ринкових відносин та економічної конкуренції. Докорінно змінився характер економічної діяльності суб'єктів господарювання, які все більше почали орієнтуватися

на платоспроможний попит і кон'юнктуру ринку²⁴². Однак помітних успіхів у формуванні ефективного конкурентного середовища на внутрішньому ринку все ж досягнуто не було. Під конкурентним середовищем розуміємо характер взаємного позиціонування і взаємодії між ринковими суб'єктами, які працюють в одному чи суміжному сегментах товарного ринку.

Для розвитку і захисту конкуренції на внутрішньому ринку повинні виконуватися ряд умов, а саме: існування на ринку належного платоспроможного попиту і товарної пропозиції; створення однакових економічних й організаційних умов виробництва і збуту продукції для всіх учасників ринку. Забезпечення цих умов дозволить підвищити на внутрішньому ринку України рівень ефективності конкурентного середовища.

У цілому розвиток і трансформація конкурентних відносин повинні мати позитивний характер, сприяти підвищенню конкурентоспроможності економіки. Проте надто різке посилення конкурентного тиску часто призводить до протилежного результату – втрати суб'єктами внутрішнього ринку частини доходів, які слугують потенційними джерелами фінансування інноваційної діяльності як головного інструмента конкуренції. Це може закінчитися ліквідацією вітчизняних конкурентоспроможних підприємств і навіть цілих галузей з відповідним зменшенням зайнятості, доходів бюджету та населення, вимушеним зростанням імпорту тощо. Однак без виконання ринком функції «очищення» економіки від суб'єктів господарювання, які працюють неефективно і не спроможні витримувати ринкову конкуренцію, навряд чи можна досягти високого рівня конкурентоспроможності національної економіки у цілому²⁴³.

Слід відзначити значущість довгострокових наслідків трансформації ринку і конкуренції. Цікавою видається позиція

²⁴² Скрипниченко М. Індикатори ідентифікації небезпечних дисбалансів в економіках емерджентного типу / М. Скрипниченко, Г. Яценко // Економіка та прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 7–10.

²⁴³ Borla S. Spatial Competition and Merging Incentives when Firms Produce Complements / S. Borla // Regional Science and Urban Economics. – 2012. – Volume 42. – P. 221–223.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

А. Гальчинського щодо розвитку так званих «конвергентних ринків», позиція, яка, на думку вченого, може бути приводом для «принципової дискусії, конструктивного діалогу»²⁴⁴. А. Гальчинський вважає, що «... переваги конвергенції полягають у тому, що вона дозволяє лишатися самим собою, чим і сприяє реалізації енергетичного потенціалу не лише сильніших, а й кожного. ...Конкуренція – це прерогатива сильних, конвергенція – надбання всіх»²⁴⁵. Вважаємо, що конвергенція все ж не усуває природних суперечностей між суб'єктами ринку, завдяки яким виникає і має місце економічна конкуренція, яка існуватиме й в умовах так званого конвергентного ринку.

Стратегічна зорієнтованість трансформації конкуренції на внутрішньому ринку в Україні обумовлює необхідність впровадження модернізованих регуляторних механізмів, які забезпечують ефективне виконання державою її базових функцій щодо гарантування прав власності та дієвої підприємницької діяльності. Слід враховувати, що за умов посткризового загострення глобальної конкуренції варто очікувати посилення застосування зарубіжними конкурентами нових інструментів недобросовісної конкуренції, які можуть стати додатковим приводом для витіснення українських підприємств з ринку. Надзвичайно загрозливим для внутрішнього ринку України є подальше зниження рівня розвитку економічної конкуренції та посилення розбалансованості товарних ринків, посилення впливу імпортерів на формування товарної пропозиції, зниження конкурентоспроможності збутової мережі значної частини товарів національного виробництва порівняно з іноземними аналогами, посилення неефективної цінової політики, надмірна перевантаженість внутрішнього ринку посередницькими структурами тощо²⁴⁶.

²⁴⁴ Гальчинський А.С. Конвергентний ринок – методологія перспективи / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 9.

²⁴⁵ Там само. – С. 9.

²⁴⁶ Назиров К. Інституційні підвалини суб'єктного виміру господарчої системи в контексті розвитку національної конкурентоспроможності / К. Назиров, О. Яременко // Економічна теорія. – 2014. – № 2. – С. 21–24.

У цілому можна виділити п'ять основних пріоритетів трансформації конкурентних відносин на вітчизняному внутрішньому ринку у посткризовий період:

- 1) поглиблення глобалізаційної складової конкурентних відносин;
- 2) ускладнення взаємозв'язків між конкуренцією та інноваціями;
- 3) поглиблення мережевої взаємодії великого бізнесу із малим та середнім підприємництвом;
- 4) прискорення модифікації інституційних засад економічної конкуренції і монополізму;
- 5) посилення інформаційних аспектів розвитку конкурентного середовища внутрішнього ринку.

У рамках запропонованого теоретико-методологічного підходу можна сформулювати нове бачення трансформаційних процесів у сфері економічної конкуренції: ускладнення конкурентних процесів, краща збалансованість відносин між ринковими суб'єктами і державними владними органами, більш дієва інституційна відповідність правових (формальних) норм і неформальних правил і обмежень. Модель трансформації економічної конкуренції як істотні чинники передбачає врахування масштабності в економіці України тіньового господарства, корупції, нерозвиненості інститутів.

Розвиток глобалізації пов'язаний з підвищенням рівня відкритості національних економік, а отже, з істотним зростанням у межах кожного окремого внутрішнього ринку ролі імпортерів. В умовах глобалізації виникають глобальні ланцюги створення вартості, в які включені лише окремі українські підприємства²⁴⁷. Механізми формування економічної конкуренції в такому середовищі серйозно ускладнюються, а можливості виникнення різних деформацій і кризових явищ значно розширюються. Принципово по-новому постає проблема контролю за дотриманням правил міжна-

²⁴⁷ Cattaneo O., Gereffi G., and Staritz C. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective. The International Bank for Reconstruction and Development, 2010. – P. 15.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

родної конкуренції великими ТНК, здійсненням міжнародних корпоративних злиттів і поглинань.

На сучасному етапі глобалізації розробка і впровадження у виробництво нових перспективних технологій стають основною сферою конкурентної боротьби за лідерство між ТНК і національними товаровиробниками. Науково-технологічна революція створює принципово нові можливості для проведення інноваційної діяльності для зміни структурно-інституціональних пріоритетів і якості менеджменту. Глобальна конкуренція вже підійшла до такої ситуації, коли потрібно забезпечити трансформацію внутрішнього ринку на новій еколого-технологічній парадигмі та соціальних пріоритетах. Саме у перспективних і ще не опанованих технологічних напрямках формуються вирішальні передумови для перемоги у конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Поглиблення глобалізаційної складової конкурентних відносин змінює пріоритети промислової політики і політики імпортозаміщення. Активна промислова політика здійснюється в інтересах підвищення конкурентоспроможності, що відрізняється від традиційного розуміння імпортозаміщення, спрямованого на протекціоністський захист внутрішнього ринку і внутрішніх товаровиробників. По суті традиційне імпортозаміщення, відгороджуючи від конкуренції слабкі вітчизняні підприємства призводить до консервації застарілого і неконкурентоспроможного внутрішнього виробництва. Сучасне розуміння імпортозаміщення ґрунтується на більш високому рівні конкурентоспроможності продукції, що є адекватним для країн-членів СОТ.

В Україні за надмірного розвитку окремих виробництв, що склалося історично, і обмеженості місткості внутрішнього ринку певні підприємства, здебільшого великі підприємства гірничо-металургійного та хімічного комплексів, не мали іншої альтернативи, ніж орієнтація на зовнішні ринки. Проте їх роль у процесі глобальної конкуренції є дуже незначною. Це – типове явище всіх вітчизняних галузей, в яких розвивалися процеси трансформації: харчової промисловості та переробки

сільськогосподарських продуктів, машинобудування (автомобілебудування, авіабудування, ракетобудування, суднобудування), хімічної та нафтохімічної промисловості, металургії та оброблення металу.

Принципове значення для трансформації економіки конкуренції в умовах українського внутрішнього ринку має перехід на інноваційний шлях розвитку. Стратегія структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку повинна передбачати чітке спрямування конкуренції на забезпечення сприятливих умов для інноваційної діяльності. При цьому також відбувається ускладнення відповідних ринково-конкурентних механізмів. Інноваційні можливості ринку проявляються, на думку А. Гальчинського, на відстані від рівноваги. Чим далі від рівноваги, тим ринок стає інноваційно дієдатнішим, посилюються його зворотні зв'язки з неринковими, насамперед соціальними, політичними і духовними чинниками розвитку економіки²⁴⁸.

Для структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в Україні, особливо на її початкових стадіях будуть характерними, на наш погляд, не тільки кардинальні «проривні» інновації, що ґрунтуються на новітніх НДДКР, але й запозичення вже існуючих у світі технологій, на основі їх поступового поліпшення (іноді говорять про «інновацію позаду лідерів»). Як і у випадку із «проривними» інноваціями, самі по собі ринково-конкурентні відносини не можуть самотійно вирішити проблему такого технологічного запозичення. Тут важливе значення має державна інноваційна політика та її координація з конкурентною політикою.

Інноваційний розвиток ставить на порядок денний питання діяльності промислових формувань корпоративного типу, які зорієнтовані більше не на внутрішній, а на світовий ринок. Конкурентне середовище національного ринку із кількісним переважанням малого і середнього бізнесу є принципово іншим порівняно із середовищем, де репрезентативними є

²⁴⁸ Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 6.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

конкурентоспроможні на світових ринках великі компанії. Економічна наука традиційно вважала, що конкурентні ринки, як правило, пов'язані з діяльністю малих і середніх підприємств. Сучасна економічна ситуація ставить на порядок денний проблему поєднання великого, середнього і малого капіталу великих, середніх і дрібних підприємств²⁴⁹.

Конкурентна ситуація на товарних ринках принципово змінюється з появою і поширенням так званих «гнучких мереж бізнесу» (flexible business networks), тобто компаній, які можуть взагалі не володіти власними виробничими потужностями, але забезпечувати функціонування глобальної структури на основі власності на бренд (знак для товарів і послуг), концентрації у себе досліджень і розробок, необхідних для забезпечення динамічної конкурентоспроможності та оперування системою субпідрядів і франшиз, які розміщуються за принципом мінімізації витрат за умови дотримання корпоративних стандартів якості²⁵⁰. У цих умовах конкурентні відносини все більше поєднуються із принципами кооперації між ринковими суб'єктами (виникають відносини «співконкуренції»)²⁵¹.

Традиційна економічна теорія розглядає конкуренцію і кооперацію лише як протилежності. Дійсно, у випадку поодиноких взаємовідносин між двома суб'єктами господарювання на ринку співробітництво і конкуренція є полярними точками: співробітництво між суб'єктами зменшується щоразу, коли зростає конкуренція. Проте у більш складних ситуаціях співвідношення конкуренції і кооперації залежить від сукупності всіх аспектів взаємовідносин між суб'єктами господарювання, в тому числі очікування вигод від співробітництва, стосунків з третьою стороною тощо.

²⁴⁹ Березной А. Инновационные бизнес-модели в конкурентной стратегии крупных корпораций / А. Березной // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 65–71.

²⁵⁰ Dicken P. Global Shift: Reshaping the Geoeconomic Map in the 21st Century. – New York – London: The Guilford Press, 2003. – P. 265.

²⁵¹ Brandenburger A., Nalebuff B. Co-opetition: A revolution mindset that combines competition and cooperation: the game theory strategy that's changing the game of business. – New York : Doubleday Currency, 1996. – P. 15–24.

За мережевого типу організації межі між структурними підрозділами системи не є жорсткими, а залежність та підпорядкованість – функціональні, тобто такі, що визначаються факторами спільної діяльності. Саме завдяки цьому в межах мережевої структури досягається «стикування» протилежних принципів – суперництва та співробітництва, конкуренції та кооперації. Будучи основою нових організаційних форм, мережеві структури забезпечують тісну кооперацію великих, середніх і малих суб'єктів у межах загальної інформаційної, науково-технічної, фінансової і маркетингової мережі. За мережевою структурою в економіці можна вбачати форму координації економічної діяльності суб'єктів господарювання, які є юридично автономними та володіють комплементарними ресурсами, мають спільну мету та взаємозалежні у досягненні власних економічних цілей. Мережева економіка передбачає децентралізовану економічну діяльність рівноправних суб'єктів, яка координується ними через співконкуренцію своїх дій за допомогою відповідних інформаційних моделей з подальшим вибором оптимального варіанта спільної діяльності. Координація відбувається за рахунок спільно вироблених пріоритетів та цілей.

Конкуренція як головний принцип ринкових відносин доповнюється коопераційними зв'язками, які дають змогу концентрувати інтелектуальний потенціал, виробничі, фінансові і маркетингові ресурси учасників мережі, виводити їх на світовий ринок, утворювати одночасно певну систему розподілу ризику в боротьбі за ринок. Мережеві структури утворюються зі зв'язків з конкурентами за принципом структурної відповідності та структурної еквівалентності у співвідношенні «обсяг-ціна-якість продукції та послуг». Однак така кооперація не виключає конкуренції усередині мережі – між підприємствами, що виготовляють однотипну продукцію і послуги, – й підсилює конкуренцію між мережами на світовому ринку. Взаємодіючи в межах мережевої структури, суб'єкт господарювання реалізує свої переваги над іншими, а структура спрямована на підвищення спільної конкурентоспроможності

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

та дохідності. Крім того, всередині мережевої структури підприємства конкурують між собою за збільшення частки у загальному обсязі випуску.

Мережевий ефект взаємодії у сфері економічної конкуренції породжує нові явища зростаючої граничної корисності і зростаючої граничної продуктивності. Чим більший масштаб діяльності в таких умовах, тим вища ефективність використання додатково залучених ресурсів. Особливо ефект масштабу проявляється у межах мережі, яка використовує вироблені нею стандарти, що набувають ролі основного фактора конкурентоспроможності. В умовах мережевої економіки основну частку витрат на виробництво становлять витрати на науково-дослідні розробки, інновації, що дає змогу суб'єктам мережі модифікувати свою продукцію відповідно до запитів споживачів. Фокус уваги мережі переміщується з максимізації внутрішнього прибутку на максимізацію ефективності мережевої структури, що є невід'ємним атрибутом синергізму.

Важливо зазначити, що мережева логіка зумовлює виникнення детермінант вищого рівня, ніж конкретні інтереси, що відображені у формуванні таких мереж. Наявність мережевих структур на внутрішньому ринку означає, що вся ринкова спільнота підпорядковується мережевій динаміці з безпрецедентним зростанням масштабу інформації. Мережа, що складається з множини різноманітних автономних, але пов'язаних між собою безліччю ланцюжків суб'єктів, безперервно видозмінюється, трансформується й модифікується відповідно до зміни умов свого розвитку²⁵².

У межах мережевої економіки велике виробництво не пригнічується, а використовуються його переваги. Особливо це виявляється у політиці щодо наукомістких галузей та технічних нововведень. Навіть за розвиненого антимонопольного регулювання держава намагається обмежити конкуренцію у цих галузях на певний термін. Складність ситуації в українській економіці полягає у тому, що рівень концентрації та

²⁵² Геєць В. Модернізація в системі «суспільство – держава – економіка» / В. Геєць // Журнал європейської економіки. – 2014. – Том 13 (№2). – С. 111–114.

інтеграції капіталу, який перебуває в основі великого виробництва, недостатній. Необхідність стимулювання розвитку національного науково-технічного потенціалу вимагає зусиль зі збільшення масштабів виробництва. Однак при цьому не зменшується роль малого і середнього підприємства.

Структурно-інституціональна трансформація внутрішнього ринку потребує великих витрат. Однак малий і середній бізнес не спроможний їх профінансувати. На відміну від них, великі корпорації можуть досягти переваг, чим ще більше посилюють своє панівне становище на ринку. У цих умовах саме інтеграція великого, середнього і малого капіталу стає домінуючим трендом як найефективніший з погляду залучення інвестицій, використання новітніх методів управління та підвищення ефективності.

Поза мережевої взаємодії дрібний і середній бізнес завжди програватимуть конкурентну боротьбу великому капіталу. Дрібні суб'єкти господарювання не захищені, насамперед, від хижацького ціноутворення (*predatory pricing*)²⁵³, при якому великі компанії позбуваються конкурентів і продають товари на ринку за низькими цінами, що призводить до банкрутства дрібних підприємств.

На сьогодні основні індикатори присутності малого та середнього підприємства у структурі внутрішнього ринку України співмірні з показниками розвинених країн світу. Так, мале та середнє підприємництво в Україні забезпечує переважну частку робочих місць, а також значну частку ВВП країни та податкових надходжень до державного бюджету. Однак, насправді, вплив малого і середнього підприємництва на стан конкурентного середовища багатьох вітчизняних товарних ринків дуже незначний.

Сучасний етап трансформації конкурентних відносин відзначається незвичним інституційним синтезом конкуренції

²⁵³ Мак-Ги Дж. С. Хищническое снижение цен: дело компании Standart Oil (Нью-Джерси) / Мак-Ги Дж. С. // Теория отраслевых рынков. – СПб. : Экон. шк., 2003. – С. 567–621.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

та монополії²⁵⁴. Очевидно, що конкуренція і монополія не виключають, а взаємно доповнюють одна одну. Конкуренція породжує концентрацію виробництва, котра на певному етапі свого розвитку призводить до монополії. Саме тому для сучасного етапу розвитку економіки характерним є синтез конкуренції та монополії. Раціональне співвідношення монополії та конкуренції у розвинених країнах забезпечується шляхом регулювання діяльності суб'єктів за трьома напрямками: а) умови діяльності на внутрішньому ринку; б) захист від зовнішньої конкуренції; в) стимулювання конкуренції в мережевих структурах.

Зміна потоків ринкової інформації та явище асиметрії інформації в різних учасників ринку призводить до появи специфічних неформальних монополій. Ті з ринкових суб'єктів, які володіють повною інформацією, отримують фактичні конкурентні переваги аж до завоювання домінуючого становища на ринку. Розширення потоків інформації та можливостей доступу до інформаційних ресурсів набуває суперечливого характеру. Але цей процес має і серйозні негативні аспекти. Швидкість поширення інформації істотно випереджає потенціал її раціонального опрацювання. Тому інформатизація зовсім не веде автоматично до формування раціональних очікувань і раціональних моделей ринкової поведінки²⁵⁵. Для вітчизняних ринків типовою є ситуація недостатньої здатності ринкових суб'єктів отримувати та освоювати інформацію²⁵⁶.

За нинішніх умов як ніколи важливо оптимізувати конкурентні відносини на внутрішньому ринку, щоб забезпечити розвиток пріоритетних секторів економіки і водночас досягти ефективності використання ринкових ресурсів. Стратегічна

²⁵⁴ Шнипко О.С. Державна політика сприяння конкуренції / О.С. Шнипко // Конкурентоспроможність української економіки / [за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – С. 411–417.

²⁵⁵ Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 26.

²⁵⁶ Маслов А.О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення / А.О. Маслов. – К. : Аграр Медіа Груп, 2012. – С. 49–50.

оцінка змісту трансформації конкуренції є тим інструментом, який дозволяє на якісно новому рівні визначати пріоритетні напрями структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку в цілому. У ринковій економіці неможливо досягти стабільного успіху, якщо держава не буде ефективно регулювати ринково-конкурентні відносини, постійно моніторити інформацію про зміни на товарних ринках, складати на їх основі прогнози для обґрунтування подальшої діяльності. Об'єктивно необхідним є науково обґрунтоване передбачення напрямів трансформації конкуренції на внутрішньому ринку, її можливого стану в майбутньому, альтернативних шляхів її розвитку, а також строків досягнення певних визначених параметрів.

Постановка проблеми про взаємозв'язок ринку, конкуренції і структурно-інституціональної трансформації пояснює зацікавленість суспільства в інституційних перетвореннях для забезпечення розвитку внутрішнього ринку. Проте світові приклади реалізації стратегії трансформації внутрішнього ринку (в тому числі й невдалі) вимагають додаткових наукових досліджень, більш детального й уважного ставлення до питання про роль конкуренції на внутрішньому ринку, що трансформується, чіткішого визначення відповідних пріоритетів.

7.2. Три варіанти трансформації конкурентних відносин в Україні

Можливі три варіанти трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці:

1) перший варіант – розвиток економічної конкуренції на основі більш ефективного функціонування малого та середнього бізнесу. Однак сьогодні, в умовах глобальної конкуренції, можливості застосування механізму трансформації конкурентних відносин в економіці України шляхом здійснення заходів підтримки малого і середнього підприємництва є обмеженими. Водночас подальша деконцентрація може

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

призвести до зниження конкурентоспроможності великих вітчизняних компаній на зовнішніх ринках;

2) другий варіант – трансформація конкурентних відносин на основі підтримки розвитку великих суб'єктів господарювання на вітчизняному внутрішньому ринку. При цьому останніми роками тенденція до розвитку великих українських корпорацій посилилася, що свідчить про високий рівень концентрації суб'єктів господарювання українського ринку. Водночас, починаючи з початку 2000-х рр., має місце негативний інституційний тренд до олігархізації національної економіки. Реалізація зазначеного варіанта в умовах відсутності необхідних ресурсів для істотного та швидкого нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної вітчизняної продукції може призвести до негативних наслідків для вітчизняного внутрішнього ринку щодо посилення його монополізації;

3) третій варіант – розв'язання проблеми трансформації конкуренції на внутрішньому ринку в посткризовій економіці на основі ефективного поєднання великого, середнього і малого підприємництва з переважанням великого бізнесу в пріоритетних сферах діяльності та малого і середнього бізнесу на ринку споживчих товарів і послуг, що буде сприяти розвитку конкуренції, її захисту й обмеженню монополізму в умовах посилення мережевої організації національного виробництва.

Виділення вищезазначених трьох варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку України у посткризовий період корелюються з трьома традиційними варіантами розв'язання будь-яких інших соціально-економічних проблем: «регресивним» варіантом (підвищення рівня монополізації економіки, зниження ефективності та інтенсивності конкуренції, розширення тінізації та корупції), «інерційним» варіантом (стабілізація наявного стану конкурентних відносин) та «модернізаційним» варіантом (формування більш ефективної конкуренції, посилення інтенсивності конкурентних відносин, зниження адміністративних бар'єрів) та ін.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Реалізація третього найоптимальнішого варіанта трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку України передбачає:

– створення передумов для розвитку ефективної конкуренції шляхом координації промислової, інвестиційної, інноваційної, аграрної, зовнішньоекономічної, цінової політики та політики захисту прав споживачів з антимонопольно-конкурентною політикою; сприяння розвитку вітчизняного підприємництва; усунення або зниження бар'єрів вступу на товарні ринки та виходу з них, зокрема для стимулювання вступу нових суб'єктів господарювання на ринки з обмеженими можливостями для розвитку конкуренції; сприяння розвитку інфраструктури товарних ринків; забезпечення прозорості процесів концентрації прав власності;

– удосконалення державної політики у сфері захисту економічної конкуренції, зокрема в частині подальшої гармонізації законодавства про захист економічної конкуренції з європейським законодавством у відповідних сферах, насамперед удосконалення державного регулювання товарних ринків;

– стимулювання конкуренції у сфері внутрішньої торгівлі та протидію монополізації оптових ринків; здійснення прозорої та контрольованої політики у сфері внутрішньої торгівлі; використання практики державного замовлення з метою впливу на ринкову кон'юнктуру; стимулювання видів економічної діяльності, пов'язаних з імпортозаміщенням;

– залучення інститутів громадянського суспільства до участі у формуванні та реалізації антимонопольно-конкурентної політики.

Щодо першого варіанта трансформації конкурентних відносин в Україні, то мале і середнє підприємництво сприяє стабільності внутрішнього ринку та підвищенню рівня життя громадян. У результаті відкриття власної справи та самозайнятості знижується рівень безробіття та підвищується рівень доходів населення, що сприяє зростанню сукупного попиту на внутрішньому ринку. Розвиток малого і середнього підприєм-

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

ництва створює належне середовище для трансформації конкуренції на внутрішньому ринку. В Україні проблеми у сфері економічної конкуренції мають місце у зв'язку із нерівномірністю розподілу малого і середнього підприємництва за видами економічної діяльності. У сфері торгівлі та послуг частка суб'єктів малого і середнього підприємництва становить 64,7% їх загальної кількості, сфері промисловості – 13,0%, сільського господарства – 13,1%, будівництва – 9,2%²⁵⁷.

Розширення сфери діяльності малого і середнього підприємництва передбачає:

– дерегуляцію господарської діяльності, у тому числі в результаті: спрощення порядку започаткування та припинення підприємницької діяльності, удосконалення процедур ліцензування та отримання документів дозвільного характеру, упорядкування та удосконалення процедур здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, зменшення кількості заходів державного нагляду (контролю), усунення дублювання функцій та необґрунтованого втручання держави у господарську діяльність;

– розширення можливостей доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва до отримання кредитних ресурсів, у тому числі в результаті: розроблення та впровадження нових фінансових інструментів, надання гарантій за кредитами; залучення міжнародних організацій до кредитування, створення умов для запровадження суб'єктами малого і середнього підприємництва систем управління якістю продукції.

Позитивне значення для трансформації конкурентних відносин матиме прискорення розвитку та підвищення конкурентоспроможності малого і середнього підприємництва на вітчизняному і світовому ринку шляхом впровадження інноваційних технологій; зменшення обсягів тіньового обороту у сфері малого і середнього підприємництва; активізації

²⁵⁷ Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – 24 верес. – С. 12.

застосування фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів; забезпечення пріоритетного розвитку малого і середнього підприємництва у сфері промисловості та сприяння насиченню товарних ринків високоякісною конкурентоспроможною вітчизняною продукцією; активізації формування інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва у регіонах України. Трансформація конкурентних відносин на основі збільшення внеску малого і середнього підприємництва в національну економіку матиме й вагомий соціальний ефект, йдеться про підвищення рівня зайнятості шляхом активного залучення молоді, сільського населення, жінок, пенсіонерів та людей з обмеженими можливостями.

Запровадження у свій час спрощеної системи оподаткування призвело до істотного розширення масштабів дрібного підприємництва, зменшення кількості юридичних і збільшення кількості фізичних осіб, що займаються підприємництвом. Переваги малого підприємництва очевидні: висока мобільність, що дозволяє максимально наблизити товари і послуги до споживачів (покупців), зручний режим роботи та ін. Однак об'єкти малого бізнесу часто не відповідають сучасним вимогам, в них відсутні належні зручності для споживачів (покупців), а також необхідні умови праці.

Трансформація конкурентних відносин на внутрішньому ринку шляхом інтенсивного розвитку малого і середнього підприємництва має серйозні негативні наслідки. Неприятливим чинником є зниження ролі великих перспективних організаційно-економічних структур у сучасній економіці, насамперед корпоративного капіталу. Сподівання на те, що в умовах інформаційної економіки відбудеться істотне підвищення ефективності малих форм підприємництва, що малий і середній бізнес вийде на перші місця щодо стимулювання економічного зростання, динаміки структури світової економіки в цілому не підтвердилися.

Трансформація конкурентних відносин на основі розвитку малого і середнього підприємництва та ефективної конкуренції відбувається дуже суперечливо і однобічно. Склад учасників

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

внутрішнього ринку розширюється, однак проблеми його реструктуризації, оптимізації рівня концентрації суб'єктів господарювання на ринку, зниження вхідних бар'єрів на ринок залишаються і навіть загострюються. З одного боку, дійсно формуються передумови ринкової ситуації ефективної конкуренції, коли на внутрішньому ринку діє велика кількість незалежних суб'єктів господарювання, які мають однаковий рівень (або з незначною різницею) частки на ринку, а потенційні конкуренти мають можливість досить легко вступити на певний товарний ринок. З іншого боку, обмежуються сфери поширення сучасної прогресивної форми структури внутрішнього ринку – олігополії, яка передбачає різноманітні ринкові ситуації так званої обмеженої, але не менш ефективної конкуренції.

Ситуація погіршується у зв'язку з тим, що масового характеру в середовищі малого бізнесу набула недобросовісна конкуренція. Обман споживачів, введення їх в оману щодо справжньої якості товару, що реалізується, стало звичним явищем. Типовим є низький рівень економічної культури і соціальна безвідповідальність серед вітчизняних малих і середніх підприємців, готових торгувати будь-якими товарами, навіть неякісними і загрозливими для здоров'я споживачів.

Щодо аграрного ринку в Україні, то не вирішують багатьох проблем аграрного розвитку малі фермерські господарства. Ці господарства, засновані на особистій праці селян, за рівнем застосовуваних аграрних технологій «застрягли» приблизно на початку ХХ ст. Сільська економіка, де дрібним господарствам належить лівова частка виробництва, не стає більш ефективною.

Оскільки в умовах глобалізації вимоги до якості й безпеки харчових продуктів зростають, не обійтися без технологічного переоблаштування і модернізації українських дрібнотоварних господарств. Нині ситуація складається так, що ці дрібні аграрні структури, яким вдавалося виживати навіть у найскладніші кризові часи, вже найближчим часом можуть втратити ринкові перспективи, адже Україна, вступивши в СОТ

і уклавши угоду про асоціацією із ЄС, взяла на себе жорсткі зобов'язання, пов'язані із забезпеченням безпечності харчових продуктів. Дрібні селянські господарства в Україні до таких вимог сьогодні не готові, вони не в змозі самотійно ані замінити застарілі технології більш сучасними, ані розширити або спеціалізувати виробництво, а держава не має фінансових ресурсів для модернізації цього сектора сільської економіки²⁵⁸.

Держава в Україні в сучасних умовах не здатна взяти на себе значну частину витрат зі створення інфраструктури і надання послуг малим селянським господарствам, а отже не може сприяти становленню сучасних сімейних ферм і цивілізованих кооперативних підприємств та об'єднань. Основними дійовими особами в переоблаштуванні малих селянських господарств повинні стати сільські обслуговуючі кооперативи. Сформувати дієві конкурентні відносини без сільських обслуговуючих кооперативів на вітчизняному внутрішньому ринку аграрної продукції в умовах переважання дрібнотоварного виробництва неможливо.

Характерним прикладом неефективності конкурентних відносин, що формуються на основі дрібного сільськогосподарського підприємництва є ситуація на вітчизняному ринку молока незбираного для промислової переробки. Націлений на максимальний прибуток посередницький бізнес, користуючись роз'єднаністю малих селянських господарств, при закупівлях молока занижує ціни, а при наданні своїх послуг – надмірно підвищує тарифи. Таким чином, більша частина доходів від виробленого в селянських дворах молока осідає в посередників. І це при тому, що у майже 4,5 млн господарствах населення в Україні виробляється 77,5% (у 2013 р.) загальної кількості виробленого в країні молока²⁵⁹.

Позитивна трансформація конкурентних відносин на вітчизняному внутрішньому ринку могла б бути пов'язана із

²⁵⁸ Кириленко І. Г. Глобалізація ноосфери & перспективи України / І.Г. Кириленко. – Вінниця : Нілан, 2014. – С. 351–359.

²⁵⁹ Статистичний щорічник України за 2013 р. – К. : Державна служба статистики України. – С. 262.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

розвитком малого й середнього підприємництва на основі його горизонтальної інтеграції на засадах кластерної організації. Такий підваріант трансформації конкурентних відносин, зокрема, доцільно здійснювати для агропромислового виробництва, харчової та легкої промисловості, тобто у тих сферах, які не вимагають високої капіталомісткості та концентрації виробництва, а тому є прийнятними для ефективної роботи малих і середніх підприємств. Перспективами для вітчизняного малого і середнього бізнесу є сфери транспортно-логістичних, лікувально-оздоровчих, курортно-туристичних послуг і готельного бізнесу. Позитивне значення тут має переважне залучення до матеріального забезпечення їх діяльності продукції вітчизняних товаровиробників.

Поки що мале і середнє вітчизняне підприємництво не в змозі вести ефективну конкурентну боротьбу із засиллям імпорту на внутрішньому ринку. У такій ситуації неможливо стає й державна політика імпортозаміщення, яка не може бути доповнена державною підтримкою структурних зрушень в економіці. Посткризове зростання виробництва в українській економіці може відбуватися значною мірою завдяки експортоорієнтованим галузям, в яких переважає великий бізнес.

Підвищення ролі великого бізнесу в забезпеченні економічного зростання є визначальним чинником високого рівня конкурентоспроможності економік провідних країн світу. Великі корпорації та їх об'єднання забезпечують технологічний прогрес й перетворилися на найбільш динамічні структури, які формують стійке підґрунтя для розвитку глобалізованої економіки²⁶⁰. Цьому сприяє насамперед концентрація капіталу, загострення конкуренції на світових ринках, посилення процесів транснаціоналізації²⁶¹. Усе це підвищує значущість

²⁶⁰ Cadbury A. Highlights of the Proposals of the Committee on Financial Aspects of Corporate Governance / Contemporary Issues in Corporate Governance / A. Cadbury // Edited by D.D. Prentice and P. R. J. Holland. – New York : Oxford University Press. – 1993. – P. 45–49.

²⁶¹ Федулова Л.І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України / Л.І. Федулова // Економіка та прогнозування. – 2004. – №4. – С. 12–15.

другого варіанта трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку в посткризовій економіці на основі розвитку великого вітчизняного підприємництва.

Вплив великого, насамперед корпоративного бізнесу на розвиток конкуренції є досить вагомим. Великі масштаби корпоративної власності безумовно обмежують конкуренцію. Проте не слід ототожнювати великий бізнес і монополію. Великі корпорації далеко не завжди виступають як монополістичні структури, діяльність яких проявляється у вигляді встановлення жорстких цін, свідомого обмеження випуску продукції та патентного контролю²⁶². Слід відзначити концептуальні ідеї Й. Шумпетера щодо інноваційної ролі великих корпорацій та їх взаємодії з конкуренцією. Швейцарський економіст Г. Бортіс стверджує у цьому зв'язку, що навіть картелі можуть мати позитивний вплив на економіку, оскільки вони сприяють формуванню стабільного середовища для підтримання підприємницької активності у довгостроковій перспективі²⁶³.

У розвинених країнах світу основним суб'єктом внутрішнього ринку є великі корпорації. Тому велика корпоративна форма організації підприємництва повинна стати основним джерелом структурно-інституціональних перетворень й на внутрішньому ринку України. Це пов'язано з тим, що великий капітал здатний забезпечувати розвиток сучасного виробництва, формувати і нарощувати виробничий потенціал та сприяти досягненню конкурентних переваг на ринку. Витіснивши економіку «досконалої конкуренції», багатогалузеві корпорації забезпечили новий простір для інноваційного зростання на базі нових технологій.

Великий конкурентоспроможний бізнес, створений на основі консолідації капіталу через капіталізацію прибутку

²⁶² Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; пер с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова и др. – М. : Эксмо, 2007. – С. 462–465.

²⁶³ Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейнсіанської політичної економії / Г. Бортіс ; пер. з англ. Т. Бардадим. – К. : Києво-Могилянська академія, 2007. – С. 417.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

і нагромадження власності, у тому числі й шляхом її придбання за кордоном, дасть змогу українським компаніям витримувати конкуренцію на світових ринках. В Україні необхідне створення сприятливого середовища для формування на базі великого національного капіталу потужних вітчизняних транснаціональних компаній. Держава має сприяти формуванню великих компаній, які створюватимуть конкурентноспроможні товари, забезпечуватимуть раціональне співвідношення спеціалізації та універсалізації національного виробництва, що є необхідним для успішної участі у глобалізації конкуренції²⁶⁴.

Активний розвиток великого капіталу у стратегічних та інфраструктурних галузях економіки в Україні є важливим чинником забезпечення стабільності розвитку внутрішнього ринку. Саме великі вітчизняні компанії виявилися тими нечисленними підприємницькими структурами в Україні, які здатні здійснювати інноваційне інвестування. Крім того, великий капітал активно проводить політику підвищення рівня власної прозорості та відкритості, поступово сприяючи проникненню в українське підприємницьке середовище цивілізованих прийомів ведення бізнесу. Подальший прогрес у подоланні тіньового характеру діяльності великого українського капіталу залежатиме значною мірою від того, наскільки, з одного боку, український великий приватний капітал усвідомить свою роль у державотворчих процесах, а, з іншого, – яких змін зазнає державна політика й чи буде вона сприяти легітимному розвитку великого капіталу.

Особливо слід відзначити ефективність діяльності великих вертикально інтегрованих бізнес-структур, в яких компанії-учасники здійснюють різні стадії виробництва продукту, тобто функціонують за принципом замкненого технологічного циклу – від видобутку сировини, виготовлення проміжної продукції, комплектуючих до випуску готового кінцевого продукту через власну транспортну і збутову мережу. В основі вертикально

²⁶⁴ Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у трьох томах. Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – С. 62.

інтегрованої корпорації перебуває модель об'єднання суміжників, а процес вертикального злиття – це процес злиття в одну компанію або перехід під єдиний контроль кількох підприємств, що здійснюють різні стадії (етапи) виробництва за повним технологічним циклом того чи іншого кінцевого продукту.

Спонукальними мотивами вертикальної інтеграції є по-перше, економія на трансакційних витратах, які можуть знижуватися при використанні корпорацією ресурсів вузької спеціалізації, оскільки ринок таких активів монополізований, а виробники стикаються з невизначеністю, пов'язаною з постачанням таких ресурсів. По-друге, мотивом вертикальної інтеграції великого капіталу є асиметричність інформації, а якраз саме вертикальна інтеграція й дає змогу покращити інформаційний обмін. По-третє, вертикальна інтеграція сприяє збільшенню прибутків, оскільки результатом інтеграції є зниження витрат виробництва кінцевої продукції.

