

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний
університет**

А.Г. Герасименко

**АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Підручник
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ 2014

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

УДК 33.025.12

ББК У01

Г 37

Автор А.Г. Герасименко, канд. екон. наук, доц.

Рецензенти: В.І. Кириленко, д-р екон. наук, проф., професор кафедри політичної економії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;

А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц., доцент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

М.Я. Бараш, директор Департаменту розслідувань Антимонопольного комітету України;

В.Д. Лагутін, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів галузі знань
«Менеджмент і адміністрування»
(Лист № 1/11-6417 від 08.05.2012)*

Герасименко А.Г.

Г37 **Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання :**
підручник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 484 с.
ISBN 978-966-629-558-6

У підручнику розкрито теоретичні та процесуальні засади концентрації суб'єктів господарювання, методологію та інструментарій аналізу впливу концентраційних угод на рівень конкуренції як на окремому релевантному ринку, так і в галузі чи економіці в цілому. Висвітлено механізми державного контролю за реалізацією концентраційних угод. До кожної теми наведено тестові завдання, питання для самоконтролю. Окремі теми супроводжуються ситуаційними та практичними завданнями.

Підручник призначено для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальності «Управління у сфері економічної конкуренції», а також аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, працівників Антимонопольного комітету України, всіх тих, хто цікавиться проблемами концентрації суб'єктів господарювання.

УДК 33.025.12
ББК У01

ISBN 978-966-629-558-6

© Герасименко А.Г., 2014

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2014

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| Передмова..... | 6 |
| Розділ 1. Сутність та теорія концентрації суб'єктів господарювання | 9 |
| 1.1. Теоретичні засади дослідження концентрації суб'єктів господарювання | 9 |
| 1.2. Форми та механізми реалізації концентрації суб'єктів господарювання | 31 |
| 1.3. Еволюція процесів концентрації | 43 |
| 1.4. Соціально-економічні наслідки концентрації суб'єктів господарювання | 58 |
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 69 |
| <i>Тестові завдання</i> | 70 |
| <i>Задачі</i> | 73 |
| Розділ 2. Процесуальні засади контролю за концентрацією суб'єктів господарювання | 77 |
| 2.1. Підвідомчість концентрації Антимонопольному комітету України. Порядок нотифікації..... | 77 |
| 2.2. Визначення відносин контролю між суб'єктами господарювання..... | 101 |
| 2.3. Розгляд заяв та справ про концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання. Рішення у справах.. | 109 |
| 2.4. Відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції у сфері концентрації суб'єктів господарювання | 120 |
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 129 |
| <i>Тестові завдання</i> | 129 |
| <i>Творче завдання</i> | 133 |
| Розділ 3. Аналіз рівня концентрації товарних ринків | 135 |
| 3.1. Методологічні засади та практика визначення меж ринку..... | 136 |
| 3.2. Статична оцінка рівня концентрації релевантного ринку | 152 |
| 3.3. Динамічна оцінка рівня ринкової концентрації. Бар'єри входження (виходу) | 169 |

| | |
|---|-----|
| <i>Питання для самоперевірки,</i> | 181 |
| <i>Тестові завдання</i> | 182 |
| <i>Задачі.....</i> | 185 |

Розділ 4. Узгоджені дії як особливий механізм концентрації суб'єктів господарювання 192

| | |
|--|-----|
| 4.1. Сутність та види узгоджених дій суб'єктів господарювання. Типові вимоги до узгоджених дій | 192 |
|--|-----|

| | |
|--|-----|
| 4.2. Передумови виникнення антиконкурентних узгоджених дій. Координаційна здатність олігопольного ринку..... | 203 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| 4.3. Засоби вияву та протидії антиконкурентним узгодженим діям..... | 223 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 247 |
|--|-----|

| | |
|-------------------------------|-----|
| <i>Тестові завдання</i> | 248 |
|-------------------------------|-----|

| | |
|--------------------|-----|
| <i>Задачі.....</i> | 252 |
|--------------------|-----|

Розділ 5. Державна підтримка суспільно значущої концентрації 255

| | |
|---|-----|
| 5.1. Роль концентрації суб'єктів господарювання у розвитку національної економіки | 255 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 5.2. Теоретичні засади порівняльного аналізу позитивних та негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання | 270 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| 5.3. Процесуальні засади підтримки суспільно значущої концентрації в Україні | 281 |
|--|-----|

| | |
|--|-----|
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 296 |
|--|-----|

| | |
|-------------------------------|-----|
| <i>Тестові завдання</i> | 298 |
|-------------------------------|-----|

| | |
|--------------------|-----|
| <i>Задачі.....</i> | 302 |
|--------------------|-----|

Розділ 6. Контроль за концентрацією суб'єктів господарювання у процесі приватизації..... 304

| | |
|---|-----|
| 6.1. Приватизація як специфічна форма концентрації суб'єктів господарювання | 304 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 6.2. Антимонопольний контроль за реалізацією приватизаційних процесів | 320 |
|---|-----|

| | |
|--|-----|
| 6.3. Особливості контролю за концентрацією суб'єктів господарювання у процесі корпоратизації та створення державних холдингових компаній | 333 |
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 345 |
| <i>Тестові завдання</i> | 347 |
| Розділ 7. Теорія та практика рейдерства в Україні | 351 |
| 7.1. Сутність, передумови виникнення та форми рейдерства | 351 |
| 7.2. Особливості реалізації рейдерських захоплень в Україні | 365 |
| 7.3 Державна політика протидії рейдерству | 376 |
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 400 |
| <i>Тестові завдання</i> | 401 |
| <i>Творче завдання</i> | 405 |
| Розділ 8. Міжнародне співробітництво у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання | 409 |
| 8.1. Причини становлення та розвитку міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання | 410 |
| 8.2. Еволюція системи міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання..... | 419 |
| 8.3. Форми співробітництва конкурентних відомств світу | 440 |
| 8.4. Взаємодія Європейської Комісії та конкурентних відомств країн-членів ЄС у сфері контролю за концентрацією | 450 |
| <i>Питання для самоперевірки</i> | 459 |
| <i>Тестові завдання</i> | 460 |
| <i>Творче завдання</i> | 464 |
| Список рекомендованих джерел | 468 |

ПЕРЕДМОВА

Процеси концентрації суб'єктів господарювання, що вперше стали помітною складовою господарського життя та індикатором ділової активності на межі XIX–XX століть, з тих пір не втрачали актуальності. Їх динаміка є циклічною, однак має чіткий зростаючий тренд, а також характеризується прискореними темпами такого зростання в останні десятиліття. Цей факт не дозволяє концентрації суб'єктів господарювання залишатися на околиці наукової думки, все частіше визначаючи її предметом наукових дискусій та освітніх програм.

Ефективне управління господарськими процесами як на мікро-, так і на макрорівні потребує вже не тільки врахування факту концентрацій суб'єктів господарювання як чинників модифікації існуючого конкурентного середовища, але й активної участі у цих процесах. Концентрація суб'єктів господарювання володіє значним потенціалом багатовекторного впливу на розвиток економіки. З одного боку, процеси концентрації здатні сформувати капітал, достатній для виходу національних компаній на глобальні ринки, завоювання та утримання на них прибуткових ринкових ніш, у тому числі й у високотехнологічних галузях, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність національної економіки й добробут населення. З іншого боку, вони здатні сформувати потужні лобістські угруповання, спроможні розбалансувати економічну систему країни, поставити економіку на служіння інтересам окремих бізнес-груп. Вони здатні монополізувати товарні ринки та обумовити відповідно підвищення цін, товарний дефіцит, знизити ефективність господарювання в країні. Усе це вимагає впровадження та постійного удосконалення системи контролю за процесами концентрації суб'єктів господарювання. При цьому ефективне вирішення поставленого завдання є неможливим без глибокого розуміння суті самого процесу концентрації, його мотивів і передумов розвитку, соціально-економічних наслідків, володіння інструментарієм дослідження ринків, ознайомлення з найкращими зразками світової практики контролю за концентрацією суб'єктів господарювання.

Підручник призначено для фахової підготовки студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальності 8.03060106 «Управління у сфері економічної конкуренції», до майбутніх виробничих завдань яких і входить контроль за реалізацією концентраційних процесів у вітчизняній та глобальній економіці. Метою його підготовки є надання теоретико-методичної допомоги студентам у формуванні системних знань щодо методологічних засад, механізмів та інструментів аналізу і контролю концентрації суб'єктів господарювання.

Підручник допоможе майбутньому фахівцю усвідомити сутність процесу концентрації суб'єктів господарювання, мотивів та наслідків його реалізації в ринковій економіці; ознайомитися з процедурою нотифікації концентрації до Антимонопольного комітету України, а також процедурою розгляду заяв і справ про концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання; опанувати методики аналізу ринку, дослідження ступеня його конкурентності як передумови надання/ненадання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання; з'ясувати сутність узгоджених дій, опанувати методику визначення координаційної здатності олігопольного ринку, ознайомитися із системою засобів вияву та протидії антиконкурентним узгодженим діям; опанувати методологію порівняльного аналізу позитивних та негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання, з'ясувати процесуальні правила її застосування; з'ясувати особливості контролю за концентрацією суб'єктів господарювання у процесі приватизації об'єктів державної власності; дослідити економічний зміст категорії «рейдерство», з'ясувати форми його прояву та особливості реалізації рейдерських захоплень в Україні; виявити засоби державного та корпоративного захисту бізнесу від рейдерства; ознайомитися із системою міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання, визначити засоби мінімізації трансакційних витрат учасників концентрації та контролюючих органів на мультиплікацію нотифікацій і досліджень

концентрації щодо відповідності національному конкурентному законодавству та державним інтересам.

До кожного розділу підручника з метою інтенсифікації та індивідуалізації навчального процесу наведено перелік питань для самоперевірки, тестів, задач чи творчих завдань. Вони орієнтовані не тільки на традиційний контроль знань студентів, але й на творче переосмислення матеріалу розділу, формування навичок практичного використання здобутих знань. Наведений на початку розділів міні-лексикон дозволить швидко зорієнтуватися за змістом розділу, знайти змістовні визначення наведених категорій, їх пояснення, з'ясувати роль кожної з них у процесі дослідження й контролю концентрації суб'єктів господарювання.

У підручнику наводяться приклади з вітчизняної та зарубіжної практики контролю за концентрацією суб'єктів господарювання. Для кращого усвідомлення та опанування методик аналізу ринку дію окремих інструментів такого аналізу проілюстровано на практиці дослідження реальних вітчизняних товарних ринків.

Підручник як перше масштабне навчально-методичне видання з дисципліни «Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання» буде корисним для студентів, викладачів, науковців, працівників-практиків і всіх тих, хто цікавиться проблемами реалізації та контролю концентраційних процесів в Україні та світі. Автор буде вдячний читачам за висловлення будь-яких зауважень та пропозицій для подальшого опрацювання і вдосконалення структури та змісту видання.

Розділ 1. СУТНІСТЬ ТА ТЕОРІЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Міні-лексикон:

- ✓ *вільний грошовий потік*
- ✓ *економія на випуску супутніх товарів*
- ✓ *економія на досвіді*
- ✓ *економія на масштабі*
- ✓ *ефект взаємного страхування боргу*
- ✓ *злиття*
- ✓ *консорціум*
- ✓ *концентрація виробництва*
- ✓ *концентрація капіталу*
- ✓ *концентрація суб'єктів господарювання:*
 - *горизонтальна;*
 - *вертикальна;*
 - *конгломератна;*
 - *інкорпорована;*
 - *партнерська.*
- ✓ *оренда цілісного майнового комплексу*
- ✓ *монопольна (ринкова) влада*
- ✓ *особиста унія (переплетений директорат)*
- ✓ *поглинання*
- ✓ *ризик опортунізму*
- ✓ *ринок корпоративного контролю*
- ✓ *синергія*
- ✓ *тендерна пропозиція*
- ✓ *транзакційні витрати*
- ✓ *трикутник Харбергера*
- ✓ *узгоджені дії*
- ✓ *фінансово-промислова група*
- ✓ *хвиля концентрації*
- ✓ *централізація капіталу*
- ✓ *чисті втрати добробуту від монополізму*
- ✓ *X-неефективність*

1.1. Теоретичні засади дослідження концентрації суб'єктів господарювання

Концентрація суб'єктів господарювання – це зміна відносин контролю між суб'єктами господарювання або зміна у складі активів суб'єкта господарювання, яка спричиняє стійкі зміни у мережах контролю або у структурі відповідних ринків.

Наведене визначення характеризує процес концентрації з точки зору його зовнішніх проявів, не розкриваючи його внутрішньої суті, причин виникнення та рушійних сил розвитку. Пошуку цих причин присвячено цілі сторінки та навіть глави історії економічної думки. До теорій концентрації, що набули найбільшого поширення в економічній думці, належать:

- теорія концентрації К. Маркса;
- теорія монополії;
- теорія корпоративного управління;
- теорія синергії;
- теорія трансакційних витрат;
- інформаційна теорія (теорія оцінки) тощо.

Хронологічно першим серйозним вченням про концентрацію була **теорія концентрації Карла Маркса**, висвітлена у «Капіталі». Її прихильниками були послідовники марксизму – Дж. Харкорт, М. Калецький, С. Мочерний, Г. Солюс, М. Цигалов та інші, у працях яких концентрація розглядається як об'єктивний економічний процес, незалежний від бажання та волі окремих економічних суб'єктів, що знаходиться у тісному взаємозв'язку із розвитком продуктивних сил суспільства. Головним мотивом концентрації вони визнавали прагнення капіталістів (власників капіталу) до привласнення все більшої величини доданої вартості. «Погоня за доданою вартістю ..., що підштовхується гострою конкурентною боротьбою, перетворює зростання масштабів виробництва у безумовний закон розвитку капіталізму, зовні примусовий для кожного індивідуального капіталіста» [88, с. 606].

Реалізація зазначеного процесу виявлялася в економіці у двох площинах – реальній і капітальній, внаслідок чого у науковий обіг увійшло дві категорії – «концентрація капіталу» та «концентрація виробництва». Під *концентрацією виробництва* марксиста розуміли зростання розмірів та потужностей підприємств, зосередження на найбільших з них значної або навіть переважної частини засобів виробництва, робочої сили і галузевого випуску, а під *концентрацією*

капіталу – нагромадження капіталу за допомогою капіталізованої частини доданої вартості, тобто фактично відтворення капіталу в розширеному масштабі [74, с. 214]. Зрозуміло, що ці процеси є взаємопов'язаними, і зростання капіталу обумовлює подальше зростання як самої виробничої бази, так і результатів виробництва. Однак такий категоріальний аналіз, запропонований марксистською школою економічної думки, дозволив більш глибоко дослідити сутність та етапність процесу концентрації у відповідних історичних умовах.

З розвитком суспільно-економічних відносин капіталізму та насамперед його матеріальної основи – продуктивних сил концентрація капіталу набуває нового змісту. На зміну концентрації індивідуальних капіталів як засобу підвищення норми привласнення доданої вартості приходить концентрація уже сформованих капіталів (централізація). *Централізація капіталу* – об'єднання уже функціонуючих капіталів, знищення їх індивідуальної самостійності, перетворення багатьох дрібних у невелику кількість великих капіталів. При цьому, відповідно до закону капіталістичної концентрації нагромадження капіталу, його концентрація і централізація постійно призводять до нових об'єднань капіталів, що утворюють основу подальшої монополізації [88, с. 640]. Тобто мотив реалізації концентрації на етапі переходу від домонополістичного до монополістичного капіталізму ускладнюється та опосередковується монопольною формою організації виробництва. Він передбачає вже не просте привласнення додаткової частини доданої вартості, а забезпечення економічної основи для зростання норми прибутку, якою є монопольна влада підприємства.

Представники **теорії монополії** як однієї з течій неокласики вважають індивідуальні, властиві кожному окремому власнику капіталу мотиви концентрації основною причиною функціонування та розвитку зазначеного процесу, протиставляючи це зовнішньо примусовому характеру концентрації у марксизмі. При цьому концентрації за участю компаній-учасників єдиного ринку є прямим засобом його завоювання та встановлення монопольної влади.

Монопольна (ринкова) влада являє собою здатність суб'єкта господарювання (групи суб'єктів господарювання) визначати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та підтримувати її понад рівень ціни, що існував би за умов значної конкуренції.

Ознаками монопольної (ринкової) влади є:

- ⇒ здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання диктувати свої умови при продажу товару (товарної групи), укладенні договору постачання, нав'язувати споживачу не вигідні умови;
- ⇒ здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання шляхом монополізації ринку постачання виробничих ресурсів обмежувати конкуренцію, витіснити з ринку інших підприємців, які виробляють відповідні товари (товарні групи) із застосуванням цих виробничих ресурсів, або створювати бар'єри вступу на ринок;
- ⇒ здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання зменшувати або обмежувати випуск товарів (товарних груп) і постачання їх на ринок збуту з метою отримання власної користі при купівлі або продажу товарів, укладанні договорів постачання за умови, що інші суб'єкти господарювання, які є його (їх) конкурентами, не здатні компенсувати утворений дефіцит;
- ⇒ здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання підвищувати ціни на товари (товарні групи) і підтримувати їх на рівні, що перевищує рівень, обумовлений конкуренцією на ринку [27, р. 10].

