

спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / О.Ю. Анісімова; КНУ ім. Т. Шевченка. – К.: [Б.В.], 2008. – 22 с.

2. Литвицький В. Ребаланс – 2007 / В. Литвицький // Вісник Національного банку України. – 2008. – №5. – С. 3–11.

3. Ніколайчук С. Аналіз стійкості дефіциту поточного рахунку платіжного балансу України / С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко // Вісник Національного банку України. – 2010. – №9. – С. 11–20.

4. Ніколайчук С. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: оцінка прийнятного рівня для України / С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко // Економіка і прогнозування. – 2010. – №2. – С. 74–88.

5. Перспективы развития мировой экономики: кризис и подъем / Обзоры мировой экономики и финансов: МВФ, апрель 2009 г.

6. Пищик П.В. Регулирование платежного баланса и проблема макроэкономического равновесия / П.В. Пищик // Деньги и кредит. – 2002. – №8. – С. 38–44.

7. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.99 №679–XIV // <http://zakon1.rada.gov.ua>

8. Чуракова И.Ю. Платежный баланс в системе опережающих индикаторов внешней среды / И.Ю. Чуракова // Финансовый менеджмент. – 2010. – №5. – С. 60–75.

9. Швандар К.В. Мировой кризис сквозь призму платежного баланса и конкурентоспособности / К.В. Швандар // Банковское дело. – 2009. – №5. – С. 54–61.

10. Шкляр А.І. Платіжний баланс України: чинники кризи і механізми відновлення рівноваги / А.І. Шкляр // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 266–272.

11. Юрчишин В. Макроэкономические риски платежного баланса / В. Юрчишин // Финансовые риски. – 2008. – №2. – С. 30–35.

12. Balance of Payments Manual, fifth edition // <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=157.0>

13. Balance of Payments and International Investment Position Manual, sixth edition // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>

14. International Financial Statistics [Електрон. ресурс] – International Monetary Fund. May 2012 – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: 90 MHz, 16 MB RAM; Windows 95 (98, XP).

15. National accounts main aggregate database of The Economic Statistics Branch of the United Nations Statistics Division // <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>

А.Г. ГЕРАСИМЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет

Аналіз факторів порушення взаємозв'язку між ринковою концентрацією та прибутковістю

У статті досліджено ряд факторів порушення виявленого на теоретичному рівні Е. Мейсоном та закладеного в основу парадигми «структура – поведінка – результат» прямого взаємозв'язку між ринковою концентрацією та прибутковістю. Дію кожного з наведених факторів обґрунтовано теоретично та підтверджено результатами власних й залучених емпіричних досліджень.

Ключові слова: парадигма «структура – поведінка – результат», ринкова концентрація, концентрація виробництва, прибутковість, X-неефективність.

В статье исследован ряд факторов нарушения выявленной на теоретическом уровне Э. Мейсоном и заложенной в основу парадигмы «структура – поведение – результат» прямой взаимосвязи между рыночной концентрацией и прибыльностью. Действие каждого из приводимых факторов обосновано теоретически и подтверждено результатами собственных и привлеченных эмпирических исследований.

Ключевые слова: парадигма «структура – поведение – результат», рыночная концентрация, концентрация производства, прибыльность, X-неэффективность.

The article investigates the scope of factors of slacking the direct correlation between market concentration and profitability, which was theoretically revealed by E. Mason and was put down into the basis of «structure–conduct–performance» paradigm. Author theoretically grounds and empirically confirms each factor effect, using her own empirically studies and others scientists' studies as well.

Keywords: «structure – conduct – performance» paradigm, market concentration, output concentration, profitability, X-inefficiency.