Однак при вертикальній інтеграції великого бізнесу проявляються й монополістичні тенденції. О. Уільямсон у цьому зв'язку звертає увагу на те, що значний інтерес до вертикальної інтеграції виробництва обумовлений тим, що така інтеграція може використовуватися як стратегія обмеження конкуренції²⁶⁵. Так, наприклад, вертикально інтегровані компанії досить широко застосовують інструменти цінової дискримінації, що дає змогу встановлювати різні ціни для різних покупців. Йдеться про те, що зниження ціни проміжного товару при високій еластичності попиту можливе лише при об'єднанні в одну компанію, що важливо на локальних ринках. Крім того, можливим є збільшення монопольної влади, оскільки моносонічну владу закупівельних фірм постачальники сировини можуть подолати лише за умови об'єднання в одну структуру²⁶⁶.

²⁶⁵ Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О.И. Уильямсон // Теория фирмы / [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб. : Экон. шк., 1995. – С. 29–45.

²⁶⁶ Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 28–37.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

Горизонтально інтегровані корпоративні структури – це об'єднання, в яких компанії-учасники здійснюють одні й ті самі операції або виробляють одну й ту саму продукцію, а горизонтальне злиття – це об'єднання в одну корпорацію або перехід під єдиний контроль кількох підприємств, що здійснюють одні й ті самі стадії виробництва, або виробляють одну й ту саму продукцію. Картель – це об'єднання підприємств переважно однієї галузі, які зберігають свою виробничу та комерційну самостійність і укладають угоду про ціни, обсяги виробництва, ринки збуту. У багатьох країнах створення картелів заборонено антимонопольним законодавством, але проблема картельних змов на внутрішньому ринку завжди була і залишається надзвичайно гострою²⁶⁷.

Взаємодія підприємств на засадах інтеграції і диверсифікації діяльності та капіталу здійснюється на основі утворення фінансово-промислових груп (ФПГ), які виступають організаційно-економічним інструментом забезпечення як горизонтальної, так і вертикальної інтеграції промислових підприємств, транспортних, будівельних, торговельних та фінансово-кредитних компаній. Спонукальними мотивами до такої інтеграції є потреба в координації діяльності спеціалізованих підприємств, що функціонують за принципом замкненого технологічного циклу і мають спільні інтереси у виробництві та реалізації, а також потреба у залученні і концентрації фінансових та інвестиційних ресурсів з наданням можливості вільного маневрування ними. Сучасна ФПГ – це сукупність юридичних осіб, які функціонують як головна і дочірні компанії, що повністю або частково об'єднали свої ресурси. ФПГ за рахунок акумуляції коштів і особливостей внутрішньої організаційної структури створюють можливість керованого розвитку, диверсифікації виробництва, зменшення ризиків інвестування, концентрації ресурсів з метою реалізації найбільш ефективних інвестиційно-інноваційних проектів і програм.

²⁶⁷ Стахєєва Г.О. Контроль за концентраціями між суб'єктами господарювання в системі антимонопольного права Європейського Союзу / Г.О. Стахєєва. – Одеса : Фенікс, 2014. – С. 17–21.

Вагомою перевагою ФПГ є те, що підприємства одного технологічного ланцюга, які входять до складу групи, можуть використовувати механізм трансфертних цін. Ці підприємства розраховуються між собою за реалізовані товари і надані послуги не за ринковими, а за більш низькими трансфертними цінами. Крім того, застосовується також повне або часткове перенесення ПДВ з проміжних стадій реалізації однієї юридичної особи-постачальника іншій юридичній особі в межах однієї ФПГ на кінцевий у технологічному ланцюгові етап реалізації готової продукції. Безумовно, трансфертне ціноутворення створює умови для посилення монопольної влади великих корпорацій на внутрішньому ринку. Світовий досвід свідчить про неоднозначні та суперечливі наслідки державного антимонопольного регулювання трансфертних цін.

Посиленню монополістичних тенденцій в економіці сприяє узгодження інтересів великого бізнесу і державного чиновництва. Близькість до держави дозволяє ФПГ лобіювати державну допомогу. Її отримання часто пов'язане з додатковими «соціальними зобов'язаннями» (наприклад, підтримання зайнятості), що стає перешкодою для реструктуризації та підвищення ефективності виробництва. Крім того, спільність інтересів ФПГ і високопоставлених чиновників дозволяє блокувати виділення державних ресурсів іншим, більш ефективним компаніям, що є меншими за розмірами²⁶⁸.

Конкуренція, яка посилювалася між самими ФПГ, сприяла тому, що з 2000 р. вони розпочали в Україні легітимізацію своєї діяльності. Інституціоналізація при цьому відбувалася у різних формах – від запровадження системи господарських договорів між постійними контрагентами до активної участі керуючої компанії у приватизації державних об'єктів. Починаючи з цього періоду, спостерігається намагання українських ФПГ наблизити прийоми та методи ведення бізнесу до світових стандартів, що обумовлено прагненням позбутися

²⁶⁸ Яковлев А. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса / А. Яковлев, Ю. Симачев, Ю. Данилов // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 73–75.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

тіньового минулого й перейти до нової ролі визнаних суб'єктів глобальних ринків²⁶⁹.

Так, зокрема мета ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) полягає в «становленні «СКМ» не тільки як провідної фінансово-промислової групи в Україні, але і як конкурентоспроможного та успішного бізнесу на міжнародному рівні»²⁷⁰. Основними напрямками діяльності групи «СКМ» є гірничо-металургійний бізнес, енергетичний бізнес, фінансовий бізнес, телекомунікації, нерухомість, глиновидобування, торгівля нафтопродуктами, машинобудування, роздрібна торгівля та ін. Асоційованими компаніями «СКМ» є «Запоріжжкокс», «Донецьк-кокс», Новотроїцьке рудоуправління, «Кривбасвибудпром», Криворізький залізорудний комбінат, «Дніпроенерго», «Донецьк-обленерго», «Астеліт», «ММДС Україна» та «Донецьк-гірмаш»²⁷¹. Енергетичний бізнес сконцентровано у компанії «ДТЕК», що на 100% входить до групи «СКМ», і була створена у 2005 р. Вона є на сьогодні успішнішою вертикально-інтегрованою енергетичною компанією України. Основні підприємства «ДТЕК» – це об'єднання «Павлоградвугілля», «Шахта «Комсомолець Донбасу», центральні збагачувальні фабрики, «Курахівська», «Добропільська», «Жовтнева», «Павлоградська» (усі працюють у сфері видобутку і збагачення вугілля). Виробництво представлено компанією «Східенерго» (Луганська, Зуївська та Курахівська ТЕС), а дистрибуцією електроенергії займається «ПЕМ-Енерговугілля» і «Сервіс-Інвест». До складу ДТЕК також входять сервісні, інжинірингові компанії та структури соціального призначення.

У гірничо-металургійному комплексі діяльність «СКМ» здійснюється у рамках групи «Метінвест», яка є міжнародною вертикально інтегрованою гірничо-металургійною групою компаній, що розміщені в Україні, країнах Європи та США.

²⁶⁹ Точилін В.О. Вертикально-інтегровані структури гірничо-металургійного комплексу України: стан та напрямки розвитку / В.О. Точилін, В.В. Венгер // Економіка і прогнозування. – 2008. – №3. – С. 75–81.

²⁷⁰ [http://www.scm.com.ua /m /documents/SCM_SustainabilityReport_08-09_ukr.pdf](http://www.scm.com.ua/m/documents/SCM_SustainabilityReport_08-09_ukr.pdf).

²⁷¹ http://www.scm.com.ua /m /documents/SCM_AR2011_ukr.pdf.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Група управляє всім виробничим ланцюгом – від видобутку залізної руди та коксівного вугілля до виробництва напівфабрикатів та готової металопродукції. Холдинговою компанією групи «Метінвест» є голландська компанія Metinvest B.V. «Метінвест» є найбільшим виробником сталі в Україні.

Проведення антитерористичної операції в Донбасі та руйнування у цьому регіоні багатьох підприємств зменшило фінансово-виробничий потенціал ФПГ «СКМ».

У табл. 7.1 показано десять найбільших холдингів і груп в економіці України. Перші місця за обсягом чистого доходу і прибутку займають дві структури СКМ – Менінвест Холдинг ДТЕК.

Таблиця 7.1

**Найбільші холдинги і групи в економіці України
у 2012–2013 рр.***

№ пор.	Холдинги і групи	Чистий дохід			Чистий прибуток		
		2013, млн грн	2012, млн грн	2013, приріст, %	2013, млн грн	2012, млн грн	2013, приріст, %
1	Метінвест Холдинг	102366	100438	1,92	3133	3556	-11,89
2	Донецька паливно-енергетична компанія (ДТЕК)	92817	82581	12,40	3332	5954	-44,04
3	Енергоринок	85489	82143	4,07	50	44	13,70
4	Нафтогаз України	74610	97420	-23,41	-12521	-10020	24,96
5	Мегаполіс-Україна	28715	27452	4,60	898	444	102,51
6	Індустріальний Союз Донбасу	26650	29196	-8,72	287	144	99,47
7	Пром-Газ-Інвест	20215	-	-	-979	-	-
8	ГазУкраїна-2020	17542	6947	152,52	0	1	-105,97
9	Миронівський хлібопродукт	11827	11248	5,15	1198	2478	-51,65
10	Інтерпайп Україна	9124	9058	0,73	247	438	-43,52

* Джерело: ТОП-100. Рейтинг крупнейших компаний Украины. – 2014. – № 2. – (июль-август). – С. 11.

Табл. 7.2 містить перелік двадцяти найбільших компаній України за обсягами чистого доходу і прибутку, а також чисельності персоналу.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

Таблиця 7.2

Двадцять найбільших компаній України за обсягом чистого прибутку у 2012–2013 рр.*

№ пор.	Компанії	Чистий дохід			Чистий прибуток		Персонал		
		2013 млн грн	2012 млн грн	2013 приріст, %	2013 млн грн	2012 млн грн	2013 чисельність	2012 чисельність	2013 приріст, %
1	АрселорМіттал Кривий Ріг	28251	28896	-2,23	-1517	-2892	30324	32539	-6,81
2	АТБ-Маркет	28160	21239	32,58	235	284	39762	30726	29,41
3	Маріупольський металургійний к-т ім. Ілліча	23912	24346	-1,78	-2930	-2782	31917	35915	-11,13
4	Фоззі-Фуд	23553	19860	18,60	0	0	29349	34674	-15,36
5	Укрнафта	21101	20683	2,02	190	1428	26767	27908	-4,09
6	Азовсталь	20882	22790	-8,37	-2513	-2695	12359	12309	0,41
7	Укртатнафта	18370	19996	-8,13	260	-1206	4448	4539	-2,00
8	Золотий Екватор	18339	15129	21,22	7	6	7737	7294	6,07
9	Енергоатом	17236	18381	-6,23	-4076	-3106	34746	35029	-0,81
10	Епіцентр К	16543	14693	12,59	440	581	20212	18506	9,22
11	ДТЭК Дніпрообленерго	16028	15941	0,54	91	172	7675	8027	-4,39
12	Укртрансгаз	15695	16441	-4,54	-1254	453	24541	25542	-3,92
13	Кернел – Трейд	15017	16660	-9,86	355	322	702	641	9,52
14	Алчевський металургійний к-т	14757	14439	2,20	-1743	-1027	14241	12848	10,84
15	ОККО-Бізнес	14456	13585	6,41	84	154	173	159	8,81
16	Донецьксталь – металургійний з-д	14276	18137	-21,29	79	450	10386	10483	-0,93
17	Запоріжсталь	13579	15560	-12,73	8	-1606	16355	18063	-9,46
18	Київенерго (ДТЭК)	13514	16411	-17,65	1004	2376	12051	12708	-5,17
19	ДТЭК Східенерго	13511	14437	-6,42	1943	1661	4425	4848	-8,73
20	Північний гірничо-збагачувальний к-т	13345	11466	16,39	4442	3546	6697	6808	-1,63

* Джерело: ТОП-100. Рейтинг крупнейших компаний Украины. – 2014. – № 2. – (июль-август). – С. 23.

Очевидно, що ФПГ в Україні поступово стають каркасом національної економіки. Зараз в основному завершено період їхнього інституційного оформлення. Загалом українські ФПГ зуміли зберегти свій потенціал на фоні глобальної фінансово-економічної кризи. Українська практика засвідчила, що саме такі групи можуть обходити формальні інститути через зв'язки власності, встановлювати «особливі» відносини з органами державної влади та здійснювати прямий тиск на регуляторні органи. Українські ФПГ зробили певний позитивний внесок у розвиток інститутів корпоративного управління і фінансового

посередництва. Однак реально існує й небезпека того, що така модель «економіки інсайдерів» стане однією з основних перешкод на шляху подальшого розвитку внутрішнього ринку України. Ця модель з її постійним трендом до олігархізації економіки за своєю природою несумісна з ефективною конкуренцією, сприяє непрозорості та корупції, відштовхує іноземних інвесторів, стимулює високий рівень монополізації економіки, ускладнює процеси, пов'язані з широким доступом українських підприємств до іноземних ринків²⁷².

Загрози монополізації є вкрай негативним наслідком розвитку великого підприємництва. Американський дослідник проблем конкуренції та антимонопольного регулювання Д. Арментано стверджує, що просте скорочення числа фірм чи зростання коефіцієнта концентрації здійснює суперечливий вплив на реальну конкуренцію, яка може й загостритися після злиттів²⁷³.

Гострою проблемою на внутрішньому ринку стає трансформація концентрації власності у ринкову владу. Загроза монополізації – принципова характеристика трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку за варіантом розвитку великого капіталу. Економіка України характеризується досить високою концентрацією власності при пануванні невеликої кількості бізнес-груп. За таких умов трансформація конкуренції супроводжується серйозними додатковими ризиками. Вектор розвитку великого капіталу призводить до зростання рівня X-неефективності, наявність якої характерне для монополізованих ринків.

Монополізм великих ринкових суб'єктів є закономірним результатом процесу нагромадження капіталу. Ринкову владу суб'єкти господарювання можуть використовувати на шкоду розвитку внутрішнього ринку. Звичною практикою стало укладення негласних (таємних) угод, які використовуються для досягнення панівного становища великих компаній, що

²⁷² Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [за ред. Л.І. Федулової]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – С. 157–169.

²⁷³ Арментано Д. Антитраст против конкуренции / Д. Арментано. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 159–167.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

узгоджують свою поведінку на внутрішньому ринку. До економічних факторів обмеження конкуренції при цьому належать: поведінка великих суб'єктів внутрішнього ринку; наявність ринкових структур, які здійснюють антиконкурентні дії; діяльність природних монополій.

Дуже суперечливим є вплив великого підприємництва на конкурентні відносини у сфері внутрішньої торгівлі. Створення великих торговельних компаній часто супроводжується витісненням із торгівлі невеликих підприємств, що об'єктивно призводить до скорочення робочих місць. Непоодинокими є факти, коли торговельні компанії, укладаючи великі контракти з виробниками, диктують свої умови постачальникам. Підрив конкуренції у відносинах між торговцями і постачальниками полягає в тому, що великі торговельні підприємства можуть істотно впливати на формально самостійних постачальників щодо обсягів виробництва, закупівельних цін й умов постачання товарів. Поряд з великими підприємствами у внутрішній торгівлі повинні діяти також і звичайні продуктові й промтоварні магазини, де малозабезпечені чи невибагливі покупці можуть купити відносно дешеві споживчі товари. Тобто на ринку повинні завжди залишатися ніші для дрібних торговельних об'єктів.

Другий варіант трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку України матиме свій позитивний результат лише за умови, що держава проводитиме виважену та гнучку конкурентну політику, яка при цьому не перешкоджатиме динамічному розвитку великих національних корпоративних структур.

Щодо третього (найефективнішого) варіанта трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовий період, то він пов'язаний із проведенням дієвих структурних змін і технологічної модернізації виробництва на основі розвитку мережових форм інтеграції великого, середнього і малого бізнесу. Такі інтегровані фінансово-промислові мережі здатні акумулювати власні значні інвестиційні ресурси і забезпечувати масовість виробництва; вони, як свідчить світовий досвід, зосереджують у себе переважну більшість

прикладних наукових досліджень, здійснюються у країні, та виступають основними суб'єктами впровадження інноваційних технологій і продуктів. Організаційна цілісність цих мереж, поряд з переліченими характеристиками, дозволяє проводити узгоджену науково-технологічну політику на підприємствах з різними технологічними укладами, об'єднаних в один технологічний ланцюг, що забезпечує масштабність інноваційної модернізації в цілому по країні та, відповідно, її сукупну ефективність.

Утворення в Україні інтегрованих мереж (насамперед, у високотехнологічних секторах, пріоритетних з точки зору бажаних структурних змін) сприятиме підвищенню стійкості вітчизняних товаровиробників в умовах загострення міжнародної конкуренції, запобігатиме перетворенню їх на периферійні виробничі потужності у складі іноземних корпорацій. Тому доцільним є послаблення норми антимонопольної політики щодо верхніх граничних меж концентрації виробництва, враховуючи той факт, що національна економіка є повністю відкритою. За таких умов мінімізується загроза монополізації внутрішнього ринку суб'єктами, утвореними у процесі консолідації вітчизняних виробничих активів²⁷⁴. Тобто, сучасна антимонопольна політика має орієнтуватися не стільки на масштаби корпорацій і частки ринків, які вони займають, скільки на конкретні прояви монопольної (антиконкурентної) поведінки.

Пошук форм оптимального поєднання великих, середніх і малих підприємств у процесі удосконалення конкурентного середовища внутрішнього ринку потребує системного аналізу практики господарювання суб'єктів внутрішнього ринку, моніторингових досліджень мережевих структур, визначення змін, що відбуваються внаслідок інформаційних змін на ринку, врахування різноманітних організаційно-інституційних чинників тощо. Мережева організація – це сукупність підприємств, діяльність яких координується ринковими механізмами, систе-

²⁷⁴ Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації / Ю.В. Кіндзерський. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2013. – С. 489–493.

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

мою замовлень на постачання продукції та розвитком гнучких взаємовідносин з іншими фірмами на основі використання інформаційних технологій.

В умовах інформаційної економіки будь-яка, навіть найбільша корпорація, вже не може залишатися замкненою та самодостатньою, вона повинна поступитися місцем мережевим організаційним одиницям – таким, що засновані на принципах децентралізації, участі й координації. Мережева структура є оптимальною для прийняття рішень у невизначеному середовищі внаслідок відкритості для інновацій, високого ступеня динамічності та адаптивності²⁷⁵. Нові економічні форми утворюються навколо глобальних мережових структур капіталу, управління та інформації, а здійснюваний через такі мережі доступ до технологічних знань стає основою високої конкурентності і конкурентоспроможності.

На відміну від ієрархії, яка відображає підпорядкованість та вертикальний характер взаємодії, мережа є проявом закономірності формування нового способу організації, що дає змогу оптимізувати взаємозалежність підприємств, поєднуючи переваги як горизонтального, так і вертикального типів економічної організації²⁷⁶. Синергізм діяльності мережових структур виникає і розвивається за принципом симетрії. Мережева економіка є складовою інформаційної економіки і пов'язана з виникненням нових суб'єктів господарської діяльності – виробничих мереж, до компетенції яких входить глобальне виробництво. Інформаціонально-глобальна економіка все більше ґрунтується на мережевому принципі, в межах якої відбувається безперервний рух товарів, послуг, капіталів та інформації, створюються принципово нові умови для ефективної трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку.

Приєднуючись до мережі, суб'єкти малого і середнього бізнесу усвідомлюють, що шляхом співпраці можна отримати

²⁷⁵ Тарасевич В. Про синергетику інновацій / В. Тарасевич // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 65–69.

²⁷⁶ Мандибур В.О. Закономірності ієрархічного та мережевого структуривання корпоративного капіталу в умовах глобалізації / В.О. Мандибур, Г.Ю. Потапчук // Економіка і управління. – 2007. – № 3. – С. 15–18.

нові конкурентні переваги, збалансовані з конкурентними перевагами всіх мережевих партнерів. Мотивацією до ведення економічної діяльності в межах мережевої структури є взаємний розподіл ризиків, зменшення невизначеності бізнес-середовища, взаємовигідний обмін нематеріальними ресурсами тощо. Конкурентні переваги створюються за рахунок того, що мережі найкраще пристосовані до інформаційного середовища, обміну інформацією, створення нових знань і обміну цими знаннями. Мережа заощаджує ресурси кожного окремого учасника і посилює кумулятивний ефект витрат на пошук нових технологій, вона реагує на зміни і відтворює їх, залучає всіх своїх учасників до генерації змін, пошуку нових шляхів розвитку.

Переваги мережевої організації підприємництва полягають у підвищенні адаптивності суб'єктів господарювання, суттєвому зменшенні витрат; зростанні рівня зайнятості, залученні до спільної діяльності в межах мережі найкращих партнерів. Водночас серед недоліків цього варіанта трансформації конкурентних відносин можна назвати надмірну залежність суб'єктів господарювання від топ-менеджменту, загрозу надмірного ускладнення дій на ринку внаслідок різноманітності учасників мережі й незрозумілості щодо членства в ній, гальмування розвитку підприємницької ініціативи через недостатньо визначену її мотивацію, ресурсну залежність тощо.

Проблема інтеграції великого, середнього і малого бізнесу повинна розглядатися крізь призму синергетичного ефекту, при якому результати діяльності мережевого об'єднання перевищують сукупність результатів окремих підприємств – її членів. За стратегічного підходу йдеться про можливість посилення конкурентних позицій учасників мережевого об'єднання на ринку. У межах трансакційного підходу передбачається, що мережа є джерелом економії трансакційних витрат унаслідок взаємодії між собою суб'єктів мережевої структури.

Класичним прикладом функціонування мережевого об'єднання, яке забезпечує ефективну трансформацію конкурентних відносин, є кластерна форма організації виробництва. Кластери слід розцінювати як об'єкт промислової політики у територіальному розрізі й одночасно як важливий елемент забезпе-

7. Обґрунтування змісту і варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці

чення поєднання інтересів суб'єктів даного кластеру, створення сприятливих умов для розширення економічних можливостей конкретних територій. Сьогодні недооцінка кластерної форми організації виробництва спричиняє нераціональне використання і значні втрати фінансових, трудових і природних ресурсів, надконцентрацію економічної активності в одних регіонах і недовикористання можливостей інших.

Для трансформації конкурентних відносин у сфері внутрішньої торгівлі України також характерним є розвиток великих торговельних підприємств. Йдеться про формування найбільш ефективних і прогресивних торговельних форматів, об'єднання магазинів в єдину торговельну мережу. Великі торговельні мережі мають можливість максимально зменшувати свої витрати обігу, орієнтуючись на відносно невисоку норму прибутку, що сприяє більшому обсягу продаж.

Тенденція до зростання великоформатності внутрішньої торгівлі проявляється в Україні все більш повно. Це пов'язано насамперед, із комплексністю закупівель, коли покупці з метою економії часу і зручності прагнуть до придбання різних товарів в одному торговельному підприємстві (під «одним дахом»). У розвинених країнах великоформатна торгівля, як правило, займає домінуючі позиції на ринку, її інтереси враховує промисловість, вона може забезпечувати рентабельну торгівлю якісними товарами за цінами, доступними всім верствам населення.

Таким чином, можна вважати, що кожний із запропонованих варіантів трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку у посткризовій економіці має як позитивні риси, так і негативні моменти. Очевидно, що якісне конкурентне середовище – це головна умова подальшого розвитку внутрішнього ринку в Україні. Основним результатом подолання світової фінансової кризи має стати саме прискорення структурно-інституціональних реформ і створення стимулів для ефективної конкуренції і підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників, що надалі дозволить відновити процес економічного зростання в Україні.

8. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

8.1. Особливості структурного механізму розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України

Структурний механізм розвитку конкуренції на внутрішньому ринку трактується нами як внутрішня організаційна будова конкурентних відносин, а також як сукупність методів, інструментів і важелів управління розвитком конкуренції. Процеси, які відбуваються у сфері економічної конкуренції об'єктивно зумовлюються наявним діапазоном стратегічного маневрування у ринковій діяльності суб'єктів господарювання. Структурний аналіз еволюції та передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку передбачає врахування також інституціонального механізму, який, створюючи організаційно-нормативні умови для розвитку конкуренції, сприяє ефективній реалізації конкурентних цілей і завдань ринкових суб'єктів. Структурний механізм розвитку конкуренції характеризує системне узагальнення сукупності способів організації конкурентних відносин на внутрішньому ринку. Структурний механізм розвитку конкуренції у широкому розумінні складається з ряду конкретних інструментів та їх комбінацій, одночасно кожен з цих інструментів – це окремий структурний механізм у вузькому розумінні.

У контексті структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку структурний механізм розвитку конкуренції набуває додаткових характеристик. Так, зокрема, цей структурний механізм «запускає» в дію систему стимулів трансформації внутрішнього ринку, задаючи алгоритм поведінки ринкових суб'єктів. Крім того, структурний механізм розвитку конкуренції – це і форма підпорядкування ринкової організації поведінковому раціоналізмові, який є способом пристосування ринкових суб'єктів до певних інституційних правил.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Структурний механізм розвитку конкуренції не є універсальним оптимізуючим чинником ринкових процесів. Інша справа, що деформовані структурні інструменти можуть створювати ситуацію, коли поведінковий раціоналізм (або ірраціоналізм) підкорятиме собою ринкові процеси. Внаслідок цього впливу реальні способи організації ринкових відносин можуть відрізнятися від очікуваних. При цьому кожен тип структурних інструментів розвитку конкуренції може бути охарактеризований за ознакою функціональної відстані між проголошеними і реальними інституціональними способами взаємозв'язків суб'єктів на внутрішньому ринку.

Присутність на ринку сильніших конкурентів за потенціалом, ресурсами та іншими перевагами може бути непереборною перешкодою для продажу продукції. Тому необхідні дослідження кількості та розмірів підприємств як факторів, що впливають на рівень конкуренції. Частка ринку відображає такі структурні зміни, як ступінь конкуренції суб'єктів, що діють на ринку, та прихід на ринок нових конкурентів. Аналіз структури ринку необхідний для прийняття рішень про поведінку ринкових суб'єктів.

Основними елементами ринку є попит (покупці), пропозиція (продавці), ціна і конкуренція. Структура ринку характеризується чисельністю і розподілом продавців та покупців, рівнем диференціації продукту, наявністю або відсутністю бар'єрів входження на ринок нових фірм, рівнем вертикальної інтеграції підприємств, ступенем диверсифікації виробництва фірми²⁷⁷. За структурою та змістом більшість ринків є багатоглядними, поліструктурними, поліформними та багатоглядними.

У неокласичній теорії, ще починаючи з ідей А. Маршала, виділяють, як правило, чотири базових ринкових структури чи типи побудови ринку: досконала конкуренція, монополія, олігополія, монополістична конкуренція. Типовими ознаками

²⁷⁷ Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : монографія / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 121–129.

ринкової структури, які визначають її специфічні особливості, є: кількість продавців, кількість покупців, природа продукту, умови входження на ринок і виходу з нього, інформованість і мобільність ринкових агентів.

Слід зазначити, що вагомі аргументи на користь значущості структурного механізму розвитку конкуренції на внутрішньому ринку є очевидними. Вони підкріплюються, насамперед, неоднозначними результатами розвитку внутрішнього ринку після кризи 2008–2009 рр. у провідних країнах світу, а також у більшості постсоціалістичних країн, а це прямо стосується економіки України.

Особливості структурного механізму розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України пов'язані з недостатнім рівнем зрілості конкурентного ринкового середовища, що негативно позначається на кон'юнктурі ринків та умовах підприємництва. Це, насамперед, монополізм і недобросовісна конкуренція на ринку товарів і послуг, неефективність діяльності об'єктів ринкової інфраструктури. Нині мають місце значні обсяги тіньового обігу товарів і коштів, що перешкоджає розвиткові конкуренції та унеможливорює застосування ринкових методів ціноутворення і формування пропозиції відповідно до зміни кон'юнктури товарних ринків.

Основна проблема аналізу структурного механізму розвитку конкуренції на вітчизняному внутрішньому ринку – дослідження співвідношення між монопольними і конкурентними ринковими структурами. Як відомо, класична доктрина беззастережно схвалювала конкуренцію, вважаючи, що вона відповідає інтересам суспільства, і цілковито негативно ставилася до монополії як до антисуспільного явища. Наслідком неадекватної уяви про конкуренцію був розгляд монополістичних проявів майже всіх видів діяльності, через які здійснюється реальна конкуренція, серед них: диференціація продукту, підвищення його якості, знижки, реклама, пошук дешевших джерел сировини тощо. Дж. Стіглер у праці «Досконала конкуренція: історичний ракурс» зазначав, що до

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

1871 р. в основній течії економічної думки проблемі конкуренції не приділялося належної уваги²⁷⁸.

У сучасних реаліях вже не можна говорити про чисту конкуренцію та чисту монополію, оскільки існують чимало невідомих раніше проміжних «монополоїдних» форм.

Серед негативних проявів структурної невідповідності між конкуренцією і монополією в економічній літературі кінця ХІХ – початку ХХ ст. існували проблеми нерівноправних стосунків між великим капіталом і дрібними підприємцями, можливості зниження якості продукції та гальмування науково-технологічного процесу. У ХХ ст. спектр наукових пошуків значно розширився. Економісти почали звертати більше уваги на загострення конкуренції, активізували дослідження форм і методів конкуренції, її еволюцію та появу нових форм.

Глибокий аналіз структурного співвідношення конкуренції і монополії здійснили Дж. Робінсон і Е. Чемберлін. Дж. Робінсон, зокрема, стверджувала, що конкуренція продовжує існувати і за наявності у фірм ринкової влади, однак примушує їх вишуковувати нові, переважно нецінові методи конкурентної боротьби²⁷⁹. Як модель структури ринку Дж. Робінсон припускає поліваріантність ринкової рівноваги та різних цін на ринках. Тому ринкова структура може бути різноманітнішою, ніж «досконало конкурентна» або «монопольна». При цьому у межах своєї моделі Дж. Робінсон довела, що монопольна ціна не є ані довільною, ані максимально можливою на ринку, а за певних умов обсяг випуску продукції при монополії може перевищувати цей випуск за умов досконалої конкуренції. У зв'язку з тим, що монополізм є породженням висококонцентрованого виробництва, існує ефект економії від масштабу, оскільки з розширенням обсягів виробництва

²⁷⁸ Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Теория фирмы / [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб. : Экон. шк., 1995. – С. 227–243.

²⁷⁹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – С. 102–110.

відбувається зниження рівня постійних витрат на одиницю продукції, що призводить до економії сукупних витрат підприємства. Так ситуація робить необхідним визначення масштабів економії коштів від монополізації виробництва та з'ясування того, наскільки значною повинна бути ця вигода, щоб можна було вважати не тільки допустимою, а й бажаною монополізацію виробництва.

Е. Чемберлін аналізував риси, які притаманні як «чистій» конкуренції, так і «чистій» монополії, оскільки вони є взаємопов'язаними у випадках монополістичної конкуренції. Він вважав, що більшість ринкових ситуацій містять у собі як конкуренцію, так і монополію. Тому всюди, де це має місце, буде помилкою не брати до уваги одну з цих складових і розглядати ситуацію як складену цілком з елементів іншої²⁸⁰. Дослідження олігополістичного і монополістичного ринків потребує аналізу поведінкових особливостей фірм у різних ситуаціях. Домінуванню конкурентних сил стає на заваді диференціація продукту, що обумовлюється його характеристиками та перевагами споживачів. Ступінь диференціації продукту залежить від рівня стандартизації, яка використовується у великих компаніях з метою отримання економії, що обумовлена масштабами виробництва.

Недолік теоретичних моделей Робінсон і Чемберліна полягав у припущенні, що відхилення від досконалої еластичності попиту означають недосконалість конкуренції. На практиці для конкурентної активності найбільш сприятливою є еластичність попиту, яка дещо менша від досконалої еластичності, оскільки при цьому досягається більша різноманітність товарів. Однак найголовніше, щоб конкуренція сприяла поширенню благ, забезпечувала б високу та стабільну зайнятість²⁸¹.

Й. Шумпетер одним із перших запропонував новий підхід до оцінювання ролі монополій на ринку не крізь призму

²⁸⁰ Чемберлін Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М. : Экономика, 1996. – С. 256–258.

²⁸¹ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селегмен. – М. : Прогресс, 1968. – С. 327–342.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

протиставлення їх конкуренції, а з позиції постійної взаємодії з конкуренцією, коли монополії є невід'ємним елементом конкурентного процесу. Він стверджував, що руйнівна конкуренція, боротьба за сфери впливу, обмежувальна підприємницька практика веде до надмірного витрачання коштів (витрати на рекламу, купівля патентів, створення надлишкових виробничих потужностей). Монополізація, що спричинена концентрацією капіталу, не усуває конкуренції, а ще більше загострює та видозмінює її.

Монополістична діяльність висококонцентрованих ринкових структур є досить суперечливою і складною проблемою. У реальному житті досить проблематично чітко розмежувати позитивні та негативні результати діяльності монополістичних ринкових структур, визначити ту межу, за якою вони створюють загрози для розвитку внутрішнього ринку.

Й. Шумпетер дійшов висновку, що існують переваги, яких у принципі можна досягти конкурентному підприємству, однак гарантовані вони тільки монополістам. Так, наприклад, монополія спроможна мати на порядок більш стійкий фінансовий стан навіть за умови, що за різних рівнів виробничої та організаційної ефективності монополітні ціни не обов'язково є вищими за конкурентні²⁸².

Дж. Гелбрейт звернув увагу, що за умов олігополії силою, що врівноважує ринок, є нові стримуючі чинники, які перебувають на боці покупців та постачальників. Олігополія володіє здатністю найбільш успішно використовувати технічні нововведення. Дж. Гелбрейт визнає дію механізму саморегулювання у корпоративній економіці, доводячи це фактами посилення концентрації капіталу. Основою великої корпорації є, на думку Дж. Гелбрейта, поєднання передової новітньої техніки з масованим застосуванням капіталу, що обумовлює необхідність довгострокового планування. Така позиція відстоює необхідність створення та підтримки державою системи «урівноважуючих сил» через сприяння появі нових

²⁸² Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – С. 478–481.

олігополій – конкурентів великим корпораціям, а не ліквідації їх на основі антимонопольного законодавства²⁸³.

На олігопольному ринку постійно виникають кризові явища. Вже сама присутність на ринку двох-трьох олігополістів може бути сприйнята іншими ринковими суб'єктами як натяк про наближення «атаки» на ціни. Постійно формуються очікування, що олігополісти підірвуть стабільність цін. У результаті криза може початися взагалі без втручання компаній-олігополістів.

Низька ефективність ринків, що перешкоджає перетіканню праці і капіталу в найбільш ефективні сектори, означає ризик консервації ринкової структури. Недостатній рівень конкуренції на товарних ринках пов'язаний з несприятливими умовами ведення підприємницької діяльності, наявністю надмірного неринкового монопольного сектора. Низька ефективність ринків спостерігається при високих і зростаючих витратах його суб'єктів. Одночасно має місце слабка залученість вітчизняних олігополій у світовий ринок, що створює перешкоди для розширення несировинного експорту та інтеграції українських компаній у глобальні ланцюжки виробництва²⁸⁴.

Дослідження структурного механізму розвитку конкуренції на внутрішньому ринку пов'язано з вирішенням проблеми співвідношення між структурою ринку та антиконкурентною поведінкою ринкових суб'єктів. Часто необґрунтовано вважається, що необхідною і достатньою умовою конкуренції є наявність великої кількості продавців і близькість ринку до стану «досконалої конкуренції». Небажання чи неготовність бачити динамічний нерівноважний характер ринку призводить до того, що реальна конкурентна поведінка взагалі виходить з поля зору економістів, що зосереджені на

²⁸³ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт – М. : Эксмо, 2008. – С. 35.

²⁸⁴ Гудим К. Пріоритетні форми та напрями функціонування сучасного міжнародного бізнесу / К. Гудим // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 77–80.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

показниках концентрації чи на інших структурних ознаках (часто формальних) монополізму.

Кінець XIX – початок XX ст. характеризувався домінуванням «поведінкового» підходу при аналізі співвідношення між «структурою» і «поведінкою» на ринку. Представники такого підходу відстоювали думку, що наявність у компанії ринкової влади не може бути підставою для визнання її порушником антимонопольного законодавства. При цьому вважалося, що коли компанії у монополізованій галузі не займаються антиконкурентними діями, то така галузь спроможна забезпечити високий рівень ефективності, впровадження нововведень, а також виробництво якісних товарів за прийнятими цінами. Подальший розвиток «поведінкового» підходу виявився у прийнятті і закріпленні «правила розумності», відповідно до якого незаконною оголошувалася лише та монополія, дії якої призводили до необґрунтованого обмеження конкуренції, що виходило за межі нормальної ділової етики.

Велика депресія у 30-х р. XX ст. змусила переглянути панівний на той час «поведінковий» підхід. Потужні корпорації-монополісти були визнані одними з найбільших винуватців глибинних кризових явищ в економіці. Сформувалася майже одностайна думка, що підприємства, які функціонують у галузі з високою концентрацією, неодмінно обмежуватимуть умови ділової практики. Це означало, що ринкова влада компанії з самого початку має визнаватися негативною за своїми наслідками. Такий підхід до питань співвідношення між структурою та поведінкою ринкових суб'єктів було названо «структуралістським».

Однак, починаючи з 70-х р. XX ст. цей підхід зазнав критики. Причинами цього були значні ускладнення процедури і затягування розгляду судами антитрестівських справ, зростаюча відкритість американської економіки для іноземного капіталу, загальні тенденції лібералізації економічних систем. Найбільш гостро критикували «структуралістський» підхід представники Чиказької економічної школи (У. Баумоль,

Дж. Панзар, Р. Уїллінг), які висунули концепцію «досконало змагальних ринків»²⁸⁵.