Як додаткові ознаки наявності ринкової влади також розглядаються:

- ⇒ високий рівень концентрації ринку;
- ⇒ високі бар'єри входження в ринок потенційних конкурентів;
- ⇒ суттєва кількісна перевага частки суб'єкта (суб'єктів) господарювання над частками інших конкурентів за умови стабільності структури ринку протягом тривалого періоду;

- ⇒ значні частки суб'єкта (суб'єктів) господарювання на вертикально суміжних ринках (ресурсів, транспортних послуг, торговельних послуг, рекламних послуг тощо) та територіально суміжних;
- ⇒ наявність у суб'єкта господарювання особливих прав, повноважень, пільг, зокрема наданих органами влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю чи інших суб'єктів господарювання, які займають монопольне (домінуюче) становище;
- ⇒ наявність у суб'єкта господарювання економічного прибутку у довгостроковому періоді господарювання.

На підставі наведених вище ознак монопольної влади розроблено цілий ряд показників, здатних засвідчити наявність (чи відсутність) ринкової влади, а також визначити її відносну величину. До таких показників належать:

- коефіцієнт Бейна;
- коефіцієнт Лернера;
- коефіцієнт Тобіна;
- коефіцієнт Папандреу.

Переважає більшість цих показників передбачає оцінку монопольної влади на основі порівняння параметрів досліджуваного ринку з ринком досконалої конкуренції, на якому підприємства не володіють жодною ринковою владою. Розглянемо їх детальніше.

Коефіцієнт Бейна (K_B) являє собою норму економічного прибутку, визначаючи величину економічного прибутку, що припадає на одиницю інвестованого капіталу:

$$K_B = \frac{\text{Бухгалтерський}_\text{прибуток} - \text{Нормальний}_\text{прибуток}}{\text{Власний}_\text{капітал}_\text{фірми}} \quad (1.1.1)$$

Оскільки компаніям, що діють в умовах досконалої конкуренції, у довгостроковому періоді економічний прибуток не є характерним, то значення коефіцієнта Бейна, що

наближається до нуля, свідчить про відсутність у них монопольної влади. При зростанні ж коефіцієнта та його віддаленні від нульового рівня зростає і монопольна влада компанії. При цьому слід звернути увагу на те, що обов'язковою передумовою коректної оцінки рівня ринкової влади за допомогою коефіцієнта Бейна є забезпечення достатньої тривалості дослідження. Адже наявність економічного прибутку у короткостроковому періоді не є свідченням монопольної влади, а радше – свідченням широкого діапазону кон'юнктурних коливань.

Наступним показником ринкової влади є *коефіцієнт Лернера (L)*. Він, як і попередній коефіцієнт, визначає монопольну владу компанії з огляду на її здатність формувати економічний прибуток та, відповідно, величини такого прибутку. Перевищення ціни над граничними витратами є неприпустимим на досконало конкурентному ринку, тоді як на ринках недосконалої конкуренції ціна завжди перевищує граничні витрати виробництва, формуючи економічний прибуток.

У класичному вигляді коефіцієнт запропоновано Абба Лернером у 1934 р. Він мав вигляд:

$$L = \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{\varepsilon}, \quad (1.1.2)$$

де P – ринкова ціна товару;

MC – граничні витрати виробництва товару;

ε – еластичність попиту за власною ціною блага [60, с. 60–61].

З одного боку, ця формула, як і попередня, дозволяє розрахувати норму економічного прибутку компанії. При цьому коефіцієнт Лернера допомагає уникнути проблеми розрахунку величини нормального прибутку, кількісної оцінки неявних витрат підприємства, однак становить перед дослідником не менш складну проблему коректної оцінки граничних витрат виробництва. З іншого боку, вона встановлює

взаємозв'язок між еластичністю ринкового попиту та монопольною владою компанії. Адже, чим більш еластичним є попит, чим кращою є реакція споживачів на зміну ринкової ціни, тим менші можливості управління ціною має компанія, отже, тим меншою є її монопольна влада.

Легкість розрахунку коефіцієнта еластичності порівняно зі значенням граничних витрат виробництва разом із формуванням та зростанням популярності структурної парадигми в теорії ринків обумовили зміщення уваги дослідників проблем монопольної влади на другу частину формули 1.1.2. У 1979 р. у своїй книзі «Теорія організації промисловості» Дональд Хей та Дерек Морріс розвивають вчення А. Лернера та доводять, що у первинному вигляді формула розрахунку коефіцієнта Лернера може коректно застосовуватися тільки на монопольних ринках. Для конкурентного чи олігопольного ринку, для якого характерним є використання некооперативних стратегій поведінки (рівновага за Нешем–Курно), ринковий рівень монопольної влади слід вимірювати за такою формулою:

$$L = -\frac{HNI}{\varepsilon}, \quad (1.1.3 \text{ а})$$

де HNI – індекс ринкової концентрації Херфіндаля–Хіршмана¹.

Для окремої ж компанії величина монопольної влади залежить від її ринкової частки:

$$L = -\frac{s_i}{\varepsilon}, \quad (1.1.3 \text{ б})$$

де s_i – частка компанії у ринкових продажах, представлена десятковим дробом.

¹ Методику розрахунку індексу Херфіндаля–Хіршмана див. у роз. 3.

Якщо ж компанії на ринку дотримуються кооперативних стратегій поведінки, а не максимізують кожна свій власний прибуток, тоді формула розрахунку коефіцієнта Лернера набуває такого вигляду.

Для ринку:

$$L = (\beta - 1) \frac{HHI}{\varepsilon} - \frac{\beta}{\varepsilon}, \quad (1.1.4 \text{ а})$$

Для окремої компанії:

$$L = (\beta - 1) \frac{s_i}{\varepsilon} - \frac{\beta}{\varepsilon}, \quad (1.1.4. \text{ б})$$

де β – коефіцієнт узгодженості цінової політики компанії на олігопольному ринку. Цей коефіцієнт може змінюватися від 0 (що відповідає некооперативній взаємодії компаній у точці рівноваги Неша) до 1 (що відповідає укладанню картельної змови між всіма учасниками ринку). Чим вищим є коефіцієнт узгодженості цінової політики, тим меншою є залежність коефіцієнта Лернера для компанії від її частки на ринку, а для ринку в цілому – від рівня ринкової концентрації [108, с. 303–311].

Результати розрахунку коефіцієнта Лернера можуть коливатися у межах від нуля до одиниці. Нульове (або наближене до нуля) значення коефіцієнта Лернера є свідченням відсутності у компанії (на ринку) монопольної влади. І навпаки. Значення коефіцієнта, наближене до одиниці, свідчить про монополізацію ринку однією компанією та її здатність визначати умови обороту товару на ринку при відсутності його близьких замінників.

Коефіцієнт Тобіна (q) розроблено Джеймсом Тобіном у 1969 р. як інструмент аналізу інвестиційної привабливості компанії. Він розраховується за формулою

$$q = \frac{MV}{RA}, \quad (1.1.5)$$

де MV – ринкова вартість активів компанії;

RA – відновлювальна вартість активів компанії.

Використання індексу Тобіна як вимірника ринкової влади компанії базується на гіпотезі ефективного фінансового ринку. Якщо ринкова вартість компанії перевищує її відновлювальну вартість, тобто коефіцієнт Тобіна є більшим за одиницю, це свідчить про наявність у неї деяких додаткових переваг, неврахованих нематеріальних активів, монопольної влади тощо, які приносять чи здатні принести у майбутньому економічний прибуток. Таким чином, значення коефіцієнта Тобіна, більше за одиницю, як і економічний прибуток, що його зумовив, є свідченням наявності у компанії певної ринкової влади.

Перевагами використання цього показника є те, що він дозволяє уникнути проблем оцінки величини нормального прибутку і граничних витрат виробництва, з якими ми стикалися при розрахунку попередніх коефіцієнтів.

За результатами численних досліджень встановлено, що коефіцієнт Тобіна є досить стійким у часі, а компанії з високим його значенням зазвичай володіють унікальними факторами виробництва або випускають унікальні товари, тобто для них характерна наявність монопольної ренти. Фірми з невеликими значеннями q діють у конкурентних або регульованих галузях.

Якщо усі попередні показники ринкової влади базувалися на такій ознаці монопольної влади, як здатність формувати економічний прибуток, то *коефіцієнт Папандреу (коефіцієнт проникнення)*, запроваджений у 1949 р., відрізняється від них суттєво, визначаючи наявність монопольної влади здатністю конкурентів не допустити цінового зростання. Він ґрунтується на концепції перехресної еластичності залишкового попиту на товар, що випускається конкретною компанією, і показує наскільки зменшиться обсяг продажів цієї компанії, якщо конкурент зменшить ціну на один відсоток, з урахуванням можливостей конкурента задовольнити додатковий обсяг попиту.

$$PI = \lambda_j \frac{\partial Qd_i}{\partial P_j} \cdot \frac{P_j}{Qd_i}, \quad (1.1.6)$$

де Qd_i – обсяг продажів досліджуваної компанії;

P_j – ціна, встановлена на товар конкурентом (конкурентами);

$\frac{\partial Qd_i}{\partial P_j} \cdot \frac{P_j}{Qd_i}$ – коефіцієнт перехресної еластичності попиту;

λ_j – коефіцієнт обмеженості потужностей конкурентів, що вимірюється як співвідношення між потенційним збільшенням обсягу випуску продукції конкурентом (конкурентами) та збільшенням попиту на товар, обумовленим зниженням ціни ($0 \leq \lambda_j \leq 1$) [60, с. 64].

Для кращого розуміння суті показника та інтерпретації результатів його розрахунків умовно розіб'ємо цю формулу на дві складові – коефіцієнт обмеженості потужностей конкурентів та коефіцієнт перехресної еластичності. З'ясуємо, як кожна із них пов'язана з ринковою владою компанії.

Перехресна еластичність попиту відображає можливості заміщення товарів у споживанні. Значення перехресної еластичності, наближене до нуля, показує що товари неспроможні замінити один одного у споживанні, що змушує споживачів купувати продукт конкретної компанії, переплачуючи за товар. Тобто низьке значення перехресної еластичності є свідченням наявності у компанії монопольної влади. І навпаки. Чим більшим є коефіцієнт перехресної еластичності, тим більша кількість товарів-замінників присутня на ринку, тим більше вони схожі між собою, тим менших витрат переорієнтації вимагатиме переключення споживачів зі споживання продукції досліджуваної компанії на продукцію її конкурентів, тим меншою буде монопольна влада компанії.

Аналогічна залежність існує і між величиною монопольної влади та величиною коефіцієнта обмеженості потужностей конкурентів. Навіть за дуже великого значення перехресної еластичності монопольна влада певної компанії може бути досить значною, якщо у її конкурентів будуть

відсутні вільні потужності, які вони б могли задіяти для збільшення випуску товарів-замінників. Якщо ж значення коефіцієнта обмеженості потужностей конкурентів прямує до одиниці, то за високого значення перехресної еластичності реалізація монопольної влади на ринку буде неможливою.

Таким чином, чим вищим є значення коефіцієнта Папандреу, тим меншою за інших рівних умов є монопольна влада окремих компаній – учасників ринку.

Інша група причин концентрації суб'єктів господарювання описується у рамках **теорії корпоративного управління**, яка базується на суперечності інтересів, що виникають між вищим управлінським складом компанії та її акціонерами у процесі прийняття рішень щодо стратегії розвитку компанії. Так як характер таких суперечностей, їх причини і наслідки можуть бути різноманітними, теорія корпоративного управління включає в себе цілий ряд відносно незалежних теоретичних підходів до пояснення мотивів концентрації. Серед них теорія побудови імперій, теорія вільних грошових потоків як правонаступниця колись єдиної теорії проблем посередництва, теорія гордині, концепція ринку корпоративного контролю тощо.

Найбільш цікавою у світлі сучасних тенденцій розвитку української економіки є **теорія вільних грошових потоків** Майкла Дженсена, що починала свою еволюцію у рамках теорії проблем посередництва. Остання була представлена у 1976 р. у праці М. Дженсена і В. Меклінга «Теорія фірми: поведінка менеджерів, проблеми посередництва та структура власності», в якій розкрито сутність проблеми делегування повноважень. Вона полягає у тому, що вищий управлінський персонал компанії, володіючи лише незначною частиною її акцій, тобто виконуючи роль посередника між акціонерами і підприємством, схильний працювати менш старанно та витратити більше коштів на власні службові привілеї. Така орієнтація вищих менеджерів корпорації загрожує їй не лише неефективним управлінням, але і зміщенням пріоритетів розвитку. З огляду на фінансові та престижні міркування,

вищі менеджери можуть дотримуватися стратегії неоптимального (з точки зору власників) розширення діяльності компанії, зокрема шляхом концентрації суб'єктів господарювання. Для цього в них існує цілий ряд причин: концентрація ресурсів, підконтрольних менеджменту, в результаті об'єднання первісно незалежних компаній збільшує владу менеджменту; зростання обсягів продажів обумовлює прямо пропорційне зростання компенсаційних виплат управлінському персоналу; створення нових керівних посад дозволяє заохочувати середній менеджмент просуванням по службі. Вплив концентрації капіталу на операційну, фінансову чи будь-яку іншу діяльність компанії у зазначених угодах, як правило, стає другорядним, зменшуючи ймовірну величину приросту вартості компанії. Тобто у рамках цієї теорії менеджери вже не діють в інтересах своїх акціонерів. Їх основним спонукальним мотивом стають власні інтереси, які зовсім не обов'язково повинні збігатися з інтересами власників корпорації.

Продовжуючи розробляти цю теорію, М. Дженсен у 1986 р. публікує працю «Агентські втрати вільних грошових потоків, корпоративні фінанси та поглинання», в якій визначає головне джерело конфліктів між акціонерами та менеджерами корпорацій, – дивідендні виплати. Джерелом подібних виплат є *вільний грошовий потік*. Його М. Дженсен визначає як потік грошових коштів, що з'явився у результаті надлишку фінансових ресурсів корпорації після того, як вона профінансувала усі можливі проекти з додатною чистою приведеною вартістю [102, с. 50–55].

Умовою оптимізації діяльності компанії та збільшення її ринкової вартості є при цьому спрямування вільного грошового потоку коштів на виплату дивідендів її акціонерам. Проте подібний перерозподіл вільного грошового потоку не відповідає інтересам менеджменту корпорації. Він, по-перше, зменшує владу останнього, по-друге, – примушує керівництво компанії моніторити ринок капіталу з метою залучення на ньому ресурсів для фінансування інвестиційних

проектів майбутніх періодів. Внаслідок цього менеджери намагаються утримати під своїм контролем вільні фінансові ресурси, переливаючи їх із дивідендного фонду на оплату збиткових концентраційних угод.

Відповідно до **концепції ринку корпоративного контролю** Генрі Манне концентрація може бути не тільки результатом недобросовісної поведінки менеджменту корпорації, але і засобом вирішення проблеми посередництва. Г. Манне розглядає ринок корпоративного контролю як ринок, на якому альтернативні команди менеджерів змагаються за право керувати корпоративними ресурсами. Якщо менеджери підприємства замість того, щоб виплачувати дивіденди акціонерам, інвестують гроші у неприбуткові проекти, то конкуруючі команди менеджерів можуть скористатися цим, щоб одержати контроль над підприємством і усунути неефективний менеджмент [99, с. 92–93]. Таким чином, поглинання є механізмом встановлення дисципліни на ринку капіталу і певним чином компенсують нестачу внутрішнього контролю з боку акціонерів.

Однак таке регулювання пов'язано зі значними витратами, тому деякі дослідники у поглинаннях вбачають лише «останню інстанцію» в реалізації ринкової дисципліни уже після того, як виявилися неспроможними конкурентні механізми ринку. Найчастіше механізмом дисциплінування менеджменту корпорацій є не сама концентрація суб'єктів господарювання, а лише її загроза. Вона стимулює менеджмент до підвищення ефективності управління компанією.

Іншою, більш прийнятною для суспільства та поширеною у підприємницьких колах причиною концентрації суб'єктів господарювання, є досягнення синергії. **Теорію синергії** остаточно сформульовано М. Бредлі, А. Десаї і Е. Кімом у 1983 р. Її суть полягає у тому, що об'єднана компанія може використовувати широкий спектр переваг (*синергій*), які виникають внаслідок поєднання ресурсів первісно незалежних економічних суб'єктів і які не були їм доступні раніше [102, с. 43–44].

Роль синергійного ефекту полягає у покритті всіх витрат, пов'язаних зі здійсненням процесу концентрації, наприклад, премій, які виплачуються акціонерам корпорації-об'єкта поглинання за згоду останніх відмовитися від свого права власності на її акції. У разі, коли віддача від синергійного ефекту виявляється нижчою за такі витрати, ініціатори об'єднання змушені відмовлятися від наміченої стратегії розвитку або завідомо йти на збитки. З огляду на це, важливого значення набуває аналіз сутності, підстав виникнення та оцінки величини синергійного ефекту.