Постановка проблеми. Парадигма «структура – поведінка – результат», запропонована Е. Мейсоном в 30-х роках ХХ століття, передбачає наявність прямого взаємозв'язку між ринковою концентрацією як основним структурним параметром ринку і прибутковістю діяльності його учасників як свідченням реалізації належної їм ринкової влади. Наявність такого зв'язку неодноразово перевірялася емпіричними дослідженнями. На сьогодні відомі понад 70 емпіричних досліджень взаємозв'язку галузевої концентрації і прибутковості, проведені вченими США, Великобританії, Канади, Франції, Японії, Німеччини. Всі вони, як і проведене нами власне емпіричне дослідження взаємозв'язку концен-

трації виробництва¹ й рентабельності підприємств за видами економічної і промислової діяльності в Україні², дають досить суперечливі результати. Зазвичай помітним, особливо у групі висококонцентрованих ринків / галузей, є прямий взаємозв'язок між досліджуваними змінними, втім такий зв'язок далеко не завжди є статистично значимим. Залежно від характеру вихідних даних, обраних методики та хронологічних рамок дослідження коефіцієнт кореляції між концентрацією і прибутковістю може суттєво змінюватися, іноді навіть набуваючи від'ємного значення [1, с. 370–379]. Такі результати емпіричних досліджень, підтверджуючи чинність теоретичної парадигми Е. Мейсона, закономірно піднімають питання щодо наявності ряду чинників послаблення взаємозв'язку між концентрацією та прибутковістю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До аналізу таких чинників частково вдавалися автори описаних вище емпіричних досліджень взаємозв'язку «концентрація – прибутковість», зокрема Дж. Бейн, П. Героскі, Р. Кларк, С. Мартін, С. Роадес, а також їхні критики та оглядачі Дж. Далтон, Дж. Клевер, М. Манн, Д. Хей, Ф. Шерер і Д. Росс та ін. Окремі свідчення наукового інтересу до факторів коригування концентрації і прибутковості вітчизняних підприємств знаходимо в роботах російських і вітчизняних економістів: С. Авдашевої, В. Гальперіна, А. Ігнатюк, В. Лагутіна, Н. Розанової, А. Шастітко тощо. Втім ці дослідження, як правило, не носять системного характеру, зазвичай розкриваючи зміст одного або декількох чинників порушення взаємозв'язку між концентрацією і прибутковістю в цілях власних предметних досліджень в галузі економіки промисловості.

Мета статті. Виходячи з цього в даній статті ми маємо на меті якомога повніше дослідити широкий спектр чинників порушення, описаного парадигмою «структура – поведінка – результат» прямого взаємозв'язку між концентрацією та прибутковістю, пояснивши тим самим невдалі результати цілого ряду емпіричних перевірок чинності запропонованої Е. Мейсоном парадигми.

Виклад основного матеріалу. Найбільш помітним чинником порушення взаємозв'язку «концентрація – прибутковість» можна назвати циклічність ділової активності. Емпіричні дослідження показують, що в періоди економічного зростання залежність між концентрацією і прибутковістю є набагато вищою, ніж у кризові періоди. Про це пишуть Я. Домовіц, Р. Хаббард і Б. Петерсен [2, с. 1–17]. Послаблення взаємозв'язку між концентрацією і прибутковістю в періоди високої інфляції засвідчує Л. Вейс [1, с. 316]. Достовірність і актуальність для економіки України обмежувального впливу кризових явищ на взаємозв'язок концентрації та прибутковості встановлюють результати проведеного нами емпіричного дослідження, зображені на рисунку, де крива кореляції між концентрацією і рентабельністю операційної діяльності характеризується провалами в періоди наростання інфляції.