Підвищення рівня ринкової концентрації не завжди має антиконкурентний характер щодо ринкової поведінки. Відновлення високого рівня концентрації та скасування традиційного антитрестівського регулювання слугували основним інструментом підвищення міжнародної конкурентоспроможності та ефективності національних економік, проведення структурних реформ, модернізації виробництва у розвинених країнах²⁸⁶.

Однак у процесі концентрації капіталу як складного явища економіки існує й інший прояв. Великі компанії, концентруючи у себе значну частину ринкової пропозиції, здатні самі формувати попит, а не пристосовуватися до нього. Як підсумок, ринкова конкуренція, залишаючись формою суперництва ринкових суб'єктів та зовнішньою регулюючою силою щодо їх діяльності, зазнає суттєвої модифікації. Висококонцентрований капітал, змінюючи ринкові правила гри, породжує нові форми конкуренції, дуже часто більш жорсткі й агресивні: монополістичну конкуренцію між фірмами, кожна з яких володіє певним елементом монополії щодо пропозиції своїх товарів; олігополістичну конкуренцію між кількома фірмами, що виявляють здатність до узгоджених дій на ринку; приховану конкуренцію між фірмами, які уклали між собою ринкову угоду та ін.

Укрупнення масштабів підприємницької діяльності – необхідна, але не достатня умова для розвитку вітчизняного внутрішнього ринку. Постає завдання не просто нарощування масштабів бізнесу, а й удосконалення його організаційних та інституційних структур.

²⁸⁵ Андріященко Е. К вопросу о методологии анализа картельных соглашений / Е. Андрященко, А. Заздравных // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 53–58.

²⁸⁶ Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації / Ю.В. Кіндзерський. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2013. – С. 492–495.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

На внутрішньому ринку України гостро постає проблема розвитку цивілізованої конкуренції. На тих товарних ринках, де монополії найбільш сильні, необхідно створити конкурентні умови навіть за рахунок зниження митних бар'єрів і як наслідок притоку імпортованих товарів. Таким способом вітчизняні товари можна зробити більш конкурентоспроможними. Монополії мають обмежуватися, оскільки є серйозною перешкодою для розвитку конкуренції. Для вже існуючих монополій має бути визначено термін на приведення їх діяльності у відповідність до правил і норм захисту конкуренції. Інша справа, що визначити ці монополії, а вони здебільшого мають інституційний характер, не просто. Йдеться про те, що у конкурентній боротьбі переважають далеко не ті суб'єкти господарювання, хто насправді перспективний у технологічному та організаційно-структурному плані, а ті підприємницькі структури, хто зумів інституціонально інтегруватися в систему влади, становлячи її економічну опору.

У 2010–2013 рр. за сприяння тодішньої влади на внутрішньому ринку України істотно зміцнилися позиції великих російських компаній. Ці компанії значною мірою почали контролювати український ринок мобільного зв'язку: найбільший оператор «Київстар» повністю належав підконтрольній «Альфа-груп» VimpelCom Ltd, а другою за величиною «Мтс-Україна» почала володіти ВАТ «Мобільні телесистеми» (входить в АФК «Система»). У чорній і кольоровій металургії компанія «Євраз» володіє Дніпропетровським металургійним заводом і рядом інших великих підприємств, «Русал» придбав Запорізький алюмінієвий і Миколаївський глиноземний комбінати, а «Северсталь» почав належати завод «Дніпрометіз». Російські інвестиції були представлені і в інших галузях української економіки, хоча і не в настільки значному обсязі. Так, в нафтогазовому секторі великі активи мають «Лукойл» (автозаправна мережа) і «Роснефть» (Лисичанський НПЗ), в машинобудуванні – «ВСМПО – Авісма», ГАЗ і «Об'єднані

машинобудівні заводи», в цементній промисловості – «Євроцемент», в харчовій промисловості – колись російські, а нині міжнародні компанії «Вімм-Білль-Данн» і «Юнімілк» (після злиття офіційна назва: група компанії «Danone-Юнімілк»).

Забезпечення розвитку конкуренції на вітчизняних товарних ринках є важливим фактором підвищення ефективності функціонування таких ринків та економіки в цілому. Наявність ефективної конкуренції забезпечує встановлення цін на рівні, наближеному до граничних витрат, найбільш повне використання ресурсів сприяє створенню нових видів продукції, робіт і послуг, розробленню нових способів їх виробництва та реалізації. Розвиток конкуренції на товарних ринках є засобом забезпечення сталого економічного зростання, удосконалення механізму державного регулювання товарних ринків²⁸⁷.

Принципово нові моменти в структурний механізм розвитку конкуренції вносить кластерна форма організації виробництва. Кластер характеризується такими структурними рисами: широкий спектр високотехнологічних компаній, а також компаній сфери послуг; висока частка наукових досліджень і розробок; взаємодія зі споживачами в процесі розробки продукції; переважання малих і середніх підприємств. Ці риси відрізняються від специфіки традиційних галузей і відображають основні принципи концепції гнучкого виробництва. Чинниками розвитку конкуренції на основі створення кластерів є: поява попиту на розробку нових технологій, їх технічну реалізацію; створення інфраструктури для розробки і реалізації цих технологій; просторова близькість джерел попиту і пропозиції.

Для кількісної оцінки структури ринку використовуються показники: концентрації, а саме: загальний рівень активності

²⁸⁷ Концепція Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2012 р. № 690-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014-2024 роки» // Урядовий кур'єр. – 2012. – 4 жовт. – С. 10.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

великих підприємств, рівень домінування на ринку одного або кількох продавців, рівень монопольної влади, масштаби фірм, крива концентрації, індекси концентрації, а також показники видів і рівнів бар'єрів входження на ринок нових фірм, рівня диверсифікації фірм за продуктовими лініями, рівня вертикальної інтеграції фірм.

Існують два головних параметри для визначення рівня ринкової концентрації ринків: кількість продавців на ринку та розподіл ринкових часток суб'єктів господарювання, що реалізують товар на ринку. Рівень концентрації буде вищим, якщо на ринку функціонує менша кількість суб'єктів господарювання. За однакової їх кількості рівень концентрації тим вищий, чим більша нерівномірність у розподілі ринкових часток.

Показниками концентрації товарних ринків є: зворотна величина до кількості суб'єктів господарювання у галузі, коефіцієнт концентрації, індекс Херфіндаля–Хіршмана, коефіцієнт Лінда, індекс Ханна–Кея, коефіцієнт відносної концентрації, коефіцієнт ентропії, показник відносної ентропії, дисперсія логарифмів ринкових часток і коефіцієнт варіації, коефіцієнт Джині. Найбільш застосовуваними є перші три показники. Решта коефіцієнтів є уточнювальними показниками, щоб уникнути похибки в дослідженні.

Коефіцієнт концентрації лідерів ринку (concentration ratio – CR) визначається як сумарна частка (у відсотках) обсягу реалізації кількох продавців від загального обсягу реалізації ринку, ранжованих за частками ринку – від найбільшої до найменшої.

Коефіцієнт концентрації визначається як сума ринкових часток n найбільших продавців ринку:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i, \quad (8.1)$$

де CR_n – індекс концентрації n продавців, %;

S_i – частка продажу i -го продавця в обсязі реалізації ринку, %;

n – кількість суб'єктів господарювання на ринку, взятих для розрахунку коефіцієнта.

У більшості розвинутих країн коефіцієнт концентрації є обов'язковим при статистичному моніторингу стану ринку, причому в різних країнах розраховують частки різної кількості підприємств: у США і Франції – це частки 4, 8, 20, 50, 100 найбільших компаній; у Німеччині, Великобританії, Канаді зазвичай беруть дані про 3, 6, 10 підприємств у галузі або тих, що функціонують на ринку. В Україні коефіцієнт концентрації використовується для визначення монопольного становища, для чого аналізують показник для 1, 3 і 5 підприємств.

Згідно із законодавством України²⁸⁸ монопольним вважається становище підприємств(а), якщо:

1) CR_1 (коефіцієнт концентрації для одного найбільшого підприємства) перевищує 35% і не буде доведено, що воно зазнає значної конкуренції на ринку;

2) CR_3 (коефіцієнт концентрації для трьох найбільших підприємств) перевищує 50% і не буде доведено, що вони зазнають значної конкуренції на ринку;

3) CR_5 (коефіцієнт концентрації для п'яти найбільших підприємств) перевищує 70% і не буде доведено, що вони зазнають значної конкуренції на ринку.

Індекс Херфіндала–Хіршмана (ННІ) розраховується як сума квадратів часток усіх підприємств, що діють на ринку, і може вимірюватися у частках або відсотках:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (8.2)$$

²⁸⁸ Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 р. № 2210-III // Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції : юрид. зб. – 4-те вид. допов. та розширене. – К. : Фірма Гранма, 2012. – С. 81.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

де S_i – частка продажу i -го продавця в обсязі реалізації ринку;
 n – кількість суб'єктів господарювання на ринку для
 розрахунку коефіцієнта.

З 1982 р. індекс Херфіндаля–Хіршмана є головним орієнтиром щодо здійснення антимонопольної політики США. Його перевагою є здатність швидко реагувати на перерозподіл часток між фірмами, що діють на даному ринку. У світовій практиці за індексами концентрації CR і Херфіндаля–Хіршмана визначають рівень концентрації на ринку (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Рівень концентрації ринку*

Висококонцентровані ринки	При $70\% < CR_3 < 100\%$ $2500 < HHI < 10\ 000$	При $80\% < CR_4 < 100\%$ $2500 < HHI < 10\ 000$
Помірноконцентровані ринки	При $45\% < CR_3 < 70\%$ $1500 < HHI \leq 2500$	При $45\% < CR_4 < 80\%$ $1500 < HHI \leq 2500$
Низькоконцентровані ринки	При $CR_3 < 45\%$ $HHI \leq 150$	При $CR_4 < 45\%$ $HHI \leq 150$

*Систематизовано авторами

Залежно від значення CR_n виокремлюють чотири типи ринків:

- «чиста» монополія (частка найбільшого підприємства дорівнює або перевищує 90,0%);
- з домінуванням однієї фірми (частка найбільшого підприємства перевищує 35,0%, але менша 90,0%);
- з ознаками «жорсткої» олігополії (частка трьох найбільших підприємств перевищує 50,0%);
- з конкурентною структурою (всі інші ринки).

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Досить типовим у формуванні і розвитку структурних передумов конкуренції є вітчизняний ринок будівельно-господарських матеріалів.

На початок 2013 р. на українському ринку будівельно-господарського ритейлу виділялися дев'ять основних гравців (табл. 8.2.). Левова частка українського будівельно-господарського ритейлу була підконтрольна двом торговельним мережам – Епіцентр та Нова лінія, які утримували лідируючі позиції як за обсягами продажів, так і за кількістю магазинів, а також забезпечували сильний конкурентний тиск на міжнародні торговельні мережі, які ввійшли на ринок України у кризовий період (Praktiker, Leroy Merlin).

Таблиця 8.2

Структура ринку роздрібної торгівлі будівельно-господарськими матеріалами України у 2013 р.*

Торговельна мережа	Частка на ринку, %	
	до концентрації	після концентрації
Епіцентр	49,5	71,2
Нова лінія	21,7	
БудМакс	4,43	4,43
Олди	4,25	4,25
Praktiker	3,49	3,49
ОВІ	2,64	2,64
Караван (будівельний напрямок)	2,36	2,36
Leroy Merlin	1,42	1,42
МастерОК	0,75	0,75
Інші	9,46	9,46
Всього	100,00	100,00

*Побудовано авторами за даними [Ладин Г. Посткризисный обзор развития рынка diy [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inventure.com.ua>]

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

У вересні 2013 р. кіпрська інвестиційна компанія Dragon Capital Investments Limited придбала у власність частку в акціонерному капіталі ПрАТ «Нова лінія», що дозволило їй закумулювати пакет акцій у понад 68,0 % акціонерного капіталу останньої. Через місяць відповідний пакет акцій було перепродано вітчизняній, інвестиційній компанії «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Оферент», пов'язаній відносинами контролю з ТОВ «Епіцентр-К». Залучення двох посередників з обмеженням доступу до інформації щодо структури відносин контролю забезпечило легітимацію цієї угоди, структурні наслідки впливу якої на конкуренцію на ринку будівельного ритейлу в Україні були дуже істотними²⁸⁹.

Для оцінки рівня ринкової концентрації до та після реалізації концентраційної угоди проведемо розрахунок ряду показників концентрації, в тому числі й згаданих вище. Почнемо з коефіцієнта концентрації для однієї, трьох та п'яти найбільших фірм. До здійснення концентрації їх значення на ринку будівельно-господарського ритейлу були такими:

$$CR_1=49,5\%;$$

$$CR_3=49,5\%+21,7\%+4,43\%=75,63\%;$$

$$CR_5=49,5\%+21,70\%+4,43\%+4,25\%+3,49\%=83,37\%.$$

Результати розрахунків коефіцієнта концентрації вказують на те, що ринок роздрібної торгівлі будівельно-господарськими наслідками України напередодні злиття був високонцентрованим. Так, усі три коефіцієнти ринкової концентрації ще до моменту реалізації концентраційної угоди між Епіцентром і Новою лінією були більшими за критичний

²⁸⁹ Светлова П. Время торговых гигантов / П. Светлова // Коментарии. – 2013. – № 48. – С. 24.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

рівень їх нормативних значень, що відображає ймовірність як одноосібного, так і колективного домінування.

Розрахований у табл. 8.3 індекс Херфіндаля–Хіршмана теж засвідчує високий рівень концентрації ринку.

Таблиця 8.3

Розрахунок індексу Херфіндаля–Хіршмана*

Назва суб'єкта господарювання	Частка в ринкових продажах, %	Квадрат частки	
Епіцентр	49,5	2450,25	
Нова лінія	21,7	470,89	
БудМакс	4,43	19,63	
Олди	4,25	18,06	
Praktiker	3,49	12,18	
ОВІ	2,64	6,97	
Караван (будівельний напрямок)	2,36	5,57	
Leroy Merlin	1,42	2,02	
МастерОК	0,56	0,56	
Інші	$12 \times 0,56 + 0,21$	6,96	
		Σ	2993,09

*Складено авторами за даними табл. 8.2

Аналогічний результат дає розрахунок ентропії ринкових часток як показника упорядкованості ринку (табл. 8.4). Значення ентропії на рівні 1,8 є свідченням олігопольної структури ринку як передумови його колективної монополізації.

**8. Структурний аналіз розвитку
конкуренції на внутрішньому ринку**

Таблиця 8.4

Розрахунок ентропії ринкових часток*

Назва суб'єкта господарювання	Частка в ринкових продажах (S_i)	$1/S_i$	$\ln(1/S_i)$	$S_i \times \ln(1/S_i)$
Епіцентр	0,495	2,020	0,7032	0,3481
Нова лінія	0,217	4,608	1,5279	0,3315
БудМакс	0,0443	22,573	3,1168	0,1381
Олди	0,0425	23,529	3,1583	0,1342
Praktiker	0,0349	28,653	3,3553	0,1171
ОВІ	0,0264	37,879	3,6344	0,0959
Караван (будівельний напрямок)	0,0236	42,373	3,7465	0,0884
Leroy Merlin	0,0142	70,423	4,2545	0,0604
МастерОК	0,0075	133,333	4,8929	0,0367
Інші	$12 \times 0,0075 + 0,0046$	1817,387	64,0965	0,4652
Ентропія ринкових часток				1,8156

* Складено авторами за даними табл. 8.2

Наступних два показника – коефіцієнт варіації ринкових часток та Індекс Джині – є індикаторами рівномірності розподілу ринкових часток – як альтернативного концентрації джерела ринкової влади для лідерів ринку. Їх розрахунок для ринку будівельно-господарського ритейлу наведено в табл. 8.5–8.6.

Таблиця 8.5

Розрахунок коефіцієнта варіації ринкових часток*

Назва суб'єкта господарювання	Частка в ринкових продажах (S_i)	$S_i - 1/n$	$(S_i - 1/n)^2$
Епіцентр	0,495	0,449545	0,202091
Нова лінія	0,217	0,171545	0,029428

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Закінчення табл. 8.5

Назва суб'єкта господарювання	Частка в ринкових продажах (S_i)	$S_i - 1/n$	$(S_i - 1/n)^2$
БудМакс	0,0443	-0,00115	1,33E-06
Олди	0,0425	-0,00295	8,73E-06
Praktiker	0,0349	-0,01055	0,000111
ОВІ	0,0264	-0,01905	0,000363
Караван (будівельний напрямок)	0,0236	-0,02185	0,000478
Leroy Merlin	0,0142	-0,03125	0,000977
МастерОК	0,0075	-0,03795	0,001441
Інші	$12 \times 0,0075 + 0,0046$	-0,49625	0,271146
Σ	1	-	0,253854
		σ^2	0,011539
		$\sqrt{\sigma^2}$	0,107419

* Складено авторами за даними табл. 8.2

На підставі даних табл. 8.5 можна обчислити величину S_i . $S_i = 1/22 = 0,045455$. Тоді, коефіцієнт варіації ринкових часток дорівнюватиме $0,107419 / 0,045455 \times 100 \% = 236,32 \%$, засвідчуючи суттєву нерівномірність розподілу ринкових часток та ринкової влади між лідерами та аутсайдерами ринку.

Таблиця 8.6

Розрахунок індексу Джині*

Назва суб'єкта господарювання	Частка в ринкових продажах	Кумулятивна частка		Індекс Джині
		в ринкових продажах	рівномірного розподілу	
Найдрібніші учасники ринку	0,0046	0,0046	0,045455	0
	0,0075	0,0121	0,090909	0,000132
	0,0075	0,0196	0,136364	0,000132

**8. Структурний аналіз розвитку
конкуренції на внутрішньому ринку**

Закінчення табл. 8.6

Назва суб'єкта господарювання	Частка в ринкових продажах	Кумулятивна частка		Індекс Джині
		в ринкових продажах	рівномірного розподілу	
Найдрібніші учасники ринку	0,0075	0,0271	0,181818	0,000132
	0,0075	0,0346	0,227273	0,000132
	0,0075	0,0421	0,272727	0,000132
	0,0075	0,0496	0,318182	0,000132
	0,0075	0,0571	0,363636	0,000132
	0,0075	0,0646	0,409091	0,000132
	0,0075	0,0721	0,454545	0,000132
	0,0075	0,0796	0,5	0,000132
	0,0075	0,0871	0,545455	0,000132
	0,0075	0,0946	0,590909	0,000132
МастерОК	0,0075	0,1021	0,636364	0,000132
Leroy Merlin	0,0142	0,1163	0,681818	0,004395
Караван (будівельний напрямок)	0,0236	0,1399	0,727273	0,010805
ОВІ	0,0264	0,1663	0,772727	0,012841
Praktiker	0,0349	0,2012	0,818182	0,019409
Олди	0,0425	0,2437	0,863636	0,025627
БудМакс	0,0443	0,288	0,909091	0,027182
Нова лінія	0,217	0,505	0,954545	0,184182
Епіцентр	0,495	1	1	0,449545
				0,7357

* Складено авторами за даними табл. 8.2

Значення індексу Джині підтверджує отримані за допомогою коефіцієнта варіації результати – ще до здійснення концентрації ринок ілюструє значну нерівномірність розподілу ринкових часток, що є свідченням ринкової влади його лідерів не тільки над споживачами, але і над конкурентами.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Керуючись методикою розрахунку коефіцієнтів концентрації та рівномірності розподілу ринкових часток, наведеної в табл. 8.3–8.6, аналогічний розрахунок було здійснено для структури ринку, що утворилася внаслідок концентрації. Його результати наведено в табл. 8.7.

Таблиця 8.7

**Рівень концентрації на ринку роздрібно́ї торгівлі
будівельно-господарськими матеріалами України
у 2013 р.***

Показники	До концентрації	Після концентрації
Коефіцієнт концентрації (CR ₁)	49,5 %	71,2 %
Коефіцієнт концентрації (CR ₃)	75,6 %	79,9 %
Коефіцієнт концентрації (CR ₅)	83,4 %	86,0 %
Індекс Херфіндаля–Хіршмана	2993	5141
Ентропія ринкових часток	1,82	1,38
Коефіцієнт варіації ринкових часток	236 %	342 %
Індекс Джині	0,736	0,771

* Складено авторами за даними табл. 8.2

Як бачимо, з табл. 8.7 рівень концентрації ринку після об'єднання ТОВ «ЕпіцентрК» та ПрАТ «Нова лінія» зріс суттєво, ілюструючи його подальшу монополізацію. Наприклад, в США за вихідного високого рівня концентрації, характерного досліджуваному ринку, угоди, що спричиняють зростання індексу Херфіндаля–Хіршмана більше, ніж на 200 пунктів, забороняються. Досліджувана угода призвела до зростання індексу Херфіндаля–Хіршмана більше ніж на 2000 пунктів. Тобто, критичний приріст перевищено в 10 разів.

Концентрація ліквідувала передумови колективної монополізації, посиливши передумови одноосібної. Угода не сприяла перерозподілу ринкової влади між учасниками ринку, а тільки посилила існуючу нерівномірність розподілу ринкових часток, про що свідчить приріст індексу Джині та коефіцієнта варіації ринкових часток.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Структурний аналіз досліджуваної концентраційної угоди свідчить, що покупка «Епіцентром» контрольного пакету акцій «Нової лінії» посилило ймовірність домінування на ринку господарсько-будівельного ритейлу України. Такий висновок учасники концентрації заперечують наявністю ніби-то обмеженої зони територіальної доступності кожного окремого магазину мережі. І дійсно, концентраційні кола, якими описується прихильність споживачів до придбання товарів в тому чи іншому супермаркеті перетинаються малою мірою, формуючи окремих релевантний ринок в уяві кінцевого споживача. Такий підхід до визначення територіальних меж ринку є виправданим для випадків зловживання домінуючим становищем з боку відповідного гіпер-, супермаркета і не підходить для дослідження концентраційної угоди за участю двох потужних національних торговельних мереж. Саме про це свідчить рішення № IV/M/1221 Європейської комісії від 3 лютого 1999 р. у справі концентрації REWE Internationale Beteiligungsgesellschaft mbH і REWE-Verkaufsgesellschaft mbH (Rewe Group) та Julius Meinl AG ²⁹⁰. Географія присутності магазинів ПрАТ «Нова лінія», та ТОВ «Епіцентр-К» є надзвичайно широкою, а центри розміщення магазинів часто збігаються, складаючи якщо не завжди чинну, то принаймні потенційну конкуренцію один одному. Отже, об'єднання цих компаній чинить антиконкурентний тиск на цілий ряд локальних ринків, які через присутність на них одних і тих самих суб'єктів господарювання – продавців за умов уніфікації діючих на них умов реалізації товару згідно з єдиною корпоративною стратегією, наявності спільної й загальнонаціональної рекламної кампанії тощо набувають ознак єдиного загальнодержавного ринку роздрібною реалізації будівельно-господарських товарів. Отже, висновок щодо негативного структурного впливу досліджуваної концентраційної угоди на конкуренцію є обґрунтованим.

²⁹⁰ COMMISSION DECISION of 3 February 1999 relating to proceedings under Council Regulation (EEC) No 4064/89 (Case No IV/M.1221 – Rewe/Meinl) C(1999) 228 final – EN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1221_19990203_600_en.pdf

8.2. Структурні передумови розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України

Рівень розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України в цілому залишається низьким, що негативно впливає на ефективність його функціонування. Ознаками недостатнього рівня розвитку конкуренції є: зростання цін, яке не може бути пояснено впливом інших факторів; підвищення рівня концентрації товарних ринків та значна їх монополізація; низький рівень продуктивності праці та інноваційної спрямованості національної економіки. Важливими є й спеціалізовані ознаки рівня розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, зокрема: інтенсивність внутрішньої конкуренції; ступінь ринкової влади домінуючих суб'єктів господарювання; ефективність конкурентної політики.

Емпіричний аналіз структурних передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України почнемо із офіційної статистики АМК України. На рис. 8.1 зображено динаміку частки підприємств, що діють на ринку певного типу (з конкурентною структурою, з симетричною олігопольною структурою, з ознаками домінування, на монополізованих ринках), у загальному обсязі реалізації продукції в економіці України.

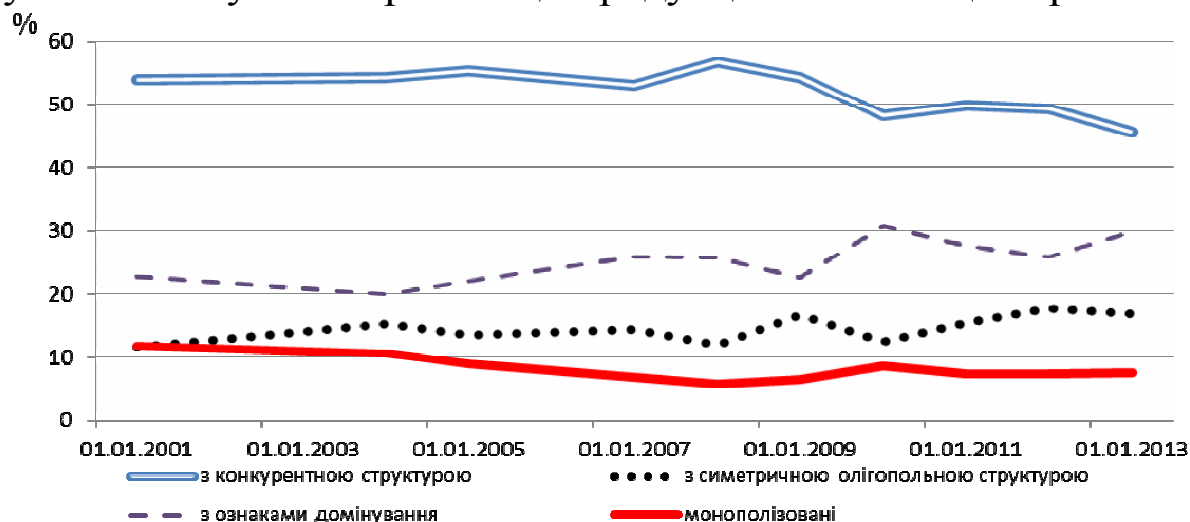


Рис. 8.1. Динаміка структурних передумов розвитку конкуренції в економіці України у 2001–2013 рр. *

* За даними Антимонопольного комітету України

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

За останні 13 років співвідношення у структурі товарних ринків України за критерієм конкурентності змінилося несуттєво. Переважна частина ринків функціонує в конкурентних умовах, хоча частка таких ринків останніми роками зменшується. Якщо у 2000 р. в умовах конкуренції реалізувалося майже 54,0 % загального обсягу вироблених товарів і послуг, то станом на 1 січня 2013 р. – 45,7%. Частково таку тенденцію можна пов'язати з динамікою циклічного розвитку економіки. У 2007 р., що передував в Україні розгортанню фінансово-економічної кризи, в конкурентних умовах реалізувалось 58,0 % загального обсягу товарів, робіт і послуг. У наступні два кризові роки відповідна частка монотонно спадала, що обумовлювалось, насамперед, масовим банкрутством дрібних учасників ринку. Підтвердженням цієї тези є статистичні дані зміни кількості суб'єктів господарювання в економіці України, що лише у 2011 р., що свідчить про зростання темпу приросту (табл. 8.8). У 2008–2009 рр. розгортання кризових явищ, припинення функціонування цілого ряду дрібних фірм зумовило низхідний тренд досліджуваного показника, що максимізувало деструктивний вплив на рівень конкуренції. Найбільшою мірою деструктивні тенденції проявилися у традиційно низькодисперсних галузях, зокрема сільському господарстві, меншою мірою у промисловості, транспорті, фінансовій сфері тощо. Зауважимо, що з січня 2013 р. облік чисельності суб'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності не ведеться.

Таблиця 8.8

Динаміка приросту кількості суб'єктів господарювання у 2007–2012 рр. за видами економічної діяльності в Україні*

Вид економічної діяльності	Темп приросту кількості суб'єктів господарювання, %					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	4,75	3,53	2,41	1,53	2,01	2,12
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво	-0,26	-0,43	-0,84	-0,26	0,40	0,41

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Закінчення табл. 8.10

Вид економічної діяльності	Темп приросту кількості суб'єктів господарювання, %					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	3,00	1,51	5,25	1,76	1,58	1,59
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3,46	1,40	1,27	1,15	3,46	3,49
Будівництво	11,55	4,93	0,39	1,17	0,49	0,51
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	4,10	2,63	1,79	3,55	1,82	1,85
Діяльність транспорту та зв'язку	7,02	5,02	3,91	5,01	6,62	6,65
Фінансова діяльність,	7,27	3,48	-2,16	-0,82	-0,87	-0,88
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	6,35	9,79	6,09	5,65	4,51	4,53

* За даними Єдиного реєстру підприємств та організацій України

У міру посткризового відновлення економіки частково у 2010 р. та більшою мірою у 2011 р. відбувалася активізація входження нових учасників на ринки товарів та послуг.

Аналогічна тенденція спостерігається щодо структури обсягів реалізації продукції на різних товарних ринків за розрахунком індексу Херфіндаля–Хіршмана. Динаміка цього показника в економіці України загалом та в розрізі окремих видів діяльності представлена в табл. 8.9.

Таблиця 8.9

**Динаміка середнього рівня ринкової концентрації
за видами економічної діяльності в Україні, 2000–2013 рр.***

Вид економічної діяльності	Індекс Херфіндаля–Хіршмана						
	01.01.2001	01.01.2006	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2013
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	-	28,4	207,0	283,7	812,6	320,5	340,6
Рибальство, рибництво	1062,8	434,9	541,8	953,8	1032,1	388,1	398,2

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Закінчення табл. 8.9

Вид економічної діяльності	Індекс Херфіндаля–Хіршмана						
	01.01.2001	01.01.2006	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2013
Промисловість	1991,6	1825,6	2002,1	2345,1	2751,8	2587,1	2596,1
у т.ч. добувна промисловість	3626,7	3107,8	2776,8	3484,9	3575,7	3661,7	3703,8
переробна промисловість	1783,5	1858,0	1827,2	2111,7	2679,9	2266,9	2505,7
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	564,6	510,9	1402,2	1438,8	1999,9	1832,6	1850,3
Будівництво	13,6	3,5	493,1	690,3	834,3	733,2	750,2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1021,7	1159,0	954,8	1538,9	1881,8	1714,4	1814,4
Діяльність готелів та ресторанів	93,7	140,1	574,7	1204,6	1272,9	953,1	937,2
Діяльність транспорту та зв'язку	2228,6	2155,5	2647,7	2743,4	3918,3	2936,1	3050,2
Фінансова діяльність	461,6	244,6	1967,5	2785,4	2101,3	2166,1	2312,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	355,6	557,7	898,8	1380,2	1347,9	1314,0	1350,3
Освіта	-	-	828,6	1350,7	1049,9	1168,1	1201,2
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	-	-	1789,4	3039,3	4160,0	2453,2	2413,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-	-	980,5	1495,2	2608,5	1434,8	1508,3
У середньому по економіці	1643,7	1677,3	1490,4	1882,7	2342,3	1966,8	2113,7

* За даними Антимонопольного комітету України

Середнє значення індексу Херфіндаля–Хіршмана знижується на етапі економічного зростання 2004–2007 рр., зростає на фазі економічної кризи і знов набуває тенденції до зниження у посткризових 2010–2012 рр. При цьому звертає увагу на себе абсолютне значення індексу. Для кожного із періодів його середнє значення по економіці перевищує встановлену межу конкурентного ринку.

Оцінюючи внутрішній ринок України загалом, можна говорити про його помірну концентрацію. Водночас коливання абсолютного значення індексу Херфіндаля–Хіршмана біля нижньої межі помірної конкуренції ринку є фактором, що свідчить на користь концепту ефективної конкуренції, що останніми роками визначається АМК України як зразок ринкової організації. З одного боку, така структура є достатньо концентрованою для забезпечення виробничої й адаптивної конкуренції на внутрішньому ринку та при виході вітчизняних підприємств на міжнародні ринки товарів та послуг, з іншого, – є достатньо дисперсною для забезпечення алокативної (розподільчої) ефективності.

На основі аналізу середніх значень індексу Херфіндаля–Хіршмана для окремих видів економічної діяльності в економіці України, можна відзначити традиційно високі рівні ринкової концентрації в:

– добувній промисловості, де вони визначаються високими капітальними бар'єрами входження в ринок, помилками масової приватизації 1990-х рр., а також перевагами вертикальної інтеграції в організації експортоорієнтованих виробництв. Така ситуація є типовою для перехідних економік та економік, що розвиваються. Її подолання потребує не стільки використання класичного інструментарію антимонопольної політики, скільки комплексної дії різноманітних інструментів структурної, інвестиційної, промислової, зовнішньоекономічної політики тощо;

– у переробній промисловості, що пов'язано з дією двох різновекторних факторів впливу: акумуляції обмеженим числом суб'єктів господарювання основних фондів у процесі при-

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

ватизації та концентрації власності та поступовим впровадженням нових виробничих потужностей власниками великого капіталу (національного та транснаціонального), спроможних інвестувати значні суми коштів в інновації та розширення бізнесу;

– на транспорті, що за КВЕД акумулює цілий ряд природно-монопольних та суміжних їм ринків.

Сукупний рівень концентрації у промисловості України на початок 2013 р. залишався досить високим (табл. 8.10): 10 найбільших підприємств забезпечували 22,0% загального обсягу реалізованої продукції, а 100 найбільших – 58,5%. Аналіз тенденцій розвитку сукупного рівня концентрації у промисловості України свідчить, що на початок 2013 р. відбулося певне зменшення, порівняно з попередніми роками, частки 10 та 20 найбільших підприємств, зі зростанням часток 50 та 100 найбільших підприємств, які досягли найвищих значень за п'ять років після початку глобальної фінансово-економічної кризи, що є ознакою посилення значущості у вітчизняній промисловості олігопольних ринків.

Таблиця 8.10

Динаміка сукупного рівня концентрації у промисловості України у 2000–2012 рр.*

Ранжування найбільших підприємств	Частка найбільших підприємств в обсязі реалізованої продукції, %				
	2008	2009	2010	2011	2012
10	19,2	17,7	20,3	23,1	22,0
20	28,6	26,2	30,0	33,0	32,7
50	42,9	40,2	44,0	46,8	47,5
100	54,5	51,6	55,4	57,7	58,5
150	60,4	57,5	61,1	63,3	63,5
200	64,3	61,7	65,1	67,1	67,1

*За даними Антимонопольного комітету України

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Сукупний рівень концентрації в агропромисловому комплексі України на початок 2013 р. (табл. 8.11) був нижчим, ніж у промисловості (на 10 найбільших підприємств припадало 13,6%, на 100 найбільших – 35,7%, тобто в 1,6 разу менше, ніж у промисловості). Однак аналіз тенденцій його змін виявляє певне збільшення частки 10 та 20 найбільших підприємств за збереження або незначного зменшення сукупної частки 50, 100, 150 та 200 підприємств, що свідчить про певне посилення монополізації ринків АПК.

Таблиця 8.11

**Динаміка сукупного рівня концентрації
в агропромисловому комплексі України у 2010–2012 рр.***

Ранжування найбільших підприємств	Частка найбільших підприємств в обсязі реалізованої продукції, %	
	2010	2012
10	12,0	13,6
20	17,9	19,9
50	28,2	28,0
100	36,7	35,7
150	42,1	41,1
200	46,3	45,4
Всього	100,0	100,0

*За даними Антимонопольного комітету України

В усіх сферах внутрішнього ринку України сьогодні функціонують досить потужні компанії, які в цілому забезпечують достатній рівень ефективної діяльності. Наприклад, у м'ясопереробній промисловості це – Миронівський хлібопродукт, Івано-Франківські ковбаси, М'ясокомбінат «Ятрань», Глобинський м'ясокомбінат, Луганський м'ясокомбінат, Мелітопольський м'ясокомбінат, Салтівський м'ясокомбінат, Новоград-Волинський м'ясокомбінат, Марок, Золотоноша-м'ясо, Велді та ін. У галузі виробництва хлібобулочних виробів: Холдинг «Т і С», ХК «Хлібні інвестиції», Коровай, Концерн «Хлібпром», ДП «Київхліб», Ензім, Хлібзавод «Салтовський», Кримхліб, Одеський коровай та ін.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

На ринках інноваційної продукції часто виникає ситуація появи монополістів за умови достатньо низького рівня концентрації. Класичним прикладом є компанія Roth&Rau на ринку альтернативної енергетики, яка є «прихованим чемпіоном» – абсолютним світовим лідером з виробництва модульних ліній для нарізки кременевих кристалів. Термін «приховані чемпіони» з'явився в Німеччині, хоча такі компанії присутні в багатьох країнах. Це – найбільші компанії, які утворюють унікальні ринки зі своїми правилами гри, що забезпечують ним практично 100% панування на них²⁹¹.

Ще одним критерієм оцінки структурних передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України є норми входження/виходу підприємств в ринок та з ринку. Вимірюючи величину ринкових бар'єрів, а отже тиск, що здійснює на ринок потенційна конкуренція, ці показники є важливими структурними індикаторами стану розвитку конкуренції. Норма входження (загальна, регіональна, галузева) розраховується як кількість суб'єктів господарювання, що розпочали діяльність протягом звітного періоду, до кількості суб'єктів господарювання, що існували на початок звітного періоду. Норма виходу розраховується як кількість суб'єктів господарювання, що припинили діяльність протягом звітного періоду, до кількості суб'єктів господарювання, що існували на початок звітного періоду.