Дослідниками, як правило, виділяється два типи синергій: операційна і фінансова. Розглянемо докладніше кожен з них.

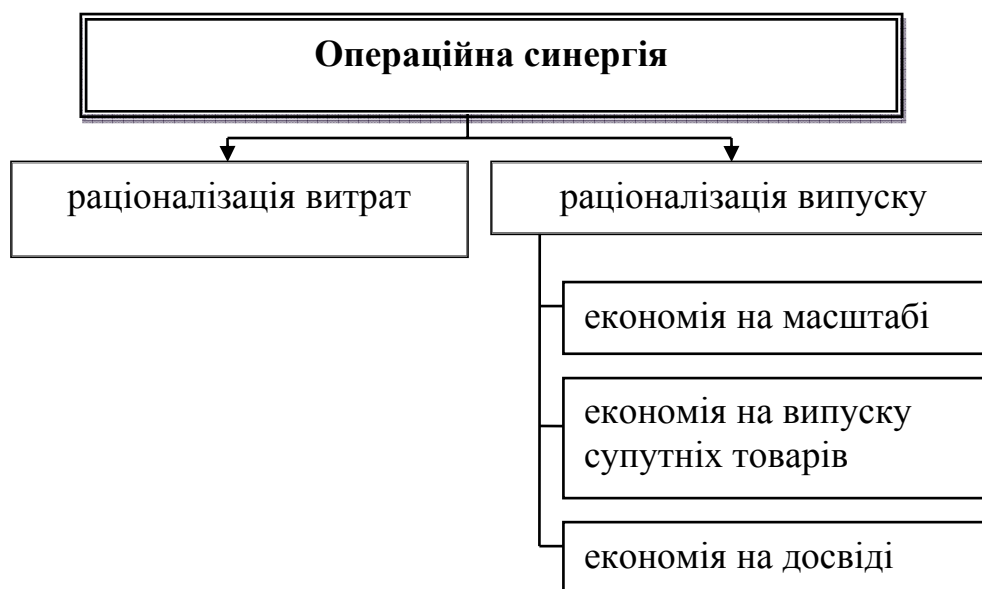


Рис. 1.1.1. Види операційної синергії

Операційна синергія є традиційним, найбільш поширеним в економічній літературі втіленням синергійного ефекту. Вона включає в себе цілий ряд відносно незалежних засобів підвищення ефективності господарської діяльності, які можна згрупувати у два підтипи, а саме:

- 1) досягнення операційної синергії через раціоналізацію витрат господарської одиниці;

2) досягнення операційної синергії через раціоналізацію її випуску (рис. 1.1.1).

Прикладом реалізації першого підтипу операційної синергії можна назвати ефект комбінування взаємодоповнюючих ресурсів. Відповідно до нього підприємства часто об'єднуються, будучи здатними забезпечити один одного певними компонентами, яких їм не вистачає для реалізації успішної ринкової стратегії. Так, ЗАТ «Високовольтний союз» з'явилося у результаті злиття Ровенського заводу високовольтної апаратури і російського Нижньотуринського електроапаратного заводу. Останній на момент концентрації мав сильні позиції щодо просування подібної продукції в Росії, а Ровенський завод виробляв продукцію, попит на яку на території РФ перевищував пропозицію. Таким чином, доповнюючий ефект угоди, реалізованої між двома первісно незалежними учасниками глобального ринку електроапаратури, обумовив виникнення синергії у результаті концентрації.

Щодо другого підтипу операційної синергії, то така раціоналізація може виявлятися у трьох видах економії: економії на масштабі (*economy of scale*), економії на випуску супутніх товарів (*economy of scope*), економії на досвіді (*experience economy*).

Перший вид економії – *економія на масштабі* – являє собою зниження середніх витрат підприємства в міру збільшення обсягу випуску продукції. Тобто цей вид економії має місце на спадному відрізку кривої довгострокових середніх витрат фірми до точки, що відповідає мінімально ефективному обсягу виробництва (q^* на рис. 1.1.2).

Цей мотив здійснення концентрації нині є досить популярним.

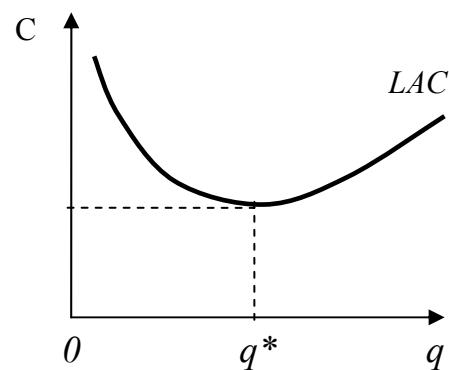


Рис.1.1.2. Крива середніх сукупних витрат виробництва

Адже, як свідчать статистичні джерела, у Європейському Союзі 27% випуску припадає на галузі, де мінімально ефективний обсяг виробництва окремої фірми перевищує 5% загальноєвропейського ринку, а виробничі витрати по ряду галузей через недостатність розміру компаній завищені до 25% [99, с. 91]. Збільшення обсягів виробництва і доведення їх до мінімально ефективної величини може бути здійснено за допомогою стратегії органічного зростання¹, але така стратегія є дуже повільною і витратною. Для отримання ефекту економії на масштабі, особливо на нових ринках, підприємства мають свідомо йти на поточні збитки, стимулювати збут через зниження цін порівняно із конкурентами, витратити значні кошти на реалізацію інших заходів щодо залучення споживачів та їх утримання у довгостроковій перспективі. Здійснення ж концентрації дозволяє підприємствам досягати бажаного ефекту зі значно меншими витратами.

Другий вид економії – *економія на випуску супутніх товарів*. Джерелом економічного ефекту для неї є наявність у підприємства певних «надлишків» ключових специфічних ресурсів, наділених високою рентабельністю, які можна застосувати у рамках пов'язаної диверсифікації, однак вже не можна задіяти у поточній діяльності. До таких ресурсів можна віднести науково-технічні розробки, налагоджені канали збуту продукції, торговельну марку тощо.

Третій вид економії – *економія на досвіді*. Вона ґрунтується на так званому «ефекті навчання» і передбачає зниження середніх витрат на одиницю продукції у міру збільшення випуску. Подібна економія притаманна таким сферам виробництва, продукція яких перебуває на ранніх стадіях життєвого циклу, а частка витрат кваліфікованої праці у її собівартості значна. Коли необхідно виконати складну трудову операцію, внести зміни до виробничого процесу

¹ Стратегія органічного зростання передбачає поступове зростання розмірів компанії через капіталізацію частини прибутку під час кожного наступного обороту капіталу.

і зробити це можна лише методом проб та помилок, – середні витрати знижуються, доки працівники набувають досвіду у процесі виконання роботи. Найбільш ілюстративними у цьому сенсі є «криві досвіду»¹, характерні компаніям автомобільної промисловості (темپ зниження витрат на одиницю товару становить 12%); сталеливарним компаніям (20%); компаніям, що спеціалізуються на виробництві напівпровідників (40%) [111, с. 96]. Як і у випадку з економією на масштабах, суттєву роль у прискоренні дії «ефекту навчання» відіграє концентрація суб'єктів господарювання.

Розглянемо *фінансову синергію*, обумовлену процесом концентрації капіталу. Здійснення концентрації суб'єктів господарювання, зокрема диверсифікованої, як свідчить практика, дозволяє підприємствам-учасникам об'єднання звести до мінімуму ризик своєї неплатоспроможності та стабілізувати зростання власних доходів завдяки дії так званого *ефекту взаємного страхування боргу*. Цей ефект полягає у тому, що при об'єднанні різнопрофільних підприємств у рамках єдиної компанії формується такий платіжний календар, вхідні та вихідні грошові потоки відповідно до якого розводяться у часі з метою уникнення технічного банкрутства. Тобто формується своєрідний амортизатор, який пом'якшує вплив кон'юнктурних коливань на обсяги та напрями грошових потоків компанії. Адже тимчасова неплатоспроможність одного учасника концентрації може бути покрита за рахунок тимчасово вільних грошових коштів іншого.

Стабілізація фінансового становища, як правило, обумовлює зростання сукупної кредитоспроможності компанії, відкриває перед нею широкі можливості залучення і використання у своїй діяльності зовнішніх джерел фінансування. Причому вартість таких джерел для об'єднання буде меншою, ніж для кожного із учасників концентрації окремо,

¹ Крива досвіду – графічне зображення зниження середніх витрат на одиницю продукції в міру накопичення виробничого досвіду.

оскільки подібне вкладення коштів для зовнішніх інвесторів є значно менш ризикованим.

Крім того, застосування диверсифікаційної, а особливо конгломератної форми концентрації, обумовлює формування у рамках об'єднання внутрішнього ринку капіталу. Його наявність спрощує і прискорює перелив фінансових ресурсів між учасниками єдиної господарської структури, а, отже, і між сферами їх діяльності – часто не пов'язаними між собою галузями економіки. Останнє є особливо важливим у періоди структурних криз. За умови короткострокових кризових явищ в економіці подібний перелив капіталу як засіб перехресного субсидування проблемних галузей здатний забезпечувати економічну стабільність. У разі затяжних криз внутрішній перелив капіталу стає ефективним інструментом подолання бар'єрів виходу з ринку.

Отже, фінансова синергія, що виникає внаслідок диверсифікаційної концентрації капіталу, виявляється у трьох аспектах діяльності об'єднаної компанії:

- 1) зростанні фінансової стабільності;
- 2) створенні більш сприятливих умов для залучення позичкового капіталу;
- 3) зростанні гнучкості в умовах кон'юнктурних змін.

Важливе методологічне значення для дослідження мотивів концентрації суб'єктів господарювання має інституціональна **теорія трансакційних витрат**. Сутність цієї теорії концентрації полягає у тому, що наявність на ринку трансакційних витрат змушує фірми надавати перевагу концентрації суб'єктів господарювання, пов'язаних між собою виробничим ланцюгом, порівняно зі встановленням між ними звичайних контрактних взаємовідносин.

Термін *«трансакційні витрати»*, який введений у науковий обіг лауреатом Нобелівської премії з економіки Рональдом Коузом ще в 1937 р., являє собою витрати функціонування економічної системи. До них відносять витрати на проведення міжфірмових переговорів, організацію укладання угод та контроль за їх виконанням. Створення

фірми забезпечує економію таких витрат, оскільки велика кількість контрактів замінюється одним-єдиним – фірмою як такою.

Відповідно до класифікації Олівера Вільямсона виділяють три основні джерела виникнення *транзакційних витрат*:

- «обмежена раціональність» – нездатність учасників угоди спрогнозувати усі варіанти майбутніх подій та розробити відповідний план дій;
- «ризик опортунізму», який несе хоча б одна зі сторін угоди – можливість виникнення втрат у зв'язку із корисливою поведінкою контрагента;
- «специфічність активів» – неминучість втрат продукту фактору виробництва при відмові від обумовленого його використання.

Основну роль серед джерел виникнення транзакційних витрат відіграє можливість опортуністичної поведінки контрагентів, а інші два джерела, є передумовами, що її забезпечують. Опортуністична поведінка може виявлятися у двох формах: (1) у формі асиметричної інформації щодо продукції, яка постачається, та (2) безпосередньо у формі відмови від використання специфічних активів.

Про асиметричну інформацію йдеться за умов, коли учасники потенційної або дійсної угоди не мають у своєму розпорядженні усієї інформації, необхідної для визначення взаємоприйнятних умов угоди і для перевірки її виконання. Якщо при цьому витрати на реалізацію угоди є значними, можливості порівняно швидкої якісної оцінки предмета угоди будуть відсутні чи обмежені, придбання контрагента стає для компанії переважним порівняно зі здійсненням міжфірмової контрактної взаємодії.

Щодо використання специфічних активів, то тут ризик опортунізму зумовлюється насамперед величиною квазіренти, яку контрагент може присвоїти. Величина такої квазіренти залежить від витрат на забезпечення контракту або на пошук альтернативного контрагента. Чим вищим є виграш, який контрагент може присвоїти завдяки опортуністичній

поведінці, і чим коротшим є очікуваний період ділової взаємодії, тим більшим є ризик. При цьому загроза безвідповідальної поведінки часто є більш шкідливою для фірми, ніж сама опортуністична поведінка. Вона нерідко призводить до відмови фірм від здійснення ефективних інвестицій з огляду на небезпеку опинитися у вразливому становищі. Як приклад можна навести конфлікт між компаніями General Motors і Fisher Body – фірмою, що виробляла корпуси для автомобілів. Проектуючи розширення виробництва, General Motors звернулася до Fisher Body з проханням побудувати поряд з автоскладальним цехом новий завод для виробництва автомобільних корпусів, що дозволило б знизити транспортні витрати і гарантувати ритмічність виробництва. Fisher Body відмовилась здійснити відповідні інвестиції, побоюючись, що новий завод, пристосований до вимог General Motors, але не готовий до переключення на інші канали збуту, виявиться вразливим до вимог, які покупець може висувати згодом.

Утримання для підприємств оптимального співвідношення «безпека – ефективність» за таких умов може бути забезпечено через концентрацію суб'єктів господарювання.

Не менш важливим за попередні мотивом реалізації концентраційних угод є отримання спекулятивного доходу, що описується в **інформаційній теорії (або теорії оцінки)**. Оголошення тендерної пропозиції на придбання тієї чи іншої компанії являє собою сигнал для учасників фондового ринку про те, що ця компанія володіє прихованими перевагами і в попередньому періоді була недооцінена ринком, або, що у майбутньому очікується зростання її грошових потоків. Це стимулює інвесторів вкладати кошти як в компанію-ціль поглинання, так і в компанію-покупця, зумовлюючи зростання курсу їх акцій напередодні концентрації. Асиметричність розподілу інформації між різними учасниками фондового ринку у короткостроковому періоді змушує інвесторів поклатися на оцінку, зроблену компанією-покупцем. Має місце психологічна реакція – навряд чи хтось буде купувати збитковий актив. Такий завищений курс акцій зберігається на

ринку, як правило, ще протягом деякого часу після реалізації угоди – зазвичай 20–40 днів. Далі ж утримання курсу на високому рівні потребуватиме від власників або реалізації синергійного ефекту або проведення PR-кампанії, спрямованої на запевнення дійсних і потенційних акціонерів у існуванні на підприємстві синергій, здатних максимізувати майбутні доходи. Штучне підтримання інтересу до компанії дозволяє подовжити дію концентраційного ефекту зростання вартості компаній на період, достатній для пошуку нового власника активу. Нова концентрація відбудеться вже за завищеною ціною, адже вихідний рівень ціни визначається на підставі тієї оцінки, яку дає компанії фондовий ринок [111, с. 161–166].

Статистика початку 2000-х років свідчить на користь значного поширення таких угод у світовій економіці, а також про справедливість положень інформаційної теорії. При поглинанні внутрігалузевих конкурентів капіталізація збільшувалася у середньому на 2,65 %, а при угодах у телекомунікаційному секторі – на 2,8 %. На такому фоні акції великих компаній перетворилися на особливу валюту, ціна якої постійно зростала у ході реалізації злиттів і поглинань. Їм протистояли недооцінені активи більш дрібних компаній. Нерідко настільки вигідне тлумачення «ефекту масштабу» фондовим ринком було для компаній більш значимим, ніж реальна господарська діяльність, посилюючи ірраціональність фондового ринку та закладаючи передумови майбутніх криз.

Однак ринок помиляється у своїй оцінці не завжди, як і не завжди у потенційних покупців є доступ до інсайдерської інформації та можливість здійснити точну оцінку активу, що купується. Цей напрям інформаційної теорії концентрації розроблявся Річардом Роллом. У 1986 р. він запропонував громадськості так звану *теорію гордині*. Базуючись на правильній ринковій оцінці вартості компанії, вона пояснює концентраційні процеси як прояв гордині з боку покупця, який, вважаючи, що його оцінка вартості компанії є більш правильною порівняно з ринковою, переплачує за актив. Адже лише виплата деякої премії понад ринковий рівень ціни стимулює акціонерів позбутися належних їм акцій.

Р. Ролл доводить, що результат індивідуальної оцінки вартості компанії (в умовах раціональності¹ фондового ринку) являє собою, як правило, випадкову величину з математичним очікуванням, рівним поточній ринковій вартості компанії-цілі поглинання. У момент, коли випадкова величина перевищує її математичне очікування, покупець робить тендерну пропозицію на придбання компанії. І навпаки. Тобто премія злиття являє собою випадкову помилку, зроблену компанією-покупцем [102, с. 56–59].

Недоліком такого пояснення причин концентрації експерти називають передумову раціональності фондового ринку. Чи є ринкові ціни відображенням раціональної поведінки інвесторів? Адже ринкові ціни – це завжди середні ціни, які можуть і не відображати поведінку окремих учасників ринку. Досі відсутні будь-які факти, на підставі яких можна було б стверджувати, що поведінка кожного інвестора є раціональною. Швидше навпаки: поведінка ринку в цілому здається нам раціональною тільки тому, що домінуюча частина інвесторів поводить себе раціонально, а не тому, що всі інвестори поводять себе раціонально. Ірраціональність багатьох інвесторів зникає в агрегованому ринку, який відображає лише систематичні компоненти раціональної поведінки, характерної як раціональним, так і ірраціональним інвесторам. Більше того, навіть раціональні інвестори в умовах невизначеності та асиметрії ринкової інформації часто приймають ірраціональні рішення. Одним із таких рішень є концентрація суб'єктів господарювання, заснована на теорії гордині Р. Ролла.