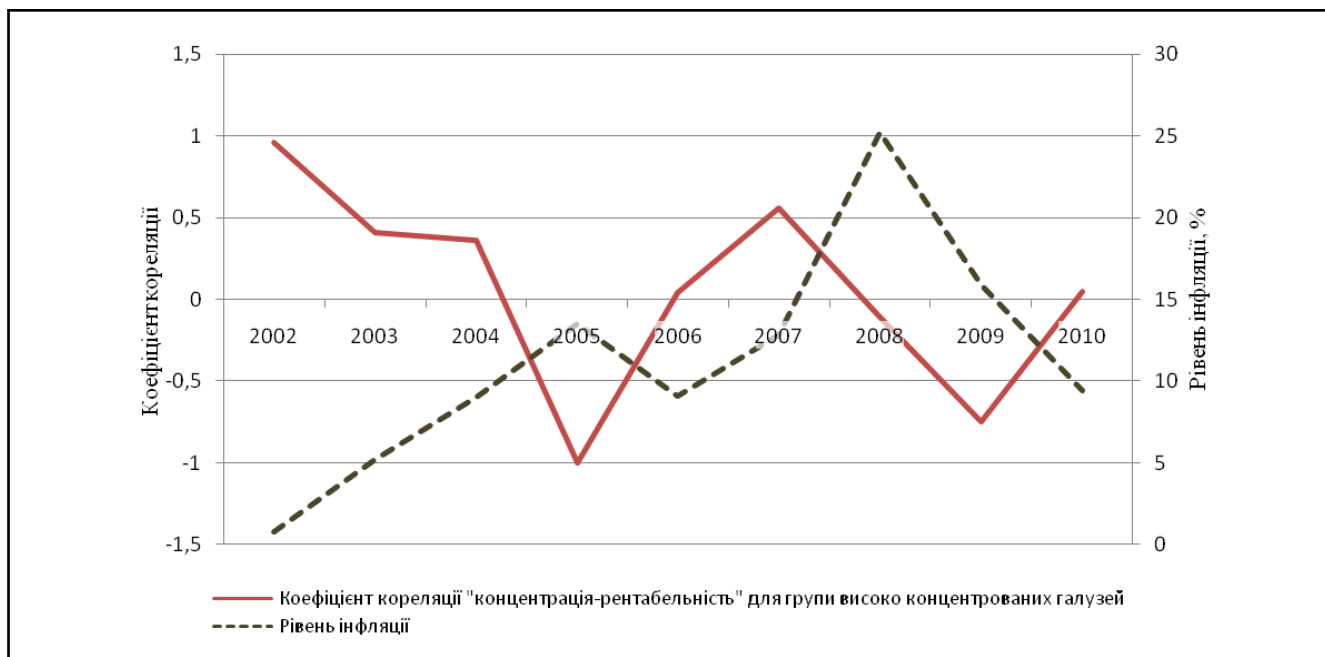
Кризові явища в економіці обмежують досліджуваний взаємозв'язок, коригуючи реальні величини як концентрації,

так і прибутковості функціонування підприємств. Аналогічний за напрямом дії вплив, щоправда, вже не на обидві досліджувані величини, а тільки на величину прибутку чинить наступний фактор послаблення взаємозв'язку – Х-неефективність. Величина прибутку фірми–носія ринкової влади на практиці не завжди відповідає умові максимізації прибутку, потрапляючи в тенета Х-неефективності. Як показують численні дослідження, саме відсутність конкурентного тиску на ціну та відповідно наявність економічної ренти є основними чинниками активізації Х-неефективності. Досліджуючи характер зміни конкурентних відносин в економіці Великобританії після прийняття антикартельного законодавства у 1956 році, Дж. Довні [5, с. 103–164] і Р. Кейвз [6, с. 287–293] фіксують суттєве скорочення витрат виробництва. Наприклад, у виробництві скляних пляшок рівень скорочення витрат становив близько 40%. Аналогічні реакції спостерігалися у виробництві трансформаторів, автомобільних акумуляторів радіодеталей, хірургічних інструментів, предметів гігієни [7, с. 660]. Дослідження Б. Еріксоном антиконкурентних змов у переробній промисловості США дозволило виявити 23%-кове скорочення витрат виробництва відбілювачів після ліквідації змови щодо фіксації цін між виробниками, підтверджуючи таким чином концепцію Х-неефективності як фактора обмеження прибутку [8, с. 189–202]. Системні дослідження Х-неефективності на основі концепції виробничої ізокванти Р. Стівенсоном, В. Примо, Р. Кейвзом і Д. Бартоном та ін. засвідчили прямий взаємозв'язок між концентрацією та Х-неефективністю. Останні, наприклад, виявили мінімальні рівні Х-неефективності в галузях, де коефіцієнт концентрації CR4 наближався до 40%, та їх поступове зростання по мірі подальшого зростання концентрації [7, с. 663]. Таким чином, реальна величина галузевого прибутку у високо концентрованих галузях, незважаючи на прямий взаємозв'язок змінних, завжди буде нижчою розрахункової, послаблюючи кореляцію між концентрацією і прибутковістю.