У табл. 8.12 джерелом наведених даних як і джерелом даних табл. 8.8 є Єдиний реєстр підприємств та організацій України. Різниця між таблицями полягає у тому, що у табл. 8.8 досліджується загальний приріст суб'єктів господарювання на ринку як показник ділової активності. Норми входження/виходу показують плинність ринкового складу суб'єктів господарювання, а отже – реалізовану можливість уникнення алокативної неефективності. Можливості позитивних передумов розвитку конкуренції, змін у структурі товарних ринків за

²⁹¹ Саймон Г. Скрытые чемпионы / Г. Саймон. – М. : Дело, 2005. – С. 135.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

сучасних умов пов'язані, насамперед, зі вступом на товарні ринки нових суб'єктів господарювання.

Таблиця 8.12

**Динаміка норм входження /виходу суб'єктів
господарювання в економіці України, 2009–2013 рр.***

Вид економічної діяльності	Норма входження, %					Норма виходу, %				
	2009	2010	2011	2012	2013**	2009	2010	2011	2012	2013**
Всього	4,47	4,41	4,50	4,48	4,01	2,10	1,61	2,32	2,27	2,0
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2,94	2,55	3,80	3,82	-	4,02	2,98	4,05	4,08	-
Рибальство, рибництво	6,01	5,77	6,83	6,91	-	1,79	1,97	2,71	2,81	-
Промисловість	3,24	3,78	4,33	4,39	-	2,31	1,79	2,56	2,58	-
у т.ч. добувна промисловість	5,10	6,01	6,30	6,33	-	2,26	2,27	2,30	2,31	-
переробна промисловість	3,06	3,60	4,06	4,08	-	2,20	1,66	2,50	2,53	-
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,22	5,56	7,95	8,01	-	4,42	4,00	3,88	3,92	-
Будівництво	3,04	3,27	3,29	3,31	-	2,03	1,67	2,34	2,37	-
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	4,48	5,28	4,49	4,50	-	2,84	2,13	3,26	3,27	-
Діяльність готелів та ресторанів	3,17	3,53	4,64	4,69	-	2,24	1,47	1,96	1,99	-
Діяльність транспорту та зв'язку	5,70	6,25	8,48	8,81	-	2,19	1,72	2,19	2,23	-
Фінансова діяльність	5,61	4,97	5,96	6,08	-	7,18	5,09	5,87	5,93	-
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	6,32	6,13	6,55	6,62	-	1,58	1,29	1,66	1,70	-
Освіта	4,14	2,46	2,91	2,93	-	1,10	0,83	1,07	1,09	-
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	8,70	5,59	5,63	5,71	-	1,16	1,14	2,26	2,28	-
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	7,31	5,86	5,00	4,97	-	1,42	0,90	1,12	1,13	-

* За даними Єдиного реєстру підприємств та організацій України

** З січня 2013 р. облік чисельності суб'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності не здійснюється.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Входження нових суб'єктів господарювання у ринок у відповідь на сприятливу динаміку ринкової кон'юнктури, що проявляється у додатних значеннях економічного прибутку, а також вихід з ринку у зворотному випадку є свідченням активної ролі потенційної конкуренції у стримуванні ринкового домінування та реалізації ринкової влади чинних учасників. Від легкості виходу з ринку залежить його привабливість, що є чинником впливу на вступ нових учасників на відповідні ринки.

На внутрішньому ринку України спостерігаються істотні відмінності норми входження як у галузевому, що об'єктивно обумовлено технологічними та економічними чинниками, так і в регіональному розрізах. Так, найнижчі показники норми входження в 2013 р. мали місце у Тернопільській (2,48), Миколаївській (2,5), Запорізькій областях (2,53), найвищі – у м. Києві (4,73), Київській (4,13) та Закарпатській (3,73) областях²⁹².

Основна причина низьких норм входження/виходу полягає в наявності цілого ряду адміністративних обмежень на товарних ринках. Ці обмеження можна оцінювати на основі аналізу:

– кількості реєстраційних процедур; тривалості реєстрації нового суб'єкта господарювання; вартості реєстраційних процедур; величини мінімального обов'язкового статутного капіталу (для оцінки бар'єрів входження в ринок);

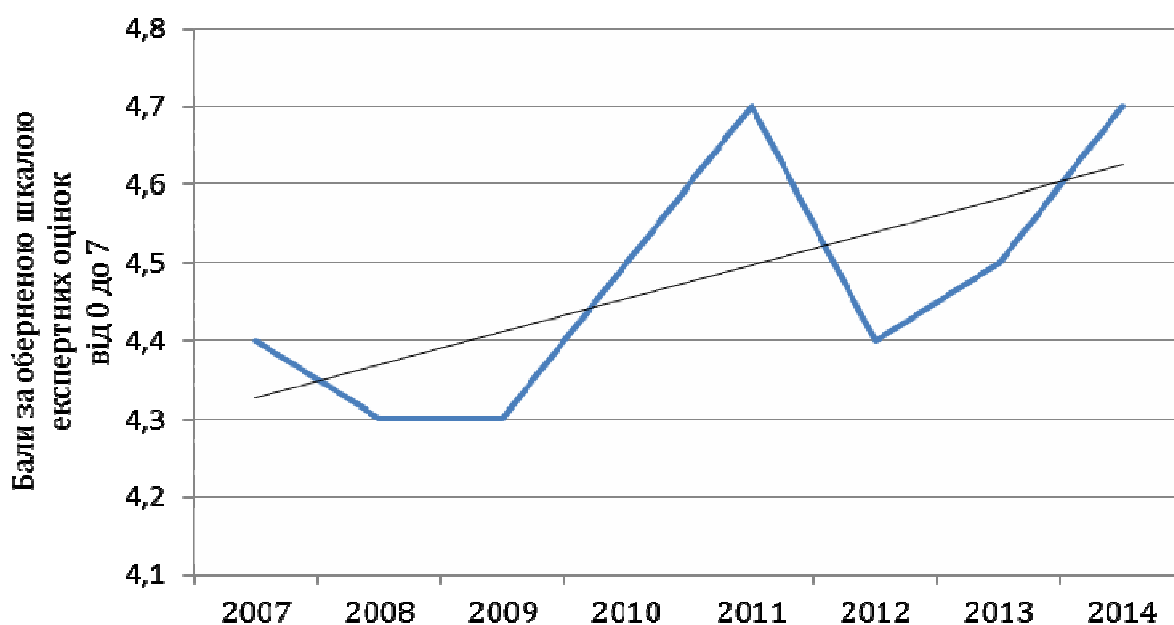
– середньої тривалості проходження процедур банкрутства; середньої вартості виходу з ринку – величини незворотних витрат; коефіцієнта погашення боргу (для оцінки бар'єрів виходу з ринку).

Структурні бар'єри входження у товарний ринок/виходу з товарного ринку сьогодні багато в чому обумовлені інституціональними чинниками розвитку внутрішнього ринку. Як відомо, ці чинники на основі методу експертних оцінок

²⁹² За даними Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>

Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація

аналізуються у щорічних Звітах глобальної конкурентоспроможності, що опрацьовується і публікується в рамках Світового економічного форуму. Так, потенційну конкуренцію здатен обмежити економічний фаворитизм та прояви захоплення влади, що забезпечують нерівність вихідних умов конкуренції. Оцінки для України тут досить низькі – від 4,4 до 4,7 за оберненою 7 бальною шкалою, що свідчить про значну поширеність проблеми захоплення влади в Україні, високий монопольний потенціал інституту владного дуалізму. На користь цієї тези свідчить і неоднозначна динаміка відповідних експертних оцінок рівня фаворитизму за останні п'ять років (рис. 8.2).



*Рис. 8.2. Динаміка рівня фаворитизму в економіці України (експертна оцінка за оберненою шкалою)**

* За даними Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/>

Позитивна динаміка докризового періоду у 2008–2009 рр. змінилася посиленням владного фаворитизму й захоплення

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

влади, що відобразилося у відповідних експертних оцінках. Високим є рівень корупції в економіці України, що чинить обмежувальний вплив на економічну конкуренцію.

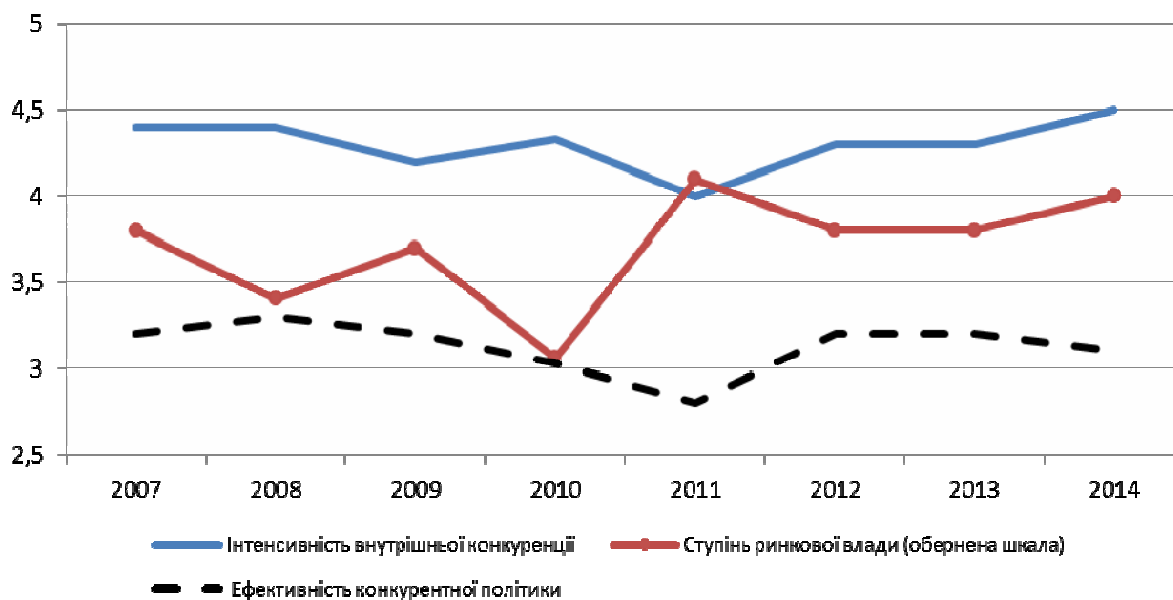
Отже, аналіз структурних передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку вимагає одночасного застосування поведінкового аналізу, здатного врахувати та адекватно відреагувати як на зміну структури окремих товарних ринків і внутрішнього ринку загалом, так й на інституційні зміни конкурентного середовища, що чинять вагомий вплив на розвиток ефективної конкуренції на внутрішньому ринку України.

У цілому основними структурними причинами низького рівня розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України є: несприятлива для ефективної конкуренції структура багатьох загальнодержавних та регіональних товарних ринків; відсутність достатніх можливостей та стимулів для збільшення кількості учасників товарних ринків через високі бар'єри вступу на такі ринки та виходу з них; недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури, яка забезпечує доступ суб'єктів господарювання до земельних ділянок, торговельних площ, фінансових ресурсів, інформації про ринкову кон'юнктуру, засобів рекламування; недостатня узгодженість між антимонопольно-конкурентною та промисловою, інноваційною, інвестиційною, аграрною, зовнішньоекономічною, ціновою політикою і політикою захисту прав споживачів; низька ефективність державного регулювання у сфері природних монополій та інших монополізованих ринків, що призводить до недотримання балансу інтересів споживачів і суспільства, з одного боку, та об'єктів такого регулювання, з іншого боку, зокрема в частині регулювання цін (тарифів) з використанням витратних методів, забезпечення доступу до товарів (послуг) суб'єктів природних монополій; відсутність, як правило, серед пріоритетів та в планах діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, державних органів, що здійснюють регулювання в окремих сферах діяльності, органів місцевого

Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація

самоврядування конкретних завдань щодо розвитку конкуренції; несформованість традицій участі інститутів громадянського суспільства у забезпеченні розвитку конкуренції; неврегульованість на законодавчому рівні питань щодо реформування системи державної допомоги суб'єктам господарювання та наближення законодавства про захист економічної конкуренції до законодавства ЄС.

За оцінками експертів Світового економічного форуму рівень конкуренції в Україні протягом останніх років погіршився (рис. 8.3). При цьому, якщо рівень інтенсивності внутрішньої конкуренції та ефективності конкурентної політики монотонно спадали (особливо ефективність конкурентної політики) протягом досліджуваного (2007–2014 рр.), то ступінь ринкової влади, яка належить домінуючим суб'єктам господарювання на ринку спочатку нерівномірно скорочувався, забезпечуючи мінімізацію свого негативного впливу на конкуренцію, а потім зріс у 2014 р.



*Рис. 8.3. Динаміка експертних оцінок стану конкурентного середовища в економіці України**

* За даними Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/>

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Аналогічні тенденції спостерігаються при аналізі результатів опитування керівників вітчизняних підприємств щодо відчутності конкуренції на внутрішньому ринку. Незалежно від досліджуваної галузі: промисловість, будівництво, торгівля тощо інтенсивність конкуренції та відповідно її сприйняття суб'єктами підприємництва мають загальну тенденцію до зниження.

Важливою складовою структурних чинників розвитку конкуренції на внутрішньому ринку є ринкова інфраструктура. Більш якісна і дієва інфраструктура внутрішнього ринку знижує величину бар'єрів входження в ринок, виводить структурні бар'єри із поля постійного моніторингу АМК України, й, відповідно, дозволяє сконцентрувати увагу на більш проблемних ділянках конкурентного середовища.

Гострі структурні проблеми у контексті розвитку і захисту конкуренції мають місце в інфраструктурній сфері внутрішньої торгівлі України, особливо її роздрібної підсфери. У сфері торгівлі традиційна частина послуг, які реалізовувалися на ринках з конкурентною структурою, є вищою ніж в цілому в економіці; водночас й частка послуг, пов'язаних із ринками з домінуванням одного суб'єкта господарювання часто є більшою. Підвищення рівня концентрації в роздрібній торгівлі у зв'язку з розвитком торговельних мереж призвело до того, що останні фактично отримують ринкову владу, а їх угоди з постачальниками в багатьох випадках не є рівноправними.

У сфері продовольчого ритейлу (роздрібної торгівлі) в Україні виділяються: АТБ-маркет, Фоззі-Фуд (ТМ «Сільпо»), Ашан Україна гіпермаркет, Торговельний дім «Амстор», Фудмаркет (ТМ «Велика Кишеня»), ЕКО (ТМ «ЕКО-маркет»), Фора, Таврія Плюс, Адвентіс (ТМ «Караван»), Експансія (ТМ Fozzy); у сфері непродовольчого ритейлу (роздрібної торгівлі) в Україні головні позиції займають: Епіцентр К, Савдистриб'юшн (ТМ «Фокстрот»), Комфі трейд (ТМ «Ельдорадо»), Дієса, МТІ, Нова лінія, Технополіс, Новус Україна, Ватсонс

Україна, Адідас-Україна. Отже, значною мірою зростання рівня концентрації в торгівлі пов'язане з розвитком нових сучасних форм організації торгівлі, а саме: супермаркетів та роздрібних торговельних мереж.

У цілому в Україні діють понад сто тисяч підприємств оптової та роздрібною торгівлі. На відповідних ринках конкуренція є досить гострою. Однак проблема полягає в іншому. Надто великою є кількість оптових посередників між виробниками і роздрібними торговцями. Необґрунтованою є величина як оптової, так і роздрібною торговельних надбавок. Кількість підприємств, які здійснюють оптову торгівлю певним товаром є більшою, ніж кількість підприємств, що здійснюють роздрібну торгівлю таким товаром. Скорочення ланок оптових посередників дозволить істотно обмежити підвищення цін у роздрібній торгівлі. Важливо у випадку виникнення в економіці криз на продовольчих ринках, ефективно вести боротьбу з неправомірними антиконкурентними діями оптових посередників і роздрібних мереж²⁹³.

З точки зору умов обмеження конкуренції існують значні проблеми у взаємовідносинах між торговельними мережами та іншими підприємствами, що виступають їхніми постачальниками. Угоди мереж з постачальниками в багатьох випадках мають ознаки дискримінаційного характеру. Зокрема, йдеться про наявність так званої «плати за вхід», тобто коштів, які стягуються з постачальників на користь торговельних мереж за введення в оборот товарів. Насамперед, це стосується нових торговельних марок і товарів. Супермаркети зобов'язують постачальників «отримувати» консультаційні, маркетингові та інші платні послуги, за надання яких стягуються значні кошти.

²⁹³ Костусев О.О. Тенденції розвитку конкурентного середовища на ринках послуг оптової та роздрібною торгівлі та проблеми відносин економічної залежності / О.О. Костусев, В.М. Талах // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2008. – № 1. – С. 32–39.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Наявність у великих торговельних мереж можливостей отримувати від постачальників товарів додаткові переваги, що, як правило, відсутні за умов значної конкуренції на ринку, свідчить про наявність у них ринкової влади. Водночас, структурні ознаки монопольного становища на ринку в класичному розумінні в них у багатьох випадках відсутні. У цьому випадку у двосторонніх відносинах суб'єктів господарювання внаслідок певних особливих обставин виникають відносини економічної залежності. Отже, у взаєминах торгових мереж із постачальниками має місце специфічна форма ринкової влади та зловживань нею.

Торговельні мережі не здійснюють позитивного впливу на розвиток виробництва споживчих товарів. Весь комплекс проблем у взаємовідносинах торговельних мереж, постачальників, виробників і споживачів має бути вирішений у Законі України «Про внутрішню торгівлю».

В Україні має місце дискримінація малого торговельного підприємництва, яке працює на ринках. АМК України постійно виявляє факти порушення конкурентного законодавства на регіональних ринках послуг з надання місць для торгівлі споживчими, насамперед продовольчими товарами. Серед виявлених органами АМК України порушень на зазначеному ринку найбільш поширеними є зловживання монопольним (домінуючим) становищем, зокрема, шляхом: встановлення економічно необґрунтованих тарифів на послуги з бронювання торговельного місця; надання на прокат ваговимірювальних приладів, спецодягу, послуги з розрубку м'яса; утримання місця для торгівлі, зберігання товарів у камері схову; із в'їзду автомобіля на територію ринку; зобов'язання оплачувати додаткові послуги, які фактично не надавались.

Важливе значення для ефективного проведення структурних реформ внутрішнього ринку має розвиток тих інфраструктурних галузей, які є сферою діяльності природних монополій.

Особливістю регулювання структури, наприклад, електроенергетичної та нафтогазової галузей в Україні є поєднання двох моделей – моделі вертикального відокремлення та змішаної моделі. Верхньосуміжні сегменти обох галузей регулюються відповідно до моделі вертикального відокремлення: генерація електроенергії та видобуток газу відокремлені від їх передачі та транспортування, а нижньосуміжні сегменти регулюються відповідно до змішаної моделі: суб'єкти природних монополій, що здійснюють розподіл електроенергії та газу, допущені на суміжні ринки з постачання електроенергії та газу.

Наступними етапами у структурно-технологічному ланцюгу обох галузей є розподіл електроенергії та газу локальними мережами та газопроводами (природно монопольні види діяльності) та постачання електроенергії та газу, яке може здійснюватись на конкурентних засадах (суміжні види діяльності). Регулювання цих сегментів в електроенергетиці та нафтогазовій галузі здійснюється відповідно до змішаної моделі, що передбачає функціонування суб'єкта природної монополії на суміжному ринку як конкурента. З метою недопущення зловживань такими суб'єктами (постачальники за регульованим тарифом – ПРТ) своїм монопольним становищем їх діяльність на суміжному ринку підлягає ціновому регулюванню. З метою забезпечення конкуренції на роздрібному ринку електричної енергії та газу України було створено інститут постачальників за нерегульованим тарифом (ПНТ). ПНТ мають право здійснювати постачання електричної енергії своїм споживачам, у зв'язку з чим вони знаходяться у конкуренції з ПРТ та між собою.

Ціни на газ та електроенергію, що постачають суб'єкти підприємницької діяльності – постачальники за регульованим тарифом, встановлюються НКРЕ, а за нерегульованим тарифом – визначаються в договорах між постачальником і споживачем, тобто на основі ринково-конкурентних механізмів.

8. Структурний аналіз розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Створення структурних умов для розвитку конкуренції на суміжних ринках в електроенергетиці і нафтогазовій галузі України сприятиме: ліквідації перехресного субсидування, відміні дотаційних сертифікатів, зростанню попиту на електроенергію (забезпечення ТЕС «роботою»); зменшенню бюджетних витрат, спрямованих на покриття витрат суб'єктів природних монополій, пов'язаних із наданням населенню послуг за заниженими тарифами; зменшенню рівня цін на природно монопольні товари для комерційних споживачів і, як наслідок, зниження цін на кінцеві товари та послуги; забезпеченню умови беззбитковості при організаційному відокремленні природно монопольного сектора від конкурентного.

Структурний аналіз еволюції і передумов розвитку конкуренції дає важливий матеріал для оцінки рівня структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку.

9. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

9.1. Особливості інституціонального механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку України

Формування інституціонального механізму розвитку економічної конкуренції пройшло в Україні тривалий еволюційний шлях в умовах суперечливого розвитку конкуренції та становлення інститутів підприємницького середовища. Поліпшення умов ведення підприємництва підвищує значущість інституціонально-поведінкового аналізу передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку.

Інституціональний механізм еволюції конкуренції на внутрішньому ринку передбачає формування організаційно-правового середовища, яке відповідало б цивілізованим ринковим принципам. Йдеться про формування конкурентоспроможних ринкових структур. Інституційно регулювати економічну конкуренцію повинні як ринок, так і держава, яка має надавати вітчизняним суб'єктам підприємництва підтримку в конкурентній боротьбі з іноземними виробниками на зовнішньому і внутрішньому ринках. На особливу увагу заслуговує питання оптимізації та визначення меж ефективного конкурентного тиску, які доцільні для досягнення інституційних цілей. При формуванні національного конкурентного середовища актуальною стає проблема забезпечення конкурентної транспарентності внутрішнього ринку. Активізація інституційних процесів у національній економіці веде до суттєвих змін у сфері формування інституційного середовища внутрішнього ринку у напрямі зростання тиску на вітчизняних виробників на товарних ринках. Послідовне дотримання принципу конкурентної симетрії має стати обов'язковою умовою при виборі механізмів та інструментів державного

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

захисту і підтримання суб'єктів господарювання на основі визнаних інституційних норм і принципів²⁹⁴.

Без ґрунтовного вивчення й аналізу теоретичних засад інституціонального механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку неможливо забезпечити відповідний економічний та соціальний ефект. Тільки проаналізувавши взаємозв'язки та взаємозалежності між інституційно-поведінковими процесами й конкурентними відносинами, можна спрогнозувати позитивні та негативні макроекономічні наслідки й розробити інструменти реагування на структурно-інституціональні трансформації внутрішнього ринку. Важливим є врахування всього комплексу інституціональних параметрів механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку: правил та їх ієрархії, трансакцій і трансакційних витрат, власності та прав власності, інституціональних узгоджень і координації ринкової поведінки, опортуністичних дій та інформаційних витрат тощо.

Сьогодні основні обмежувальні чинники розвитку конкуренції є неструктурними, пов'язаними з низькою ефективністю інституціонально-поведінкового середовища внутрішнього ринку. Саме його реформування є новим викликом, що визначатиме конкурентну політику найближчих років. Не знижуючи ефективності контролю за ринковою структурою основний ресурс державного регулювання слід спрямувати на вирішення цього складного завдання – забезпечення інституціонально-поведінкових передумов розвитку конкуренції в економіці України.

Головне концептуальне питання, що виникає в процесі аналізу інституціонального механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку в українській економіці, стосується співвідношення між структурою ринку й антиконкурентною поведінкою. Структуралістська концепція виходить із того, що в галузі, яка має висококонцентровану структуру, великі суб'єкти підприємництва неминуче будуть застосовувати обмежувальну ділову практику. Поведінкова концепція свідчить,

²⁹⁴ Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4–14.

що зв'язок між структурою і поведінкою більш тонкий і неоднозначний. Прихильники цієї концепції вважають, що монополізована галузь цілком може бути технологічно прогресивною і мати високу ефективність, пропонуючи якісну продукцію за прийнятними цінами. Структура тільки створює потенційну можливість зловживань, що може реалізуватися або не реалізуватися у відповідній поведінці. Важливо стимулювати конкурентну поведінку суб'єктів господарювання, сприяти прийняттю ними більш ефективних ринкових рішень, кращому захисту прав та інтересів споживачів. Серед сучасних завдань конкурентної політики в Україні – запобігання інституціональній монополізації товарних ринків, протидія негативним проявам антиконкурентної поведінки суб'єктів господарювання, сприяння розвитку інституціонального конкурентного середовища тощо.

Принцип державного захисту економічної конкуренції в Україні знайшов відображення в цілому ряді нормативних документів щодо дотримання антимонопольних вимог у процесі перетворення державної власності, визначення ринків та монопольного становища підприємств на них, правил здійснення контролю за концентрацією суб'єктів господарювання та їх узгодженими діями тощо. АМК України ґрунтовно розроблена методика аналізу товарного ринку щодо визначення монопольного становища суб'єктів господарювання на ньому, у якій приділяється значна увага й інституціональним чинникам²⁹⁵.

На рівень та інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку здійснюють істотний вплив не завжди чітко оформлені, але фактично існуючі інституційні фактори: адміністративно-бюрократичні заборони, особисті зв'язки між приватним бізнесом і владою, адміністративні бар'єри, що нав'язуються багатьма владними і відомчими структурами та ін. Найбільш небезпечним є поєднання антиконкурентних дій із політичною

²⁹⁵ Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Розпорядження Антимонопольного комітету України від 05.03.2002 № 49-р. // Законодавство України про захист економічної конкуренції : юрид. зб. – К., 2006. – С. 298–315.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

та адміністративною централізацією. Отже, антиконкурентна поведінка багатьох вітчизняних підприємств прямо або опосередковано пов'язана з діяльністю владних структур, що обумовлює існування інституційного монополізму²⁹⁶.

Типовою ознакою інституційного монополізму є низька якість товарів і послуг та подальше погіршення їх споживчих характеристик. Цьому сприяє відсутність в Україні надійної системи сертифікації та стандартизації. Якість продукції має місце, якщо її виготовлено з урахуванням відповідних норм і стандартів.

Досвід розвинених країн дозволяє визначити принципи, які забезпечують ефективний розвиток конкуренції в межах інституційного середовища: стабільна правова й економічна системи, недоторканість приватної власності, політична стабільність, надійні механізми протидії ретроорієнтованій поведінці. Розвиток ефективної конкуренції потребує таких поведінкових дій, які, насамперед, надійно захищають права власності. Тому у розвинених країнах створені такі інститути, які є найефективнішими для підприємницької діяльності, що достовірно фіксують інформацію про власність і власників. Вкрай негативне значення для створення інституційно-поведінкових передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку має слабкий захист прав власності, сумнівні рішення судів, високі і надмірно диференційовані ставки за банківськими кредитами та ін. Політика в пострадянських країнах часто використовується з метою підвищення статусу її учасників у владній ієрархії для забезпечення подальшого розширення ринкової влади, перерозподілу на користь «переможців» більших доходів, збільшення можливостей одержання ренти з метою ослаблення конкурентів.

На українському внутрішньому ринку на сьогодні існує підвищена потреба у формуванні й налагодженні партнерства (співробітництва) як на національному – між приватним і державним секторами, так і на міжнародному рівнях. Необ-

²⁹⁶ Костусев А.А. Конкурентная политика в Украине / А.А. Костусев. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 55–56.

хідність такого партнерства обумовлена потребами здійснення їх узгодженої взаємодії для цілей створення інноваційного продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити ринковий попит, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій, їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги.

Важливою є проблема державної допомоги. Прийнятий 1 липня 2014 р. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» № 1555-VII²⁹⁷ можна вважати важливим інструментом регулювання сфери державної підтримки економіки. Закон відтворює принципи ЄС щодо захисту конкуренції від надмірного втручання держави. Стаття 15 Закону України «Про захист економічної конкуренції», яка забороняє створювати переваги суб'єктам підприємства органами влади, жодного разу не застосовувалася за фактом надання державою пільг, дотацій чи преференцій, що обмежують конкуренцію.

Органи влади, які повинні всіляко сприяти формуванню конкурентного середовища, створенню рівних умов для всіх підприємців, часто встановлюють адміністративні бар'єри на їхньому шляху. Можна навести безліч прикладів, коли чиновники всіх рівнів перешкоджають діяльності суб'єктів господарювання, організовують проведення всіляких багаторазових перевірок, встановлюють неправомірні вимоги, забороняють торгівлю певними товарами.

Інституційний механізм еволюції економічної конкуренції на внутрішньому ринку має істотні особливості для умов глобалізації. В умовах глобалізаційних процесів суб'єкти господарювання стикаються з глобальною конкуренцією. Остання становить собою новий економічний феномен, відмінний від відомої міжнародної конкуренції, що супроводжує становлення світового господарства. Глобальна конкуренція виникає в умовах глобалізації і набуває характеру тотального суперництва. Глобалізовані компанії, зорієнтовані на зовнішньоеко-

²⁹⁷ Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua/go/1555-18](http://zakon.rada.gov.ua/go/1555-18)

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

номічну діяльність, змушені відповідати вимогам глобальної конкурентоспроможності. За глобальної конкуренції суб'єктам господарювання функціонувати набагато важче. Проте, глобальна конкуренція надає велику послугу національному виробництву підвищуючи його глобальну конкурентоспроможність.

Конкуренція – важливий інститут у ринковій системі, пов'язаний з розвитком інституту власності. Економічна конкуренція супроводжується специфічними інституційними нормами, правилами і процедурними регламентами. Забезпечення цих норм, правил і регламентів є інституційною основою існування товарного ринку. Ризики, пов'язані з можливістю порушення прав власності в процесі конкурентної боротьби, є одними з найбільш серйозних ризиків, які обумовлюють істотне зростання трансакційних витрат ринкових суб'єктів, а отже перешкоджають формуванню ефективного товарного ринку. Негативну роль на вітчизняному внутрішньому ринку відіграють такі інституційні чинники конкурентної боротьби, як ухилення від сплати податків, використання незареєстрованої робочої сили, розвиток тіньового сектора реалізації незареєстрованої продукції та ін.

Право власності в Україні сьогодні недостатньо захищене законом. Як відомо, чітке розмежування й захист прав власності є обов'язковим для розвитку підприємництва, адже саме власність є запорукою формування ефективного інституційного середовища розвитку конкуренції. Коли права власності не захищені, у ринкових суб'єктів відсутні стимули до участі в цивілізованій конкурентній боротьбі. Інституціональна теорія власності формулює важливий висновок про необхідність захисту прав власника шляхом чіткої фіксації цього права (специфікації прав)²⁹⁸.

Інститут власності дозволяє об'єднати в єдине ціле і узгодити розрізнені економічні інтереси суб'єктів внутрішнього ринку. «Внутрішня» дискретність прав власності – характерна

²⁹⁸ Основоположниками інституційної теорії прав власності є А. Алчіан і Г. Демсец (Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // The American Economic Review. – 1967. – Vol. 57, No 2. – P. 347–359).

передумова функціонування сучасного внутрішнього ринку. Об'єднувальна природа прав власності виявляється в їх важливій рисі – мобілізації ресурсів підприємництва. Мобілізаційний характер інституту власності дозволяє у цьому випадку акумулювати ресурси, необхідні для розвитку внутрішнього ринку.

Загроза деінституціоналізації внутрішнього ринку зводиться до обмеження конкуренції, що може призвести до посилення монополізації і зростання цін. Крім того, вузькість внутрішнього ринку в Україні обумовлює також відсутність дієвих інституційних каналів мобільності ресурсів, яка могла б забезпечити ефективніше пристосування внутрішнього ринку до інституційних змін.

Інституційні чинники розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України пов'язані з удосконаленням механізмів виявлення та припинення антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання; посиленням контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, захистом прав та інтересів підприємців і споживачів на соціально важливих ринках (паливних і продовольчих ресурсів, лікарських засобів, фінансових, транспортних і телекомунікаційних послуг), посиленням відповідальності суб'єктів ринків за порушення вимог антимонопольного законодавства та ін.

Типовим ринком з неефективною конкуренцією в Україні є ринок державних закупівель, де значна частина державного замовлення на придбання товарів і послуг здійснюється за процедурою закупівлі в одного учасника. Масове застосування цієї практики обумовлює появу різноманітних корупційних схем розміщення державного замовлення серед суб'єктів підприємництва, які наближені до владних органів.

Формування конкурентних інститутів відбувається на мікрорівні та ініціюється ринковими суб'єктами. Такий підхід базується на припущенні, що ринкові суб'єкти, накопичуючи знання та інформацію, впроваджують нові форми конкурентних відносин. Паралельно відбуваються розвиток і ускладнення самих економічних процесів. Як наслідок, формально діючі інститути стають неадекватними існуючим реаліям

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

і перешкоджають конкуренції. Ринкові суб'єкти змушені на неформальному рівні змінювати існуючі правила або впроваджувати нові, що дозволяють обійти існуючі формальні невідповідності. Так, наприклад, заяви в АМК України досить часто використовуються конкурентами, що програють у ринковій боротьбі, як засіб послаблення позиції більш сильних конкурентних гравців. АМК України досить важко визначити ці антиконкурентні мотиви подання звернень²⁹⁹.

Основною категорією інституціонального механізму еволюції конкуренції на внутрішньому ринку є інститут власності, без розуміння змісту якого неможливо ефективно розвивати ринково-конкурентні відносини, насамперед щодо припинення зловживань монополієм (домінуючим) становищем. Монополізм в інституціональному розумінні, ліквідуючи рівноважну ціну та її регулятивну роль, сприяє перерозподілу частини доходів товаровиробників і споживачів на свою користь.

Інституціональний механізм еволюції конкуренції формується в Україні на основі трансформування інституту власності, адже поки що проблема створення ефективного власника і ефективного ринкового суб'єкта не вирішена. При реформуванні відносин власності в Україні не було враховано світових тенденцій його трансформування, зокрема, капіталізацію об'єктів власності. У результаті виникли негативні тенденції щодо структури ринкових суб'єктів – збільшення частки індивідуальних форм власності і зменшення частки корпоративних структур.

Типовим для України стало фактичне злиття інституту власності з інститутом влади, симбіозом якого став інститут «влада-власність». Останній характеризується єдністю владних і власницьких функцій; владні переваги дають право розпоряджатися власністю і контролювати ринок, а власність органічно вимагає наявності владного авторитету. Ринкова влада у цій ситуації базується не на приватній власності як

²⁹⁹ Туглук В. Честь мундира дорожча від істини?/ В. Туглук // Урядовий кур'єр. – 2012. – 17 лист. – С. 7.

такій, а на більш високому становищі в суспільній ієрархії і близькістю до владних державних структур.

На рис. 9.1 схематично охарактеризовано інститути та інституційні ознаки взаємовідносин між владою і власністю у контексті впливу на стан та динаміку економічної конкуренції. Лише чітка специфікація прав власності дозволяє приймати ефективні й оптимальні рішення, які мінімізують трансакційні витрати. Невиконання державною владою своїх функцій породжує нестабільність і нестійкість інституційного механізму розвитку конкуренції. Основними проблемами тут є адміністративні бар'єри, які виникають внаслідок опортуністичної поведінки чиновників, корупції в державних та місцевих органах влади та створення внаслідок цього неконкурентних умов для розвитку підприємництва.

Важливе значення у цьому зв'язку має інституціонально-поведінковий аналіз порушень законодавства про захист економічної конкуренції з боку органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю щодо запобігання цих порушень. В Україні інститути або, принаймні, формальні правила створюються в інтересах тих, хто має достатню владу, щоб генерувати корисні для себе правила. Владні інституції створюють відповідну правову інфраструктуру шляхом запровадження необхідних правових актів, що забезпечують правопорядок у підприємницькій сфері, визначають правомочності, захищають права власності та забезпечують юридичний супровід процесу контрактації, та, в кінцевому підсумку, створюють і запроваджують систему відповідних правил розвитку підприємництва і конкуренції.