Таким чином, кожна з вищенаведених теорій являє собою власне пояснення причин здійснення концентраційних угод, а разом вони розкривають усю множинність причин цього процесу, даючи глибше розуміння та пояснюючи тенденції розвитку концентрації в економіці.

¹ Під раціональністю фондового ринку розуміється його здатність правильно оцінювати вартість активів, що продаються на ньому.

1.2. Форми та механізми реалізації концентрації суб'єктів господарювання

Згідно зі статтею 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції» формами концентрації суб'єктів господарювання визнається:

- 1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;
- 2) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом:
 - а) безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, у тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;
 - б) призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;
- 3) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який протягом тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому таке створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

4) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управлінні часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання [9, ст. 22].

Така класифікація повністю задовольняє потреби юристів, що здійснюють захист конкуренції в судах, однак вона недостатньо повно відображає окремі особливості здійснення концентраційних угод, механізми концентрації, сферу її реалізації тощо.

Класифікуймо форми концентрації відповідно до двох класифікаційних ознак:

- (1) механізму концентрації;
- (2) напрямку здійснення концентрації.

Відповідно до першої ознаки – механізму концентрації – доцільно виділити дві можливі форми концентрації: партнерську та інкорпоровану (рис. 1.2.1) Перша з них являє собою об'єднання різних господарських структур на договірній основі, у той час як друга – передбачає їх об'єднання на основі права власності, яке реалізується, як правило, за допомогою системи участі у капіталі.

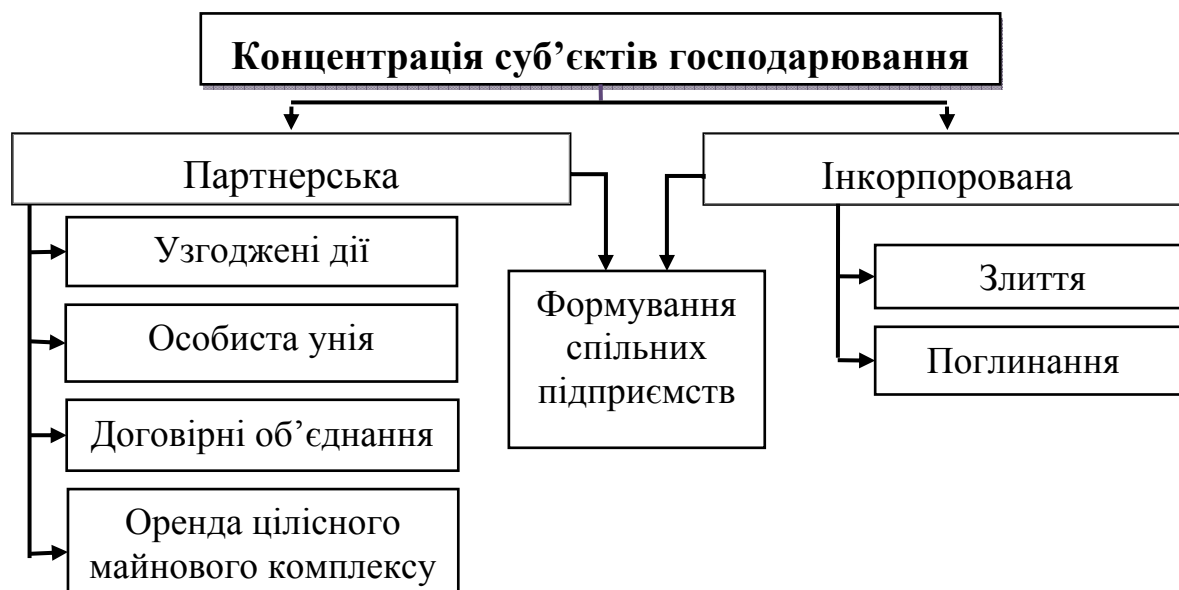


Рис. 1.2.1. Класифікація форм концентрації суб'єктів господарювання відповідно до механізму реалізації

Розглянемо кожну із наведених форм концентрації докладніше. *Партнерська форма концентрації капіталу* є досить гнучкою. Адже договірні відносини як самостійний і доступний будь-яким суб'єктам господарювання інститут взаємодії між учасниками економічного процесу здатні охоплювати дуже широкий спектр міжфірмових взаємовідносин: від звичайних угод про створення спільних інвестиційних фондів до угод про фінансову й організаційну залежність у рамках єдиної фінансово-промислової групи (ФПГ). Однак найбільш поширеними у вітчизняній економіці є чотири механізми партнерської концентрації: узгоджені дії, особиста унія, оренда цілісного майнового комплексу та договірні об'єднання на кшталт консорціумів та фінансово-промислових груп. Розглянемо детальніше кожний з цих механізмів.

Узгоджені дії – це механізм реалізації концентрації суб'єктів господарювання, що передбачає дотримання її учасниками єдиної стратегії конкурентної поведінки за умов відсутності формальних ознак їх об'єднання. Визначальною рисою узгоджених дій є прагнення їх учасників максимізувати сукупний прибуток з метою подальшого його розподілу між учасниками узгодження у певній пропорції. На противагу цьому компанії, не залучені до узгоджених дій, намагаються максимізувати власний прибуток, перебуваючи у точці некооперативної рівноваги за Нешем.

Особиста унія (переплетений директорат) – це механізм концентрації суб'єктів господарювання, за якої одну із посад – керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу одного суб'єкта господарювання займає особа, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи.

Оренда цілісного майнового комплексу – це механізм концентрації суб'єктів господарювання, що передбачає встановлення оперативного контролю над виробничими активами та господарською діяльністю відповідного цілісного майнового комплексу на основі договору оренди. При цьому згідно з наказом від 5 травня 2001 р. № 787 Фонду державного майна України «Про Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісних майнових комплексів державних підприємств, які не підлягають приватизації» під цілісним майновим комплексом розуміється об'єкт, сукупність активів якого забезпечує провадження окремої господарської діяльності, що визначає загальнодержавне значення підприємства, на постійній і регулярній основі. Цілісними майновими комплексами можуть бути структурні підрозділи, які в установленому порядку відокремлюються у самостійні об'єкти.

У результаті реалізації такої концентраційної угоди орендне підприємство¹ у своїй господарській діяльності дотримується стратегії, аналогічної тій, якої дотримується орендар, координуючи свої дії з метою максимізації сукупного прибутку всієї утвореної таким чином групи підприємств на противагу максимізації прибутку окремого орендного підприємства.

Розглядаючи наступний механізм партнерської концентрації – договірні об'єднання, зосередимо увагу на окремих їх типах, що набули найбільшого поширення у вітчизняній економіці.

Консорціум – це тимчасовий союз незалежних компаній, метою якого є зосередження значного обсягу капіталу в рамках єдиної господарської структури для подальшого інвестування у реалізацію великомасштабних проектів, таких

¹ Згідно зі ст. 115 Господарського кодексу України орендним підприємством визнається підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу (структурної одиниці) цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності.

як капіталоемні науково-технічні дослідження, розміщення великих за обсягом випусків цінних паперів тощо. Головними рисами такого утворення є його договірний характер, повне збереження економічної і юридичної самостійності його учасників, відсутність спільних організаційних структур, за виключенням невеликого апарату, наприклад, ради директорів консорціуму, а також можливість входження його учасників до складу інших консорціумів.

Таке розуміння сутності консорціуму є загально визнаним і перевірено більш ніж сторічною практикою функціонування. Однак подібного не можна сказати про такий механізм партнерської концентрації, як фінансово-промислова група (ФПГ). Такого типу утворення набули значного поширення на постсоціалістичному просторі наприкінці 90-х років ХХ ст. Їх статус визначався законодавствами відповідних країн СНД, що інколи досить великою мірою відрізняло такі визначення між собою. Так, Законом України «Про промислово-фінансові групи в Україні» промислово-фінансовою групою визнавалося об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, у тому числі програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції (Закон втратив чинність 9 вересня 2010 р.).

У Федеральному законі Російської Федерації «Про фінансово-промислові групи» від 30 листопада 1995 р. ФПГ визначалася як сукупність юридичних осіб, що діють як головне і дочірні товариства, які повністю або частково об'єднали свої матеріальні та нематеріальні активи на основі договору про створення фінансово-промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проектів і програм, спрямованих

на підвищення конкурентоспроможності і розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць. (Закон втратив чинність 25 червня 2007 р.).

У Положенні Республіки Узбекистан «Про фінансово-промислові групи» ФПГ визначалася господарською асоціацією кредитно-фінансових установ і організацій, що ведуть діяльність з метою отримання прибутку (доходу) на основі об'єднання капіталів шляхом злиття матеріальних і фінансових ресурсів її учасників.

Як видно з вищенаведеного, відмінностей у цих визначеннях більше, ніж спільних рис. Така невизначеність статусу фінансово-промислової групи, що по суті являє собою організоване будь-яким чином об'єднання різних форм капіталу – промислового, фінансового тощо, зумовила відхід держави від регулювання фінансово-промислових груп, зосередивши регуляторні важелі на регулюванні окремих елементів об'єданого бізнесу, або чітких форм його консолідації на кшталт холдингу. Це обумовлює втрату чинності більшості із зазначених законодавчих актів у сфері регулювання діяльності ФПГ. Проте виведення цього об'єднання зі сфери дослідження є недоцільним, з огляду на все ще значну присутність фінансово-промислових груп в економіці України. Нині у нашій країні функціонує більше десяти великих як за розмірами, так і за їх значенням для національної економіки фінансово-промислових груп, зокрема це – «Систем Кепітел Менеджмент» (СКМ), «Eastone», «Приват», «Укрпромінвест», «ТАС», група «Смарт-Холдинг», «Донецьксталь», «Запоріжсталь», «Іллічсталь», «Фінанси і кредит», «Універсальна інвестиційна група» та ін.

З огляду на закономірності, виявлені вітчизняною практикою господарювання, та іноземний досвід можемо дати таке визначення: *фінансово-промислова група* – це довгостроковий союз фінансового і промислового капіталів, що відображений у договірному об'єднанні формально незалежних економічних суб'єктів під загальним керівництвом

головної компанії з метою реалізації інвестиційних та інших проектів, спрямованих на зростання конкурентоспроможності групи на внутрішньому та зовнішньому ринках, розвитку технологічних і коопераційних зв'язків, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій. Саме таким підходом пояснюється віднесення ФПП до партнерської форми концентрації суб'єктів господарювання, що передбачає договірний механізм взаємодії компаній-власників капіталів у рамках об'єднаної структури.

Інкорпорована форма концентрації суб'єктів господарювання, як видно з рис. 1.2.1., передбачає три можливі механізми її реалізації, а саме – злиття, поглинання та формування спільних підприємств (СП).

Злиття являє собою об'єднання підприємств, у результаті якого з двох або більше первісно незалежних суб'єктів господарювання утворюється єдина економічна одиниця, в якій зосереджуються всі права та обов'язки об'єднаних підприємств. На відміну від поглинання злиття завжди є добровільним і передбачає конструктивний діалог керівництва компаній-учасниць злиття як основну передумову цього механізму реалізації концентрації. Результатом такого діалогу, як правило, стає чіткий розподіл прав, обов'язків і відповідальності у новоствореній господарській структурі.

На практиці існує великий масив засобів реалізації угод щодо злиття підприємств. Якщо, наприклад, учасниками злиття є акціонерні товариства, то їх об'єднання може супроводжуватися конвертацією їх цінних паперів в акції новоствореного товариства або формуванням системи участі у капіталі за допомогою механізму обміну акціями. В обох випадках сконцентрований капітал опиняється під спільним контролем власників об'єднаних компаній. Зміни стосуються лише організації новоствореної господарської структури. Побудована на системі участі, вона об'єднує в собі формально (юридично) незалежних учасників ринку, наділяючи об'єднання значно більшою гнучкістю порівняно з повним злиттям, що дозволяє йому набагато ефективніше працювати

в умовах нестійкої ринкової кон'юнктури, знижує ризик негативних наслідків концентрації. У випадку неакціонерних організаційно-правових форм учасників злиття здійснення концентрації відбувається без застосування особливих механізмів і передбачає лише її відповідність національному законодавству та умовам угоди про злиття.

Поглинання – це такий спосіб об'єднання підприємств, при якому одне з них (підприємство-покупець) у результаті платної угоди отримує повне або часткове право власності, господарського управління та контролю на інше (підприємство-ціль). Як правило, така концентрація відбувається за посередництвом ринку цінних паперів, тобто шляхом викупу контрольного пакета акцій підприємства-цілі поглинання. Публічне оголошення-пропозиція, що висувається акціонерам компанії-цілі щодо придбання їх акцій за визначеною ціною (як правило вищою за ринкову), називається *тендерною пропозицією*. Така пропозиція оголошується безпосередньо акціонерам, часто з використанням засобів масової інформації, і не потребує погодження з менеджментом компанії-цілі.

Тендерні пропозиції бувають двох типів: умовні та безумовні. Умовна тендерна пропозиція виконується тоді, коли на ринку можна викупити точно встановлену в тендерній пропозиції кількість акцій. Безумовна тендерна пропозиція діє залежно від кількості акцій, що може бути акумульована на ринку – встановлюється мінімальний обсяг акцій, при акумуляції якого угода набуває чинності.

За іншою класифікаційною ознакою тендерні пропозиції можна поділити на обмежені та необмежені. Необмежена тендерна пропозиція зобов'язує компанію-покупця викупити будь-яку кількість акцій компанії-цілі, що будуть їй запропоновані. В обмеженій тендерній пропозиції компанія-покупець встановлює максимальний обсяг акцій, який вона зобов'язується викупити за тендерною пропозицією.

Крім викупу акцій, поглинання може відбуватися шляхом:

- скуповування активів;

- розмивання часток інших акціонерів у статутному капіталі (збільшення статутного фонду);
- конвертації боргів у цінні папери, зокрема акції, тощо.

Такі нетрадиційні механізми поглинання набули особливого поширення в українській економіці. Це пов'язано як з недосконалістю вітчизняного ринку цінних паперів, так і з національними особливостями процесів концентрації суб'єктів господарювання, які тривалий час були тісно пов'язані із приватизацією державного майна.

Залежно від наявності або відсутності схвалення угоди менеджментом компанії-цілі усі поглинання поділяються на *дружні та недружні*. При дружньому поглинанні компанія-покупець робить тендерну пропозицію за посередництвом менеджменту компанії-цілі, при недружному – без його згоди, а часто і без його відома.

Ще один механізм реалізації концентрації суб'єктів господарювання – *формування спільних підприємств*. Цей механізм передбачає об'єднання капіталів двох або більше незалежних економічних суб'єктів шляхом їх інвестування у створення нового суб'єкта господарювання – спільного підприємства, що перебуватиме під спільним корпоративним контролем засновників. Тобто в результаті такої концентрації досі розпорошений капітал зосереджується у рамках єдиної господарської структури.

На підставі вищезазначеного очевидним є віднесення цього механізму до інкорпорованої форми концентрації. Проте в економічній літературі часто спільні підприємства вважають однією з основних форм погодження конкурентних стратегій компаній-засновниць. Адже компанії-засновниці такого підприємства, залишаючись юридично незалежними, у спільному підприємстві отримують засіб координації своєї поведінки, подібний тому, що створюють договірні відносини. Отже, механізм спільного підприємництва можна вважати своєрідною перехідною ланкою між партнерською та інкорпорованою формами концентрації суб'єктів господарювання.

Наступну класифікацію форм концентрації суб'єктів господарювання здійснимо за критерієм напрямку реалізації (рис. 1.2.2.). Виділяють, як правило, три форми концентрації капіталу:

- горизонтальну;
- вертикальну;
- конгломератну.