Важливим фактором впливу і на рівень Х-ефективності, і на саму величину прибутку є державне регулювання монополізованих виробництв. Перш за все воно обмежує можливість фірми щодо максимізації прибутку, порушуючи взаємозв'язок між концентрацією і прибутковістю. На додачу до цього державне регулювання норми прибутковості

¹ Концентрація ринку, закладена в основу парадигм «структура–поведінка–результат» є величиною залежною, але не тотожною досліджуваній нами величині концентрації виробництва. Являючи собою функцію ринкових продаж, а не обсягів виробництва в умовах відкритої економіки значення концентрації ринку може суттєво відхилитися від значення концентрації виробництва. Втім зважаючи на наявні інформаційні обмеження в макроекономічних дослідженнях сьогодні все ще використовуються дані виробничої статистики, як такої чия похибка є допустимою за відсутності більш точних даних щодо ринкової концентрації. Цим підходом скористалися наразі й ми.

² Використання показника рентабельності операційної діяльності в нашому дослідженні замість показника прибутковості обумовлене обмеженнями чинного статистичного обліку в Україні. З огляду на потреби дослідження така підміна є несуттєвою і дозволяє з мінімальною похибкою виявити пропорції розподілу прибутку між підприємствами у високо та низько концентрованих галузях.



Вплив інфляції на тісноту взаємозв'язку між концентрацією та рентабельністю операційної діяльності у висококонцентрованих галузях України³

спонукає фірми до маніпулювання величиною економічного прибутку, знижуючи тим самим ефективність зазначеного індикатора результативності господарської діяльності. Як показують Х. Аверч та Л. Джонсон, державне регулювання норми рентабельності стимулює фірми до нарощування витрат виробництва, насамперед капітальних [9, с. 1052–1069]. Ідея така: оскільки величина дозволеного прибутку змінюється прямо пропорційно до величини витрат як бази нарахування тарифів, для фірми буде вигідним завищення витрат виробництва порівняно з їх суспільно-ефективним рівнем⁴.

Діяльність вітчизняних підприємств-монополістів підтверджує ідею Х. Аверча і Л. Джонсона. Так, наприклад, з огляду на монопольне становище ДП «Пропан» ПАТ «Житомиргаз» на регіональному ринку скрапленого газу, що відпускається населенню для побутових потреб, розпорядженням голови Житомирської обласної державної адміністрації встановлено обмеження рентабельності на рівні 5% [10]. Розслідування ж Антимонопольного комітету України показало, що у березні 2011 року ДП «Пропан» було завищено ціни реалізації скрапленого газу шляхом необґрунтованого завищення транспортних витрат. У результаті втручання Антимонопольного комітету України рівень витрат, а отже й відпускних цін було знижено на 40%, а величину дозволеного прибутку приведено у відповідність встановленим вимогам [11].

Аналогічний за своїм характером вплив на витрати та прибутковість чинить діяльність профспілок щодо підвищення заробітної плати. Протистояння монополіста і профспілки є хрестоматійним прикладом двосторонньої монополії з нерівноважним рівнем цін. Обумовлене тиском профспілки зростання рівня заробітної плати в галузі обмежує прибутковість виробника, послаблюючи її зв'язок із концен-

трацією. В підтримку цієї тези свідчать випадки зниження заробітної плати в американських галузях літакобудування та виробництва вантажівок після структурних змін, що забезпечили формування в них конкурентного середовища [12, с. 1146–1178; 13, с. 67–81; 14, с. 527–538]. За оцінками Т. Пьюгела, працівники забирають від 7 до 14% економічної ренти [15, с. 248–253], а Т. Каріер вважає, що ця величина сягає майже 60% [16, с. 34–42].

На наш погляд, проблему профспілкового впливу слід розглядати ширше. Робоча сила – це лише один із факторів виробництва, а отже моносонічний тиск на витрати й прибуток може чинити не тільки і не стільки профспілка, скільки будь-який монополіст у структурі виробничого ланцюга.