Формальні «правила гри» в економічній конкуренції є наслідком дій влади, тому що конкурентні інститути, з одного боку, є результатом дії влади, а, з іншого, – її підґрунтям. Отже, саме органи влади та самоврядування часто беруть на себе досить важливу роль у формуванні формальних інститутів. Звідси виникає можливість впливу окремих осіб у владних органах на конкурентний процес на внутрішньому ринку.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

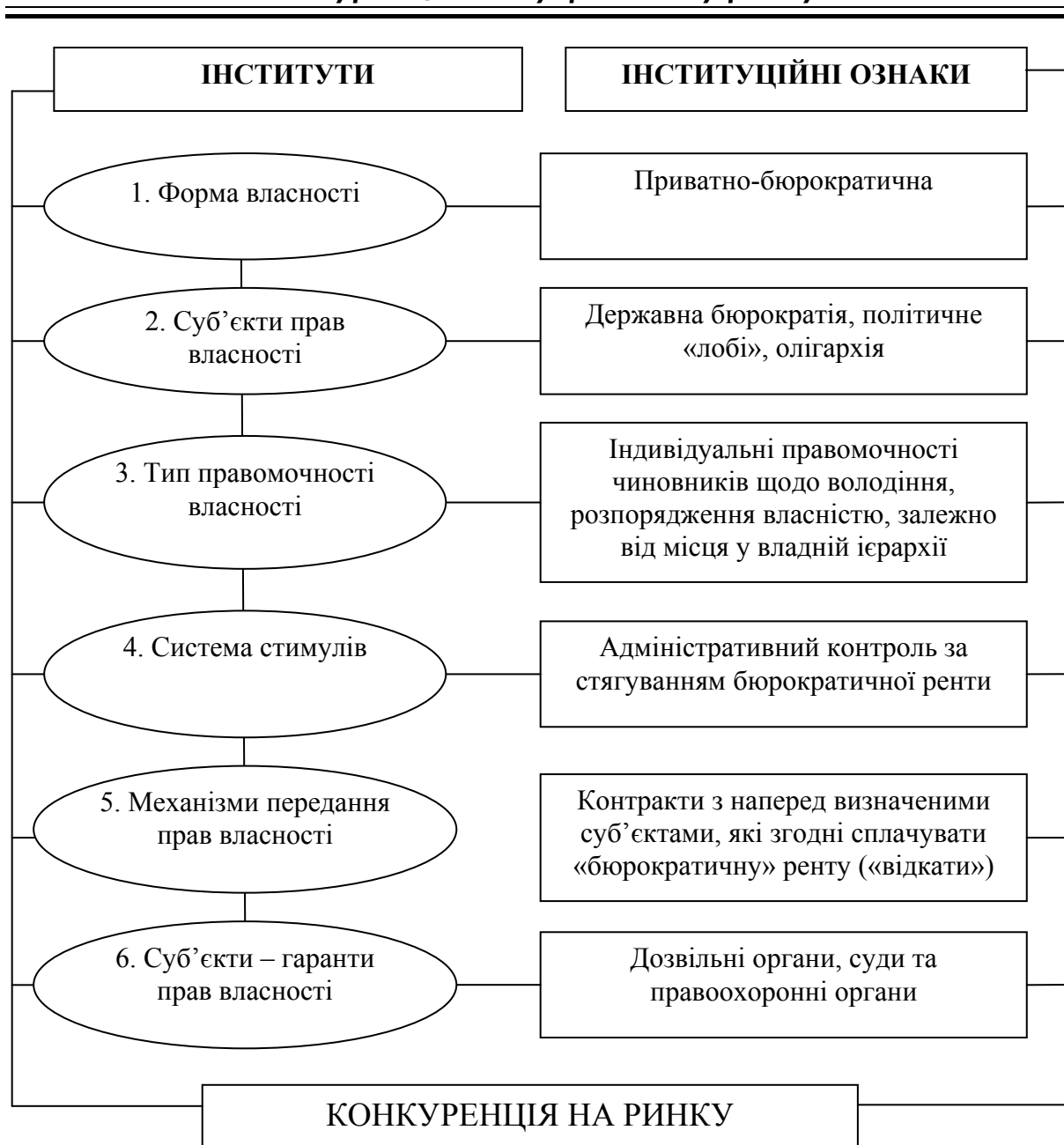


Рис. 9.1. Вплив інституту «влада-власність» на розвиток конкуренції на внутрішньому ринку в Україні

Влада значною мірою орієнтується на великий бізнес, оскільки з останнім простіше і дієвіше вирішувати питання у власних інтересах на основі розподілу державних коштів чи надання преференцій окремим бізнес-групам. Все це законо-мірно призводить до викривлення конкуренції на внутрішньому ринку. Державна бюрократія в Україні не забезпечує

дотримання єдиних вимог до всіх суб'єктів господарювання. Тісне переплетення влади і бізнесу фактично сприяло формуванню олігархічного капіталізму, при якому влада застосовується виключно для власного збагачення, знищуючи при цьому засадничий для ринкових відносин конкурентний принцип підприємницької діяльності. Внаслідок створення сприятливого режиму господарювання «для обраних» формується стійка інституційна недовіра до влади.

Інституційні колізії формують на внутрішньому ринку систему неефективних інститутів. Стійкість неефективного, з погляду суспільного інтересу, інституту обумовлена тим фактом, що ринковим суб'єктам не вигідно діяти інакше, адже їх трансакційні витрати виявляються нижчими за умови, якщо вони дотримуються наявних норм поведінки. Інститут неефективний з погляду суспільних інтересів стає ефективним з позицій індивідуальних інтересів. Неефективний інститут, що утвердився, з часом стає все більш стійким, закріплюється внаслідок того, що суб'єкти ринку навчаються діяти при його наявності більш ефективно, ніж без його участі. В основі такої поведінки часто – фіктивно-тіньові мотиви. Як це не парадоксально з першого погляду, але й нерезиденти, які активізують свою діяльність на вітчизняному внутрішньому ринку, будують стратегію своєї поведінки на тих недосконалих інституційних правилах, які мають місце на ринку, не беручи до уваги цивілізовані стандарти і норми своїх розвинених країн. Тобто процес «імпорту», здавалося б ефективних інститутів, на внутрішньому ринку в Україні по суті себе не проявляє.

Проблема імпорту інститутів гостро стоїть в умовах лібералізації та відкритості національної економіки, безпосередньої взаємодії її суб'єктів з суб'єктами глобальної економіки. Практичний досвід довів, що пристосування імпортованих інститутів до економічної структури і наявних національних інститутів в Україні відбувається неефективно. Імпортовані інститути працюють інакше, ніж в країнах, з яких вони були запозичені.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Інституційною перешкодою для розвитку конкуренції на внутрішньому ринку є неефективність інститутів саморегулювання у сфері підприємництва. В умовах лібералізації регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності набувають особливої актуальності процеси самоорганізації бізнесу через інститути саморегулювних громадських організацій та об'єднань підприємців.

Для підвищення дієвості інституціонального механізму розвитку конкуренції на внутрішньому ринку необхідно покращувати умови ведення підприємництва, зосередившись на позиціях, за якими Україна виглядає гірше при аналізі підприємницького клімату (наприклад, за рейтингом Doing Business). Особливо виділимо необхідність знизити ризики ведення підприємництва, пов'язані з можливістю криміналізації підприємницької діяльності, зменшити регуляторне навантаження на бізнес і витрати правозастосування. Важливо, що АМК України зосередив увагу на підтримці конкуренції і неприпустимості її обмеження адміністративними методами, а не спрямовував зусилля на боротьбу з «успішними» суб'єктами господарювання, які підвищують свою ринкову частку завдяки власній ефективній діяльності.

Сформувані дієві інституційні чинники розвитку конкуренції на внутрішньому ринку неможливо без дерегуляції економіки. Деретуляція – обов'язковий елемент економічних реформ у пострадянських державах, які будують ринкову економіку. Деретуляція – це системне обмеження втручання чиновників у підприємницьку діяльність, що спрощує правила ведення господарської діяльності, створює умови для конкуренції та забезпечує реальний захист споживачів. Прем'єр-міністр Сінгапуру Лі Куан Ю однією з причин успіху власних реформ назвав те, що в країні були відсутні корупційні норми старого управління. Це дало змогу сформувані нові та ефективні умови господарювання, які стали вирішальним фактором стрімкого розвитку економіки країни³⁰⁰.

³⁰⁰ Ли Куан Ю. Из третьего мира в первый. История Сингапура 1965–2000. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 576 с.

Дерегуляція необхідна, бо вона стимулює розвиток підприємництва, що, відповідно, забезпечує збільшення інституційних можливостей для розвитку внутрішнього ринку. Дерегуляція необхідна бізнесу, бо вона створює конкурентні умови, що дає змогу розвивати виробництво, робити товари дешевшими, збільшувати обсяги реалізації, створювати робочі місця й отримувати більші прибутки. Скорочуються часові та ресурсні витрати підприємців на дотримання регуляторних вимог. Дерегуляція необхідна громадянам, бо вона створює додатковий запит на ринку праці, зменшує вартість товарів і послуг, збільшує рівень реальних доходів громадян.

За умов відсутності дієвої дерегуляції держава намагається своїми діями компенсувати нерозвиненість інституційного середовища розвитку конкуренції. Так, через свою пряму участь у капіталі ряду компаній вона намагається стимулювати їх до більш активної інноваційної діяльності. Основна проблема полягає в тому, що держава намагається власними прямими сигналами компенсувати недостатні сигнали ринкової конкуренції. А це, як правило, не є надійним, ефективним засобом й нерідко призводить до втрати переваг державних інструментів.

Механізми стимулювання інновацій більш ефективно працюють за наявності дерегуляції і конкуренції, а в умовах нерозвинутого конкурентного середовища зростає ризик симуляцій та імітацій інноваційної діяльності. Прагнення посилити контроль над механізмами державної допомоги, особливо в такій складній сфері, як інновації, яка характеризується багатьма погано вимірюваними і слабо формалізованими ефектами, призводить до бажання уникнути ризиків, підтримавши не стільки перспективні, скільки надійні проекти з мінімальними інноваційними ефектами.

Цікавим у цьому зв'язку є розуміння інституційного змісту інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал на перший погляд здається неконкурентним і частково навіть монопольним. Перше випливає із природи знань, завдяки якому в результаті позитивних екстерналій виявляється можливим перетікання знань у просторі і часі. Друге реалізується внаслідок

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

формального і неформального захисту інтелектуальної власності (патентна монополія і комерційна таємниця). Володіння інтелектуальною власністю забезпечує монопольну владу підприємця і дозволяє йому відшкодувати витрати від інноваційної діяльності.

Якщо на мікрорівні такий підхід можна вважати корисним, то для макрорівня він є неправильним. На національному рівні інноваційна діяльність можлива тільки за умови взаємодії ринкових суб'єктів, тобто для її здійснення необхідна національна інноваційна система, що передбачає об'єднання і взаємодію різноманітних елементів³⁰¹. Одна з фундаментальних властивостей інновації полягає в тому, що вона часто стає джерелом виникнення якісного нового продукту, невідомого раніше. Як наслідок, суб'єкт господарювання на мікрорівні не може точно спрогнозувати технічні і комерційні ефекти інноваційної діяльності (як своєї, так і своїх конкурентів) і правильно оцінити обсяги абсорбції інновації споживачами³⁰². Важливий не сам момент виникнення радикальних інновацій, а початок їх масового застосування у швидкозростаючих секторах економіки.

Появі різноманіття варіантів досягнення інноваційних ефектів у певних випадках сприяє асиметрія інформації³⁰³ (Aboody, Lev, 2000). Прибічники неокласичної теорії вважають її одним з основних чинників провалів ринку, але без цієї асиметрії у багатьох випадках неможливі новизна і варіантність продукту або процесу³⁰⁴.

³⁰¹ Bertalanffy L. General System Theory; Foundations, Development, Applications. – N.Y. : George Braziller, 1968. – 326 p.

³⁰² Pavitt K. Innovation Processes// Nelson R.R., Mowery D. C., Fagerberg J. (eds.). – Oxford : Oxford University Press. The Oxford Handbook of Innovation, 2006. – P. 86–114.

³⁰³ Aboody D., Lev B. Information Asymmetry, R&D, and Insider Gains// Journal of Finance. – 2000. – Vol. 55, No 6. – P. 2747–2766. doi:10.1111/0022-1082.00305.

³⁰⁴ Hauknes J., Nordgren L. Economic Rationales of Government Involvement in Innovation and Supply of Innovation-related Service// STEP Report series. – 1999. – No 199908.

Основні проблеми інституціонального розвитку конкуренції на сучасному вітчизняному внутрішньому ринку пов'язані з надмірною тінізацією української економіки і корупцією, неефективною судовою системою, мінливістю законодавства та суб'єктивним підходом чиновників до його інтерпретації (надмірною бюрократією). Основний інституційний ризик розвитку конкуренції на внутрішньому ринку в Україні – не стільки недосконалість законодавства, скільки його неадекватне застосування. Після стабілізації макроекономічної ситуації на порядку денному має стояти судова реформа, комплексний захист прав власників, поліпшення бізнес-клімату, захист внутрішнього ринку в цілому.

Фактичний обсяг внутрішнього ринку значно перевищує офіційні дані. Це свідчить про значну тінізацію ринку, контрабандне ввезення товарів в Україну. Контрабанда залишається вагомим дестабілізуючим чинником внутрішнього ринку України.

Суттєво перекручує інституціональне середовище розвитку конкуренції на внутрішньому ринку торгівля так званим «секонд-хендом». В умовах бідності населення торгівля імпортом, ношеним одягом («секонд-хенд», в перекладі з англійської – «другі руки») набуває широкого поширення. Вона, не потребуючи великих капіталовкладень, дає торговцям гарантований прибуток. На українському ринку навіть сьогодні функціонує багато фірм, які займаються закупівлею й оптовою реалізацією великих партій імпортного секонд-хенду. Однак, негатив від продажу товарів «секонд-хенд» надмірно великий.

Одним з основних проявів низької ефективності впливу відносин власності на стан за еволюцію конкуренції на внутрішньому ринку в Україні є рейдерство, причини якого полягають у корупції в правоохоронних і судових органах, яка проявляється у сприянні ними ворожому захопленню підприємств та подальшому прикритті незаконної діяльності. Рейдерство пов'язано із шахрайством, протидією законній госпо-

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

дарській діяльності, доведенням до банкрутства та підробленням акціонерних документів. Постійне вдосконалення антикорупційного законодавства та впровадження дієвих заходів для його реалізації є важливою передумовою для протидії рейдерству.

Розвиток конкуренції на внутрішньому ринку України гальмується високим рівнем корупції. Саме корупція створює інституційну нерівність ринкових суб'єктів і знищує можливість конкуренції. Реформування національної економіки передбачає, насамперед, дієву боротьбу з корупцією.

Формування ефективного інституціонального середовища розвитку конкуренції неможливе й без детінізації внутрішнього ринку. Ставлячи перед собою мету з детінізації товарних ринків, слід розуміти, що не можна допустити збільшення навантаження на легально працюючий приватний бізнес. Пріоритетом у ході детінізації має бути створення таких умов, коли ухилення від оподаткування не матиме економічного сенсу. Для розвитку конкуренції на внутрішньому ринку важливим є подолання тіньових механізмів під час ввезення на митну територію країни імпортованих товарів.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу підтверджено, що дійсно чинники інституціонального середовища мають безпосередній вплив на розвиток конкуренції на внутрішньому ринку України. Визначено, що системний підхід до формування інституціонального механізму еволюції конкуренції потребує оперативного регулювання інституціонального середовища внутрішнього ринку. Отже, конкуренція на внутрішньому ринку буде ефективно розвиватися за умови зрозумілих правил гри, зниження корупційного чинника і рівних умов роботи на ринку. Реалізація цих інституційних норм якраз і приведе до формування здорової конкуренції, до інноваційності та припливу інвестицій у вітчизняну економіку.

9.2. Інституціональні передумови розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України

Інституціональне середовище має вирішальне значення для вибору цілей, «правил гри», шляхів, механізмів розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України. Тому важливо, щоб інституціональні чинники створювали сприятливі умови для ефективного розвитку підприємництва в національній економіці України.

Розвиток інституціональних засад конкурентного середовища українського внутрішнього ринку є однією з масштабних пріоритетних завдань державної економічної політики. За роки незалежності державою не було належним чином забезпечено розвиток внутрішнього ринку та створення конкурентного середовища. Позитивним результатом можна вважати скорочення кількості монополізованих загальнодержавних товарних ринків. Дійсно, демонополізація економіки обумовила появу на товарних ринках України великої кількості нових суб'єктів господарювання. За підсумками приватизації, за час від здобуття незалежності 50,2% об'єктів державної форми власності приватизовано у спосіб подрібнення цілісних майнових комплексів. Зокрема 70,0% приватизованих підприємств (частин підприємств) набули нового власника з використанням позаконкурсних процедур (викуп об'єкта приватизації – 52,0%; викуп майна, зданого в оренду з викупом – 18,0%). У державній власності залишилися переважно збиткові підприємства, що акумулюють 15,1 % від усіх основних виробничих фондів, та стратегічні підприємства, з-поміж яких підконтрольними державі залишаються 86,0% суб'єктів господарювання³⁰⁵. Однак, у цілому слід визнати, що з інституціональних позицій у сфері формування конкурентного середовища вітчизняного внутрішнього ринку було зроблено дуже мало.

³⁰⁵ Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2014. – С. 56.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

В українській економіці зберігається висока частка підприємств (юридичних осіб), що мають формальний статус підприємств державної форми власності, проте з управлінсько-господарських підстав до таких не належать чи з різних причин не позбулися цього статусу автоматично при фактичній зміні права власності. Тому створюються передумови для постійного конфлікту інтересів між державними регуляторами, розпорядниками державного майна, компаніями-конкурентами державних підприємств, а також суб'єктами підприємництва, які намагаються набути державну власність за сумнівними процедурами, включаючи безпосереднє вчинення актів протиправного поглинання чи передачі власності (рейдерство).

Безумовно, інфраструктурні фактори здійснюють істотний вплив на рівень та інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку. Йдеться про адміністративно-бюрократичні заборони, особисті зв'язки між приватним бізнесом і владою, адміністративні бар'єри, що нав'язуються владними і відомчими структурами та ін. Найбільш небезпечним є поєднання антиконкурентних дій із політичною та адміністративною централізацією. Сьогодні антиконкурентна поведінка багатьох вітчизняних підприємств прямо або опосередковано пов'язана із діяльністю владних структур, що обумовлює існування інституціонального монополізму. Конкуренція на ринку пояснюється в інституціональній теорії не через вільний вибір ресурсів незалежними суб'єктами, а через ієрархію домінування різних економічних інтересів, цілей та завдань діяльності. Більш високий соціально-інституційний ранг автоматично дає певним суб'єктам підприємництва доступ до необхідних ресурсів, а наявні інститути сприяють загостренню боротьби за підвищення свого соціально-інституціонального статусу.

З українських економістів на інституціонально-поведінковій перебудові обмеження конкуренції наголошував Є. Кваснюк. Він писав: «...Успадкований Україною від попередньої системи монополізм набуває нових форм і масштабів, які суперечать інтересам досягнення високої кінцевої ефективності. Утворився новий вид нерівності – у сфері доступу до

державних ресурсів, інформації, політичної влади. І це сприяло виникненню нових монополій»³⁰⁶.

Інституціональні передумови розвитку конкуренції і конкурентного середовища внутрішнього ринку в Україні дуже суперечливі. Нерідко їх дія зводиться до здобуття економічної влади, використовуваної для штучного завищення цін або для відмови від тягаря соціальних виплат. У більшості випадків отримувана таким чином рента виявляється кращою від інноваційної ренти, що спричиняє придушення попиту на інноваційні стратегії³⁰⁷. У цілому очевидно, що інституціональна основа конкуренції на внутрішньому ринку України деформована безліччю інституційних пасток і характеризується істотним інституціональним розривом. При цьому нечіткі формальні інституціональні правила, що регулюють економічну конкуренцію, оцінюються як такі, які можна легко обійти і оскаржити³⁰⁸.

У контексті інституціональних передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України слід виділити значущість інституціонального аналізу ринкової координації та координаційного ефекту. Йдеться про виявлення інституціональних закономірностей ринкової поведінки контрагентів при виникненні певної ситуації на внутрішньому ринку. Ринкові суб'єкти закономірно формують власну лінію поведінки, очікуючи ті чи інші дії інших суб'єктів, що й означає виникнення координації в їх діях. Ринкова координація породжує й обумовлює виникнення координаційного ефекту. Сутність його полягає в забезпеченні економії для ринкових суб'єктів на витратах дослідження і прогнозування поведінки інших ринкових суб'єктів, з якими вони стикаються в різних ситуаціях на внутрішньому ринку. Отже, координаційний

³⁰⁶ Макроструктурна політика та ринкова трансформація: досвід Польщі та України / за ред. Я. Кліха, І. Крючкової та В. Сіденка. – К. : Заповіт, 2004. – С. 89–90.

³⁰⁷ Дементьев В. Почему Украина не инновационное государство: институциональный анализ / В. Дементьев, В. Вишневский // Экономическая теория. – 2011. – № 3. – С. 5–20.

³⁰⁸ Вишневский В. Инновация, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 42.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

ефект реалізується через зниження рівня невизначеності інституціонального середовища, в якому діють ринкові суб'єкти. Координаційний ефект тим самим виступає одним із тих механізмів, завдяки яким інституціонально-поведінкове середовище впливає на стан ринкової конкуренції. Такий вплив може бути як позитивним, так й негативним (в останньому випадку виникають антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання). Так, конкурентні стратегії великих компаній можна пояснити, проаналізувавши їх поведінки у межах олігополії. Важливою рисою олігопольного ринку є взаємозалежність компаній. Так, якщо одна з компаній знижує ціни, то це може відібрати частку ринку в її конкурентів, а тому вони у відповідь також знизять ціни, щоб зберегти ринкові позиції. Така імітаційна поведінка «слідування за конкурентом» може набувати в олігополії різних форм.

Інституціональні передумови розвитку економічної конкуренції будуть ефективними при існуванні в економіці відповідного інституціонального суспільного налаштування. В Україні цього майже не спостерігається. Істотні конкурентні переваги мала велика власність порівняно із середнім і дрібним бізнесом. В Україні історично велика власність дісталася у спадок від колишньої радянської системи, вона фактично була приватизована шляхом «роздавання» і розподілу між представниками колишньої номенклатури та директорату. Безумовно, формальні інститути повинні виступати відповідною точкою інституціональної реформи і виникає необхідність адаптації неформальних правил до логіки нового інституціонального середовища конкуренції. Отже, на відміну від розвинених країн інститути розвитку конкуренції в Україні ґрунтуються на ринковому середовищі, де, як правило, репрезентативним є велике, а не мале і середнє підприємство.

Характерною тут є ситуація у сфері оподаткування. Надто абстрактним для українського внутрішнього ринку є твердження, що наприклад, ПДВ платить покупець, а продавець як податковий агент перераховує його в бюджет (і такому разі сама ставка податку його не цікавить). Реально у не зовсім циві-

лізований економіці все значно простіше. Якщо у конкурента по ринку є можливість таких податків уникнути (перевівши у готівку або виплативши «зарплату в конвертах»), усі без винятку податки негайно переносяться на власну конкурентоспроможність.

Процедурно переобтяженою є сфера адміністрування податків, оскільки порядки звітування та обліку прямо впливають на швидкість здійснення операцій у господарській діяльності підприємців. Підтвердженням цього є висока привабливість спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Надмірна кількість адміністративних процедур у процесі ведення бізнесу стримує процес розвитку конкуренції.

У таких умовах, безумовно, створення транспарентної системи оподаткування стикатиметься зі значними труднощами. Так, Податковий кодекс нібито сформував оновлений механізм надання пільг. Проте він теж виявився неефективним. На нашу думку, недоцільним було надання пільг для ІТ-сфери. Зважаючи на те, що цей ринок в Україні останніми роками демонструє щорічне зростання на 30,0–40,0%, антикризовою такою преференцією назвати не можна. Річ у тому, що через існування, зокрема, безлічі податкових пільг для різних галузей на внутрішньому ринку України де-факто наявні внутрішні офшори, використовуючи які, бізнес може мінімізувати податкові платежі і отримувати необґрунтовані конкурентні переваги.

Виникає, зокрема, ситуація, коли в межах консолідованої фінансово-промислової групи платники податку (які до неї входять) можуть «обмінюватися» від'ємними значеннями податку на прибуток (збитками), оптимізуючи таким чином сплату податку на прибуток. Зазначимо, що цей принцип (unitary taxation) реалізований у законодавстві деяких розвинених країн, вважається досить ефективним засобом протидії оптимізації оподаткування в процесі трансфертного ціноутворення. Він був уперше застосований у США понад століття тому для розв'язання проблеми оподаткування підприємств американської залізниці.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Принцип unitary taxation вважається прогресивнішим, ніж принцип arm's length, реалізований в українському законодавстві. Він відображає вищий рівень державно-приватного партнерства, передбачаючи абсолютну прозорість дій як із боку платника податків (розкриття всіх активів, пов'язаних осіб), так з боку держави (справедливе нарахування і розподіл податкового тягаря). Однак в Україні, в умовах майже 50% тіньової економіки, клімату взаємної недовіри й усталеної практики податкової мінімізації всіма доступними і недоступними засобами, така відкритість відносин у сфері економічної конкуренції по суті неможлива.

Надійні інституційні передумови розвитку конкуренції на внутрішньому ринку не будуть створені при неефективних відносинах власності. За рейтингом захищеності прав власності, складеним Property Rights Alliance, Україна у 2013 р. серед 70 найбільших країн світу посіла 58 місце і поступається всім країнам Центрально-Східної Європи, зокрема, за такими критеріями, як незалежність судів, довіра до судів, корупція, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав тощо³⁰⁹. Вади судової системи України фактично стали засобом протиправної боротьби з конкурентами.

Особливою проблемою відносин власності щодо інституційних передумов розвитку конкуренції на українському внутрішньому ринку є корпоративне рейдерство. Окремі особи або організації, наближені до влади на місцевому чи національному рівні, використовують вплив влади на суд та інші державні установи, наприклад податкові адміністрації, щоб забезпечити собі незаслужені конкурентні переваги в бізнесі шляхом незаконного захоплення чужої власності. Останніми роками ця проблема завдала істотної шкоди інвесторам, оскільки викликає в потенційних міжнародних інвесторів занепокоєння з приводу того, що в разі, якщо вони інвестують в Україну, їхні активи не будуть захищені від рейдерських захватів.

³⁰⁹ Офіційний сайт Альянсу прав власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.propertyrightsalliance.org/>

Жертвами рейдерів щороку стають близько 700 вітчизняних підприємств. Реальності «хижої» неконкурентної поведінки на ринку та недостатньої захищеності прав власності у веденні підприємницької діяльності обумовлюють зростання ролі міжособистісних інституціональних зв'язків. Своєю чергою, це мотивує підприємців до пошуку і посилення використання різних тіншових схем «страхування» своєї власності, що збільшує роль корупційних зв'язків в економічній системі, спонукає до вивезення капіталу. Наявність тіншових домовленостей природно стримує конкуренцію, оскільки жоден із ринкових суб'єктів не зацікавлений у порушенні «тіншового балансу»³¹⁰.

Важливим є розуміння інституціональних взаємозв'язків між власністю і менеджментом у підприємстві, без чого неможливо здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігання, виявлення та припинення його порушень. Відмінності між власниками і менеджментом в інституціональній теорії розглядаються як сукупність відносин «принципал – агент». Має місце контракт, за яким власник (принципал) наймає менеджерів (агентів) для виконання обумовлених завдань, що базуються на делегованих повноваженнях та прийнятих власником рішеннях. Неврахування цих відносин часто знижує ефективність проведення антимонопольних розслідувань. Особливо важливим є встановлення реальних власників тих компаній, які зареєстровані в офшорних зонах.

Дія несприятливих інституційних факторів розвитку конкуренції призводить до збільшення часу на пошук партнерів, ресурсів, витрат на надмірні переговори з контрагентами та збільшення вартості витрат на необхідний захист контрактних зобов'язань і, врешті-решт, – до збільшення трансакційних витрат. Щодо трансакційних витрат, то на внутрішньому ринку в Україні вони пов'язані, насамперед, із діяльністю непрофесійної державної бюрократії. Типовим є відсутність відпо-

³¹⁰ Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2014. – С. 57.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

відних навичок та інтересу у бюрократії щодо лібералізації підприємницької діяльності, що призводить до істотного зростання трансакційних витрат. Відсутність в Україні незалежної судової системи, слабка захищеність акціонерної і приватної власності та її недосконала специфікація також здійснюють значний вплив на зростання трансакційних витрат. Трансакційні витрати є надмірно високими внаслідок наявності таких проблемних зон розвитку підприємництва України, як: доступ до інфраструктурних та інженерних мереж, реєстрація права власності; захист інвестицій, податкове адміністрування та податкова система (включаючи митну систему), високі бар'єри для торгівлі, процедури банкрутства (виходу з ринку).

На трансакційні витрати разом з наявністю довіри впливають також і супутні інститути – репутація, додаткові контрактні домовленості, загроза колективних санкцій тощо. Це стосується також вірогідності опортуністичних дій та набуття додаткового соціального капіталу ринковими конкурентами. Щодо впливу трансакційних витрат опортуністичної поведінки на розвиток конкуренції, то суб'єкти конкурентних відносин, здійснюючи ринкову трансакцію, повинні «оберігати» її від небезпеки опортунізму. Вважаємо, що на сучасному українському внутрішньому ринку проблема мінімізації трансакційних витрат не є на часі, вона має бути замінена питанням про напрями, в яких ці витрати повинні оптимізуватися. У цих умовах кількісні показники трансакційних витрат не слід напряму пов'язувати з показником недосконалості внутрішнього ринку або відсутністю та неефективним функціонуванням його інститутів.

Серед напрямів оптимізації трансакційних витрат на внутрішньому ринку України пріоритетним є зниження рівня корупції в органах державної влади та судової влади, з якою стикаються суб'єкти підприємництва у своїй діяльності. Згідно з результатами дослідження «Барометр світової корупції», яке проводив Міжнародний дослідницький центр «Gallup International Association», у 2013 р. українці вважали, що найкорумпованішою сферою є судова (66,0%), за нею – правоохоронні

органи (64,0%) і державна служба (56,0%)³¹¹. Пошук способів неформального уникнення платежів у вітчизняній підприємницькій практиці як інституціональна форма конкурентної боротьби вважається прийнятним і закономірним. Це сприяє закріпленню неформальних зв'язків і механізмів, що на них побудовані.

Величина трансакційних витрат підприємців на внутрішньому ринку безпосередньо залежить від рівня адміністративних бар'єрів. Адміністративні бар'єри пов'язані з обмеженням на ведення певних видів підприємницької діяльності (їхнє ліцензування і видача дозволів на здійснення, розподіл квот між суб'єктами підприємництва, сертифікація продукції, встановлення норм екологічного контролю, різні регламенти ввозу і вивозу ресурсів та ін.), подолання яких вимагає від суб'єктів підприємництва додаткових фінансових витрат³¹². Органи влади, які повинні всіляко сприяти формуванню конкурентного середовища, створенню рівних умов для всіх підприємців, часто встановлюють адміністративні бар'єри на їхньому шляху. Йдеться про проведення всіляких багаторазових перевірок, встановлення неправомірних вимог, зокрема, це такі бар'єри адміністративного характеру: встановлення різноманітних обмежень відносно окремих суб'єктів підприємництва або їх груп, заборони щодо створення нових підприємств чи інших організаційних форм підприємництва тощо. Висота адміністративних бар'єрів обумовлює неоднакове фіскальне навантаження, яке пов'язано з так званими «неофіційними податками»: хабарі працівникам контролюючих органів, плата за приналежність до неформальних зв'язків за принципом «свій – чужий» та ін.

Наявність усіх ознак інституційного конфлікту унеможливорює утворення тут належних передумов для розвитку

³¹¹ Офіційний сайт Міжнародного дослідницького центру «Gallup International Association» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wingia.com/>

³¹² Филюк Г. Адміністративні бар'єри входу на ринок в Україні та їх вплив на розвиток підприємництва / Г. Филюк // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 20–30.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

конкуренції. Наведемо приклад такого інституціонального конфлікту. Так, державні органи вже понад десять років намагаються запровадити на українських ринках касові апарати, які в режимі реального часу передавали б у податковий орган відомості про проведені операції. Наприклад, у 2003 р. НБУ було ініційовано створення Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), з 2011 р. уряд зобов'язав усі підприємства роздрібної торгівлі та ресторанного господарства встановити POS-термінали (перед цим була невдала спроба введення і дію касових апаратів у всіх торговельних точках), з 2012 р. була запроваджена система штрафів у торгівлі за відмову приймати платіжні картки громадян. Проте реальних результатів внаслідок недовіри підприємців і населення до безготівкових платіжних засобів досягнуто не було.

Динаміку адміністративних бар'єрів входження на вітчизняні ринки відображено у табл. 9.1, виходу з них у табл. 9.2.

Таблиця 9.1

Динаміка адміністративних бар'єрів входження на товарні ринки України у 2005–2014 рр.*

Індикатор висоти бар'єру входження	Величина бар'єру									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість реєстраційних процедур	15	15	10	10	10	10	10	9	7	6
Тривалість реєстрації, дн.	34	34	33	27	27	27	27	24	22	21
Вартість реєстраційних процедур, % до величини доходу на особу населення	17,6	10,6	9,2	7,8	5,5	5,8	6,1	4,4	1,5	1,3
Мінімальний обов'язковий статутний капітал, % до величини доходу на особу населення	113,9	183,0	198,8	203,1	174,2	153,5	2,2	1,8	0	0

* За матеріалами щорічних звітів Doing business

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

Як бачимо за кожним з запропонованих критеріїв оцінки величини бар'єрів входження на внутрішній ринок в Україні (табл. 9.1) останніми роками спостерігається позитивна динаміка полегшення входу на ринок. Скорочення кількості реєстраційних процедур та тривалості реєстрації, а також зменшення вартості проходження реєстраційних процедур пов'язано з активізацією діяльності щодо процедурного спрощення.

Таблиця 9.2

Динаміка адміністративних бар'єрів виходу товарних ринків в Україні у 2005–2014рр.*

Індикатор висоти бар'єру виходу	Величина бар'єру									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Середня тривалість проходження процедур банкрутства, р.	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Величина незворотних витрат, % до вартості майна	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Коефіцієнт погашення боргу, в центрах до 1 долару США	8,3	8,4	8,7	9,1	9,1	9,1	7,9	8,9	8,7	8,2

* За матеріалами щорічних звітів Doing business

Динаміка бар'єрів виходу з внутрішнього ринку (табл. 9.2) є дещо гіршою за динаміку бар'єрів входження. За першими двома критеріями: середньою тривалістю процедур банкрутства та величиною незворотних витрат за останні дев'ять років не відбулося змін. При цьому, якщо тривалість процедури банкрутства в Україні є зіставною з аналогічними показниками для країн Східної та Центральної Європи, хоча й перевищує відповідний середній рівень – 2,75 (у Литві, наприклад, для закриття бізнесу достатньо 1,5 року), то 42,0 % незворотних витрат є завеликими для приваблення нових конкурентів на

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

внутрішній ринок. Середнє значення відповідного показника для країн Східної та Центральної Європи складає близько 11,0 %. Щодо коефіцієнта погашення боргу, то його рівень в Україні є досить високим.

Негативно позначаються на стані інституціонального середовища розвитку конкуренції надмірна ускладненість дозвільних процедур, високий рівень плати за адміністративні послуги. Ці перешкоди на шляху розвитку конкурентних відносин є одним з найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки, перешкоджає її інноваційній переорієнтації. Інституціональні зміни, які повинні привести до зменшення частки монопольного сектору, слід забезпечити шляхом вступу на висококонцентровані ринки нових суб'єктів господарювання, що передбачає створення та підтримку сприятливого інвестиційного клімату, усунення та недопущення створення бар'єрів входу на товарні ринки. У конкурентному секторі внутрішнього ринку першочерговим завданням є забезпечення належних інституціональних передумов ефективної конкуренції, недопущення деформацій ринкового механізму внаслідок втручання державних органів, розвиток належного інформаційного забезпечення функціонування товарних ринків, створення й розвиток ефективних маркетингових каналів продажу товарів³¹³.

В Україні важливо запровадити окрему й обов'язкову процедуру регуляторного впливу законопроектів і проектів інших нормативно-правових актів щодо визначення їх ефективності у формуванні сприятливого інституціонального середовища розвитку конкуренції на внутрішньому ринку. Це дуже важливо, адже формальні норми і контроль за їх дотриманням продовжують запроваджуватися у спосіб, який відкриває шляхи до варіативності їх інтерпретації на користь державних чиновників, що дозволяє їм отримувати від підприємців корупційний дохід. Треба обмежувати невинуватну зарегульо-

³¹³ Костусев О. Актуальні проблеми конкурентної політики в Україні / О. Костусев // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2006. – № 4. – С. 22–29.

ваність підприємництва, надмірну кількість перевіряючих органів, дублювання їх повноважень, високі штрафні санкції. Дуже часто підприємці зацікавлені в нелегальних домовленостях із чиновниками, оскільки в такий спосіб вони знижують витрати, а збитки компенсують через збільшення тіньових оборотів.

Щодо сфери внутрішньої торгівлі, то у нинішніх умовах сприяння розвитку конкурентного середовища на українському ринку торговельних послуг полягає у зменшенні кількості посередників під час руху товарів між виробництвом і споживанням. Такий захід, безумовно, стимулював би встановлення більш обґрунтованих цін за багатьма товарними групами. Для цього необхідно забезпечити конкурентні засади діяльності оптових торговельних підприємств.

Інституціональні передумови розвитку конкуренції мінімальні для торгівлі на ринках, які є основним джерелом надходження на внутрішній ринок споживчих товарів України контрафактних товарів. Найчастіше своє товаропросування підробка розпочинає з найбільших оптових ринків України: Барабашовського (Харків), «Озерки» (Дніпропетровськ), Калинівського (Чернівці), «7-й кілометр» (Одеса) та ін. Далі контрафактна продукція через приватних підприємців, які займаються дрібнооптовою торгівлею, надходить на численні ринки, у невеликі магазини, до малих фірм, які працюють із приватним замовником. Неконтрольована або малоконтрольована торгівля на базарах є звичним джерелом тіньових доходів, а порушення прав споживачів тут набуває масового характеру. Хаотичне торговельне середовище на базарах не несе ніякої відповідальності за надані послуги.

Формування інституційного середовища розвитку конкуренції у сфері торгівлі невіддільно від ефективної реалізації сучасної політики захисту прав споживачів. Як відомо, до основних прав споживача належать права на безпечність товарів, інформацію, вибір товарів, вираження своїх інтересів, задоволення основних потреб, споживчу освіту та ін. Активна участь держави в забезпеченні належної якості

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

та безпечності споживчих товарів свідчить про соціальну зорієнтованість внутрішнього ринку. Реалізацію відповідного комплексу заходів, які забезпечують розв'язання завдань споживчої політики, здійснюють спеціально створені для цієї мети державні органи. Вперше вони з'явилися ще на початку ХХ ст., їх кількість та коло компетенції постійно розширюються (характерний приклад – діяльність Комісії з безпеки споживчих товарів у США).

Гострою інституціональною проблемою роздрібної торгівлі в Україні є неефективні конкурентні відносини між виробниками-постачальниками і великими торговельними підприємствами. Великі торговельні мережі набувають все більш вагомої ринкової сили і висувають до своїх партнерів – виробників і постачальників – нові більш жорсткі домінуючі вимоги, що мають системний характер. Це, зокрема, вартість входження, маркетинговий бонус та ін. Ключові точки дотику інтересів ритейлерів і постачальників – ціни, умови оплати, позиціонування товару й асортимент. Роздрібні торговельні мережі вимагають для себе відстрочення в оплаті (навіть у 30–60 днів), щоб використовувати отримані ресурси для розвитку. Часто виникають проблеми повернення постачальникам непроданих залишків товару, обміну бракованої продукції.