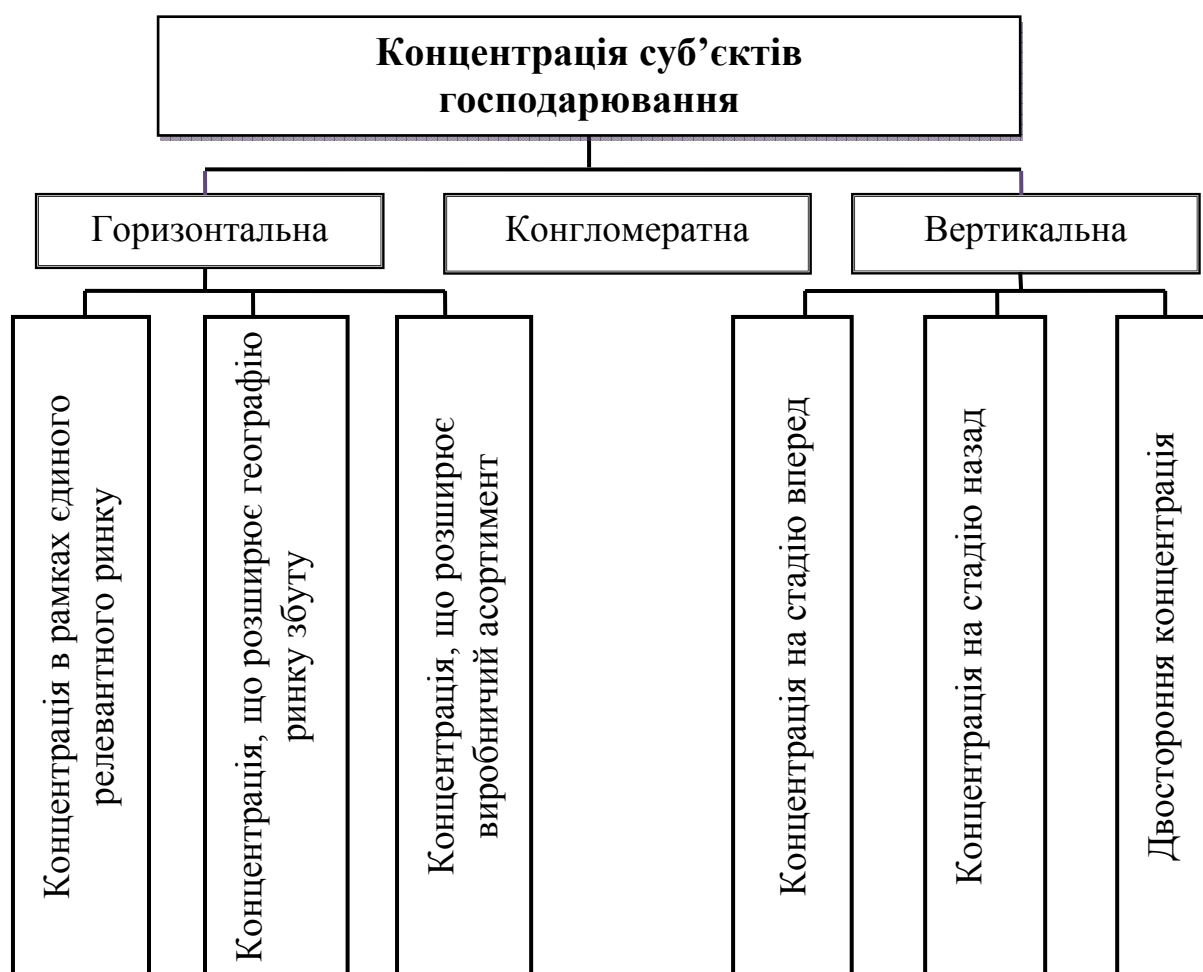


Рис.1.2.2. Класифікація форм концентрації суб'єктів господарювання відповідно до напрямку реалізації

Горизонтальна концентрація передбачає об'єднання і подальше зосередження під єдиним контролем капіталів компаній, що працюють на одному товарному ринку і спеціалізуються на виробництві подібної продукції чи наданні подібних послуг. Як приклад із вітчизняної практики, можна навести об'єднання в рамках кондитерської корпорації «Roshen» Київської кондитерської фабрики ім. К. Маркса, Вінницької кондитерської фабрики, Кременчуцької кондитерської фабрики та Маріупольської кондитерської фабрики. У ході горизонтальних концентрацій їхні учасники можуть ставити перед собою досить широкий спектр цілей, починаючи від отримання економії на масштабі, зниження витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи, до звичайного розширення власної ринкової ніші як засобу встановлення ринкової влади та витіснення конкурентів.

Як правило, фахівці виділяють три можливі шляхи реалізації подібної концентрації.

Концентрація в рамках єдиного релевантного ринку являє собою об'єднання підприємств, які діють на одному й тому ж товарно-географічному ринку і є прямими конкурентами на ньому. Випадки такої концентрації – відносно рідкісне явище, що зумовлено як тенденцією до постійного зменшення кількості ринків однорідної продукції (диференціація продукції призводить до ситуації, коли кожен із товарів-замінників формує свій власний міні-ринок), так і активною діяльністю антимонопольних органів, спрямованою на запобігання монополізації товарних ринків.

Концентрація, що розширює географію ринку збуту, здійснюється за допомогою об'єднання компаній, що виробляють ідентичну продукцію, але працюють на різних географічних ринках.

При *концентрації, що розширює виробничий асортимент*, відбувається об'єднання компаній, які виробляють подібну, але неідентичну продукцію. Класичним прикладом такої концентрації є придбання у 1957 р. компанією Procter & Gamble

компанії Clorox Chemical Co – виробника відбілювачів¹. У середині ХХ ст. Procter & Gamble не мала власного виробництва відбілювачів.

Вертикальна концентрація суб'єктів господарювання – це об'єднання і подальше зосередження під єдиним контролем капіталів суб'єктів господарювання, що діють на різних етапах єдиного виробничого процесу і пов'язані між собою постачальницько-збутовими зв'язками. Як і у випадку із горизонтальною концентрацією тут теж існує декілька можливих напрямів реалізації концентрації суб'єктів господарювання.

У випадку *концентрації на стадію вперед* для розширення своїх операцій підприємство-ініціатор концентрації може створити джерело високого та стабільного попиту на власну продукцію. Наприклад, компанія, що працює у целюлозно-паперовій промисловості, може придбати видавничу компанію або торговельну фірму, яка працює на ринку канцелярських товарів.

У разі застосування *концентрації на стадію назад* може бути сформовано дешеве джерело вихідної сировини, матеріалів та напівфабрикатів для виробництва кінцевої продукції. Прикладом може бути придбання компанією-виробником готового одягу фірми-виробника текстилю.

Двостороння концентрація є комбінацією двох попередніх напрямів концентрації суб'єктів господарювання, тобто у разі здійснення такої концентрації підприємство розширює свою сферу діяльності одночасно у двох напрямках: вперед – на стадію збуту та назад – на стадію постачання.

Остання форма концентрації суб'єктів господарювання залежно від напрямку її реалізації – **конгломератна**. Вона являє собою об'єднання і подальше зосередження під єдиним контролем капіталів підприємств, абсолютно не пов'язаних

¹ У 1967 р. Судом США було визнано антиконкурентний характер цієї концентрації, встановлено здатність об'єднаної компанії суттєво обмежувати конкуренцію на релевантному ринку та прийнято рішення про дивестицію Clorox Chemical Co. 2 січня 1969 р. компанія Clorox Chemical здобула повну автономію як публічна корпорація, акції якої торгуються на Нью-Йоркській фондовій біржі.

між собою ні сегментом ринку, ні виробничо-збутовими зв'язками. Головна мета учасників подібної концентрації – диверсифікація своїх операцій як засіб зниження ризику в умовах активних кон'юнктурних змін на ринку. Така форма концентрації може також використовуватись і в рамках стратегії перепрофілювання компанії, і як спосіб альтернативного використання тимчасово вільних виробничих ресурсів, і як механізм побудови великих компаній тощо.

1.3. Еволюція процесів концентрації

Аналіз історичної динаміки реалізації концентрації капіталу протягом останніх понад 100 років свідчить, що цей процес є еволюційним і перманентним. Проте зміст, основні властивості і характерні риси концентрації капіталу за цей час зазнали суттєвих змін. Нині значно поширена точка зору про те, що історична еволюція процесу концентрації капіталу відбувалась шляхом проходження ним ряду так званих хвиль концентрацій, а саме:

- перша хвиля – 1892–1904 рр.;
- друга хвиля – 1922–1929 рр.;
- третя хвиля – 1965–1969 рр.;
- четверта хвиля – 1984–1989 рр.;
- п'ята хвиля – 1995–2007 (з перервою у 2001–2002 рр, зумовленою кризовими явищами у світовій економіці).

Такий хронологічний поділ, достовірний для процесу концентрації, що розвивався в умовах західної капіталістичної економіки, не відповідає повною мірою динаміці розвитку концентрації у СРСР та інших соціалістичних країнах. Хоча логіка розвитку процесу концентрації виявляється багато в чому єдиною. Якщо незважати на хронологічні межі цих хвиль та особливості їх реалізації, обумовлені специфікою розвитку окремих країн, і розглянути основні якісні характеристики процесу концентрації, що відбувався

паралельно у світовій економіці, то можна виявити суттєві аналогії (рис. 1.3.1.). Розглянемо їх, аналізуючи кожну із хвиль концентрації детально.

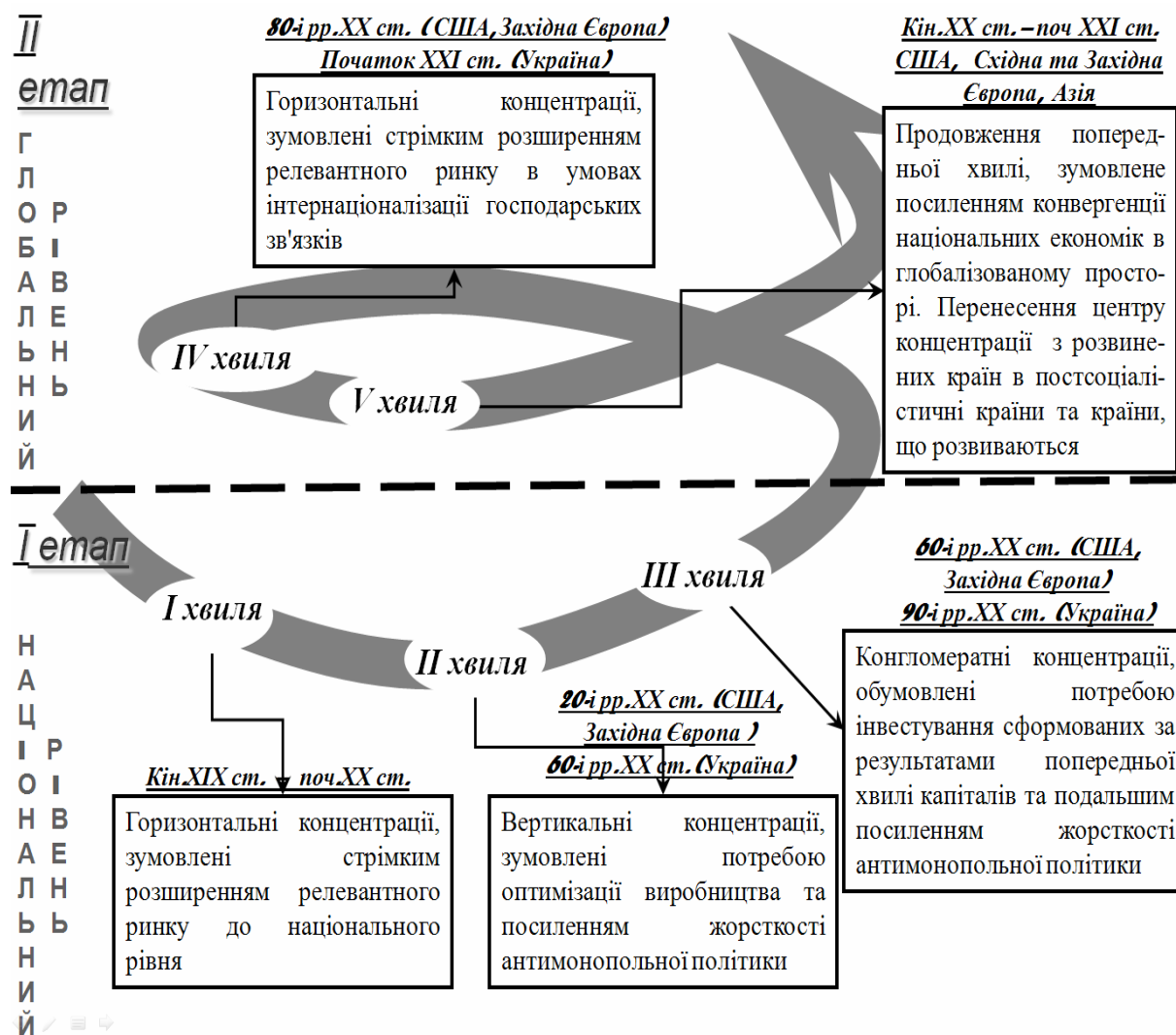


Рис. 1.3.1. Еволюція процесів концентрації капіталу

Перша хвиля концентрації суб'єктів господарювання наприкінці XIX – початку XX ст. обумовлена значною мірою істотними технологічними змінами, що існували на межі століть, та їх широким впровадженням у суспільне виробництво. Побудова трансконтинентальної залізниці, значне розширення мережі телеграфного зв'язку суттєво зменшили як транспортні, так і інформаційні витрати підприємств,

зумовили формування на місці великої кількості регіональних єдиного національного (у межах окремих країн) ринку товарів, послуг, робочої сили тощо. Така трансформація стимулювала окремі підприємства, коло конкурентів яких значно розширилось, змінювати статус локальних ринкових операторів на національних, посилювати свої ринкові позиції, активно боротися за ринкову владу.

Тобто прагнення монополізувати вільний, ще незахищений регуляторними обмеженнями держави ринок (антимонопольне законодавство, властиве сучасній економічній системі, у цей період знаходилося на стадії становлення) було одним із провідних стимулів до концентрації та визначало разом із вищезазначеними передумовами переважно горизонтальний характер першої хвилі концентрацій суб'єктів господарювання. Цю точку зору підтверджують історичні факти. Наприклад, американська компанія Standard Oil, зареєстрована у 1870 р., зібрала разом 20 із 25 існуючих на початку 1872 р. у районі Клівленда нафтопереробних підприємств.

Подібні події повторювалися у багатьох галузях. Американський дослідник Дж. Моуді виявив, що із 92 великих об'єднань наприкінці XIX ст. 78 отримали контроль щонайменш над 50% загального галузевого виробництва всередині країни, а 26 – забезпечили собі понад 80% ринку [111, с. 153].

Надання переваги даним американської статистики для ілюстрації наведених вище характеристик першої хвилі концентрації суб'єктів господарювання обумовлено двома чинниками. По-перше, Федеральна торговельна комісія США, починаючи з 1895 р., збирає та публікує офіційні статистичні дані щодо кількості та вартості концентрацій, тоді як подібна інформація щодо інших країн стає доступною лише з другої половини XX ст. По-друге, американське антитрестівське законодавство, зокрема прийнятий у 1890 р. Акт Шермана та низка постанов Верховного суду США з даної проблеми, визнавали окремі види міжфірмової кооперації антиконкурентною практикою, тоді як злиття і поглинання до 1903 р.

залишалися поза дією акта. Така ситуація обумовила популярність інкорпорованої форми концентрації суб'єктів господарювання та, відповідно, прозорість концентраційних процесів в американській промисловості досліджуваного періоду.

У царській Росії, до складу якої на той час входила Україна, на протигагу американській практиці переважала партнерська форма концентрації. Починаючи з кінця 1880-х років в українській промисловості розгортаються активні процеси синдиціювання¹, в результаті яких відбулася суттєва концентрація торговельного капіталу в країні та формування плацдарму для подальшої промислової концентрації. Показовими були цукрова та металургійна галузі. У першій, створеній у 1887 р. у Києві на основі 78% загальноімперських потужностей з виробництва цукру, синдикат за шість років збільшив свою ринкову частку до 91%. У другій – найбільшій на території України металургійний синдикат «Продамета» станом на 1910 р. контролював близько 80% усього виробництва галузі [109, с. 191]. Тобто відносно і вітчизняної, і американської хвилі концентрацій кінця ХІХ – початку ХХ ст. справедливою є характеристика, дана зазначеним угодам видатним сучасним економістом Джорджем Стіглером, – «концентрації заради монополії».

Однаковий характер концентрації досліджуваного періоду в економічній історії виявився явищем тимчасовим, спільним стартом її еволюції, що є наслідком дії не лише внутрішніх (макро- і мікроекономічних стимулів), але і зовнішніх (зокрема, регуляторних) чинників впливу. Хвиля злиттів у США пішла на спад вже у 1904 р. з підвищенням жорсткості антитрестівського законодавства, яке, визнавши антиконкурентний потенціал горизонтального злиття, по суті знищило стимул до використання цього засобу монополізації

¹ Синдиціювання – це процес концентрації торговельного капіталу, що здійснюється шляхом формування потужних синдикатів у переважній більшості галузей економіки.

економіки. Водночас поглиблення кризових явищ у світовій економіці здійснило додатковий знижуючий тиск на концентраційну активність. Динаміка концентраційних процесів у царській Росії цього періоду характеризувалася дещо іншими тенденціями. Відсутність активних дій з боку російського уряду в напрямі обмеження монополізму¹, які у поєднанні з економічним спадом зупинили першу хвилю концентрації капіталу в США на самому початку ХХ ст., призвела до того, що в Росії зазначена хвиля мала менш стрімкий та більш тривалий характер. Горизонтальні об'єднання першої хвилі як засіб монополізації національної економіки залишалися характерними аж до початку 1960-х років (коли у процесі реформування підприємств почали створювати виробничі та науково-виробничі об'єднання).