В емпіричному дослідженні маржі прибутку для 327 секторів США, що виробляють проміжну продукцію, за 1963 рік С. Лустгартен виявив, що індекс концентрації покупців і середній розмір замовлення мали значимий від'ємний вплив на маржу прибутку [17, с. 125–132]. Пізніше понижуючий вплив концентрації покупців та відповідно їх моносонічної влади на величину економічної ренти був підтверджений емпіричними дослідженнями В. Ла Франса [18, с. 241–251] й М. Уотерсона [19, с. 135–150]. А ось Ф. Шерер і Д. Росс протиставляють цим емпіричним даним свою концепцію априорі нижчого рівня концентрації покупців порівняно з виробниками. Вони,

³ Рис. побудовано автором за результатами аналізу даних Державної служби статистики України [3] та Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики [4].

⁴ Ефект Аверча–Джонсона у чистому вигляді відображає перекапіталізацію регульованих підприємств з огляду на використання такого підходу до регулювання їх норми рентабельності, де базою розрахунку є величина капітальних витрат. Пізніше цей ефект почали застосовувати для пояснення деформуючого впливу стратегічної поведінки підприємств-монополістів й у інших моделях регулювання норми рентабельності.

зокрема, пишуть, що «дві третини ВВП припадає на індивідуальне споживання, і на цьому широкому ринку концентрація покупців природно буде низькою» [7, с. 514]. Щоправда, ми вважаємо такий підхід недостатньо обґрунтованим. Адже величина ВВП (ВНП) є недостатньо показовою основою для аналізу міжфірмових відносин у виробничій вертикалі. Більш логічним у цьому випадку нам видається застосування показника валового випуску продукції, проміжне споживання в структурі якого для вітчизняної економіки становить зазвичай понад 60% [20, с. 47]. А отже, більш ніж у половині випадків міжфірмової контрактації суб'єктам господарювання в процесі реалізації своєї продукції доводиться мати справу з іншими суб'єктами господарювання, а не з низькою дисперсною множиною кінцевих споживачів. Якщо при цьому врахувати, що реалізація споживчих товарів кінцевому споживачу насамперед відбувається через торговельні об'єкти і набагато рідше через механізм прямих продажів, то розуміємо, що дарована концентрацією влада покупця є набагато вищою, ніж її оцінювали Ф. Шерер та Д. Росс.

Окрім статистики на підтримку своєї позиції щодо обмеженості влади покупців Ф. Шерер та Д. Росс також використовують концепцію композитного попиту. Автори пишуть про те, що диверсифікація споживачів, обумовлена універсальним характером блага, його здатністю задовольняти різні потреби й використовуватися в цілому ряді нижньосуміжних виробництв – композитністю попиту, обмежує моносонічну владу покупця, що, скажімо, займає монопольне становище на власному релевантному ринку [7, с. 514–516]. Погоджуючись з цим зауваженням, ми все ж вважаємо його роль в обґрунтуванні слабкості моносонічної влади покупців та її впливу на результативність функціонування продавців переоціненою. Адже споживач у залежності від величини еластичності власної кривої пропозиції володіє деякою свободою у виборі контрагентів. Він може змінювати структуру свого споживання, технологію виробництва тощо для мінімізації впливу на нього ринкової влади іноді не меншою мірою, ніж виробник – структуру реалізації продукції. А отже, не вдаючись в дослідження особливостей окремих випадків контрактації і узагальнюючи характер впливу концентрації покупців на ринкову владу та прибутковість своїх постачальників, слід визнати обмежувальний характер цього впливу, що пояснює послаблення кореляції між досліджуваними змінними.

Взаємозв'язок між концентрацією та величиною короткострокового прибутку послаблює також стратегічна поведінка контрагентів, і насамперед носіїв ринкової влади. Наприклад, свідоме зниження цін на свою продукцію нижче рівня, що забезпечує максимізацію прибутку, а часом й нижче собівартості, описуване Дж. Бейном [21], П. Сайлосом–Лабіні [22], Ф. Модільяні [23, с. 215–232], Д. Гаскінсом [24, с. 306–322], Ф. Еридою і Д. Тернером [25, с. 697–733] та ін. й відоме в економічній теорії під назвами обмежувального (граничного) ціноутворення та хижацького ціноутворення, забезпечує усунення з ринку чинних і потенційних конкурен-

тів, максимізуючи довгостроковий (міжчасовий) прибуток ціною скорочення короткострокового. Включення до дослідження щомісячних, квартальних і навіть річних даних щодо прибутковості діяльності компанії в такому разі, відображаючи короткострокову прибутковість, несе в собі похибку свідомого скорочення поточного прибутку, чим відповідно послаблює досліджуваний взаємозв'язок.