Дуже поширеним явищем, яке має антиконкурентний ефект, стало існування у супермаркетах схем оплати за вхід товару в мережу, розкладку асортименту на полицях³¹⁴ і відрахування на розвиток самої мережі. Величина такої оплати доходить до 20% прибутку з продажу. У конкурентних відносинах постачальників і супермаркетів саме останні диктують свої умови. Особливо гостра конкуренція між постачальниками на ринку алкогольних виробів. Цим активно користуються

³¹⁴ Слід зауважити, що плата за місце, яку вимагають супермаркети та інші великі роздрібні торговці з фірм-виробників, що бажають виставити свої нові товари на їх полицях застосовується й у розвинених країнах (Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс. – М. : Вильямс, 2003. – С. 796).

великі супермаркети, вводячи оплату за включення тих чи інших позицій спиртних напоїв у свій асортимент.

Отже, дієвість структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі в Україні залежить від здійснення інституціональних реформ, спрямованих на подолання основних інституціональних пасток і, відповідно, розвиток економічної конкуренції. На сьогодні питання ефективності конкуренції на українському внутрішньому ринку є питанням рівня довіри й цивілізованої поведінки, насамперед, основних ринкових суб'єктів й держави щодо напряму формування нових інституціональних правил і норм у національній економіці.

9.3. Біхевіористські засади розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України

Біхевіористські засади розвитку конкуренції на внутрішньому ринку вимагають дослідження економічних інтересів та мотивацій, що формують поведінку ринкових суб'єктів. Це передбачає використання методології поведінкової економіки (Behavioral economics), бо саме такий підхід, як зазначає Г. Беккер, «забезпечує найбільш плідну основу для теоретичного розуміння будь-яких форм людської поведінки...»³¹⁵. У контексті розвитку конкуренції на внутрішньому ринку очевидним є твердження, що результати економічної поведінки ринкових суб'єктів часто нечітко визначені. З цього випливає, що навіть незначна зміна в інституціональному середовищі може реально впливати на стан і динаміку конкуренції на ринку³¹⁶.

Біхевіористський підхід фокусується на різних стратегіях координації діяльності суб'єктів підприємництва і їх резуль-

³¹⁵ Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход (избранные труды по экономической теории) / Г. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – С. 17.

³¹⁶ Armstrong M., Huck S. Behavioral Economics as Applied to Firms: A. Primer// Competition Policy International. – 2010. – Vol. 6. No 1. – P. 3–45.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

татах на товарних ринках. Поведінковий контекст має пронизувати всі економічні та інституціональні форми, механізми координації і взаємодії ринкових суб'єктів, як одного з одним, так і з зовнішнім світом. Принцип балансу інтересів суб'єктів підприємництва має бути «імплантований» у ринковий механізм координації, що саморегулює відносини і форми взаємозв'язків на ринку операції, угоди, трансакцій, партнерство, оренду, так само як і відповідний розподіл результатів координації³¹⁷.

Інституціональні трансформації внутрішнього ринку закономірно супроводжуються зміною поведінки суб'єктів, які діють на цьому ринку. Зміна ринкової поведінки в більшості випадків зумовлена ліквідацією старих інституціональних норм економічної діяльності і впровадженням нових правил. При цьому інституційна оболонка не оновлюється вмиг. Потрібен час, щоб нові інституціональні норми, так само як і їх використання, органічно ввійшли до складу менталітету і поведінки ринкових суб'єктів. Перехідний стан поведінки суб'єктів підприємництва необхідно розглядати під кутом взаємодії різних інституційних форм, зокрема, офіційного (державного) і звичаєвого (неформального) права. Зміна правової (формальної) оболонки відбувається через стадію «інституціонального вакууму», коли старі норми публічного права, які до цього регламентували господарську поведінку, скасовуються або з мовчазної згоди влади їх просто перестають дотримуватися, а нові не встановлені, а коли і встановлені, то ще не сприйняті повною мірою ринковими суб'єктами як обов'язкове керівництво до дії. Вирішального значення набувають внутрішні мотивації суб'єктів підприємництва, звичні для них принципи економічної поведінки.

Біхевіористські засади розвитку конкуренції на внутрішньому ринку формуються під впливом етичного середовища на ринку відповідних культурних заходів, ментальних змін, але, насамперед, під впливом інституціональних структур

³¹⁷ Cyert R. M., March J. G. A. Behavioral Theory of the Firm. N. Y. : Prentice Hall. 1963. – 278 p.

держави. Цивілізована ринкова поведінка суб'єктів підприємництва є своєрідним каталізатором конкуренції, основою її ефективності і підтримки. Інституціональні норми і правила повинні нейтралізувати шкідливі та небезпечні наслідки монополістичних зловживань ринкових суб'єктів. Створення належного культурного клімату має входити до кола найважливіших інституціональних передумов, що забезпечують розвиток конкуренції на внутрішньому ринку³¹⁸.

Неоінституціональна теорія суспільного вибору (public choice) виходить із наявності власного інтересу суб'єктів підприємництва, що не обов'язково збігається із суспільним. Баланс інтересів ринкових суб'єктів є типовим для ринку такої конкуренції, для якої характерна наявність однорідного товару, великої кількості рівних за силою учасників, повної і легкодоступної інформації, незмінних правил гри». Суб'єкти підприємництва конкурують за обмежені ресурси, щоб реалізувати власні інтереси, співвідношення яких визначає рівень обмеженості засобів для їх втілення, який, своєю чергою, визначає рівень і характер конкуренції на ринку. Інакше кажучи, поведінка суб'єктів підприємництва визначається їх потребами (інтересами), які трансформуються в цілі економічної діяльності. Конкурентне середовище об'єктивно обмежує поведінку ринкових суб'єктів.

Конкурентна поведінка суб'єктів внутрішнього ринку визначається комплексом чинників: відносинами, що регулюються офіційними державними інститутами – законами, постановами, відомствами тощо; інструментами, що спираються на внутрішні етичні настанови, властиві членам сучасних суспільств; культурними і ментальними нормами, що визначаються корінними національними традиціями і звичаями; відносинами, що регулюються окремими законними і незаконними утвореннями, здатними в разі потреби застосовувати примус щодо тих, хто відмовляється виконувати їхні «рекомендації» (наприклад, картельні угоди). Часто ринкова пове-

³¹⁸ Качалин В. Культура конкуренции / В. Качалин // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 7. – С. 26.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

дінка конкурентів обумовлена рівнем диференціації продуктів, витратами входу/виходу на ринок висотою адміністративних бар'єрів та ін.

Мотиви і цільові установки економічної поведінки ринкових суб'єктів, механізми та інструменти управління і прийняття рішень в локальних структурах ринку є важливими чинниками, які впливають на розвиток конкуренції на внутрішньому ринку. Безумовно, невизначеність і нерациональність в економічній поведінці індивідів роблять товарний ринок недосконалим і обмежують його ефективність. Вважаємо, що методологічний принцип індивідуалізму пояснює як економічну поведінку окремої людини, так й може бути використаний для обґрунтування механізму розвитку конкуренції на товарному ринку. Індивіди виходять на ринок, щоб реалізувати свої власні економічні інтереси.

Досить плідним для аналізу конкурентних стратегій на внутрішньому ринку є використання теорії ігор³¹⁹. Відмітимо, насамперед, теорію ігор Дж. Неша, в якій досліджується конкуренція за умови існування такого набору стратегій поведінки учасників ринку (гравців), коли стратегія кожного гравця, з урахуванням стратегій, обраних іншими, забезпечує йому максимально можливий вигравш³²⁰. Згідно з неокласичною концепцією монополія не повинна передбачати чи реагувати на поведінку потенційних конкурентів³²¹.

Ринкова конкуренція – це не тільки цінова конкуренція, мають місце й інші види конкурентної поведінки суб'єктів підприємництва – щодо рівня якості продукції, особливостей обслуговування клієнтів, репутації, реклами та ін. Конкурентна

³¹⁹ McAfee R. Preston and McMillan, John. Competition and game theory // Journal of Marketing Research. – 1996. – № 33. – Р. 3-7.

³²⁰ Панорама экономической мысли конца XX столетия / под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта : в. 2 т. Т.1. – СПб. : Экон. шк., 2002. – С. 422-431.

³²¹ Selten R., Pittnauer S., Hohnisch M. Dealing with Dynamic Decision Problems when Knowledge of the Environment Is Limited: An Approach Based on Goal Systems// Journal of Behavioral Decision Making. – 2012. – Vol. 25, No 5. – P. 443-457.

поведінка ринкових суб'єктів закономірно набуває багатомірності. Безумовно, що в умовах конкуренції на внутрішньому ринку культура та якість торговельних послуг починають відігравати все більш важливу, а іноді й вирішальну роль при купівлі-продажу товару. Принципи прозорості, конкуренції і верховенства закону сприяють зростанню ємкості внутрішнього ринку. В економічній теорії використовується термін «працююча конкуренція» (workable competition), який підкреслює творчий стимулюючий характер ринкової конкуренції³²².

Важливе значення має біхевіористський контекст антиконкурентних узгоджених дій на олігопольних ринках. Ознаки схожості в діях (бездіяльності) суб'єктів господарювання не є достатнім доказом наявності попередньої змови (антиконкурентних узгоджених дій). Антиконкурентна узгоджена поведінка підлягає встановленню та доведенню з наявних доказів у відповідному рішенні антимонопольного органу (у тому числі й у разі відсутності єдиного документа з цього приводу (угоди, рішення тощо) між учасниками змови. При цьому схожість має бути саме результатом узгодженості конкурентної поведінки, а не проявом специфіки відповідного товарного ринку (яка, зокрема, може полягати в односторонньому відтворенні суб'єктом господарювання поведінки свого конкурента).

Подібна ситуація часто має місце на роздрібному ринку бензину при встановленні та підтриманні однакових роздрібних цін на високооктанові бензини без здавалося б об'єктивних на те причин при мовчазній орієнтації дій роздрібних торговців щодо цін на дії інших. При цьому має бути досліджено всю сукупність факторів, що об'єктивно впливають на поведінку суб'єкта господарювання з встановлення роздрібних цін на нафтопродукти, а не бути наслідком дослідження обмеженого кола факторів (ціна придбання, наявність залишків тощо). При цьому саме антимонопольний орган має довести безпідставність посилення зацікавленої особи на будь-які інші чинники (специфіка відповідного товарного ринку, тривалість та вар-

³²² J.M. Clark. Toward a Concept of Workable Competition // American Economic Review. – 1940. – Vol. 30. – P. 241–256.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

тість зберігання, час та вартість доставки, договірне оформлення правовідносин, витрати на реалізацію товару тощо)³²³. Слід мати на увазі й той факт, що суб'єкти господарювання змінюють свою поведінку на ринку при наявності інформації про підвищену увагу до них з боку антимонопольного органу.

Розширення масштабів і підвищення ефективності ринкових інститутів, оптимізація структури ринку, раціоналізація мотивів економічної поведінки й очікувань ринкових суб'єктів суттєво збільшує роль інформації на внутрішньому ринку щодо її впливу на розвиток конкуренції³²⁴.

Щодо інформаційних витрат конкуренції, то на сучасному внутрішньому ринку вони все більше зростають та пов'язані з проблемою асиметричної інформації. Взагалі у ситуації, коли один або небагато учасників ринку володіють інформацією, що є необхідною для прийняття ринкових рішень, а інші ринкові суб'єкти не мають доступу до реальних даних, таке становище закономірно призводить до переваги неформальних відносин над формальними нормами. За таких умов отримати правдиву інформацію неможливо, що не дозволяє прозоро здійснювати ринковий процес³²⁵.

Отже в умовах інформаційної недосконалості товарного ринку його суб'єкти не можуть мати повної інформації про ринкову кон'юнктуру, що не дозволяє приймати оптимальні рішення про трансакційні угоди. Ринкові учасники, особливо в трансформаційній економіці вимушені діяти в умовах невизначеності, неповної чи асиметричної інформації. Інформаційна асиметрія між продавцем, покупцем і посередником призводить до того, що ціни не відображають якості товарів. З одного боку, ціна «неякісних» товарів завищується, а з іншого боку, ціна якісних товарів, навпаки, часто необґрунтовано занижується.

³²³ Застосування конкурентного законодавства. Практика України, ЄС, РФ та США. – К. : Юстініан, 2014. – С. 25–26.

³²⁴ Fehr E., Schmidt K.M. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation // Quarterly Journal of Economics. -1999. – Vol. 114, No 3. – P. 817-868.

³²⁵ Bolton G. E., Ockenfels A. ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition // American Economic Review. – 2000. – Vol. 90. No 1. – P. 166–193.

Ринкові суб'єкти формують стратегію і тактику своєї поведінки в умовах постійної зміни інформаційного середовища. Із трьох механізмів координації – структурного, адміністративного й інформаційного – найбільш значущим для внутрішнього ринку є інформаційний механізм. У різний часовий період суб'єкту підприємництва необхідна різна інформація про потенційні можливості товарного ринку.

За теорією асиметрії інформації передбачається можливість ланцюгової поведінки споживачів, тобто впливу рішення однієї групи споживачів щодо придбання певних товарів на поведінку інших. У результаті виникає ефект «стадної» поведінки (*herd behavior*), коли покупець (споживач) орієнтується у прийнятті рішень на ринку не на наявну у нього інформацію, а на дії інших учасників ринку. Така поведінка веде до концентрації купівлі та продажу товарів у певному ринковому сегменті, що спричиняє зростання волатильності ринку і відрив цін від рівноважних значень. Мають місце два основних пояснення причин «стадної» поведінки покупців (споживачів) на ринку, і обидва засновані на умовах їх індивідуальної раціональності. По-перше, очевидно, що всі покупці так чи інакше, але зацікавлені в отриманні однакової корисності від купівлі однакових товарів. Іншими словами, більшість покупців (споживачів) мають стимул для здійснення однакових закупівель, навіть, якщо деякі з них мають інформацію, що загальний настрій споживачів призведе до їх неефективної ринкової поведінки. По-друге, безумовно, на ринку має місце ефект повального захоплення (*bandwagon effect*), при якому покупці (споживачі) володіють сегментованою і приватною інформацією. Ефект повального захоплення полягає в тому, що коли ціна товару змінюється і попит на нього окремих споживачів або груп споживачів коригується, інші особи або групи споживачів «імітують» таку саму реакцію і теж змінюють свій попит. Інший варіант такого підходу – ситуація інформаційної наївності, при якій суб'єктам не вдається зробити правильні висновки про зв'язок між приватною інформацією і рішеннями

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

інших агентів³²⁶. Обумовлюючи «стадну» поведінку, інформаційна наївність може також посилювати кризи на товарних ринках.

У сценаріях криз на товарних ринках, що виникають внаслідок реалізації ірраціональної «стадної» поведінки, у великих ринкових суб'єктів виникає можливість вигідного маніпулювання ринком. Механізм маніпулювання досить простий. Якщо певний ринок є слабо захищений від антиконкурентних змов, то на ньому великі ринкові суб'єкти скоріше укладуть картельну угоду, сподіваючись на те, що уряд не зможе ефективно протидіяти цій картельній «атаці». У такій ситуації учасники картелю мають всі шанси отримати максимальний прибуток.

За допомогою картельних угод суб'єкти підприємництва часто вирішують локальні завдання для досягнення стійкості, конкурентоспроможності та ефективності. До цих завдань належать: захист від зовнішніх і внутрішніх загроз, зниження ризиків діяльності, підвищення операційної ефективності (у тому числі за рахунок скорочення витрат на конкуренцію, програм лояльності, рекламної компанії тощо).

Вступаючи в склад картелю малі компанії можуть витримати конкуренцію з великими операторами, мобілізувати резерви, краще використовувати виробничий потенціал. «Експортні» картелі, наприклад, спрощують учасникам експансію на зовнішніх ринках; «кризові» картелі сприяють виживанню в періоди структурних криз економіки і при суттєвому дисбалансі попиту і пропозиції, «інноваційні» картелі дозволяють координувати цінову політику і територіальні стратегії продажів, налагоджувати дієвий обмін інформацією щодо раціоналізації виробництва, обмін і продаж патентів, ліцензій, ноу-хау; стандартизацію продукції для більшої сумісності лінійки продуктів компаній-учасниць; спільне інвестування в НДДКР і використання результатів досліджень³²⁷.

³²⁶ Crawford V. P., Costa-Gomes M. A., Iriberry N. Structural Models of Nonequilibrium Strategic Thinking: Theory, Evidence, and Applications // Journal of Economic Literature. – 2013. – Vol. 51, No 1. – P. 5–62.

³²⁷ Андріященко Е. К вопросу о методологии анализа картельных соглашений / Е. Андріященко, А. Заздравных // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 56.

Угода про стандартизацію продукції і координація діяльності в межах картелю дозволяють реалізувати ефект масштабу при вибудовуванні транспортної логістики, здійсненні закупівель, модернізації виробництва та ін. Одночасно скорочуються обсяги перевиробництва в галузі, а зекономлені ресурси використовуються більш раціонально³²⁸. За наявності техніко-економічних переваг нові компанії отримують переваги стратегічного характеру і здатні витіснити операторів, що діють у галузі. Як приклад можна навести розвиток ринку послуг мобільного зв'язку і скорочення використання дротяного, зростання популярності інтернет-видань і падіння попиту на традиційні газети і журнали.

За умов конкуренції обмін товарів і послуг за принципом еквівалентності, забезпечується тоді, коли партнери-конкуренти керуються однаковими етичними настановами. Для України, як і більшості країн пострадянського простору, проблема етичності є особливо гострою. Тут зазначимо значущість програми пом'якшення відповідальності за участь в картельних угодах.

АМК України у 2013 р. було розроблено проект Закону України «Про внесення змін до статті 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо пом'якшення відповідальності. Ним, зокрема, передбачається, що до особи, яка вчинила антиконкурентні узгоджені дії, але добровільно повідомила про це АМК України чи його територіальне відділення, та надало інформацію, яка має суттєве значення для прийняття рішення у справі, застосовується пом'якшення відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій (картельної угоди), передбаченої ст. 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції».

Важливе значення має обмеження інформаційної асиметрії внутрішнього ринку. Для подолання асиметрії інформації на внутрішньому ринку необхідним є максимально повне розкриття інформації перед покупцями про пропоновані товари (наслідки).

³²⁸ Salin P. Cartels as Efficient Productive Structures // Review of Austrian Economics. – 1996. – Vol. 9, № 2. – P. 29–42.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Це дозволить учасникам ринку приймати більш раціональні та менш ризиковані рішення.

Науково-проектний інститут статистичних технологій Державної служби статистики України щоквартально здійснює оцінку стану ділової активності вітчизняних підприємств на основі опитування керівників цих підприємств. Так, зокрема у сфері будівництва серед причин, які стримують розширення обсягу робіт, на перші місця керівники будівельних підприємств поставили незабезпеченість фінансування і високий рівень податків. Оцінка ролі конкуренції з боку вітчизняних будівельників за 1998–2013 рр. (рис. 9.1) зростає з 15,0% опитаних підприємств до 20,0% (найвищий рівень у 2007, 2008 і 2010 р. – 30,0%).

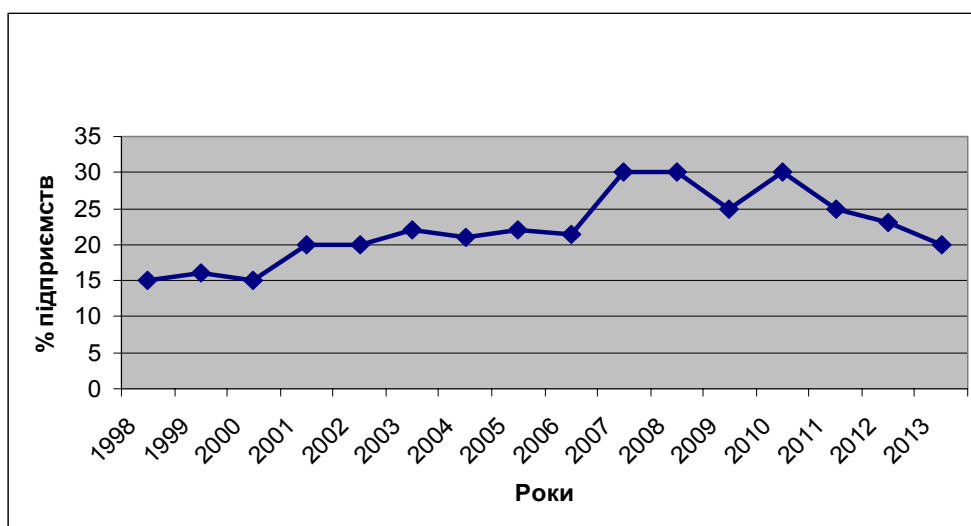


Рис. 9.1. Оцінка ролі конкуренції з боку вітчизняних будівельників у стримуванні виробництва на будівельних підприємствах України (1998–2013 рр.)

* Побудовано на основі: ntkstat.com.ua (обстеження ділової активності)

В Україні у сфері нефінансових послуг керівники підприємств значно вище оцінюють роль конкуренції щодо впливу на результати фінансово-господарської діяльності. Більш істотний стримуючий вплив мають лише високі податки. При цьому рівень оцінки стану конкуренції з боку вітчизняних поставальників послідовно підвищується (рис. 9.2): 4-й квартал 2010 р. – 19,0%, 4-й квартал 2012 р. – 24,0%, 2-й квартал 2013 р. – 28,0%.

Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація

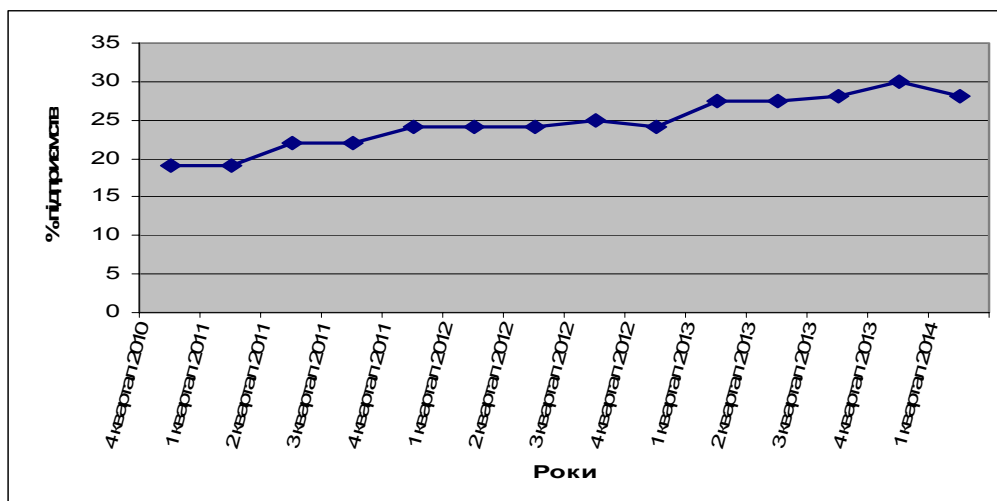


Рис. 9.2. Оцінка ролі конкуренції з боку вітчизняних постачальників у стримуванні розвитку бізнесу у сфері нефінансових послуг України (2010–2013 рр.)

* Побудовано на основі: ntkstat.com.ua (обстеження ділової активності)

Особливе значення має аналіз конкурентної поведінки суб'єктів підприємництва на ринках інноваційної продукції. Внаслідок високої швидкості і масштабів змін значущими у конкурентній боротьбі на цих ринках є такий її інструмент, як інноваційні бізнес-моделі. Якщо на ринках неінноваційної продукції велика корпорація може розраховувати на багаторічне збереження своїх конкурентних позицій на основі послідовного вдосконалення принципово незміненої схеми взаємодії зі своїми споживачами, то на ринках інноваційної продукції такий підхід часто не спрацьовує³²⁹. Саме з інноваційними бізнес-моделями пов'язані найпомітніші корпоративні злети останніх десятиліть таких компаній, як – Apple, Wal-Mart, Amazon, Cisco, FedEx, Virgin та ін. Компанія «Apple» з 2001 р. організувала випуск нового продукту – цифрового MP3 плеєра iPod. Всього за три роки його продажу сформувався великий, практично глобальний ринок вартістю понад 10 млрд дол. (близько 50% всіх продаж Apple) і заклали міцну основу для виведення лінійки продуктів, які користуються великим попитом – смартфонів iPhone і планшетів iPad.

³²⁹ Березной А. Инновационные бизнес-модели в конкурентной стратегии крупных корпораций /А. Березной // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 65–81.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

Наочним прикладом слугує недавня поразка в конкурентній боротьбі та банкрутство американської компанії «Kodak» – фактичного засновника і багаторічного лідера світової галузі фототехніки. У 1976 р. компанія контролювала 85,0% американського ринку фотоапаратів, 90,0% фотоплівки, а марка «Кодак» аж до 1990-х рр. регулярно входила у п'ятірку найдорожчих світових брендів. З початку XXI ст. стрімке поширення цифрового фото та соціальних мереж в Інтернеті зробило масовий друк фотографій практично непотрібним, що призвело компанію «Kodak» до фінансової катастрофи в 2013 р. Компанія продовжувала орієнтуватися на продаж відносно дешевих фотоапаратів, які генерували масові продажі фотоплівки та послуг з її проявлення і друку фотографій на базі розгалуженої мережі фірмових «фотошопів» у всьому світі. Однак це в сучасних інноваційних умовах оновлюється не конкурентноспроможною сферою.

В Україні ситуація на ринках інноваційної продукції характеризується істотною нестабільністю. Можливості економічного маневрування ринкових суб'єктів та переходу до виготовлення та реалізації інноваційної продукції вкрай обмежені. Відбулося своєрідне «замикання» окремих ніш і сфер ринкової діяльності від потенційної появи конкурентів. Суб'єкти підприємництва, які тим чи іншим чином посіли місця лідерів на окремих ринках, прагнуть до збереження власної переваги і зазвичай самоусуваються від діяльності в суміжних сферах. Економіка консервується, а інновації не поширюються внаслідок відсутності попиту на ці продукти. Існування зазначених перешкод визначає антиінноваційну поведінку економічних суб'єктів (груп інтересів) при веденні підприємницької та інвестиційної діяльності в Україні.

Щодо опортуністичної поведінки, то основними чинниками впливу опортунізму на конкуренцію можна вважати: адміністративні бар'єри, бюрократичну ренту, невиконання взятих зобов'язань. Часто суб'єкти підприємництва заздалегідь передбачають потенційні трансакційні витрати опортуністичної поведінки в тіньових бізнес-планах. Йдеться, наприклад про хабарі на пільгове відшкодування ПДВ, неофіційне розмит-

нення експорту, аудиторський та юридичний супровід сумнівних трансакцій та ін.

Серед поведінкових факторів розвитку конкуренції слід, насамперед, виділити корисливу поведінку чиновників. Якщо чиновники дбають насамперед про особисті (а не суспільні) інтереси, то результатами їхніх дій може бути спотворення конкуренції – незалежно від того, наскільки вони добре розуміються на проблемах ринку. Щодо дій регулюючих органів, то ці органи можуть виконувати покладені на них функції в інтересах тих компаній, чия діяльність вони мають регулювати³³⁰. Це означає, що процес регулювання є процесом, за допомогою якого групи інтересів намагаються просувати свої (приватні) інтереси. Як правило, підґрунтям цього процесу є методи корупції (за допомогою хабарів або надання чиновникам різних вигід). Характерною є інституційно-поведінкова модель Дензау-Мангера, яка приводить до розуміння факту потенційної можливості, лобістських рішень чиновників та суддів. Вплив груп інтересів, які тиснуть на законодавців, визначається рівнем доступності інформації. Корупція і використання «адміністративного ресурсу» в інтересах потрібних компаній спотворює дію ринково-конкурентного механізму.

Нині корупція в Україні набула ознак системного механізму. Боротися з таким системним явищем лише силовими методами безперспективно, а відсутність інформаційної прозорості в діяльності органів влади лише «консервує» корупційні механізми. Україна істотно відстає від розвинених країн за розвитком інформаційного суспільства та електронного саморядування.

Підприємницька діяльність в економіці України дає підстави для висновку, що значна частина суб'єктів підприємництва добиваються конкурентних переваг шляхом ухилення від сплати податків, рентоорієнтованої поведінки, персональними преференціями, простроченням кредиторської

³³⁰ Posner R. Theories of economic regulation // Bell Journal of Economics. – 1974. – Vol. 5, № 2. – P. 335–358.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

заборгованості, несвоєчасними виплатами заробітної плати тощо.

Більш детально розглянемо вплив на зміну конкурентної поведінки ринкових суб'єктів з боку податкової системи.

Суб'єкти підприємництва, які імпортують товари, постійно стикаються з проблемою розмитнення й, зокрема, оцінювання товарів. Йдеться, насамперед, про процедуру повернення ПДВ, а також (і це, можливо, найбільша проблема) неефективність й корупцію в податкових органах. Практика відшкодування ПДВ створює несправедливі переваги для певних суб'єктів господарювання. Підприємства, асоційовані з високими посадовими особами, отримують відшкодування ПДВ вчасно, тоді як інші суб'єкти підприємств часто його взагалі не отримують. Спричинення фіктивних «спорів» досить часто унеможлиблює участь іноземних компаній у системі автоматичного відшкодування ПДВ.

В агропромисловому комплексі України діє чимало схем, за якими прибуток у великому холдингу генерується в сільсько-господарському підприємстві з пільговим режимом, але при цьому зникає в переробці. По суті, це створює офшори усередині країни.

Суттєво впливає на поведінку ринкових суб'єктів наявність податкових пільг. Інструмент податкових пільг вкрай деформований високим рівнем корупції, що негативно впливає на конкурентне середовище на внутрішньому ринку. У результаті замість того, щоб стимулювати певні галузі економіки, податкові преференції використовуються для мінімізації оподаткування. Якщо говорити про діючі в Україні умови, то наявні податкові й митні пільги перешкоджають формуванню ринкової конкуренції.

Слід зазначити, що надання податкових пільг має бути винятковим і надзвичайним інструментом у механізмі реалізації політики держави. Він може застосовуватися лише за потреби відкоригувати ринок для стимулювання розвитку нових і перспективних секторів економіки або в рамках антикризового механізму. Крім того, цей інструментарій має використовуватися певний обмежений проміжок часу за умови

цілковитої прозорості. В Україні за останнє десятиліття інститут надання податкових пільг діє в постійному режимі і працює непрозоро. Дуже часто використовується схема, в якій підприємства, що працюють на загальній системі оподаткування, завищують свої витрати з допомогою контрагентів, які функціонують у спеціальному режимі оподаткування. У результаті в схему залучені як підприємства, так і чиновники, що приймають рішення про надання пільг. Надзвичайно поширена імітація чесної поведінки щодо сплати податків. Мають місце сотні способів «оптимізації» оподаткування, які систематизувала податкова служба.

Гострою проблемою є поліпшення ділового клімату у сфері внутрішньої торгівлі, забезпечення транспарентності торговельної діяльності, недопущення зловживань і прямих порушень законодавства, підвищення ефективності поведінки суб'єктів торговельної діяльності.

Особливе значення має поведінка оптових постачальників і роздрібних торговельних мереж.

В умовах сучасної посткризової нестабільності у найгіршій ситуації опиняються постачальники імпортової продукції, що мають зовнішньоекономічні контракти з відстрочкою платежу (в доларах або євро). Вони фактично продають товар за «старими» цінами та не виручають навіть необхідної суми для наступної закупівлі в такому ж обсязі. Торговельні мережі, своєю чергою, розраховуються в гривні із затримкою на два-чотири місяці, через що багато оптових посередників вимушено працюють зі збитком. На грані банкрутства насамперед опиняються дрібні і середні постачальники.

Коригуючи свою ринкову поведінку, роздрібні торговельні мережі скорочують асортимент імпортової продукції. Очевидно, що це веде до монополізації і зростанню цін на імпортні товари.

Роздрібні мережі, йдучи назустріч постачальникам, як правило, дозволяють їм підвищувати ціни лише із наступної партії імпортованих товарів. При цьому ціни в магазинах оперативно індексуються. На залишках продукції і різниці від її реалізації заробляють великі супермаркети. Якщо раніше

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

торговельні мережі активно розширювали асортимент власних торгових марок з імпорту, то зараз завозити з-за кордону самостійно стає не вигідно. Навпаки, роздрібні мережі збільшують частку українських торгових марок і скорочують private label зарубіжного виробництва (відбувається своєрідне імпортозаміщення).

У відносинах між роздрібними торговельними мережами і оптовими постачальниками перші жорстко диктують свої вимоги. Майже регулярно розраховуються з оптовими постачальниками лише великі іноземні ритейлери. Українські торговельні мережі часто договірні умови порушують.

Витрати виробників і постачальників на обслуговування каналів збуту для споживчих товарів залишаються досить значними. Так, зокрема, розмір плати за вхід у торговельну мережу значно відрізняється залежно від того, чи заходить постачальник в один магазин або бажає помістити свій товар на полицях усієї мережі відразу. Як правило, чим краще продається товар в торговельній мережі, тим більше змушений платити їй постачальник. Якщо донедавна торговельні мережі, стягуючи з постачальників плату «за вхід» і «маркетингові послуги», практично не поширювали ці інструменти на соціальні товари, то останнім часом ситуація змінилася. Це пов'язано із загальним зниженням купівельної спроможності вітчизняних споживачів, що призводить до суттєвого зменшення продажів. Крім того, зменшилися позиції покупок у середньому чеку і відбулась переорієнтація масового споживача на дешеві продукти з базового раціону. У цих умовах плату за «маркетингові послуги» оплачують також й постачальники соціальних товарів. Вимушене збільшення витрат виробників і постачальників на роздрібну реалізацію призводить до подорожчання соціальних продуктів харчування, які були раніше доступні пересічним споживачам.

Щодо недобросовісної конкурентної поведінки на ринку, то вона багато в чому визначається рівнем асиметричності ринкової інформації. З позицій споживачів неповнота інформації про якість товарів змушує їх керуватися середніми оцінками порівнянних товарів. У цій ситуації існує ризик, що

суб'єкти підприємництва, які пропонують товари якості, вищої від середньої, будуть витіснені з ринку, – те, що дістало назву «несприятливий добір» (adverse selection)³³¹. Крім того, ринкові суб'єкти можуть спеціально створювати перешкоди для руху інформації, навмисно поширювати неповну і (або) недостовірну інформацію та розвивати стратегії, що створюють ринкові недосконалості³³². Протидія з боку антимонопольних органів може полягати в тому, що вони розробляють таку конкурентну політику, яка б відновлювала умови чесної конкуренції в ситуації, близькій до повної інформованості, та реалізують інструменти, за допомогою яких заохочується не опортуністична ринкова поведінка.

Дійсно, на ринку важливо створити ситуацію, за якої закріпилася б тенденція дотримуватися правил усіма суб'єктами і з'явилося би розуміння спільної користі від регулярної ролі антимонопольних органів. Це означає, насамперед використання саморегулятивних механізмів, які б стримували суб'єктів підприємництва від пропонування недоброякісної продукції через рекламу чи упаковку.

Конкурентне законодавство України передбачає механізм, що сприяє розповсюдженню добросовісних правил ведення бізнесу – це правила професійної етики. У таких правилах зацікавлені добросовісні суб'єкти підприємництва. У разі їх порушення антимонопольний орган працюватиме з порушниками за спрощеною процедурою – запитуватиме думку суб'єктів даного ринку з цього приводу. Правила добросовісної конкурентної поведінки повинні відповідати торговим та іншим чесним звичаям підприємницької діяльності.

Отже, в умовах посилення конкуренції на ринку суб'єкти підприємництва все більше усвідомлюють необхідність розробки правил поведінки учасників ринку, які б визначали етичні принципи ведення відповідного бізнесу і в кінцевому

³³¹ Akerlof G The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. // «The Quarterly Journal of Economics». – 1970. – Vol. 84, №3. – P. 488–500.

³³² Cohen E. Theoretical foundations of industrial policy // E B Papers.- 2006. – Vol. 11, № 1. – P. 86.

9. Інституційно-поведінковий аналіз передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку

підсумку дозволяли знижувати ризики від недобросовісної конкуренції. Початковим кроком на цьому шляху могла б стати система обміну комерційною інформацією.

Як приклад, наведемо правила професійної етики у конкуренції на ринку кондитерських, харчоконцентратних виробів та кави (Правила затверджено у грудні 2013 р.). Їх підписали 14 підприємств, що входять до асоціації «Укркондпром» і продукція яких становить 56,0% у загальному обсязі кондитерських виробів в Україні. Зокрема, ці правила передбачають і боротьбу з промисловою корупцією. Тобто конкуренцію виробники кондитерської продукції розглядають як передумову успіху і на цьому ринку тим самим створені умови для саморегулювання.

Для доведення того, що певні дії у конкуренції суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності, а тому такі дії є недобросовісною конкуренцією відповідно до частини першої ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», слід визначити, яке правило поведінки, що є звичаєм, порушене суб'єктом господарювання, та встановити зміст цього правила, а також послатись на докази, на підставі яких встановлено його зміст³³³.

У цілому, на сьогодні зарано говорити про вибір суб'єктами вітчизняного внутрішнього ринку якоїсь стабільної моделі поведінки. Те, що існує нині, скоріше є проміжною моделлю ринкової поведінки виробників, оптових постачальників, роздрібних торговців і споживачів (покупців), яка сформувалася під впливом багатьох різноманітних чинників, причому, часто навіть випадкових.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що біхевіористські закономірності й тенденції діяльності суб'єктів внутрішнього ринку у посткризовий період все більше будуть задаватися стратегічною ціллю розвитку самого внутрішнього ринку і внутрішньої торгівлі.