Пасивність дореволюційної державної політики у сфері концентрації із приходом радянської влади змінилася прямою організацією концентраційних процесів владними структурами. Це вже не були самостійні й ініціативні дії учасників ринку, зумовлені зміною ринкової кон'юнктури. Концентрації цього періоду були швидше заходами щодо реалізації державної політики – спочатку «воєнного комунізму», потім НЕПу та індустріалізації. У 1917–1919 рр. концентрації слугували засобом організації, оформлення «розпиленої, стихійної конфіскації в націоналізацію», засобом побудови нової організаційної структури виробництва у системі главків та центрів. У 20-х роках ХХ ст. політика трестування та синдиціювання, використовуючи концентрацію суб'єктів господарювання як механізм своєї реалізації, забезпечила формування низки висококонцентрованих торговельних

¹ За результатами Міжвідомчої наради, створеної у Росії на початку 1910 р. на базі Міністерства торгівлі і промисловості, на яке було покладено завдання всебічного з'ясування питання про синдикати і трести», сформовано наступну урядову позицію з цього питання. Синдикати за сучасного стану економіки та торгівлі вважаються явищем невідворотним. Протидія їх діяльності не призвела б до жодних результатів. Єдино доцільним є лише вжиття заходів боротьби зі зловживаннями у цій галузі.

та промислових об'єднань, через які держава фактично контролювала виробництво в країні. Індустріалізація і подальше соціалістичне будівництво, що здійснювалися в умовах гострої нестачі майже всіх необхідних ресурсів, зміцнення обороноздатності країни, війни та післявоєнного періоду, призвели до консервації зручної для адміністративного управління народним господарством висококонцентрованої структури економіки України [68, с. 37].

Друга хвиля концентрації суб'єктів господарювання. Починаючи з 1960-х років вітчизняні процеси концентрації переходять на новий крок своєї еволюції, що характеризується поступовою зміною акцентів з горизонтальної до вертикальної концентрації, як більш ефективної і менш суспільно небезпечної форми розширення виробництва. Концентрація виробництва і капіталу в цей час відбувається або у вигляді створення виробничих об'єднань, у рамках яких зливаються досі незалежні підприємства-виробники, що знаходяться на різних етапах виробничого ланцюжка, або – на базі підприємств однієї галузі з наступною спеціалізацією кожного із учасників угоди на виробництві окремих комплектуючих чи безпосередньому складанні готової продукції. Останнє має результат, аналогічний вертикальній концентрації, – завершеність виробничого циклу в рамках єдиної господарської одиниці. Прикладом виробничого об'єднання, створеного першим способом, серед їх великої кількості, можна назвати ВО «Запоріжтрансформатор». Це виробниче об'єднання виникло у 1971 р. на базі трьох запорізьких заводів – заводу високовольної апаратури, кабельного і трансформаторного заводів – та галузевого науково-дослідного інституту. Прикладом другого виду концентрації було одне з перших об'єднань цієї хвилі – львівське об'єднання «Прогрес», створене у 1965 р. на основі п'яти незалежних взуттєвих фабрик, яким обмежена виробнича потужність не дозволяла максимально ефективно здійснювати випуск готової продукції [85, с. 51–61].

Вертикальна спрямованість українських концентраційних угод 1960-х років була аналогічною тенденції концентрації, характерній для Сполучених Штатів Америки середини – кінця 1920-х років. Постійне удосконалення анти-трестівського законодавства, прийняття у 1914 р. Актів Клейтона та Закону «Про Федеральну торговельну комісію», послідовна інституціоналізація відповідного напрямку державного регулювання призвели до того, що горизонтальні концентрації початку століття у 20-х рр. ХХ ст. майже зникли з ринку корпоративного контролю, поступившись місцем вертикальній концентрації. Цей крок дозволив не тільки посилити конкуренцію на ринках, але і знизити транзакційні витрати новостворених лідерів національного виробництва, підвищити їхню конкурентоспроможність. Проте таке підвищення конкурентоспроможності в умовах переважної замкненості національних ринків початку – середини ХХ ст. не завжди було однозначним позитивним явищем. Поєднання різних етапів виробничого ланцюжка, знижуючи витратність окремих виробництв, являло собою достатньо ефективний засіб витіснення конкурентів, який, у разі високої концентрації верхньосуміжних¹ ринків часто доповнювався блокуванням доступу до джерел сировини.

Таким чином, нові умови господарювання виявили потребу в антитрестівському регулюванні не тільки горизонтальних, але і вертикальних концентрацій. Це було зроблено у 1950 р. прийняттям Акта Селлера–Кефауера, що заперечував можливість реалізації концентрації, яка могла призвести до суттєвого послаблення конкуренції чи створення монополії. Під таке визначення, як свідчить судова практика, підпадали і горизонтальні, і вертикальні концентрації.

¹ Під верхньосуміжним ринком розуміється ринок сировини для виробництва, що досліджується, під нижньосуміжним – ринок продукту наступного етапу переробки або ринок послуг із реалізації продукції досліджуваного виробництва.

Третя хвиля концентрації суб'єктів господарювання. Результатом посилення жорсткості антимонопольної політики стала наступна, уже диверсифікаційна переорієнтація процесів концентрації суб'єктів господарювання. У 1967–1968 роках конгломератні злиття становили близько 60% загального обсягу ринку корпоративного контролю США. Це спричинило заморожування індексів концентрації галузевого виробництва наприклад, для чотирьох фірм у переробній промисловості на рівні 37% протягом майже 30 років. При цьому пряму залежність між посиленням жорсткості антимонопольного регулювання та активізацією конгломератних концентрацій підтверджує той факт, що терміни реалізації цієї хвилі у США, Європі та колишніх соціалістичних країнах не збігаються.

До 70-х років ХХ ст. європейське антимонопольне законодавство у сфері концентрації було більш ліберальним, ніж американський аналог. Це обумовило незначну диверсифікаційну активність на європейському ринку корпоративного контролю 60-х років ХХ ст. Європейські концентрації того періоду характеризувалися більше горизонтальною спрямованістю, ніж конгломератною.

Що стосується України, то вітчизняний процес концентрації вступив у стадію конгломератизації вже за часів незалежності, у середині 90-х років ХХ ст. У цей час етап первісного нагромадження капіталу у нашій країні збігався з періодом формування національного антимонопольного законодавства та виконавчої системи контролю за його дотриманням. Все це, навіть незважаючи на окремі недоліки правозастосування антимонопольного законодавства в Україні, обумовило конгломератний характер тогочасних угод. За результатами цієї хвилі концентрації утворено основні багатогалузеві фінансово-промислові групи, що контролюють нині переважну більшість прибуткових активів у значній кількості галузей економіки України. Наприклад, група «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) присутня у більш ніж десяти галузях, серед яких – металургія, енергетика, машинобудування, вугільна галузь, харчова промисловість, транспорт,

фінанси, ЗМІ, телекомунікації та ін. Група «Eastone» володіє активами у металургії та металообробці (трубний бізнес), машинобудуванні, транспорті, АПК, ЗМІ. «Приват» – у нафтопереробці, металургії, хімії, машинобудуванні, АПК, галузі телекомунікацій та ін.

Ще однією рисою конгломератної хвилі концентрації суб'єктів господарювання стало зростання ролі майже нехарактерних для попередніх двох хвиль партнерських концентрацій. Вони, як і конгломератні злиття, на початковому етапі майже не підлягали антимонопольному регулюванню з боку держави та, як наслідок, стали засобом активізації дій менеджменту у сфері корпоративного контролю. З другої половини 70-х років (час конгломератного сплеску концентраційної активності в Європі) до 1985 р. кількість компаній-учасників стратегічних альянсів збільшувалось у 30 разів.

Структура українських неформальних фінансово-промислових груп, про які йшлося вище, також підтверджує тезу щодо поширення партнерських концентрацій під час конгломератної хвилі. Відносини контролю між окремими учасниками таких груп за незначним винятком опосередковуються афілійованими особами, переплетеними директоратами, борговими схемами, договорами про співпрацю. При цьому процедури злиття та поглинання стають все менш популярними механізмами сучасної концентрації суб'єктів господарювання в Україні.

Таким чином, перші три хвилі концентрації суб'єктів господарювання великою мірою були стимульовані змінами регуляторного середовища, зокрема поступовим посилення жорсткості норм допустимості концентрації як засобу запобігання монополізації національного ринку на кожному із етапів його розвитку: становлення, зростання, зрілості. Наступним кроком еволюції, за Гегелем, є вихід на вищий щабель розвитку економічних процесів та повторення на ньому еволюції у новій якості. Стосовно концентрації суб'єктів господарювання таким новим щаблем став вихід зазначеного процесу на міжнародний, глобальний рівень.

Транскордонні концентрації мали місце і раніше, проте до кінця 70-х років ХХ ст. вони були одиничними. Лише у 1980–90-х роках, коли науково-технічні та технологічні зміни стимулювали зародження із мережі міжнаціональних економічних зв'язків єдиного глобалізованого економічного простору, транскордонні концентрації досягли критичної маси для переходу до їх якісної зміни.

Четверта хвиля концентрації суб'єктів господарювання. Науково-технічна революція кінця ХХ ст. дозволила знизити трансакційні та управлінські витрати компаній, одночасно присутніх на великій кількості віддалених один від одного географічних ринках, чим стимулювала зародження та швидкий розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК). ТНК стали основними учасниками створеного глобального ринку. Вони опинилися у тих самих умовах, що і американські компанії кінця ХІХ ст., коли різкі технологічні зміни зумовили формування єдиного національного ринку. З огляду на це, закономірною і прогнозованою виявилася реакція компаній на такі зміни, що відобразилося у сплеску концентраційної активності середини 1980-х років. Зазначений сплеск став повторенням хвилі кінця ХІХ – початку ХХ ст. на глобальному рівні. Знову процеси концентрації капіталу стали переважно горизонтальними (частка горизонтальних концентрацій у загальній їх кількості наприкінці 1980-х років становила близько 55%) і були спрямовані на відновлення компаніями власної конкурентоспроможності та ринкової влади, послаблених різким розширенням меж релевантного ринку.

Додатковим фактором подібності першої та четвертої хвиль концентрації став ступінь жорсткості антимонопольного регулювання зазначеного процесу. Ліберальне через свою нерозвиненість антимонопольне регулювання кінця ХІХ ст., що набувало жорсткості у ході свого вдосконалення протягом першої половини ХХ ст., у 1980-х роках кардинально змінилося під впливом описаних вище геоекономічних змін. Ці зміни поставили перед керівництвом держав світу потребу вибору між жорсткістю антимонопольного регулювання як

засобу забезпечення конкуренції на внутрішньому ринку та національною конкурентоспроможністю і, як наслідок, економічною безпекою країни. Наприклад, конкурентні органи США вимушені були переглянути основоположні принципи своєї антимонопольної політики, заснованої на абсолютизації ролі конкуренції, у результаті цілого ряду втрат країною позицій лідера як на окремих ринках, так і у світовій економіці в цілому. У 80-х роках ХХ ст. уряд США все активніше намагається поєднувати конкурентну політику із завданнями посилення позицій національних компаній на світових ринках і створення сприятливих умов для їх науково-технічного розвитку. З цією метою у 1982 р. прийнято спеціальний Акт про компанії, що провадять експортну торгівлю, а через два роки – Акт про національні спільні дослідження, що раніше вважалися формою монопольної домовленості. Було відмінено ряд обмежень на злиття дрібних фірм.

Аналогічні зміни відбулися в економічній політиці Німеччини, Японії, Великобританії та інших провідних країн світу. Абсолютизацію ролі конкуренції у них поступово було замінено принципами сприяння національному підприємництву і зростання господарської ефективності.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що 80-ті роки ХХ ст. стали поворотним пунктом еволюції процесу концентрації капіталу, межею, що розділяє два етапи розвитку зазначеного процесу. Перший етап (національний), що окреслюється трьома першими хвилями концентрації, характеризує еволюцію зазначеного процесу на національному рівні. Другий етап (глобальний), що стартував у 1980-х роках являє собою діалектичне повторення попередньої еволюції процесу концентрації капіталу на якісно новому глобальному рівні.

Для України такий переломний момент щодо процесу концентрації суб'єктів господарювання настав на початку ХХІ ст. Прийняття Закону України «Про захист економічної конкуренції» (вступив у дію з 01.03.2002 р.), яким запроваджувався новий підхід до регулювання концентрацій, а також оновлення основних методик аналізу ринків та

концентрацій, що на них відбуваються¹, стимулював якісну зміну процесу концентрації та його безпрецедентне зростання. З 2002 р. до 2007 р. (періоду завершення п'ятої хвилі концентрації) сукупна вартість концентраційних угод в Україні збільшилася майже у 30 разів.

Якісні зміни у процесі концентрації суб'єктів господарювання зумовлені прискоренням розширенням меж ринків і загостренням конкуренції на них. Якщо у ході конгломератної хвилі основною причиною концентрацій були можливості формування або посилення своєї ринкової потужності, а інколи, навіть, ринкової влади, то на цьому етапі пріоритети суттєво змінилися. Основною метою концентрацій четвертої хвилі, як правило, є «досягнення стратегічної стабільності, збалансованості та інтегрованості виробничої структури новоствореної компанії» як необхідної умови ефективного функціонування у нових умовах господарювання.

Ці зміни процесу концентрації в Україні мають свою специфіку. Якщо у розвинених країнах у період конгломератної хвилі мало місце створення нових утворень, здатних домінувати на ринку, то в нашій країні цей крок, до певної міри, було замінено приватизацією державних монополій, що супроводжувалося активними діями окремих бізнес-структур у напрямі протидії їх розукрупненню. Лише у 1996–1997 рр. без розукрупнення було приватизовано 214 монопольних утворень [59].

На сьогодні ж можна стверджувати, що багато в чому цільова переорієнтація концентраційних процесів в Україні вже відбулася. Все частіше ми стаємо свідками того, що під дією внутрішньої і, особливо іноземної конкуренції, підприємства об'єднуються без будь-якої загрози обмеження конку-

¹ Методика визначення монопольного становища суб'єктів господарювання на ринку, затверджена Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 р. № 49-р, та Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України щодо попереднього отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання, затверджене Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 19 лютого 2002 р. № 33-р.

ренції на ринку. Так, наприклад, було свого часу із потужними учасниками ринку кондитерських виробів в Україні. Їх об'єднання у концерн «А.В.К.», корпорацію «Рошен», приєднання ЗАТ «Львівська КФ «Світоч» до міжнародного концерну «Nestle» не лише не погіршило конкурентну ситуацію на ринку, але й завдяки інвестуванню значних коштів у виробництво обумовило поліпшення конкурентної ситуації на внутрішньому ринку кондитерських виробів та часткове витіснення з нього іноземних виробників.

Нова хвиля концентрації обмежила широкомасштабну диверсифікацію капіталу, чітко спостерігалася тенденція об'єднання компаній, що вписуються в організаційно-виробничу структуру один одного, компаній, які могли б слугувати повноцінними партнерами в обраній довгостроковій стратегії розвитку. Яскравим прикладом такого впорядкування активів може бути діяльність одного з найбільших світових конгломератів – корпорації General Electric (GE). З 1980 р. по 1989 р. General Electric продала багато зі своїх виробництв, внесок яких у загальний обсяг продажів компанії у 1980 р. становив 25%. У результаті цього відомий у минулому промисловий гігант, починаючи з 80-х років ХХ ст., зумів перебудуватися таким чином, що більше половини його сукупного доходу аж до кінця 1990-х років припадало на невиробничі види діяльності [103, с. 33].

Подібні тенденції притаманні й сучасній українській економіці. Все частіше відбувається перегрупування активів між основними українськими ФПГ, яке спрямоване на обмеження кількості сфер господарювання та розширення присутності у стратегічно важливих для компанії секторах економіки. Як приклад наведемо концентраційну активність групи «Систем Кепітел Менеджмент» (СКМ). Останні придбання цього конгломерату були за незначним винятком обмежені сферами металургії та телекомунікацій. У першій було навіть створено спеціальну управлінську одиницю,

завданням якої є зосередження під своїм безпосереднім контролем усіх металургійних активів групи та здійснення оперативного управління ними.

Вищевикладене як свідчення порівнянності світових процесів концентрації суб'єктів господарювання у середині 1980-х років та їхнього пізнішого вітчизняного аналога дозволяє оцінити роль четвертої концентраційної хвилі як визначника досягнутого рівня розвитку процесу концентрації в Україні.

П'ята хвиля концентрації суб'єктів господарювання, що розпочалася наприкінці 1990-х років у розвинених країнах, значною мірою перевершила рівень активності попередніх. Найвища точка цієї хвилі була досягнута у 2007 р. і становила 4,7 млрд дол. США сукупної вартості концентраційних угод. Проте за своїми якісними характеристиками ця хвиля стала просто продовженням попередньої. Переважна більшість тенденцій четвертої хвилі концентрації знайшли своє продовження та посилення у рамках п'ятої хвилі. Зокрема, подальше послаблення антимонопольного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання у поєднанні із застосуванням так званих процедур «захисту на основі ефективності» призвели до ще більшого зростання частки горизонтальних концентрацій у загальній кількості реалізованих концентраційних угод. З 54,6% наприкінці 1980-х років цей показник збільшився до 71,2% на початку 2000-х [145]. Однак здатність таких угод до монополізації була істотно знижена більш ніж широкими межами релевантного ринку, при чому не лише географічного, а й продуктового.