Інший вид стратегічної поведінки фірм – змова чи свідомий паралелізм – на відміну від попереднього не скорочує економічного прибутку, але обмежує ефективність застосування коефіцієнтів концентрації. Тут ми вже відходимо від аналізу чинників впливу на реальні рівні концентрації й прибутковості підприємств в економіці, вдаючись до аналізу похибок специфікації й виміру, характерних емпіричним дослідженням взаємозв'язку «концентрація–прибутковість». Коефіцієнти концентрації, розраховуючись на основі даних щодо ринкових часток, змальовують картину некооперативної взаємодії фірм у точці рівноваги Неша, тоді як змова невидимо підвищує реальний рівень концентрації часом до максимальної межі. І хоча можливість досягнути точки спільної рівноваги й утримувати в ній ринок суттєво залежить від ступеня його концентрації, існує цілий ряд інших джерел координаційної здатності ринку, спроможних нівелювати цей вплив [26, с. 21–29].

Аналогічну похибку при розрахунку рівня концентрації дають відносини контролю, що тісно пов'язують між собою формально незалежні фірми. Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції» дослідження стану конкуренції в економіці України бере за точку відліку не окрему фірму – юридичну особу, а суб'єкта господарювання як групу осіб, об'єднаних під єдиним контролем. [27, с. 1]. А ось вітчизняна статистика веде облік окремих юридичних осіб, не враховуючи ступеня їх залежності.

Як показують результати проведеного нами емпіричного аналізу загального рівня концентрації в економіці України (див. табл.), неврахування відносин контролю може занижити реальний рівень концентрації до 12%. При цьому слід зазначити, що до дослідження нами включалися тільки публічні компанії, дані щодо обсягів чистого доходу яких є у відкритому доступі. Якщо ж додамо інші компанії, які входять до складу вітчизняних бізнес-груп, підвищуючи вартісні показники сукупного доходу групи, виявлений розрив буде значно більшим.

Методологічно неправильним є аналіз рівня концентрації в галузі, що є загальноприйнятим в теорії галузевих ринків з огляду на інформаційний дефіцит. Відносини конкуренції й монополії складаються не стільки між фірмами однієї галузі, скільки між фірмами – учасниками одного ринку. Взаємозамінні за своїм функціональним призначенням метали, дерев'яні й пластикові відра, в галузевій класифікації будуть обраховані в трьох різних галузях – галузі металообробки, галузі оброблення деревини та галузі виробництва гумових і пластмасових виробів. І навпаки, абсолютно незамінні у споживанні товари, наприклад, канцелярський папір і кар-

Динаміка рівня концентрації економіки України⁵

Показники	Роки					
	2005	2006	2008	2009	2010	2011
Сукупний випуск товарів та послуг в Україні, млн. грн	1146611	1378554	2457753	2338332	2842598	3064567
Без врахування відносин контролю						
Сукупний обсяг чистого доходу п'яти найбільших підприємств України за величиною чистого доходу, млн. грн	85148,4	81471,32	185962,8	195230,4	297224,8	519545,0
у відсотках до сукупного випуску товарів та послуг в Україні	7,43	5,91	7,57	8,35	10,46	16,95
З урахуванням відносин контролю						
Сукупний обсяг чистого доходу п'яти найбільших підприємств України за величиною чистого доходу, млн. грн	181599,3	238334,5	233543,9	294258,1	357813,3	770863,7
у відсотках до сукупного випуску товарів та послуг в Україні	15,84	17,29	9,50	12,58	12,59	25,15

тонна тара відносяться до єдиної галузі. З цього розуміємо, що галузева концентрація може використовуватися тільки у ролі приблизного вимірника ринкової концентрації на макроекономічному рівні, а розбіжності у галузевих та ринкових показниках визначатимуть обмеженість взаємозв'язку між концентрацією й прибутковістю.