³³³ Шкляр С.В. Застосування конкурентного законодавства / С.В. Шкляр, Н.А. Іваницька // Юстиніан. – 2014. – С. 166.

10. ІНДИКАТОРИ СТАНУ КОНКУРЕНЦІЇ І РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

10.1. Структуризація індикаторів стану конкуренції

Системний спосіб дослідження структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку передбачає широке застосування відповідних емпіричних оцінок, серед яких важливе місце займають індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики. Зважаючи на наукову цінність цієї інформації, сучасні дослідження зосереджені переважно на пошуку випереджальних індикаторів, динаміка стану яких може відображати вектор розвитку внутрішнього ринку.

Пріоритетною метою внутрішнього ринку має стати досягнення конкурентоспроможного рівня вітчизняних суб'єктів підприємництва. Підпорядкованими їй цілями є створення конкурентного середовища на внутрішньому ринку, інноваційно-інвестиційний розвиток, структурна збалансованість, соціальна спрямованість і дотримання принципів сталого розвитку. Між рівнем конкурентоспроможності вітчизняного виробництва і цілями щодо її досягнення мають бути внутрішня узгодженість, залежність і взаємозв'язок, який забезпечується відповідним організаційно-економічним механізмом. При цьому виникає потреба у коригуванні такого механізму (тобто у змінах окремих цілей, регуляторів, а також всієї ієрархії пріоритетів). Для здійснення цієї функції необхідна певна сукупність кількісних та якісних індикаторів.

Індикатори стану конкуренції та результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку і у сфері торгівлі – це цілісний інтегральний набір порогових показників для покращання конкурентного середовища розвитку підприємництва. Йдеться про з'ясування на основі цих показників основних властивостей, напрямів розвитку, виявлення головних ознак, встановлення швидкості розвитку конкуренції на внутрішньому ринку та ін. Це дозволяє ідентифікувати причини

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

відхилення рівня конкуренції від нормативних індикаторів основних параметрів конкурентного середовища внутрішнього ринку.

Окремі індикатори стану конкуренції на ринку вже використовувалися в процесі дослідження у попередніх розділах. У цьому розділі сукупність індикаторів стану конкуренції на внутрішньому ринку розглядається як цілісна органічна система.

Індикатори стану конкуренції на внутрішньому ринку – це кількісні та якісні показники, які характеризують результати розвитку конкурентного середовища ринку, на підставі яких здійснюється оцінка ефективності реалізації державної конкурентної політики, аналіз досягнутих результатів (ефектів). Відповідні індикатори дозволяють комплексно і всебічно здійснити оцінку стану конкуренції на внутрішньому ринку. Система вибраних індикаторів використовується для відстеження динаміки процесів та оцінки кількісних змін у сфері конкурентних відносин.

Порогові значення індикаторів (нижній поріг, верхній поріг) – це кількісні величини, порушення яких спричиняє негативні тенденції функціонування внутрішнього ринку. Оптимальні значення індикаторів характеризують допустимий інтервал величин, у межах якого створюються найсприятливіші умови для розвитку конкуренції на внутрішньому ринку. Оптимальні індикатори є своєрідною еталонною моделлю бажаної динамічної або статистичної характеристики всієї системи конкурентних відносин на внутрішньому ринку.

Сьогодні в Україні на законодавчому рівні затверджено використання лише одного індикатора стану розвитку конкуренції на вітчизняних товарних ринках. Це – коефіцієнт концентрації для одного, трьох та п'яти найбільших учасників ринку. Його застосування передбачено ст.12 Закону України «Про захист економічної конкуренції»³³³. У тексті підзаконних нормативно-правових актів зустрічаються посилання на вико-

³³³ Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 р. № 2201-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>

ристання такого індикатора, як ступеня відкритості ринку – співвідношення обсягу ввезеного на територію ринку товару до загального обсягу реалізації товару на ринку³³⁴. Решта індикаторів стану розвитку конкуренції, якими сьогодні оперує АМК України як у конкретних справах, так і у власних звітах є не більше ніж аналітичним інструментарієм.

З погляду наукової методології дослідження, очевидно, що розробка системи індикаторів стану конкуренції на внутрішньому ринку неможлива поза чітким окресленням меж релевантних ринків, в яких відповідні індикатори будуть оцінюватися й аналізуватися.

Питання правильності оцінки меж релевантного ринку є ключовим елементом оцінки стану конкуренції й результативності конкурентної політики і, напевне, найважчим етапом такої роботи. Межі ринків у сучасній динамічній економіці є вкрай мобільними, а тому для їх міжчасової фіксації, необхідної для забезпечення послідовного й тривалого моніторингу стану конкуренції на них, дослідники зазвичай вдаються до послуг статистичних класифікаторів. На товарних ринках роль такого класифікатора досить вдало виконує КВЕД – класифікація видів економічної діяльності, а в торгівлі КВЕД не дозволяє адекватно проаналізувати характер та динаміку зміни конкурентних відносин. Так, наприклад, рядок 47.11.0 КВЕД ДК 009:2010 «Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами»³³⁵ включає діяльність переважної більшості сучасних торговельних форматів, серед яких гіпер-, супермаркети, cash&carry, дискаунтери, магазини біля дому тощо. І всі вони обліковуються в рамках одного рядка КВЕД.

³³⁴ Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 року № 49-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/86796>

³³⁵ Методологічні основи та пояснення до позицій Класифікації видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД-2010) : затв. наказом Державного комітету статистики України № 396 від 23 грудня 2011 року. – К. : Держкомстат, 2011. – 314 с.

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

Зрозуміло, що частка кожного з операторів у такому агрегованому ринку буде заниженою, і це ще навіть без поправки на територіальні межі ринку.

Як свідчать результати дослідження, проведеного Центром комплексних досліджень АМК України в 2011 р., релевантним зазвичай виявляється ринок для кожного окремого виду універсальної торгівлі продовольчими товарами в межах окремого району міста-мільйонника чи окремого меншого міста³³⁶. Це означає, що облік підприємств торгівлі за певною системою індикаторів стану конкуренції повинен здійснюватися саме на такому дезагрегованому рівні і зводиться до укрупненого класифікатора тільки в результативному вигляді.

На рис. 10.1 зображено систему індикаторів стану конкуренції на внутрішньому ринку та у сфері торгівлі, яка включає досить широкий набір показників. Розглянемо їх більш детально.

Індикатори стану конкуренції на внутрішньому ринку та у сфері торгівлі умовно можна поділити на структурні та оціночні. Перші передбачають оцінку структурних передумов розвитку на ринку, другі – її поведінкових проявів. При цьому структурні індикатори, своєю чергою, можна поділити на показники ефективності чинної та потенційної конкуренції. До показників ефективності чинної конкуренції належать показники концентрації:

– коефіцієнт концентрації для одного, трьох і п'яти найбільших учасників ринку, оскільки він є нормативно закріпленим індикатором стану домінування і розвитку конкуренції в Україні;

– індекс Херфіндаля–Хіршмана, оскільки він є найкоректнішим вимірником рівня ринкової концентрації, чутливим до нерівномірності розподілу ринкових часток.

³³⁶ Звіт про науково-дослідну роботу за темою «Розробка методології дослідження ринків роздрібною реалізації продовольчих товарів та суміжних з ними ринків» / Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. – К., 2011. – 269 с. – Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0111U004658.

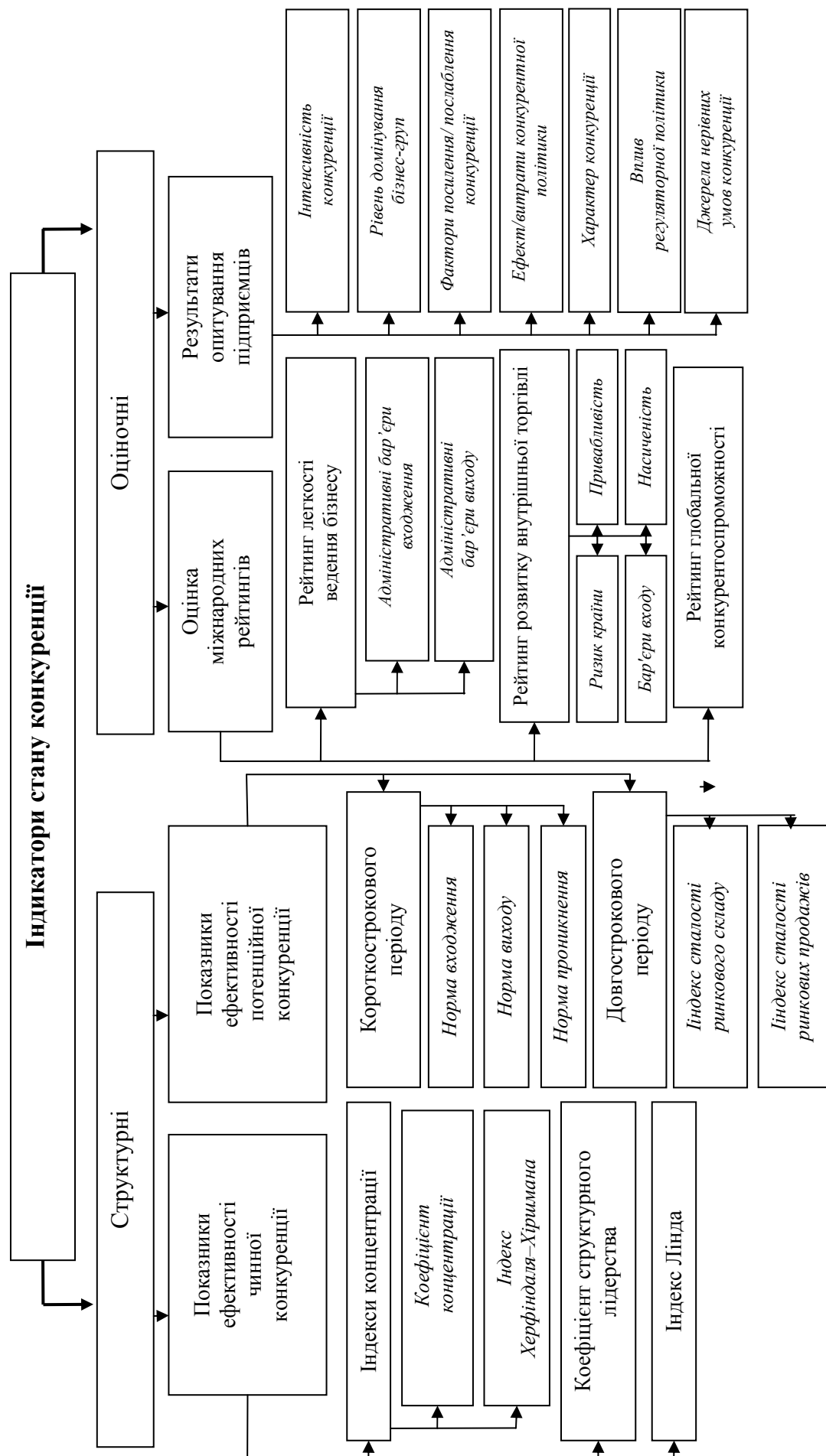


Рис.10.1. Індикатори стану конкуренції на внутрішньому ринку України

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

Звернімо особливу увагу на методику розрахунку індексу Херфіндаля–Хіршмана, адже для умов інформаційної обмеженості та пробілів у системі чинного статистичного обліку оцінка цього індексу стикається зі значними проблемами.

Індекс Херфіндаля–Хіршмана розраховується як сума квадратів ринкових часток суб'єктів господарювання в ринкових продажах. Цей показник може набувати значень від 0 (на ринку досконалої конкуренції) до 10 000 (в разі існування на ринку чистої монополії). Індекс Херфіндаля–Хіршмана, починаючи з 1982 р., активно використовується Федеральною Торговельною Комісією США та Міністерством юстиції США для контролю за злиттями. Згідно з американським Керівництвом з питань горизонтальних злиттів (доповненого і оновленого 19.08.2010), якщо індекс Херфіндаля–Хіршмана є меншим за 1500, тоді ринок вважається конкурентним; якщо знаходиться в межах від 1500 до 2500, тоді ринок вважається помірно концентрованим; якщо він перевищує межу в 2500, ринок вважається висококонцентрованим³³⁷.

Використання такого індикатора як індекс Херфіндаля–Хіршмана дозволяє у новому контексті розглянути стан конкуренції на ринках і в економіці в цілому. Так, наприклад, порівняння рівня концентрації в окремій галузі та загального рівня концентрації національної економіки може свідчити про суттєвий дисбаланс, що характеризує наявність у великих суб'єктів підприємництва в цій галузі ринкової влади як над безпосередніми конкурентами, так і над споживачами та постачальниками.

Якщо розглядати галузь не в цілому, а за окремими видами діяльності, то наявність суттєвого розкиду абсолютних значень індексу Херфіндаля–Хіршмана зі значенням коефіцієнта варіації понад 90,0% свідчить про суттєве послаблення конкуренції. Адже оцінка галузевої концентрації здійснюється не за методикою усереднення, а на основі концепції вузьких

³³⁷ Horizontal Merger Guidelines. Issued August 19, 2010. – 34 p.+iii [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg-2010.pdf>

місць. Якщо хоча б одна з ланок виробничої вертикалі є монополізованою, ця монополія ефектом левериджу буде перенесена на інші ланки.

Перевагою індексу Херфіндаля–Хіршмана є його чутливість як до кількості суб'єктів господарювання на ринку, так і до характеру розподілу між ними ринкових часток. Складність застосування індексу Херфіндаля–Хіршмана полягає у тому, що чинна система статистичного обліку не дозволяє розрахувати частки всіх без винятку суб'єктів господарювання – учасників досліджуваного ринку. Чинна статистична методика дозволяє з достатньою мірою достовірності обчислити сукупний обсяг реалізації продукції відповідними суб'єктами господарювання, але не показує розподілу часток суб'єктів підприємництва в рамках групи «інші суб'єкти господарювання». Як повне виключення цих суб'єктів з аналізу, так і врахування цієї групи як єдиного суб'єкта господарювання, призводить до викривлення результатів аналізу стану конкуренції.

На наш погляд, оскільки група «інші», як правило, складається з дрібних учасників ринку, обсяг ринкових продажів кожного з яких ймовірно буде меншим за обсяг продажів найменшого з учасників, ринкова частка якого достеменно відома, то можна визначити мінімальну кількість підприємств, «зашифрованих» під терміном «інші суб'єкти господарювання». Для цього потрібно поділити сукупну частку ринку, що належить цій групі, на величину, що дорівнює найменшій з відомих ринкових часток, яка належить учасникам досліджуваного ринку. Ціла частина дробу, що утвориться внаслідок ділення, покаже кількість суб'єктів господарювання, з числа «зашифрованих» під назвою «інші», що матимуть умовну частку ринку, яка дорівнює вже відомій. Перелік учасників ринку замикатиме найменший суб'єкт господарювання, частка якого додана до сумарної частки решти учасників ринку, дозволить отримати значення 100,0%. Звичайно, кількість «інших» підприємств на ринку може бути як більшою, так і меншою, ніж та, яку ми отримуємо внаслідок вико-

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

ристання запропонованої методики, а їх розмір – неоднаковим. Проте така апроксимація все ж дозволяє отримати значно точніші результати, ніж ті, які ми мали б без її використання.

Щоправда навіть цей удосконалений підхід має істотні недоліки. Облік ринкової структури у короткостроковому періоді (протягом одного року) може призвести до того, що окремі кон'юнктурні чинники деформуватимуть загальні результати дослідження та призведуть до його викривлення. Наприклад, висока частка ринку деякого суб'єкта господарювання у короткостроковому періоді може бути забезпечена не тільки його ринковою владою, але й стати наслідком випуску нової модифікації його товару, на який має місце високий попит, наслідком закриття на реконструкцію виробничих потужностей найближчого конкурента чи демпінгу при входженні на ринок нового гравця, навіть якщо такий демпінг коштуватиме останньому банкрутства у наступному періоді та ін. Такі факти, повторюючись щорічно на різних ринках і з різними суб'єктами господарювання, стають фактором обмеження ефективності обраної моделі оцінки структурних передумов конкуренції, а тому доцільним буде час від часу перевіряти результати щорічного моніторингу за допомогою аналізу довгострокових структурних передумов конкуренції. Для цього слід на етапі оцінки структури ринку виділити в окрему групу тих суб'єктів господарювання, які функціонували на ринку протягом усього довгострокового періоду (наприклад, періоду в чотири роки), визначити їх середні частки в довгостроковому періоді з урахуванням суб'єктів господарювання конкурентної периферії, роль якої цього разу вже відіграють не тільки малі необліковувані традиційним способом суб'єкти підприємництва, але й «короткострокові» учасники досліджуваного ринку, що ввійшли на ринок чи вийшли з ринку протягом охопленого дослідженням періоду, та розрахувати індекс Херфіндаля-Хіршмана вже для опрацьованого описаним способом ринку. Перевагою такого підходу буде більша обґрунтованість результатів, які вияв-

ляться «очищеними» на похибку кон'юнктурних коливань. Крім того, такий підхід відповідає логіці періодичних звітувань про стан конкуренції на товарних ринках.

Важливим індикатором стану конкуренції на внутрішньому ринку і у сфері торгівлі, пов'язаним з аналізом концентрованих ринків, відібраних на попередньому етапі дослідження, щодо сприятливості їх структури реалізації стратегії домінування (одноосібного або колективного) є коефіцієнт концентрації (CR). Значення CR_1 на рівні 35,0% (для одноосібного домінування) та значення CR_3 та CR_5 на рівні відповідно 50,0 та 70,0% (для випадків колективного домінування) вважаються достатніми свідченнями наявності на ринку відповідного типу домінування³³⁸.

Проте такий підхід, на наш погляд, є обмеженим. На вітчизняних ринках частими є такі приклади ринкових структур, коли частка 35,0% ринкових продажів є недостатньою для одноосібного домінування через високі ринкові частки найближчих послідовників. Наприклад, на ринку пива України у 2010 р. розподіл часток між компаніями-лідерами був таким: ПАТ «Сан Інбев Україна» – 36,4%, ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Славутич» (сучасна назва – ПАТ «Карлсберг Україна») – 24,9%, ПАТ «Оболонь» – 23,9%³³⁹. Така структура ринку навіть на перший погляд не відповідає ознакам одноосібного домінування, а вітчизняний ринок пива є одним із найяскравіших прикладів олігополії з ознаками колективного домінування. Не менш ілюстративними і розповсюдженими є випадки одноосібного домінування і на таких ринках, де CR_1 є меншим за 35,0%.

³³⁸ Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 р. № 2201-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>

³³⁹ Звіт про науково-дослідну роботу за темою «Особливості дослідження окремих товарних ринків (на прикладі ринків пива й горілки)» [Текст]. – К., Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2013. – 615 с. – Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0113U000882.

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

Для встановлення факту сприятливості ринкової структури реалізації стратегії домінування можна використовувати такий індикатор, як коефіцієнт структурного лідерства та індекс Лінда.

Коефіцієнт структурного лідерства є співвідношенням коефіцієнта концентрації для k лідерів ринку до коефіцієнта граничної концентрації k їх найближчих послідовників.

$$k_{sl} = \frac{CR_k}{MCR_k}, \quad (10.1)$$

де CR_k – коефіцієнт ринкової концентрації для k найбільших суб'єктів господарювання на ринку;

MCR_k – коефіцієнт граничної концентрації для k найближчих послідовників лідерів ринку.

Для встановлення факту одноосібної монополізації слід розраховувати коефіцієнт структурного лідерства для $k = 1$:

$$k_{sl} = \frac{CR_1}{MCR_1}. \quad (10.2)$$

Значення такого коефіцієнта на рівні 3 і більше свідчить на користь сприятливості структури досліджуваного концентрованого ринку одноосібному домінуванню. Менше значення коефіцієнта навпаки свідчить про недостатній відрив лідера від конкурентної периферії, який може бути подоланий у наступному періоді, мінімізуючи здатність лідера до довгострокового й ефективного домінування на ринку.

Сприятливість ринкової структури колективному домінуванню, незважаючи на універсальний характер коефіцієнта структурного лідерства, доцільніше оцінювати за допомогою іншого, більш точного і апробованого індикатора – індексу Лінда. Він розраховується за формулою

$$L = \frac{1}{k(k-1)} \cdot \sum_{i=1}^k Q_i, \quad (10.3)$$

де k – кількість значущих суб'єктів господарювання (від 2 до n);

i – кількість провідних суб'єктів господарювання серед « k » значущих;

Q_i – співвідношення між середніми частками ринку « i » суб'єктів господарювання та « $k-i$ » суб'єктів господарювання, що визначається за формулою:

$$Q_i = \left(\frac{Y_i}{i} \right) : \left(\frac{Y_k - Y_i}{k - i} \right), \quad (10.4)$$

де Y_i – загальна частка ринку, що припадає на « i » суб'єктів господарювання, %;

Y_k – частка ринку, що припадає на « k » значущих суб'єктів господарювання, %.

Методика розрахунку індексу Лінда передбачає формування переліку суб'єктів господарювання за зменшенням показника Y_i – ринкової частки i -го суб'єкта господарювання. Розраховується індекс Лінда для $k = 2$, $k = 3$ і так далі за умови $L_k > L_{k+1}$ до появи результату $L_k < L_{k+1}$, тобто до отримання порушення неперервності зменшення показника L . За результатами розрахунків отримується так звана «межа олігополії» (k при $L_k = \min$), що дозволяє відділити домінуючу на ринку групу олігополістів (олігопольне ядро) від їх конкурентної периферії.

Залежно від місткості олігопольного ядра визначають три типи олігополії:

1) жорстка олігополія – на ринку панують 2–4 суб'єкти господарювання;

2) помірна олігополія – на ринку панують 5–7 суб'єктів господарювання;

3) розпливчата олігополія – на ринку панують 8–10 суб'єктів господарювання.

Такий поділ у 1973 р. було перевірено емпіричними дослідженнями Р. Селтена, результати яких засвідчили, що

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

ймовірність формування повного або часткового картелю (як форми колективного домінування) у випадку існування на ринку чотирьох і менше підприємств-лідерів складає близько 100,0%, 5–7 – коливається від 22,0% до 1,0%, а для 8–10 підприємств однакової потужності дорівнює нулю³⁴⁰. А отже, маємо досить чіткий структурний індикатор сприятливості ринку колективному домінуванню.

Обидва показники сприятливості структури концентрованого ринку реалізації стратегії домінування можна розраховувати як для короткострокового періоду (щорічно), так і для довгострокового періоду (кожні чотири роки) з використанням методики агрегації короткострокової звітності, описаної вище для визначення довгострокових структурних передумов конкуренції за допомогою індексу Херфіндаля–Хіршмана.

Розглянемо другу групу структурних індикаторів стану розвитку ефективного конкурентного середовища на товарних ринках – показників ефективності потенційної конкуренції (рис. 10.1). Ці показники можна поділити на дві підгрупи залежно від періоду дослідження, для якого здійснюється оцінка: короткострокового чи довгострокового. У короткостроковому періоді розрахунок здійснюється за групою показників, розроблених у Бейнівській традиції аналізу бар'єрів, а саме: нормою входження в ринок, нормою виходу з ринку та нормою проникнення на ринок. Чим меншими є бар'єри входження в ринок, тим ефективнішою є потенційна конкуренція.

Логіка індикатора – норми виходу з ринку вибудовується зі здатності потенційного конкурента прогнозувати та об'єктивно оцінювати ефективність різних варіантів власних конкурентних стратегій, в тому числі стратегії згортання виробництва. Великі втрати на етапі виходу з ринку здатні утримати потенційного конкурента від входження в ринок тоді, коли розрахункова величина таких втрат перевищує

³⁴⁰ Selten R A Simple Model of Imperfect Competition Where Four Are Few and Six Are Many / R.Selten // International Journal of Game Theory, 1973 – Vol 2. – P. 141–201.

розрахункову величину ймовірного довгострокового прибутку. Низьке значення норми виходу з ринку зазвичай є свідченням високої вартості такого виходу та неготовності діючих учасників ринку нести відповідні витрати у відповідь на несприятливу ринкову кон'юнктуру. А отже, чим нижчим є значення цього показника, тим менший тиск на поведінку діючих учасників ринку здійснюватиме потенційна конкуренція.

Чим меншим є індикатор–норма проникнення нових підприємств на діючий ринок, тим вищими є бар'єри входження в ринок. І навпаки, чим ближче до 100,0% знаходитиметься розрахункове значення норми проникнення, тим більшою конкурентністю характеризуватиметься ринок.

Норма проникнення є більш коректним індикатором ефективності потенційної конкуренції, ніж норми входження / виходу, оскільки здійснює не стільки кількісну, скільки якісну оцінку такої ефективності. Не так важливо, скільки нових гравців з'явиться на ринку, як те, яку частку ринку вони зможуть відвоювати у чинних його суб'єктів. Чи достатньою буде відповідна частка для обмеження ефективного домінування на ринку (чи ні)? Таку достатність краще за все оцінювати у довгостроковому періоді, адже входження в ринок не є короткостроковою стратегією.

Аналогом індикатора–норми проникнення у довгостроковому періоді є індекс сталості ринкових продажів. Індекс сталості ринкових продажів ілюструє частку постійних суб'єктів ринку в сукупному обсязі реалізації продукції на ринку. При його нульовому значенні конкурентність ринку вважається досконалою, адже кожен з учасників ринку на своєму досвіді доводить спроможність будь-якого суб'єкта господарювання ввійти в ринок чи вийти з нього без суттєвих труднощів. Наближення індексу сталості ринкових продажів до 100,0% свідчить на користь недостатньої мобільності ринкового складу, а отже й існування непереборних бар'єрів входження в ринок.

Проблемою застосування цих двох індикаторів на практиці є обмеженість статистичного обліку в Україні, нездатного належним чином врахувати діяльність суб'єктів малого підпри-

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

ємництва, що користуються перевагами системи спрощеної звітності. Це особливо актуально у сфері торгівлі, де частка таких суб'єктів у сукупному обсязі оптового і роздрібного товарообороту досить значна. Тут застосування відповідних показників вимагатиме уточнення методики їх розрахунку з урахуванням особливостей визначення сукупного обсягу реалізації продукції відповідними ринковими суб'єктами.

Непрямими, але досить вагомими індикаторами стану конкуренції на внутрішньому ринку можна вважати показники ефективності його функціонування: алокативної, виробничої, динамічної і розподільної. У мікроекономічній теорії застосовуються декілька типів втрат суспільного добробуту, які виникають у результаті діяльності монополій. Втрати алокативної ефективності мають місце у зв'язку з тим, що, підвищуючи ціни, монополія перерозподіляє на свою користь лише частину споживчого надлишку, а інша його частина втрачається внаслідок скорочення обсягу випуску³⁴¹. Зниження виробничої ефективності – *X* неефективність – виникає як результат зниження мотивації суб'єктів підприємницької діяльності до зменшення витрат виробництва при відсутності конкурентного тиску³⁴². Втрати динамічної ефективності виявляються в зниженні інноваційної активності суб'єктів підприємства, спрямованої на оновлення технології виробництва й асортименту продукції³⁴³. Зниження розподільної ефективності пов'язані з витратами монополії на підтримку ринкової влади³⁴⁴.

Наступний блок індикаторів стану конкуренції – оціночний – є перехідним відносно індикаторів результативності

³⁴¹ Harberger A.C. Monopoly and Resource Allocation // American Economic Review. – 1954. – Vol. 44, № 2. – P. 77–87.

³⁴² Leibenstein H. Allocative Efficiency and X-Efficiency // The American Economic Review. – 1966. – Vol. 56, №3. – P. 392–415.

³⁴³ Arrow K. Economic Welfare and The Allocation of Resources for Invention // The Rate and Direction of Innovative Activity : Economic and Social Factors / R. Nelson (ed.). – Princeton : Princeton University Press, 1962 – 265 p.

³⁴⁴ Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft // Western Economic Journal. – 1967. – Vol. 5, № 3. – P. 224–232.

роботи АМК України. Цей блок індикаторів умовно можна поділили на дві групи за джерелом отримуваної інформації: оцінка міжнародних рейтингів; результати опитування підприємців.

Серед міжнародних рейтингів, з позиції оцінки стану конкуренції найголовнішими є: рейтинг легкості ведення бізнесу; міжнародний рейтинг розвитку роздрібної торгівлі; рейтинг глобальної конкурентоспроможності.

Рейтинг легкості ведення бізнесу дозволяє оцінити стан конкуренції на внутрішньому ринку та у торгівлі тією мірою, якою для відповідних сфер є характерними загальні макроекономічні характеристики ринкової змагальності. Він виявляє, в основному, перелік та висоту адміністративних бар'єрів входження в ринок та виходу з ринку, які обчислюються на основі таких індикаторів: середня тривалість проходження процедур банкрутства; кількість реєстраційних процедур; тривалість реєстрації; вартість реєстраційних процедур; рівень захисту інвесторів (оцінюється на основі індексів відкритості, відповідальності, оскарження та захисту інтересів акціонерів); податкове навантаження на бізнес (оцінюється на основі показників кількості податків, часу, необхідного для їх сплати та величини податкових відрахувань); адміністративний супровід міжнародної торгівлі (кількість документів для оформлення експортної/імпортної угоди, тривалість експортних/імпортних процедур, вартість проходження експортних/імпортних процедур); якість забезпечення виконання угод (оцінюється за допомогою таких показників, як кількість, тривалість судових процедур та вартість їх проходження); доступ до кредитної інформації на основі індикатора накопичення кредитних історій.

Показники рейтингу легкості ведення бізнесу оцінюються лише порівняно з іншими країнами чи іншими періодами дослідження. За їх допомогою здійснити статичну оцінку стану конкуренції на внутрішньому ринку неможливо. Натомість динамічна оцінка дозволить зрозуміти, в якому напрямі і з якою швидкістю змінюються інституційні чинники конкуренції на внутрішньому ринку України. Отже, оціночні дані

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

рейтингу легкості ведення бізнесу можна використовувати як індикатор не стільки стану, скільки динаміки розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України.

Міжнародний рейтинг розвитку роздрібної торгівлі можна вважати індикатором спеціалізованої оцінки передумов й стану розвитку конкуренції у внутрішній торгівлі країни, її відкритості для входження глобальних рітейлерів. Згідно з передбаченим рейтингом методики оцінка здійснюється за такими показниками: макроекономічний ризик (ризик країни); привабливість ринку роздрібної торгівлі; насиченість ринку роздрібною торгівлю сучасними торговельними форматами, глобальними рітейлерами, його структурованість; бар'єри входження в ринок роздрібної торгівлі³⁴⁵.

Проблемність застосування цього рейтингу для аналізу вітчизняного ринку роздрібною торгівлю полягає у тому, що міжнародний рейтинг розвитку роздрібною торгівлю веде облік не всіх економік світу, а лише тридцяти найбільш динамічних за критерієм розвитку роздрібною торгівлю. Україна входила до цього рейтингу протягом 2003–2009 рр., а протягом останніх років – не моніториться ним³⁴⁶.

³⁴⁵ Global Retailers: Cautiously Aggressive or Aggressively Cautious? The 2013 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2013. – 29 p.

³⁴⁶ 2003 Global Retail Development Index. Emerging Markets for Food Retailers. – Chicago: A.T. Kearney, 2003. – 23 p.; The 2004 Global Retail Development Index. Emerging Markets for Global Retailers. – Chicago: A.T. Kearney, 2004. – 24 p.; Emerging Markets for Global Retailers. The 2005 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2005. – 24 p.; Emerging Markets for Global Retailers. The 2006 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2006. – 24 p.; Growth Opportunities for Global Retailers. The 2007 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2007. – 24 p.; Emerging Markets for Global Retailers. The 2008 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2008. – 24 p.; Windows of Hope for Global Retailers. The 2009 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2009. – 24 p.; Expanding Opportunities for Global Retailers. The 2010 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2010. – 20 p.; Retail Global Expansion: A Portfolio of Opportunities. The 2011 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2011. – 24 p.; Global Retail Expansion: Keeps on Moving. The 2012 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2012. – 28 p.; Global Retailers: Cautiously Aggressive or Aggressively Cautious? The 2013 Global Retail Development Index. – Chicago: A.T. Kearney, 2013. – 29 p.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності також є важливим джерелом оціночної інформації щодо стану конкуренції та конкурентної політики в Україні. Адже окремі його часткові показники – складові агрегованого індексу глобальної конкурентоспроможності – передбачають оцінку як передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, так і результатів такої конкуренції. Серед індикаторів стану конкуренції на внутрішньому ринку країни цей рейтинг наводить такі: місткість внутрішнього ринку; інтенсивність внутрішньої конкуренції; ступінь домінування окремих суб'єктів господарювання на ринку; наявність торговельних бар'єрів; ставки імпортного/експортного мита; складність митних процедур. Важливим є такий індикатор результативності конкурентної політики, як ефективність антимонопольної політики³⁴⁷.

Аналіз динаміки показників рейтингу глобальної конкурентоспроможності може стати в нагоді при визначенні векторів зміни стану конкуренції на внутрішньому ринку і конкурентної політики.

Очевидно, що необхідно й надалі вдосконалювати механізми сучасної статистичної бази розрахунку та оцінки індикаторів стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку, ефективності діяльності АМК України, щоб за допомогою інструмента прогнозування стану економічної конкуренції забезпечувати ефективне регулювання внутрішнього ринку, посилювати позитивний вплив на динаміку соціально-економічних процесів на вітчизняних товарних ринках. Зокрема, необхідно напрацювати порівняльні показники й індикатори стану і трансформації конкурентного середовища внутрішнього ринку при веденні різних видів економічної діяльності. Крім того, слід переглянути статус конкурентної політики щодо впливу на стан конкуренції на внутрішньому ринку і розглядати її як важливий державний пріоритет з акцентом на підвищення спроможності державних органів здійснювати ефективний регуляторний вплив на розвиток конкуренції в економіці України.

³⁴⁷ Schwab K. The Global Competitiveness Report 2012-2013. Full Data Edition / Ed. by K. Schwab – Geneva: World Economic Forum, 2012. – 527 p.

10.2. Особливості індикаторів результативності конкурентної політики

Необхідність більш ефективного впливу конкурентної політики держави на ринкові процеси в Україні сьогодні є очевидною. Конкурентна політика в українській економіці повинна бути більш активною й викликати довіру. Результативність конкурентної політики в її адекватності тим завданням, які слід розв'язувати, щоб забезпечити розвиток українського внутрішнього ринку. Економічний зміст конкурентної політики держави розглядається при цьому в широкому розумінні. Його складовими є державне сприяння розвитку конкуренції, державний контроль, нормативно-правове регулювання, антимонопольне регулювання, інституційне регулювання. У вузькому розумінні цей термін означає фактично державний захист конкуренції. Інституційне регулювання ринкової конкуренції означає встановлення і вдосконалення правових (формальних) норм, а також дію неформальних правил і обмежень, зміни повноважень АМК України.

Результативність та ефективність конкурентної політики – це однопорядкові поняття. Однак, якщо результативність конкурентної політики робить наголос на ступені реалізації запланованої діяльності та досягненні запланованих результатів, то ефективність конкурентної політики відображає співвідношення досягнутого результату (ефекту) і використаних ресурсів (витрат на її реалізацію). Ефект у даному випадку реалізується через зниження рівня невизначеності конкурентного середовища. Врахування результативності передбачає виділення загроз реалізації конкурентної політики. Без оцінки результативності конкурентної політики неможливо неупереджено оцінити результати роботи антимонопольного відомства у сфері захисту економічної конкуренції.

Проблема результативної конкурентної політики та її індикаторів є важливою та актуальною для будь-якої національної економіки. Проте комплексні наукові дослідження цієї проблеми для умов внутрішнього ринку по суті відсутні.

У вітчизняній науковій літературі описано лише макротеоретичний зміст результативності конкурентної політики. На практиці механізм забезпечення результативності конкурентної політики в Україні лише формується, багато інституціонально-організаційних аспектів проблеми лишаються неврегульованими. Поки що цілісний вплив конкурентної політики на розвиток національної економіки достатньою мірою не забезпечується.

У загальноекономічному сенсі результативність конкурентної політики полягає в її комплексному впливові на підтримання загальної макроекономічної рівноваги і створення оптимальних умов для функціонування внутрішнього ринку. Важливість результативної реалізації державної конкурентної політики ґрунтується на тому факті, що зміна заходів політики у сфері конкуренції неминуче впливає на зміну конкурентного середовища внутрішнього ринку. Ефект перенесення наслідків реалізації конкурентної політики на стан функціонування внутрішнього ринку є важливим і спостерігається в усіх національних економіках. Вигоди від високої результативності конкурентної політики є очевидними. На практиці дуже важливо правильно виявити проблеми, за якими стає об'єктивно необхідною більш результативна діяльність антимонопольного відомства щодо регулятивного впливу на розвиток конкуренції на внутрішньому ринку.

У рамках концептуального забезпечення конкурентної політики не уникнути відповіді на одне з головних запитань: які критерії та індикатори будуть покладені в основу оцінки результативності державної конкурентної політики. Від цього залежатимуть місце і роль конкурентної політики держави у розвитку внутрішнього ринку, стратегічне бачення конкуренції на внутрішньому ринку. Керуючись принципами системного підходу до концептуального забезпечення державної конкурентної політики, критерії та індикатори її результативності, на наш погляд, слід визначати: по-перше, мірою досягнення встановлених пріоритетів, які відповідають потребам розвитку внутрішнього ринку і можливостям економіки; по-друге, затратами ресурсів, спрямованими на реаліза-

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

цію пріоритетних напрямів, порівняно з досягнутими при цьому результатами; по-третє, ефективністю функціонування самого антимонопольного відомства, яке забезпечує реалізацію пріоритетів розвитку і захисту конкуренції на внутрішньому ринку.