Останнє особливо актуально для галузей, що швидко розвиваються у сучасних умовах, таких як електроніка, телекомунікації, виробництво комп'ютерів і програмного забезпечення, індустрія розваг тощо. Швидкість оновлення продуктового ряду тут у кілька разів перевищує аналогічний показник для традиційних галузей, а постійна технологічна модернізація в них є запорукою і основним джерелом конкурентних переваг. Багато навіть підприємств-лідерів, що діють у цих галузях, вже не здатні самотійно нести всі витрати з постій-

ного вдосконалення своєї продукції, розробки нових виробничих ліній, здатних у майбутньому забезпечити їх автономне існування. Тобто про посилення ними своєї ринкової влади шляхом об'єднань нині, як правило, не йдеться. Завдяки таким концентраціям вони можуть утримуватися у рамках вже завойованих ринкових ніш, незважаючи на прискорення науково-технічного прогресу.

Відмінністю ж нової хвилі від хвилі 1980-х років стало зміщення географічного центру концентраційної активності. Якщо попередні хвилі концентрації формували свою вартість переважно у розвинених країнах (США, країни Західної Європи, Японія), концентраційна хвиля кінця ХХ ст. – початку ХХІ ст. змістила свою активність у постсоціалістичні країни Східної Європи, країни СНД, країни, що розвиваються. Це пов'язано з тим, що у другій половині ХХ ст. ринки країн Центральної та Східної Європи або через наслідки Другої світової війни, або з огляду на переважно соціалістичний устрій розвивалися повільніше, ніж, наприклад, ринок США, тоді як до кінця століття темпи розвитку європейських економік суттєво прискорилися. У цей період на країни Східної Європи та СНД припадає найбільша кількість концентраційних угод, у тому числі стимульованих приватизаційними процесами. При цьому країни-об'єкти та країни-суб'єкти концентраційних угод у цю хвилю починають мінятися місцями. Якщо раніше компанії з розвинених країн Заходу купували активи в країнах, що розвиваються, то нині, компанії з країн, ринки яких розвиваються, активно скуповують акції західних корпорацій. У липні 2006 р. азійський металургійний гігант «Mittal Steel» придбав свого європейського конкурента компанію «Arcelor» за 26 млрд євро, внаслідок чого утворилася корпорація, що контролює 10 % світового ринку сталі. Ще одним яскравим прикладом того, що компанії зі Сходу скуповують активи західних корпорацій, є купівля українською фінансово-промисловою групою «Систем Кепітал Менеджмент» 70 % акцій італійської металургійної компанії «Ferriera Valsider S.p.A.» у 2007 р.,

що значно зміцнило вертикально-інтегрований ланцюг групи у гірничо-металургійному комплексі та дозволило мінімізувати витрати виходу на європейський ринок сталі.

Підсумовуючи наведене вище, слід зазначити, що процеси концентрації є іманентними для будь-якої економічної системи і виявляються циклічно у вигляді так званих концентраційних хвиль. Безпосередні ж форми прояву, цілі та напрями реалізації концентрації залежать від основних характеристик, характерних економічним системам у цілому, та підходів до антимонопольного регулювання зокрема.

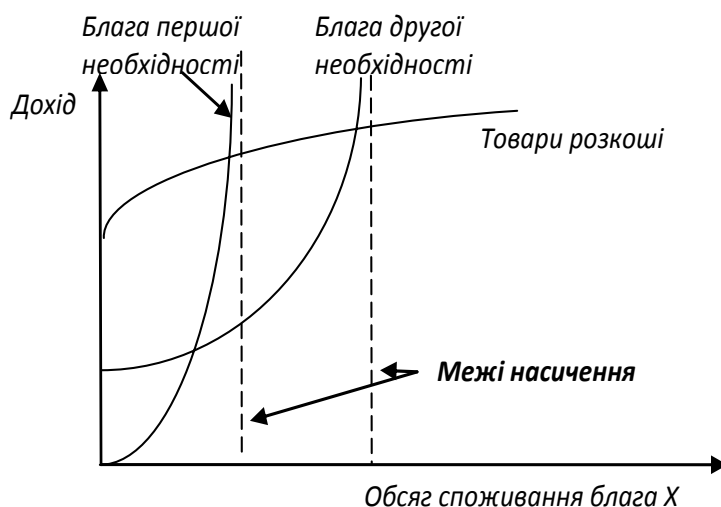
1.4. Соціально-економічні наслідки концентрації суб'єктів господарювання

Наслідки концентрації суб'єктів господарювання, як і причини, краще розглядати в рамках уже відомих нам теорій концентрації. Почнемо з першої – **теорії концентрації К. Маркса**. Нагадаємо, що згідно з цією теорією концентрація являє собою об'єктивний економічний процес, незалежний від бажання та волі окремих економічних суб'єктів, що знаходиться у тісному взаємозв'язку із розвитком продуктивних сил суспільства. Намагаючись присвоїти все більшу величину доданої вартості, підприємці використовують концентрацію суб'єктів господарювання для прискорення темпів зростання власного виробництва. З одного боку, це прискорює темпи економічного зростання у країні, формує передумови посилення позицій національного капіталу на світових ринках. З іншого, концентрація суб'єктів господарювання здатна загострювати протиріччя, спричинені капіталістичним способом виробництва. Об'єднання первісно незалежних капіталів не формує нової вартості, а лише перерозподіляє раніше нагромаджений капітал у рамках невеликої групи капіталістів, збільшуючи майновий розрив між маржinalними суспільними групами, посилюючи майнове розшарування суспільства.

Абстрагуючись від негативних соціальних наслідків такого розшарування, розглянемо ті економічні тенденції, які воно спричиняє. Надмірне майнове розшарування суспільства суттєвою мірою знижує сукупний попит в країні. Адже, чим більша частка національного багатства концентрується у найбагатшій частині населення, тим меншою є частка, належна іншим соціальним групам, що переважно і формують платоспроможний попит на товари. Внесок найбагатшої суспільної групи у зростання сукупного попиту є незначним через їх малу чисельність та з огляду на асимптотичну форму кривих Торнквіста¹ для переважної більшості товарів масового споживання, що вже при відносно незначних обсягах споживання наближуються до межі насичення. Таким чином, виникає деяка невідповідність між прискореним зростанням товарної маси в країні (обумовленої концентрацією капіталу і виробництва) та зниженням сукупного попиту.

Найяскравішим прикладом загострення цієї невідповідності стала свого часу Велика депресія 1929–1933 років у США. У 20-х роках ХХ ст. економіка Сполучених Штатів Америки розвивалася дуже швидкими темпами. Цьому сприяла вдала політична позиція США щодо участі у Першій

¹ Криві Торнквіста показують залежність споживання благ різного типу від зміни доходів споживача.



світової війні. США підтримували торговельні відносини з усіма воюючими країнами. У зв'язку зі зростаючим попитом на всі види стратегічної сировини – зброю, боєприпаси, продукти харчування США досить швидко перетворилися в економічно найрозвиненішу державу світу. Успішно розвивалась промисловість, сільське господарство, фінансово-кредитна система. Із країни-боржника США перетворилися на найбільшого кредитора. На кінець 20-х років ХХ ст. вже виробляли майже половину промислової продукції світу. Країна впевнено наближалася до точки економічного буму, настання якого прискорювалося активним розвитком ринку корпоративного контролю під впливом другої хвилі концентрації суб'єктів господарювання (1922–1929 рр.). У 1929 р. економіка «перегрілася» настільки, що надмірна товарна маса, недоступна біднішій більшості американського населення і непотрібна у такій кількості заможній меншості, знизила ціни до рекордно низького рівня та зменшила обсяги виробництва майже вдвічі. Обсяги втраченої через кризу продукції оцінюються у більш ніж 300 млрд дол. У 1933 р. з метою виходу з кризи було знищено 6,4 млн свиней, 10,4 млн акрів посівів, 10 тис. персикових дерев. Зерно спалювали в топках локомотивів, молоко виливали в річки, фрукти, свинину тощо обливали гасом. І все для того, щоб зберегти ціни на продукцію.

Ситуацію змогла виправити тільки послідовна політика Ф.Д. Рузвельта, спрямована на стимулювання сукупного попиту, в тому числі шляхом широкого запровадження і оплати громадських робіт та обмеження промислового виробництва. Вона урівноважила сукупний попит і сукупну пропозицію в країні, ліквідувавши наслідки надмірної концентрації. Наступна хвиля концентрації розпочалася лише 30 років потому і, будучи конгломератною, мала менш радикальний вплив на суспільне відтворення.

Розглянемо соціально-економічні наслідки концентрації суб'єктів господарювання з позицій **теорії монополії**.

Формуючи на ринку монопольне утворення, концентрація суб'єктів господарювання не тільки перерозподіляє ресурси та доходи між окремими суспільними групами чи окремими індивідами, вона також призводить до негативних наслідків. Одним із них є **чисті втрати добробуту від монополізму** (*deadweight loss (DWL)*). Як відомо, рівномірний розподіл ресурсів забезпечується тільки в умовах досконалої конкуренції, коли граничні витрати виробництва дорівнюють ціні товару. Коли ж на ринку утворюється монополія, обсяг виробництва скорочується з Q_c до Q_m , піднімаючи згідно з кривою попиту ціну від P_c до P_m (рис. 1.4.1.).

Такі зміни на ринку зменшують величину споживчого надлишку¹ з площі фігури AP_cE_c до AP_mE_m . Тобто втрати споживачів від зміни характеру конкурентних відносин на ринку складають площу трапеції $P_mE_mE_cP_c$. При цьому прямокутник $P_mE_mB P_c$ не є втратою з суспільної точки зору. Ця частина колишнього споживчого надлишку лише трансформувалася у прибуток фірми монополіста. Відбувся лише перерозподіл добробуту між різними суспільними групами – «кошти з однієї кишені перекладено в іншу».

Інакші справи з іншою частиною трапеції – трикутником $E_mB E_c$. Оскільки виробництва на відріжку $Q_c Q_m$ вже немає, то створення суспільного добробуту тут не відбувається.

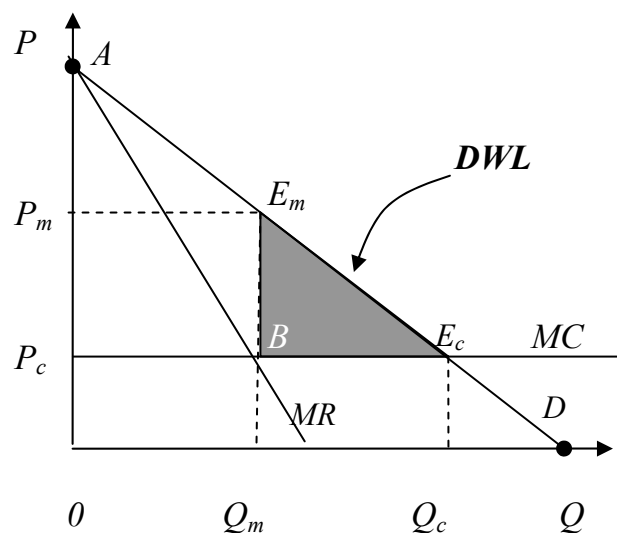


Рис. 1.4.1. Чисті втрати добробуту від монополізму

¹ Надлишок споживача – інтегральна величина економії усіх споживачів товару обумовлена існуванням на ринку єдиної ціни.

Виробничі потужності простоюють, персонал звільняється, продукція не виробляється – формуються чисті втрати суспільства від монополізму. Таким чином, *чисті втрати добробуту від монополізму* являють собою частину надлишку споживача, генерування якого в умовах монополії припиняється внаслідок зменшення обсягу випуску монополістом порівняно із обсягом випуску в умовах конкуренції. Це – додатковий обсяг суспільного багатства, який міг би бути отриманий за умови конкурентної організації ринку, та який втрачено внаслідок монополізації ринку.

Одним із перших дослідників чистих втрат добробуту від монополізму був Арнольд Харбергер, який у 1954 р. здійснив емпіричну оцінку чистих втрат добробуту для економіки США. Результати дослідження свідчать, що 0,1 % ВВП економіки США втрачається у результаті її монополізації. На честь цього дослідника графічне зображення чистих втрат добробуту від монополізму (трикутник E_mBE_c) названо *трикутником Харбергера*.

У своєму дослідженні, встановивши обмеження лінійної кривої попиту, А. Харбергер використав геометричний підхід. Вихідною формулою його дослідження була:

$$DWL = \frac{1}{2}(P_m - P_c)(Q_c - Q_m). \quad (1.4.1)$$

У результаті нескладних математико-мікроекономічних перетворень А. Харбергер вивів з неї формулу, яку покладено в основу його емпіричного дослідження:

$$DWL = \frac{1}{2}P_m Q_m \varepsilon L^2 = \frac{1}{2}TR_m \varepsilon L^2, \quad (1.4.2)$$

де ε – еластичність попиту за власною ціною блага;

L – індекс Лернера;

TR_m – виручка від реалізації продукції монополістом.

Підставивши у формулу вираз, що дорівнює індексу Лернера для ринку, якому характерною є взаємодія фірм за Нешем–Курно, отримаємо:

$$DWL = \frac{1}{2} P \cdot HHI, \quad (1.4.3 \text{ а})$$

де P – прибуток компанії монополіста;

HHI – індекс Херфіндаля–Хіршмана для досліджуваного ринку.

Відповідно, з урахуванням коефіцієнта узгодженості цінової політики компаній на олігопольному ринку (β), формула розрахунку чистих втрат добробуту від монополізму матиме вигляд:

$$DWL = \frac{1}{2} P(HHI(1 - \beta) + \beta) \quad (1.4.3 \text{ б})$$

У разі існування на ринку чистої монополії витрати суспільства складуть половину прибутку компанії-монополіста.

Як свідчать результати наступних емпіричних досліджень Д. Шварцмана, Д. Вустера, М. Гіссера, Д. Камершена, К. Коулінг та Д. Мюллера, залежно від ступеня монополізації економіки величина чистих втрат суспільства від монополізму може коливатися від 0,1 % до 6 % ВВП країни [108, 445–455].

Аналізуючи результати емпіричних досліджень величини чистих втрат добробуту, слід розуміти, що базова модель, яка слугувала їх основою, відображає вплив монополії на ринок не в повній мірі. Поза увагою цих досліджень залишилися:

⇒ міжгалузєва взаємодія (якщо йдеться про виробництво проміжної продукції, тоді негативні наслідки монополізації ринку, в тому числі у вигляді завищених цін, будуть мультиплікувати втрати добробуту, обмежуючи виробництво на суміжних ринках);

⇒ ефект доходу (зростання цін на монопольному ринку зменшує реальні доходи населення, обмежуючи їх можливості формувати платоспроможний попит на інших ринках);

- ⇒ тривалість монопольної влади (якщо монопольне становище фірми утворено як наслідок лідерства в інноваціях і є тимчасовим, тоді величина чистих втрат добробуту, розрахованих наведеним вище чином, є завищеною);
- ⇒ стратегія ціноутворення компанії-монополіста (наведена вище модель передбачає дотримання стратегії максимізації прибутку монополістом. Однак, якщо така компанія буде слідувати, наприклад, стратегії цінової дискримінації, то втрат добробуту можна уникнути взагалі. Тоді весь трикутник споживчого надлишку буде трансформовано в прибуток монополіста) тощо.

Ще одним із негативних наслідків концентрації, що призводить до формування монополії на ринку, є зниження виробничої ефективності компаній-монополістів та поява так званої *X-неефективності*. *X-неефективність* – перевищення фактичного рівня витрат монополіста над суспільно необхідним. Джерелом *X-неефективності* монополіста є відсутність конкурентного тиску на ціну, що підриває стимули мінімізувати витрати та випускати максимальний обсяг випуску продукції за наявних ресурсів.

Є два види причин того, чому витрати в умовах монополії можуть бути надлишковими, або завищеними. По-перше, цілі менеджменту монополістичних компаній не завжди спрямовано на підвищення ефективності господарської діяльності компанії, що знаходиться під його керівництвом. Часто вони направлені на зростання компанії-монополіста та збільшення власної влади, престижу і безпеки в рамках компанії, на ухилення від підприємницького ризику, забезпечення роботою некомпетентних друзів чи родичів, що суперечить мінімізації витрат. По-друге, спокуса монопольного прибутку може стимулювати пошук ренти як комплекс заходів, пов'язаних з утриманням, посиленням і захистом монопольного становища, що обумовлює появу неефективних витрат суспільних ресурсів. До цих витрат можна віднести:

- витрати на створення бар'єрів для входження в ринок для потенційних конкурентів;

- витрати на організацію та підтримання картелю;
- витрати на отримання патенту або ліцензії;
- витрати на лобіювання власних інтересів у парламенті;
- витрати на хабарі державним службовцям;
- витрати на надмірне рекламування товару тощо.

Як наслідок, рівень витрат у таких компаній є завищеним порівняно з витратами компаній, що функціонують в умовах досконалої конкуренції або умовах, до них наближених ($MC_m > MC_c$).