Ще однією похибкою класичного галузевого аналізу є дослідження даних щодо галузевого випуску, а не реалізації. Дані щодо структури виробництва в відкритих економіках, на кшталт економіки України, не відображають реальної структури ринків, потребуючи корекції на обсяги зовнішньої торгівлі, а також величину зміни запасів. Так, сьогодні частки експорту та імпорту, становлять відповідно 17,6 та 18,5% сукупної вартості випущених у країні товарів та послуг, а на окремих ринках / в окремих галузях можуть перевищувати й 100-відсоткову межу⁶. Ці цифри грубо показують величину похибки оцінки концентрації, виступаючи ще одним джерелом ослаблення взаємозв'язку «концентрація – прибутковість».

Взагалі макроекономічний підхід до оцінки ринкової концентрації сам по собі є недостатньо коректним. Як ринок, так і його концентрація є мікроекономічними категоріями, дослідження яких методами макроекономічного аналізу завжди нестиме в собі методологічну помилку, вимагаючи дезагрегації об'єкта дослідження та повернення на мікроекономічний рівень. Утім виявлений, незважаючи на таку похибку, прямий взаємозв'язок між концентрацією й прибутковістю на макроекономічному рівні, свідчить про чинність існуючих теорій монополії й олігополії, про значну тісноту взаємозв'язку, помітну не тільки в коректно окресленій вибірці, а й у генеральній сукупності.

Досі ми говорили про похибки оцінки концентрації. Не менш схильним до статистичних неточностей й похибок є й інший досліджуваний показник – прибутковість. Актуальним, наприклад, являється питання щодо достовірності даних вітчизняної статистики у відображенні рівня прибутковості українських компаній. Рівень тіньової економіки в нашій країні, за різними оцінками, в 2011 році коливався від 30 до 53% ВВП [34, с. 14], а це означає, що близько поло-

вини всього отриманого вітчизняними підприємствами прибутку розподіляється між ними в пропорціях непомітних для вітчизняної статистики. В такому разі користування даними Державної служби статистики України в ході проведення емпіричного дослідження взаємозв'язку між концентрацією й прибутковістю забезпечуватиме статистично значиму похибку дослідження.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Таким чином, підсумовуючи проведений вище аналіз факторів послаблення взаємозв'язку між концентрацією й прибутковістю, що забезпечують деяку невідповідність результатів емпіричних досліджень теоретичній парадигмі «структура–поведінка–результат», можемо зробити висновок щодо їх потужного деформуючого впливу на ті параметри структури й результативності, які обрані ключовими в сучасній теорії організації ринків і галузей, а отже й щодо необхідності пошуку інших критеріїв оцінки структурних, поведінкових, й результативних параметрів функціонування ринку, які більш точно відображатимуть джерела, форми прояву та керуючий вплив ринкової влади на ефективність дії ринкового механізму.

Список використаних джерел

1. Хэй Д. Теория организации промышленности: в 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис; [Пер. с англ. под ред. Слуцкого А.Г.]. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 384 с.
2. Domowitz I. Business Circles and the Relationship between Concentration and Price–Cost Margins / I. Domowitz, R.G. Hubbard, B.C. Petersen // Rand Journal of Economics. – 1986. – Vol. 17. – P. 1–17.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Звіт про науково-дослідну роботу за темою «Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2010 році / [Т.В. Куць, В.В. Венгер, С.І. Кіреєв та ін.]; Антимонопольний комітет

⁵ Розрахунки здійснено автором за даними Державної служби статистики України [3] та даними щорічного Рейтингу найкращих компаній України топ-100 [28–33].

⁶ Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3].

України, Центр комплексних досліджень з питань антимонopolної політики. – К., 2011. – 186 с. – Деп. в УкрІНТЕІ, №держреєстрації 0111U003966

5. Downie J. The Competitive Process / J. Downie. – London: Gerald Duckworth & Co., 1958. – 199 p.

6. Caves R. Britain's Economic Prospects / R.E. Caves. – Washington: Brookings, 1968. – 510 p.

7. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс [Пер. с англ.] – М.: Инфра-М, 1997. – 698 с.

8. Erickson W.B. Price-Fixing Conspiracies: Their Long-Term Impact / W.B. Erickson // Journal of Industrial Economics. – March 1976. – Vol. 24. – P. 189–202.