Результативність конкурентної політики держави залежить від рівня довіри суспільства до діяльності антимонопольного відомства. У праці «Регулювання і недовіра» були об'єднані в одній моделі три таких аспекти, як: державне регулювання, його результативність, а також рівень довіри³⁴⁸. Основна ідея цієї моделі полягала у розгляді зворотного зв'язку між недовірою і регулюванням: недовіра створює попит на регулювання яке, своєю чергою, зменшує накопичення довіри.

Для гарантування свободи підприємництва та конкурентності товарних ринків головними є послідовність конкурентної політики держави, жорстке дотримання зобов'язань держави та ведення діалогу з важливих питань розвитку внутрішнього ринку. Подальша лібералізація ринково-конкурентних відносин потребуватиме «перезавантаження» механізмів здійснення конкурентної політики й забезпечення її результативності. Проведення ефективної конкурентної політики в Україні передбачатиме, зокрема, прийняття політичних рішень щодо обмеження ринкової влади великого капіталу.

Проблема результативності конкурентної політики – надзвичайно складна як в теоретичному, так й у прикладному значенні. Необхідною умовою переходу до систематичного обліку результативної державної конкурентної політики є чітке визначення результатів її реалізації. Тут й виникають основні питання при побудові індикаторів результативності конкурентної політики. Державна конкурентна політика має бути спрямованою на створення умов для всебічного розвитку висококонкурентного внутрішнього ринку, що передбачає ефективне поєднання заходів щодо розширення місткості

³⁴⁸ Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Distrust and Regulation / P. Aghion, Y. Algan, P. Cahuc, A. Shleifer // Currently revised for the Quarterly Journal of Economics. – 2009. – P. 37–39.

та підвищення ефективності внутрішнього ринку і закріплення та подальшого зміцнення позицій вітчизняних товаровиробників на ньому.

Результативність конкурентної політики невіддільна від врахування вимог об'єктивних економічних законів, реалій економічних, політичних і соціальних відносин, національних особливостей, а також закономірностей і тенденцій розвитку внутрішнього ринку. Оцінка результативності конкурентної політики на основі певної сукупності індикаторів повинна виходити із системних засад у розв'язанні цієї проблеми. Такий підхід передбачає постійний моніторинг результатів застосування певних регулюючих заходів, оперативну оцінку і коригування впливу держави на конкурентні процеси. Умовами результативної реалізації конкурентної політики є: стабільність законодавства, прозорість діяльності антимонопольного органу, ефективність державного регулювання внутрішнього ринку та ін.

У світовій практиці для визначення результативності конкурентної політики держави використовуються різні методи: порівняння наслідків і умов функціонування регульованого і нерегульованого ринків; використання варіацій ступеня інтенсивності регульованих обмежень на одному і тому самому ринку чи в одній і тій самій галузі; контрольовані експерименти – проведення регулюючих заходів у невеликих масштабах із метою визначення впливу конкретного конкурентного засобу на поведінку підприємства (фірми); моделювання поведінки підприємств (фірм) і ринків із різними умовами функціонування тощо.

Для інформаційного забезпечення реалізації конкурентної політики держави необхідним є формування системи показників результативності реалізації даного виду державної політики органами АМК України (рис. 10.2). Як видно з рис. 10.2, такі показники передбачають аналіз інформації про порушення та величини економічного ефекту припинення порушень у сфері економічної конкуренції.

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

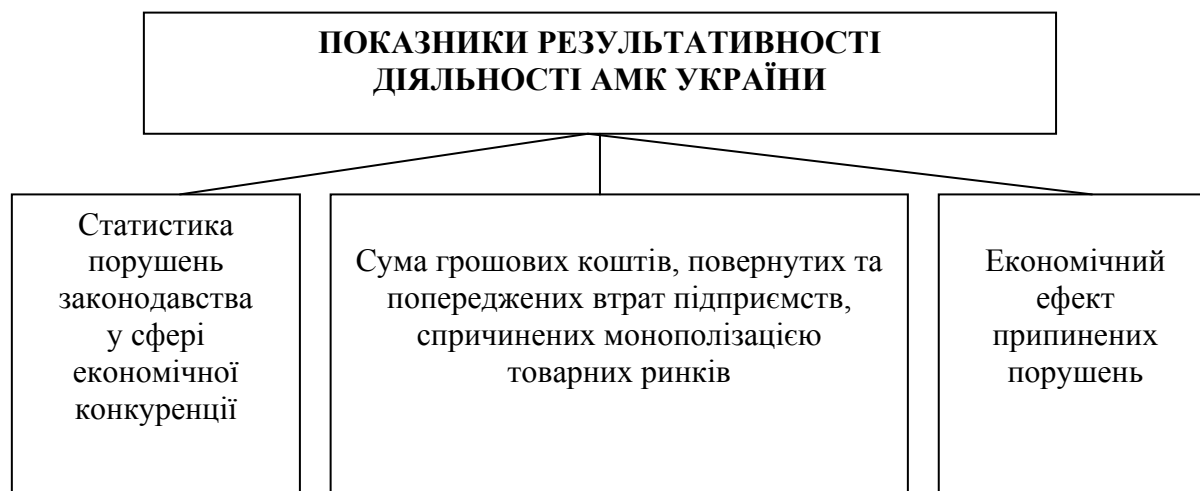


Рис. 10.2. Показники результативності діяльності АМК України

Зазначимо, що за умов наявності значного тіньового сектору офіційна статистична інформація не дає можливості достовірно оцінити індикатори результативності конкурентної політики (наприклад, у більшості випадків перевірка АМК України фінансових розрахунків і бухгалтерських документів підприємств-монополістів базується на даних, які надають ці підприємства). Такі основоположні показники антимонопольного регулювання, як рівень витрат і дохідності монополістичних структур на галузевих та міжгалузевих ринках, рентні доходи природних монополій тощо, не знайшли адекватного відображення в офіційній статистиці. Практично відсутня необхідна статистична інформація щодо рівнів конкуренції на ринках збуту товарів і послуг та чинників, які впливають на ці рівні³⁴⁹.

Статистика порушень законодавства у сфері економічної конкуренції охоплює різні показники результативності діяльності АМК України. До них належать: кількість заяв/скарг про порушення законодавства у сфері економічної конку-

³⁴⁹ Бараш М.Я. Критерії відчутності впливу суб'єктів господарювання на умови конкуренції на ринку / М.Я. Бараш, Б.Є. Кваснюк // Антимонопольно-конкурентна політика: теорія та практика : зб. наук. пр. – Вип. 1. – К. : Фенікс, 2006. – С. 59.

ренції (за видами порушень); кількість припинених порушень у сфері економічної конкуренції (за видами порушень); вартість накладених/сплачених штрафів.

Економічний ефект припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції як індикатор результативності конкурентної політики в Україні оцінюється АМК України вже близько десяти років. Він є вартісним вираженням економії витрат фізичних і юридичних осіб на придбання товарів, економії витрат бюджетів різних рівнів або недопущення збільшення таких витрат, отримані в результаті припинення органами АМК України порушень та дій, що мають ознаки порушень.

Одним із індикаторів результативності конкурентної політики може бути показник ефективності виконання заходів середньострокової державної цільової програми розвитку економічної конкуренції. Проте досвід засвідчує, що часто цільові програми мають декларативний характер, не враховують усіх можливих шляхів і способів вирішення проблеми, а тому не можуть належно забезпечити досягнення визначеної в них мети. Так, наприклад, це було характерним для Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку України до 2012 року, прийнятої у 2009 р. Рахункова палата України встановила, що планування і використання бюджетних коштів на виконання заходів цієї програми відбувалося нерезультативно³⁵⁰.

До індикаторів результативності діяльності АМК України належить, зокрема, розмір повернутих та попереджених втрат юридичних і фізичних осіб, спричинених монополізацією товарних ринків, порушеннями законодавства про захист економічної конкуренції.

До показників ефективності державного регулювання монополізованих товарних ринків належать показники, що характеризують співвідношення динаміки рівня державних

³⁵⁰ Малорезультативний розвиток внутрішнього ринку. – К. : Рахункова палата України, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rp.int/control/main/uk/publish/article/16742071>

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

регульованих цін (тарифів) на товари (послуги), що реалізуються на монополізованих товарних ринках, з динамікою рівня вільних цін (тарифів) на товарних ринках з конкурентною структурою, а також міжрегіональні відмінності у рівні державних регульованих цін (тарифів) на товари (послуги), що реалізуються на монополізованих товарних ринках³⁵¹.

Для оцінки результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку важливим індикатором може бути співвідношення індексу споживчих цін на природномонопольні товари та послуги (ІСЦ_{ПМТ}), який показує динаміку цін (тарифів) під впливом їх регулювання у галузях природних монополій та загального індексу споживчих цін (ІСЦ), який характеризує інфляцію, спричинену тиском з боку попиту.

Розрахунок ІСЦ_{ПМТ} передбачає такі основні етапи: 1) формування переліку товарів та послуг, які виробляються природномонопольним сектором; 2) формування вагової структури; 3) безпосередньо розрахунок ІСЦ_{ПМТ}.

Відбір товарів та послуг, які виробляються природномонопольним сектором, здійснюється на основі переліку споживчого набору товарів (послуг)-представників для розрахунку індексу споживчих цін. Згідно з даним переліком до природномонопольного кошика включаються такі товари та послуги: водопостачання, каналізація, електроенергія, природний газ, гаряча вода та опалення, залізничний пасажирський транспорт, телефонні та телефаксові послуги. Вагова структура (вагові коефіцієнти) для побудови ІСЦ_{ПМТ} визначається на основі структури споживчих грошових витрат усіх домогосподарств, що використовується для формування вагових коефіцієнтів для розрахунку ІСЦ, за винятком частки витрат товарів та послуг, які не входять до переліку товарів (послуг)-представників, поданих для розрахунку ІСЦ_{ПМТ}.

На завершальному етапі ІСЦ_{ПМТ} розраховується методом індексних розрахунків для одержання зведеного показника з

³⁵¹ Проект Закону України «Про Загальнодержавну програму розвитку конкуренції в Україні на 2014–2024 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LG2MM00A.html

індивідуальних елементів, кожному з яких надається економічна вага, у загальній їх сукупності. В основу зазначеного індексу покладено модифіковану формулу Ласпейреса для фіксованого набору природномонопольних товарів та послуг.

З метою моніторингу рівня результативності конкурентної політики з тарифного регулювання природних монополій можна використовувати показник ефективності цінового регулювання ($PE_{\text{ЦРПМ}}$), який розраховується як відношення індексу споживчих цін на природномонопольні товари до загального індексу споживчих цін:

$$PE_{\text{ЦРПМ}} = \frac{IC_{\text{ЦПМТ}}}{IC_{\text{Ц}}} \quad (10.5)$$

Наближення $PE_{\text{ЦРПМ}}$ до 1 свідчить про підвищення ефективності регулювання цін (тарифів) природних монополій. Чим вищим від 1 є ступінь відхилення коефіцієнта $PE_{\text{ЦРПМ}}$, тим більшою є аллокативна неефективність, а отже, і неефективність самого цінового (тарифного) регулювання. Якщо $PE_{\text{ЦРПМ}}$ є більшим від 1, це свідчить про можливість лобювання суб'єктом природної монополії власних інтересів, що в умовах регульованих цін означає вищі темпи їх динаміки, ніж у цілому по економіці. Якщо $PE_{\text{ЦРПМ}}$ є меншим від 1, то така ситуація може свідчити про наявність у галузі політично популярного перехресного субсидування.

Через відсутність цілісних підходів до оцінки результативності конкурентної політики запропонований індикатор розрахунку цінового (тарифного) регулювання природних монополій, на наш погляд, має ряд очевидних переваг, основними з яких є ширші можливості для аналітичної оцінки результативності політики держави у сфері економічної конкуренції, статистична порівнянність діючих факторів, а також простота практичного використання.

Оціночні індикатори результативності конкурентної політики можуть формуватися також на основі результатів опитувань підприємців/керівників підприємств. Таке опиту-

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

вання проводиться Центром комплексних досліджень з питань антимонопольної політики АМК України й передбачає оцінку: інтенсивності конкуренції на загальнодержавних та регіональних ринках з боку різних за національною належністю підприємств; рівня домінування бізнес-груп на ринку; факторів посилення/ послаблення конкуренції; ефективності конкурентної політики³⁵².

Результати опитувань необхідні для контролю впливу поведінкових чинників розвитку/послаблення конкуренції, до яких нечутливими є структурні індикатори. Вважаємо за доцільне розширити перелік питань анкети шляхом включення до неї більшої кількості поведінкових критеріїв розвитку ефективної конкуренції. Зокрема, наприклад, попросити респондентів оцінити: вплив регуляторної політики держави на інтенсивність конкуренції на ринку; факт існування нерівних умов конкуренції для різних учасників єдиного ринку та їх джерела.

При оцінці результативності діяльності антимонопольного органу держави важливим є: 1) дотримання загальних вимог державних структур аналогічного типу; 2) врахування специфіки функціонування антимонопольного відомства. Критерії результативності роботи антимонопольного органу пов'язані із: економністю (полягає в тому, щоб затрати ресурсів на забезпечення діяльності відомства були виправданими з точки зору її результативності); адаптивністю (означає здатність антимонопольного органу до змін, адекватних мінливим умовам внутрішнього ринку); надійністю (передбачає безперервність надходження і вірогідність інформації щодо процесів, які відбуваються у сфері економічної конкуренції); мобільністю (полягає у забезпеченні всіх органів державного регулювання внутрішнього ринку сучасною інформаційно-аналітичною системою щодо стану конкуренції, запро-

³⁵² Звіт про науково-дослідну роботу за темою «Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2010 році» [Текст]; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. – К., 2011. – 198 с. – Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0111U003966

вадженні електронного документообміну між усіма рівнями державного управління).

В. Якунін та С. Сулакшин запропонували сукупність базових критеріїв оцінки економічного ефекту діяльності антимонопольних органів із реалізації конкурентної політики держави:

1) базові макроекономічні критерії ефекту, які характеризують зміну загальних параметрів економічного середовища, досягнуті в результаті реалізації конкурентної політики: абсолютна та індексна динаміка цін на продукцію та послуги в базових, у тому числі в природномонопольних, галузях; динаміка кількості підприємств у галузевому та регіональному розрізі і зростання кількості робочих місць у результаті реалізації програм демонополізації; динаміка сум грошових коштів, вилучених до бюджету як незаконно отриманий (монопольний) прибуток; зниження адміністративних бар'єрів, у тому числі абсолютні і відносні показники за скасованими або зміненими актами органів виконавчої влади, що обмежують конкуренцію; показники абсолютної і відносної (у розрахунку на одиницю поставленої продукції) економії бюджетних коштів, отриманої в результаті конкурсного відбору суб'єктів господарювання для поставки продукції та послуг для державних потреб; кількість відмов за діями, які призводять до виникнення або посилення домінуючого становища суб'єктів господарювання, в тому числі в галузевому та регіональному розрізах; кількість випадків попередження і припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції, у тому числі в розрахунку на одного державного службовця антимонопольного органу;

2) базові мікроекономічні критерії ефекту, які отримані конкретними підприємствами (групою підприємств) в результаті припинення монополістичної діяльності або акту недобросовісної конкуренції: сума грошових коштів, збережених або повернутих суб'єкту господарювання в результаті припинення монополістичної діяльності його контрагента, що займає домінуюче становище на відповідному товарному

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

ринку; сума грошових коштів, відшкодована суб'єкту господарювання при настанні цивільно-правової відповідальності, що виникла в результаті припинення акту недобросовісної конкуренції³⁵³.

Індикатори макро- і мікроекономічної ефективності розраховуються як співвідношення отриманого економічного ефекту до понесених витрат. При цьому витрати повинні визначатися сукупно – як сума витрат держави (бюджетних та позабюджетних коштів) на утримання відповідної частини співробітників апарату антимонопольного органу, які безпосередньо були задіяні в припиненні певної антиконкурентної дії, і сума відповідних витрат суб'єктів господарювання, спрямованих на відновлення конкурентного середовища (наприклад, оплата послуг адвокатів на представлення інтересів в антимонопольному органі, судах, інші матеріальні витрати), а також упущена вигода та ін.

І.В. Князева розглядає як один з основних індикаторів, який характеризує результативність роботи антимонопольних органів, – відношення кількості виданих приписів до кількості порушених справ, кількості порушених справ до кількості припинених правопорушень. Інтерпретація цього індикатора полягає в такому: чим ближче він наближається до одиниці, тим більш об'єктивною і професійною є діяльність службовців антимонопольного органу, і, навпаки, чим більше значення цього показника відхиляється від одиниці, тим можна із більшою впевненістю прогнозувати наявність суб'єктивних факторів, які впливають на прийняття управлінських рішень у сфері конкурентної політики³⁵⁴.

Запропонована методика оцінки результативності діяльності антимонопольних органів не завжди може бути

³⁵³ Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации / В.И. Якунин, С.С. Сулакшин, Н.Е. Фонерева и др. ; под общ. ред. С. С. Сулакшина. Том 1. – М. : Научной эксперт, 2008. – С. 52–59.

³⁵⁴ Князева И.В. Процессы концентрации на товарных рынках и методы антимонопольного регулирования / И.В. Князева. – Новосибирск, 2001. – С. 199.

свідченням об'єктивного стану справ у сфері конкурентної політики. Йдеться про те, що кількість порушених щорічно антимонопольним органам справ насправді не завжди відображає фактичну кількість порушень конкурентного законодавства, адже процедура виявлення і доказування порушень у цій сфері є досить складною.

Існує ряд типових особливостей, які притаманні ефективним конкурентним органам, а саме: незалежність, транспарентність і підзвітність діяльності, гарантії виконання певних процедур прийняття рішень, достатня фінансова база, яка адекватна завданням відомства. Крім того, важливим елементом результативності вважається наявність високоосвічених, кваліфікованих, чесних і непідкупних співробітників. Важливу роль в організації результативної роботи антимонопольного відомства відіграють також ефективні механізми внутрішньої і зовнішньої оцінки його діяльності. При цьому надзвичайно важливим для покращання роботи антимонопольного відомства є належне визначення мети і пріоритетів у його роботі, ефективний розподіл ресурсів і прийняття дієвих рішень.

Важливо зробити роботу антимонопольного органу прозорішою і зрозумілішою для суспільства. Допуск громадян до майданчиків ухвалення рішень дозволяє зробити їх адекватнішими, такими, що легше реалізуються на практиці, скоротити витрати держбюджету. Для досягнення цих цілей використовуються різні технології – оприлюднення рішень, участь громадян у процесі розроблення рішень. Згладжуючи конфлікти і підвищуючи довіру до рішень, що приймаються, процедура публічної участі також створює нові можливості для суб'єктів господарювання, вони дізнаються багато нового про адміністративні проблеми, що вирішуються антимонопольним відомством, озвучують свої очікування і побажання щодо тих чи інших проблем сфери конкурентної політики. У цілому йдеться про вдосконалення механізму адвокатування конкуренції.

Щодо територіальних відділень антимонопольного відомства, то показниками результативності їх діяльності

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

можуть вважатися: економічний ефект від припинених порушень законодавства у сфері економічної конкуренції в регіоні; зміна кількості суб'єктів регіональних товарних ринків; динаміка порівняно з попереднім роком частки у валовому регіональному продукті товарів та послуг, вироблених новими суб'єктами господарювання на регіональних товарних ринках; динаміка порівняно з попереднім роком частки у валовому регіональному продукті товарів та послуг, вироблених малими підприємствами; зміна порівняно з попереднім роком кількості встановлених фактів порушення законодавства у сфері економічної конкуренції, скоєних органами державної влади в регіоні; частка суб'єктів господарювання від загальної кількості опитаних, які вважають, що стан конкурентного середовища в регіоні покращився за минулий рік та ін.

Групу індикаторів результативності роботи АМК України можна поділити на два блоки:

- статистика порушень;
- економічний ефект припинення порушень.

Статистика порушень охоплює як кількісні показники результативності роботи АМК України, так і вартісні. До них належать: кількість заяв (скарг) про порушення законодавства у сфері економічної конкуренції (за видами порушень); кількість припинених порушень у сфері економічної конкуренції (за видами порушень); вартість накладених і сплачених штрафів. Агрегована статистика за цими показниками постійно ведеться АМК України і регулярно публікується у звітах його роботи. Дроблення відповідних статистичних даних за видами економічної діяльності дозволить з'ясувати якість конкурентної політики на окремих галузевих ринках.

Важливе значення мають такі два параметри, як строки розгляду справ і суми штрафів. Терміни розгляду справи – реальний час (без врахування призупинення справи), що проходить між подачею заяви і прийняттям рішенням у справі, – параметр, до якого зараз прикута увага у зв'язку зі значними строками розгляду справ антимонопольним відомством. Суми штрафів, – передбачається, що справи зі штрафами на невеликі

суми привертають набагато менше уваги антимонопольного відомства, ніж справи, де ймовірними є значні за розміром штрафні санкції.

Для скорочення строків розгляду антимонопольних справ слід істотно зменшити кількість розслідуваних справ і сконцентруватися на найбільш великих й економічно значущих; відмовитися від орієнтації конкурентної політики на компанії з невеликою ринковою часткою; ослабити контроль за малими і середніми підприємствами і зосередитися на протидії монополістичним тенденціям великих компаній, що користуються адміністративним ресурсом.

Економічний ефект припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції як зазначалося раніше, є вартісним вираженням економії витрат фізичних чи юридичних осіб на придбання товарів, економії витрат бюджетів різних рівнів, або недопущення збільшення таких витрат, що отримані в результаті припинення органами АМК України порушень та дій, що мають ознаки порушень³⁵⁵.

Економічний ефект припинення порушень розраховується у випадках:

1) зниження ціни товару, у тому числі за рахунок: зниження розміру торговельної надбавки на одиницю товару; зниження необґрунтовано завищених витрат на одиницю товару, що були причиною завищення ціни товару тощо;

2) запобігання встановленню завищених цін (тарифів, розцінок), у тому числі за рахунок: завищення розміру торговельної надбавки на одиницю товару; встановлення необґрунтовано завищених витрат на одиницю товару, що можуть стати причиною завищення ціни товару тощо;

3) зменшення (або недопущення) витрат споживачів у результаті припинення укладання угод, які обумовлені прий-

³⁵⁵ Інструктивний лист щодо розрахунку структурними підрозділами та територіальними відділеннями Антимонопольного комітету України економічного ефекту припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції (дій, які містять ознаки порушень) від 11 липня 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amcu.gov.ua>

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

няттям зобов'язань, що не стосуються предмета договору (зокрема, непотрібних покупцеві товарів чи послуг);

4) недопущення витрат споживачів на придбання товарів, реалізованих в умовах недобросовісної конкуренції;

5) здійснення перерахунку (зменшення розміру) тарифів на житлово-комунальні послуги, розцінок послуг зв'язку та інших послуг внаслідок заходів, вжитих органом АМК України;

6) відшкодування заподіяної шкоди відповідно до положень ст. 55 Закону України «Про захист економічної конкуренції».

У випадках, передбачених пп. 1–2 вищенаведеного переліку величина економічного ефекту (E) припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції розраховується за формулою:

$$E = (X_1 - X_2) \cdot Vp, \quad (10.6)$$

де X_1 – величина ціни (тарифу, розцінки) або торговельної надбавки, або витрат на одиницю товару, що існували до припинення порушення (дії, яка містить ознаки порушення), грн;

X_2 – величина ціни (тарифу, розцінки) або торговельної надбавки, або витрат на одиницю товару, що встановлені після припинення порушення (дії, яка містить ознаки порушення), грн;

Vp – річний обсяг реалізації товару /надання послуг.

У випадках, передбачених пп. 3–4 переліку величина економічного ефекту (E) припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції розраховується за формулою:

$$E = C \cdot Vp, \quad (10.7)$$

де C – ціна (розмір витрат), що існувала до припинення порушення (дії, яка містить ознаки порушення), грн.

**Внутрішній ринок і торгівля України:
структурно-інституціональна трансформація**

У випадках, передбачених пп. 5–6 переліку величина економічного ефекту припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції обліковується на підставі інформації, довідки, розрахунку, здійсненого органами виконавчої влади чи суб'єктом господарювання – надавачем послуг, або рішення суду (у випадку відшкодування заподіяної шкоди).

Табл. 10.1 дає оцінку результативності діяльності АМК України у 2010–2014 рр. на основі порівняння економічного ефекту припинення порушень конкурентного законодавства із кількістю заяв та звернень, отриманих АМК України та кількістю працівників антимонопольного органу. Найбільший економічний ефект мав місце у 2013 р. – абсолютна величина – 3,1 млрд грн, ефект на одну заяву та звернення – 392,3 тис. грн, ефект на одного працівника АМК України – 4,0 млн грн.

Таблиця 10.1

**Результативність діяльності АМК України
у 2010-2014 рр.***

		2010	2011	2012	2013	2014 (попередні дані)
1	Заяви та звернення, од.	5378	5051	6391	7902	6036
2	Штрафи млн грн	27,1	43,5	404,6	744,0	97,6
3	Економічний ефект, млн грн	117,2	489,0	1300,0	3100,0	1730,0
4	Кількість працівників, осіб	817	788	790	773	698
5	Економічний ефект на 1 заяву (звернення) тис. грн	21,8	96,8	203,4	392,3	286,6
6	Економічний ефект на 1 працівника, тис. грн	143,4	620,6	1645,6	4010,3	2478,5

*За даними АМК України: <http://www.amc.gov.ua>

Антимонопольне відомство не є фіскальним державним органом, а отже головне в його діяльності – не сума накладних штрафів, а реальний захист конкуренції на товарних ринках. Це призводить до зростання частки порушень, припинених на основі внесення АМК України рекомендацій суб'єктам господарювання. У 2013 р. за результатами проведених перевірок

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

АМК України розпочато розгляд 598 справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та надано 364 рекомендації (60,9% від кількості справ) щодо припинення дій (бездіяльності), які містили ознаки таких правопорушень.

Із загальної кількості припинених порушень у 2013 р.: 4 142 (53,8%) припинено шляхом прийняття рішень про застосування передбаченої законом відповідальності; 3 562 (46,2%) – шляхом надання рекомендацій органами АМК України. Із загального розміру штрафних санкцій, застосованих у 2013 р. – 744,0 млн грн накладено 382,5 млн грн за порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, 291,0 млн грн – за порушення у вигляді зловживань монополієм (домінуючим) становищем 56,0 млн грн – за порушення у вигляді недобросовісної конкуренції та 14,7 млн грн – за порушення інших видів.

Найбільший штраф у 2013 р. АМК України було накладено у розмірі 210 млн грн у справі про антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, що стосуються спотворення результатів торгів на закупівлю продуктів нафтоперероблення рідких, – на ТОВ «КЛО-Карта» та ПП «Авторух».

Внаслідок цілого ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів в Україні реально сплачується лише незначна частка штрафних санкцій, накладених органами АМК України на порушників конкурентного законодавства. Так, у 2013 р. порушниками законодавства про захист економічної конкуренції було сплачено до державного бюджету лише близько 47,4 млн грн штрафів та пені (6,4% від накладених штрафів).

Протягом 2013 р. у судах оскаржено 335 рішень АМК України у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, що становить близько 9,4% прийнятих протягом року рішень. Визнано недійсними повністю або частково 47 рішень, що становить всього 1,3% від загальної кількості рішень органів АМК України про визнання вчинення порушень законодавства про захист економічної конку-

ренції. Це також свідчить про досить результативну діяльність вітчизняного антимонопольного відомства.

Важливим індикатором визначення результативності діяльності антимонопольних відомств є оцінка міжнародними незалежними організаціями та виданнями. Так, незалежне міжнародне видання «Global Competition Review» (GCR) щорічно складає міжнародний рейтинг ефективності діяльності конкурентних відомств³⁵⁶. Цей рейтинг є одним з найбільш авторитетних серед фахівців у цій сфері. Він формується на підставі незалежної експертної оцінки представників зарубіжної юридичної та ділової громадськості відповідно до розроблених виданням критеріїв. За методикою розрахунку місць у цьому рейтингу: діяльність антимонопольного відомства оцінюється за 5-бальною шкалою з поділом відомств за кількістю балів (зірок) на групи: еліта, дуже добре, добре, задовільно. З понад 100 конкурентних відомств, що існують у світі, лише 40 найкращих були включені в рейтинг. Детальне вивчення висновків, які містяться в ньому, дозволяє визначити сильні і слабкі сторони діяльності антимонопольного відомства і визначити шляхи щодо вдосконалення конкурентного законодавства та правозастосовчої практики. Критерії оцінки в цьому виданні переважно внутрішні: ефективність розслідувань, законотворчість, кваліфікація персоналу, відкритість та ін.

GCR аналізує зарубіжні антимонопольні органи щорічно. Україна не входить поки що в даний міжнародний рейтинг. ФАС Російської Федерації бере участь у конкурсі і, наприклад, у 2012 р. отримало оцінку «добре», розділивши 17 місце з конкурентними відомствами таких передових країн світу, як Австрія, Норвегія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Польща, Чехія, Південна Африка та ін. Очолює рейтинг Європейська комісія. Також в елітну групу лідерів входять відомства Франції, Німеччини, Великобританії, два американських антимонопольних відомства: антимонопольний

³⁵⁶ Global Competition Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompetitionreview.com>

10. Індикатори стану конкуренції і результативності конкурентної політики на внутрішньому ринку

підрозділ Міністерства юстиції США і Федеральна торговельна комісія США.

Отже, очевидно, що без оцінки результативності конкурентної політики неможливо неупереджено оцінити результати діяльності органу державної влади у сфері економічної конкуренції. Розробка системи індикаторів результативності конкурентної політики являє собою досить складну наукову процедуру, враховуючи труднощі, пов'язані з отриманням необхідної інформації, обґрунтування методики якісної та кількісної оцінки. Новий теоретико-методологічний підхід до названої проблеми повинен не лише відповісти на виникаючі перед економічною наукою питання, але і стати операбельним і безпосередньо сфокусованим на виробленні заходів державної політики, спрямованої на розвиток ефективної конкуренції на внутрішньому ринку України. У цьому наочно проявлятиметься, крім усього іншого, перевага використання більш ефективних методів конкурентної політики, яка забезпечуватиметься завдяки більшій оперативності та гнучкості у сфері прийняття рішень.

У процесі нашого дослідження була виявлена цілісна, відкрита до подальших удосконалень, система індикаторів стану конкуренції та результативності конкурентної політики в Україні, нормативна регламентація й подальше офіційне використання якої забезпечить науку і державні органи належною інформацією для побудови ефективної системи підтримання і розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України. Наявність такої інформаційної бази сприятиме зниженню рівня монополізації та концентрації товарних ринків, мінімізації негативного впливу на економічну конкуренцію неефективного державного регулювання товарних ринків, забезпеченню дієвого захисту інтересів суб'єктів господарювання та споживачів, прийняттю рішень з широкого кола питань економічної політики з урахуванням цілей і завдань розвитку конкуренції.

ПІСЛЯМОВА

Проведене дослідження трансформації внутрішнього ринку і торгівлі України дозволило обґрунтувати змістовні характеристики структурних та інституційних динамічних змін у цій сфері національної економіки. Інституційна трансформація внутрішнього ринку і торгівлі визначена як складний багатофакторний і нелінійний процес, що поєднує загальноекономічні закономірності та національні особливості ринково-конкурентних відносин. Розуміння структурної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі пов'язані з дослідженням нестійкої, ієрархічної, здатної до самоорганізації та саморозвитку ринково-конкурентної системи, що постійно змінюються внаслідок дій спонтанних ендогенних і екзогенних чинників.

Кризові тенденції у розвитку сучасної глобальної економіки зумовили появу нових підходів до дослідження трансформації внутрішнього ринку і торгівлі України. Так необхідним є ґрунтовне врахування таких важливих передумов трансформації внутрішнього ринку, як глобальна інституційна невизначеність і ускладнення внутрішньої структури. Обґрунтовано підхід до розуміння наслідків глобальної фінансово-економічної кризи для внутрішнього ринку України як складного комплексу структурних та інституційних впливів, що виникають на основі інтеграції та консолідації, де кожний вектор впливу проявляється через взаємодію з іншими елементами на базі інтеграції за фінансово-економічними зв'язками.

Проведений аналіз засвідчив, що сценарії структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку і торгівлі характеризуються певним набором варіантів структурних та інституційних змін з урахуванням специфіки глобального конкурентного простору. Виявлення соціально-економічної значущості песимістичного, основного (інерційного) та оптимістичного сценаріїв, з'ясування їхньої ролі у розвитку внут-

рішнього ринку і торгівлі ще потребують більш ґрунтовного осмислення. Об'єктивною основою виділення цих сценаріїв є складні структурні та інституційні ланцюги й мережі, зумовлені процесами поглиблення поділу праці та глобалізації світового господарства.

Інтеграційно-структурний теоретико-методологічний підхід дозволив дослідити внутрішній ринок як структурну форму реалізації ієрархічної та мережевої інтеграції. Суперечливий вплив глобалізації на процес структурної трансформації внутрішнього ринку України проявляється у прискоренні розвитку ефективної конкуренції на товарних ринках, з одного боку, та створення умов для монополізації найбільш прибуткових і динамічних сегментів внутрішнього ринку, з іншого. Показано існування складного прямого та опосередкованого зв'язку між структурною трансформацією внутрішнього ринку та посткризовим оновленням національної економіки. Розвиток внутрішнього ринку і торгівлі виступає як довгострокове джерело збалансованого зростання національного господарства України.

Інституціональний теоретико-методологічний підхід дозволив дослідити внутрішній ринок як «пучок правомочностей» між учасниками ринково-конкурентних відносин у системі формальних і неформальних норм і правил. Ринкові інституті при цьому трактуються, насамперед, як система контрактів, які базуються на розподілі прав власності, що є джерелом конкурентних переваг для їх носіїв щодо доступу власників до реалізації інноваційно-інвестиційних можливостей. У монографії теоретично обґрунтовано сутність, закономірності і пріоритетні напрями інституційного розвитку економічної конкуренції і конкурентного середовища вітчизняних товарних ринків.

Аналіз структурно-динамічних зрушень на найважливіших товарних ринках України дав змогу зробити висновок, що за сучасних умов спостерігаються суперечливі структурно-інституціональні тенденції на цих ринках. Має місце

суперечлива ситуація, коли на досліджуваних ринках продукції АПК, електроенергії, фінансових послуг водночас проявляються різні форми взаємодії суб'єктів господарювання.

Процеси трансформації конкурентних відносин на внутрішньому ринку і у сфері торгівлі підтверджують той факт, що формування конкурентного середовища відбувається у результаті взаємодії двох чинників: з одного боку, посилення неоднорідності конкурентного середовища (така неоднорідність робить можливим ефект взаємодоповнення потенціалів великого, середнього і малого підприємництва), а з іншого зменшення розбіжностей між складовими конкурентного середовища (завдяки активному розвитку середнього і малого підприємництва). Механізмом зміни варіантів розвитку конкурентних відносин на внутрішньому ринку може виступати динаміка рівня кооперації великого, середнього і малого підприємництва.

Важливою характеристикою еволюції структурних передумов розвитку конкуренції на внутрішньому ринку є динаміка структурних чинників конкурентного середовища у контексті самоорганізації та генерації позитивних синергетичних ефектів. Конкуренція згідно з її структурними аспектами є важливою рушійною силою розвитку внутрішнього ринку. Встановлено, що конкуренція модифікує структурні параметри функціонування внутрішнього ринку. Вагомою характеристикою еволюції інституційно-поведінкових передумов розвитку конкурентних відносин на внутрішньому ринку є органічне поєднання інституційних та біхевіористських чинників конкурентного середовища крізь призму внутрішньої єдності трансформації внутрішнього ринку і посилення інноваційної ролі ринкових суб'єктів щодо підвищення рівня ринкової конкурентоспроможності.

Розроблено теоретико-методологічний підхід до розуміння індикаторів стану конкуренції та результативності конкурентної політики, що дало змогу сформулювати основні напрями реалізації стратегічних рішень органів державної

влади, спрямованих на стимулювання процесу економічної конкуренції на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим, обґрунтована методика оцінки діяльності АМК України у напрямі захисту конкуренції на товарних ринках на основі вдосконалення сукупності запропонованих індикаторів.

Важливою рисою проведеного дослідження є вихід на конкретні пропозиції для органів державної влади в частині моніторингу трансформації внутрішнього ринку. При цьому зазначені заходи не є точковими, а формують систему дій адекватного реагування на ризики структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку.

Лише системний розгляд усіх чинників ринково-конкурентних відносин дає наукове уявлення про характер і зміст структурно-інституціональної трансформації внутрішнього ринку. Проведене дослідження дозволяє більш чітко зрозуміти хід розвитку майбутніх подій на вітчизняному внутрішньому ринку і у сфері внутрішньої торгівлі, забезпечити своєчасне передбачення можливих наслідків її розвитку. Виконане дослідження створює необхідні заділи для подальшого аналізу трансформації внутрішнього ринку і торгівлі в Україні.

Наукове видання

ЛАГУТІН Василь Дмитрович,
УМАНЦІВ Юрій Миколайович,
ГЕРАСИМЕНКО Анжеліка Григорівна,
ГРИЦЕНКО Олена Георгіївна,
БОРОВИК Юлія Ігорівна,
КІРІЄНКО Юлія Анатоліївна,
ЯСЬКО Юлія Іванівна

**ВНУТРІШНІЙ РИНОК І ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ:
СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА
ТРАНСФОРМАЦІЯ**

Монографія

Редактор О.В. Паніматченко
Комп'ютерне верстання І.І. Віннік
Дизайн обкладинки Т.В. Матвієнко

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 22,32. Тираж 300 пр. Зам. 672.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.