9. Averch H. Behavior of Firms Under Regulatory Constraint / H. Averch and L.L. Johnson // The American Economic Review. – December 1962. – Vol. 52. – No.5. – P. 1052–1069.

10. Розпорядження голови Житомирської обласної державної адміністрації №224 від 07.07.2006 «Про регулювання цін на газ скраплений».

11. Звіт Антимонopolного комітету України за 2011 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>

12. Rose N.L. Labor Rent-Sharing and Regulation: Evidence from the Trucking Industry / N.L. Rose // Journal of Political Economy. – December 1987. – Vol. 95. – P. 1146–1178.

13. Hendricks W. Regulation, Deregulation and Collective Bargaining in Airlines / W. Hendricks, P. Feuille and C. Szerszen // Industrial and Labor Relations Review. – October 1980. – Vol. 34. – P. 67–81.

14. Card D. The Impact of Deregulation on the Employment and Wages of Airline Mechanics / D. Card // Industrial and Labor Relations Review. – July 1986. – Vol. 39. – P. 527–538.

15. Pugel T. Profitability, Concentration, and the Interindustry Variation in Wages / T.A. Pugel // Review of Economics and Statistics. – May 1980. – Vol. 62. – P. 248–253.

16. Karier T. Unions and Monopoly Profits / T. Karier // Review of Economics and Statistics. – February 1985. – vol. 67. – P. 34–42.

17. Lustgarten S.H. The Impact of Buyer Concentration in Manufacturing Industries / S.H. Lustgarten // Review of Economics and Statistics. – 1975. – Vol. 57. – P. 125–132.

18. La France V.A. The Impact of Buyer Concentration – An Extension / V.A. La France // Review of Economics and Statistics. – 1979. – vol. 61. – P. 241–251.

19. Waterson M. Price-Cost Margins and Successive Market Power / M. Waterson // The Quarterly Journal of Economics. – 1980. – Vol. 94(1) – P. 135–150.

20. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [За ред. О.Г. Осауленка]. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2011. – 560 с.

21. Bain J.S. Barriers to New Competition / J.S. Bain. – Cambridge: Harvard University Press, 1956. – 329 p.

22. Sylos-Labini P. Oligopoly and Technological Progress / P. Sylos-Labini; [2-nd. ed.]. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1969. – 237 p.

23. Modigliani F. New Development on the Oligopoly Front / F. Modigliani // Journal of Political Economy. – 1958. – vol. 66. – P. 215–232.

24. Gaskins D.W. Dynamic Limit Pricing: Optimal Pricing under the Threat of Entry / D.W.Gaskins // Journal of Economic Theory. – September 1971. – Vol. 3. – P. 306–322.

25. Areeda P. Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act / P. Areeda, D.F. Turner // Harvard Law Review. – February 1975. – Vol. 88. – No. 4. – P. 697–733.

26. Герасименко А.Г. Застосування теорії фокальних точок Т. Шеллінга до моніторингу конкуренції на олігопольних ринках / А.Г. Герасименко // Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів «Економіка та підприємництво». – Київ: КНЕУ, 2008. – Вип. 21. – С. 21–29.

27. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210-III від 11.01.2001 зі змінами і доповненнями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

28. TOP-100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Ред. Баяра Д.А.]. – К.: Новый друк, 2006. – №2. – 114 с.

29. TOP-100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2007. – №2. – 178 с.

30. TOP-100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2009. – №2. – 178 с.

31. TOP-100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2010. – №2. – 178 с.

32. TOP-100. Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл. ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2011. – №2. – 128 с.

33. TOP-100 Рейтинг лучших компаний Украины / [Гл.ред. Поворозник В.О.]. – К.: Новый друк, 2012. – №2. – 160 с.

34. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання / [Тишук Т.А., Харазішвілі Ю.М., Іванов О.В. та ін.]. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. – 31 с.

к.е.н., доцент, докторант, НДІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

І.С. ЧОРНОДІД,

Роль держави в забезпеченні соціальної спрямованості конкурентоспроможності країни

Стаття присвячена ролі держави в забезпеченні соціальної спрямованості конкурентоспроможності націо-

нальної економіки. Розкрито сутність категорії «соціальна конкурентоспроможність національної економіки».