На рис. 1.4.2 прямокутник OKQ_mL відображає витрати компанії-монополіста, тоді як витрати будь-якої конкурентної фірми при виробництві такого ж обсягу продукції дорівнюватимуть OP_cQ_mN . Таким чином, величина Х-неефективності, обумовленої монополізмом, може бути виміряна за допомогою заштрихованого прямокутника $KLNP_c$.

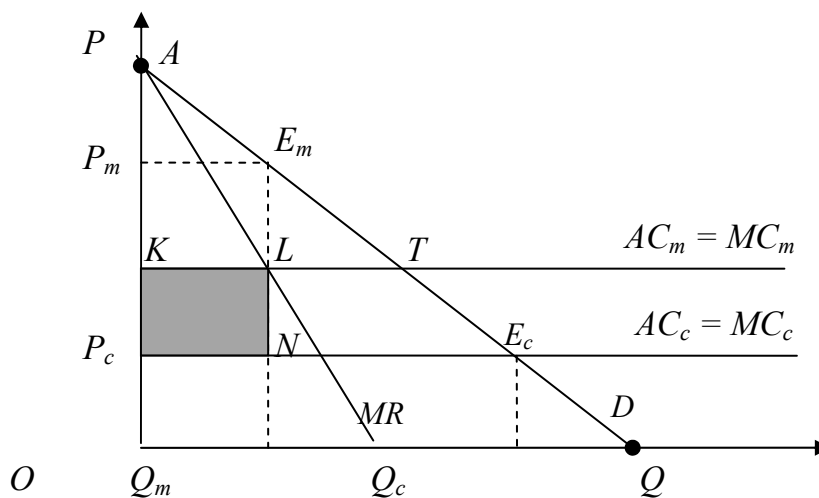


Рис. 1.4.2. Втрати від Х-неефективності

Небезпека втрат від Х-неефективності полягає не стільки і не тільки у перевищенні витратами монополіста суспільно необхідного рівня витрат та завищенні витрат всіх інших виробництв, що мають потребу у використанні продукції компанії-монополіста у власному виробництві, але й у збільшенні чистих втрат добробуту від монополізму.

Якби витрати монополіста збігалися з витратами фірм, що діють в умовах досконалої конкуренції, то величина чистих втрат добробуту описувалася б трикутником E_mLT , тоді як X -неефективність збільшує цю величину ще на трапецію LTE_cN .

Харві Лейбенстайн і Вільям Команор, досліджуючи вплив X -неефективності на суспільний добробут на умовному прикладі з ціною еластичністю попиту, що дорівнює 2, різницею у цінах 6 % та різницею у витратах 18 %, довели, що X -неефективність збільшує величину чистих втрат добробуту більш ніж у 16 разів. Якщо класичний трикутник Харбергера, відображений на рис. 1.4.2. трикутником E_mLT призводить до втрат у розмірі 0,18 % чистого національного продукту (ЧНП), то з урахуванням X -неефективності ця величина зростає до 3 % ЧНП. Якщо до неї додати ще 9 % втрат, спричинених безпосередньо X -неефективністю (прямокутник $KLNP_c$), то втрати суспільства від монополізації економіки становитимуть 12 % ЧНП [86, с. 477–506].

Що стосується **теорії корпоративного управління**, то наслідки обумовлених нею концентрацій можна сформулювати на підставі самої теорії. Перше й основне з них – **зниження ефективності використання вільних грошових коштів**. Найбільш відомим емпіричним підтвердженням чинності такого наслідку концентрації стало дослідження Ларі Ленга, Рене Шульца та Ральфа Уолкінга, проведене у 1991 р. Для дослідження вченими було відібрано 209 тендерних пропозицій. Основним критерієм відповідності концентрації теорії корпоративного управління, зокрема теорії вільних грошових потоків, та, відповідно, неефективного використання дивідендного фонду, стало значення коефіцієнта Тобіна, менше за одиницю, характерне компанії-ініціатору концентрації на етапі до реалізації угоди. Як свідчать результати дослідження, усі концентрації, що відповідали цьому критерію, призвели до значних втрат у добробуті акціонерів компанії-покупця, знизивши вартість їх акцій [102, с. 63–64].

Іншим наслідком таких угод, що виявляється вже не на рівні підприємства, а на рівні всієї економіки, є **зміни у структурі інвестицій**. Значна поширеність подібних концентрацій в економіці призводить до обмеження портфельного інвестування в країні. Портфельний інвестор насамперед зацікавлений в отриманні дивідендів, які в рамках цієї теорії витрачаються на реалізацію неефективних концентрацій, зменшуючи дивідендний фонд поточного та майбутнього періодів.

Проте такі концентрації не завжди мають описане негативне забарвлення, інколи вони обумовлюють позитивні наслідки, так як **підвищення ефективності управлінської діяльності** на підприємстві шляхом зміни менеджменту в ході концентрації. Іноді новому менеджменту достатньо припинити реалізацію ряду інвестиційних проектів з від'ємною чистою приведеною вартістю чи продати недостатньо ефективно функціонуючі структурні одиниці, придбання яких обумовлено стимулами, описаними в рамках теорії корпоративного управління, для того, щоб відновити втрачені конкурентні переваги та раціоналізувати економічні процеси всередині компанії.

Концентрації, обумовлені **теорією синергії**, як правило, призводять до цілого ряду позитивних наслідків, серед яких:

- ✓ підвищення конкурентоспроможності конкретного виробництва як передумови зростання конкурентоспроможності національної економіки. Актуальність цієї переваги посилюється в умовах глобалізації, коли наявність у компанії розгалуженої мережі підприємств, орієнтованих на задоволення глобальних потреб, дозволяє мінімізувати цілий ряд витрат – транспортних, трансакційних тощо;

- ✓ акумуляції ресурсів та оптимізації витрат на розробку та реалізацію науково-технічних проектів в умовах швидкого технологічного прогресу та прискорення темпів морального старіння продукції і технологій;

- ✓ підвищення ефективності використання обмежених виробничих ресурсів та ін.

Вищезазначене підтверджують результати емпіричних досліджень, проведених М. Бредлі, А. Десаї і Е. Кімом у 1988 р. (вартість створеної у результаті концентрації корпорації у середньому збільшувалась на 7,4%, а середній загальний синергійний ефект від кожної концентрації становив 117 млн дол.) та у 1993 р. Е. Берковичем і М. Нарайананом (76,4% усіх злиттів і поглинань несли в собі реальні синергійні ефекти і характеризувались додатною дохідністю).

Однак існує цілий ряд інших досліджень, результати яких значно менш оптимістичні. Вони свідчать, наприклад, що 61% злиттів не окупує вкладених у них коштів; 57% об'єднаних компаній відстають у своєму розвитку від інших суб'єктів даного ринку і знову поділяються на самостійні корпоративні одиниці; менше 20% об'єднаних компаній досягають бажаних фінансових чи стратегічних цілей; 53% найбільших концентрацій призводять до зниження акціонерної вартості компанії, 30% – майже на неї не впливають і лише 17% – її створюють [102, с. 60–62].

Отже, слід визнати, що синергійний ефект спрацьовує далеко не завжди. Тому закономірне питання щодо причин його вибіркової дії. Відповіді на це питання можуть бути різними. Зокрема: хибна оцінка компанією-ініціатором концентрації привабливості ринку чи конкурентної позиції партнера і перевитрати на реалізацію угоди; нездатність менеджерів подолати труднощі, зумовлені інтеграцією двох підприємств із різними особливостями виробничого процесу, бухгалтерського обліку, корпоративної культури, а також організувати ефективну систему управління діяльністю новоствореного суб'єкта господарювання та ін.

Вітчизняним прикладом недосконалої роботи синергійного ефекту є придбання австрійською групою Raiffeisen банку «Аваль». Нові власники не передбачили того, що колишнє керівництво «Аваль» створить новий банк і переманить до себе переважну кількість спеціалістів із

проданої фінансової установи. Із втратою менеджерів банк втратив і багатьох VIP-клієнтів.

Наведений приклад у поєднанні із багатим світовим досвідом у цій галузі свідчить про те, що саме такі неопераційні проблеми, як правило, стають головною причиною незадовільних результатів концентрації.

Підсумовуючи наведене вище, слід зазначити, що спектр соціально-економічних наслідків концентрації суб'єктів господарювання є надзвичайно широким і залежить від тих причин, що її обумовили.

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення концентрації суб'єктів господарювання. У яких формах вона може відбуватися?
2. Охарактеризуйте основні механізми реалізації економічної концентрації.
3. Розкрийте сутність основних теорій мотивації концентрації суб'єктів господарювання.
4. Розкрийте сутність категорії «ринкова (монопольна) влада». Що є ознаками ринкової влади?
5. За допомогою яких економічних показників можна кількісно виміряти рівень ринкової влади підприємства?
6. Назвіть види операційної синергії. Що є їх джерелом?
7. У чому полягає роль концентрації суб'єктів господарювання як засобу мінімізації трансакційних витрат?
8. Проаналізуйте реакцію фондового ринку на концентрацію суб'єктів господарювання. Чим вона обумовлена?
9. Охарактеризуйте еволюцію процесів концентрації суб'єктів господарювання у світі. Здійсніть порівняльний аналіз еволюції процесів концентрації в Україні та інших країнах світу.
10. Дослідіть взаємозв'язок між циклічністю розвитку концентраційних процесів та зміною циклів ділової активності у світовій економіці.

11. Що таке чисті втрати добробуту від монополізму? Як вони вимірюються?
12. Визначте основні джерела X-неефективності.

Тестові завдання

1. *Зміна відносин контролю між суб'єктами господарювання або зміна у складі активів суб'єктів господарювання, яка призводить до стійких змін у мережах контролю суб'єктів господарювання або у структурі відповідних товарних ринків, – це:*
 1. Концентрація суб'єктів господарювання.
 2. Узгоджені дії суб'єктів господарювання.
 3. Недобросовісна конкуренція.
 4. Правильної відповіді немає.
2. *Зростання розмірів та потужностей підприємств, зосередження на найбільших з них значної або навіть переважної частини засобів виробництва, робочої сили і галузевого виробництва – це:*
 1. Концентрація суб'єктів господарювання.
 2. Концентрація капіталу.
 3. Концентрація виробництва.
 4. Концентрація управлінських функцій.
3. *Яка з теорій концентрації визначає її основною рушійною силою можливість використання переваг, які виникають унаслідок поєднання ресурсів первісно незалежних економічних суб'єктів?*
 1. Теорія монополії.
 2. Теорія синергії.
 3. Теорія трансакційних витрат.
 4. Теорія оцінки.

4. *Яка з теорій концентрації визначає її основною рушійною силою прагнення посилити ринкову владу компанії?*
 1. Теорія монополії.
 2. Теорія синергії.
 3. Теорія трансакційних витрат.
 4. Теорія оцінки.

5. *Яка з теорій концентрації визначає її основною рушійною силою посилення влади менеджменту корпорації?*
 1. Теорія синергії.
 2. Теорія вільних грошових потоків.
 3. Теорія гордині.
 4. Теорія оцінки.

6. *Ринок, на якому альтернативні команди менеджерів змагаються за право керувати корпоративними ресурсами, – це:*
 1. Товарний ринок.
 2. Фондовий ринок.
 3. Ринок корпоративного контролю.
 4. Релевантний ринок.

7. *За механізмом реалізації форми економічної концентрації поділяються на:*
 1. Партнерську та інкорпоровану.
 2. Злиття і поглинання.
 3. Горизонтальну і вертикальну.
 4. Конгломератну і родову.

8. *Особиста унія є механізмом концентрації, що характеризується:*
 1. Придбанням контрольного пакета акцій.
 2. Створенням суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання.
 3. Призначенням або обранням на посаду керівника особи, яка обіймає посаду керівника в іншому суб'єкті господарювання.

4. Призначенням або обранням на посаду керівника особи, яка обіймає посаду головного інженера в іншому суб'єкті господарювання.
9. *Відповідно до напрямку реалізації форми економічної концентрації поділяються на:*
1. Партнерську, інкорпоровану.
 2. Горизонтальну, вертикальну, конгломератну.
 3. Дозволену і заборонену.
 4. Правильної відповіді немає.
10. *Горизонтальна концентрація поділяється на:*
1. Концентрацію, що розширює географію ринку збуту, і концентрацію, що розширює виробничий асортимент.
 2. Концентрацію на стадію вперед, концентрацію на стадію назад, двосторонню концентрацію.
 3. Конгломератну і родову.
 4. Дозволену і заборонену.
11. *Публічне оголошення-пропозиція, що висувається акціонерам компанії-цілі щодо придбання їх акцій за визначеною ціною, – це:*
1. Концентраційна угода.
 2. Тендерна пропозиція.
 3. Викуп з борговим фінансуванням.
 4. Правильної відповіді немає.
12. *Перша хвиля концентрації у світі проходила:*
1. Наприкінці ХІХ – початку ХХ ст.
 2. У 20-х роках ХХ ст.
 3. У 60-х роках ХХ ст.
 4. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст.
13. *Негативними наслідками монополізації товарного ринку є:*
1. Зростання фінансової потужності учасників концентрації.
 2. Обмеження обсягу випуску продукції та завищення цін.

3. Розширення товарного асортименту.
4. Збільшення обсягів ринкових продажів через цінову дискримінацію.

14. Величина чистих суспільних (баластних) втрат від монополізації ринку вимірюється:

1. Трикутником Харбергера.
2. Прямокутником Вільямсона.
3. Великою додаткового прибутку монополіста.
4. Правильної відповіді немає.

15. Перевищення фактичного рівня витрат над суспільно необхідним називається:

1. Синергійним ефектом.
2. Розподільчою неефективністю.
3. Х-неефективністю.
4. Адаптивною неефективністю.

Задачі

1. Відомо, що компанія А є монополістом на загальнодержавному ринку товару Х. Однак її монопольна влада обмежується наявністю товару Y – заміника товару Х, що є доступним споживачам на окремих географічних ринках. За результатами опитування, проведеного у двох регіонах – на півночі країни та на півдні, встановлено, що коефіцієнт перехресної еластичності попиту на товари Х та Y на півночі становить 4,5, а на півдні – відповідно 2,8. При цьому коефіцієнт обмеженості потужностей конкурентів на півночі становить 0,61, а на півдні 0,8. Порівняйте ступінь монопольної влади компанії А на різних географічних ринках.

2. Використовуючи індекс Лернера, визначте ступінь ринкової влади, належний компаніям А та В – учасникам економічної концентрації до та після реалізації угоди та порівняйте його із загальноринковими показниками, якщо відомо, що до і після концентрації компанії дотримуються стратегії максимізації власного прибутку. На основі порівняльного аналізу зробіть висновки щодо доцільності надання дозволу на концентрацію. Дані щодо структури ринку та еластичності попиту наведено в таблиці.

Структура досліджуваного ринку

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | А | 15,8 |
| 2 | В | 9,2 |
| 3 | С | 18,9 |
| 4 | Д | 5,1 |
| 5 | Е | 20,5 |
| 6 | F | 9,9 |
| 7 | G | 3,7 |
| 8 | Н | 7,4 |
| Інші | | 9,5 |

3. Використовуючи наведені в таблиці дані та методику розрахунку індексу Лернера, визначте рівень ринкової влади, належний кожній з компаній, що діє на вітчизняному ринку курячого м'яса, та рівень ринкової влади, характерний зазначеному ринку в цілому. Спрогнозуйте зміну цих показників у результаті реалізації концентраційної угоди між компаніями А та С. За результатами проведених розрахунків зробіть висновки.

Коефіцієнт еластичності ринкового попиту за ціною становить (-4,25).

Структура вітчизняного ринку курячого м'яса [106]

| № пор | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|-------|-----------------------|-----------------|
| 1 | A | 20,4 |
| 2 | B | 7,4 |
| 3 | C | 16,1 |
| 4 | D | 9 |
| 5 | E | 28 |
| 6 | F | 6,2 |
| 7 | G | 2,4 |
| 8 | H | 5,2 |
| Інші | | 5,3 |

4. З'ясуйте, чи володіє компанія X ринковою владою, якщо відомо, що її ринкова вартість становить 24,5 млн гр. од., а відновлювальна вартість її активів – 19,6 млн гр. од.

5. Визначте величину бухгалтерського прибутку компанії X, якщо відомо, що вартість її власного капіталу становить 640 тис. гр. од., а коефіцієнт Бейна для неї складає 0,22. Середньозважена процентна ставка за депозитами становить 8,8 %.

6. Оцініть величину чистих втрат добробуту від монополізму, якщо відомо, що сумарний прибуток учасників ринку складає 698,5 млн гр. од. При цьому коефіцієнт погодження цінової політики фірм на ринку дорівнює 0,4. Структуру досліджуваного ринку наведено в таблиці.

Структура досліджуваного ринку

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | A | 36,1 |
| 2 | B | 28,4 |
| 3 | C | 13,2 |
| 4 | D | 9,7 |
| 5 | E | 6,4 |
| 6 | F | 3,0 |
| 7 | G | 1,7 |
| 8 | H | 1,2 |
| Інші | | 0,3 |

7. Розрахуйте величину доходу фірми монополіста, якщо відомо, що його норма прибутку складає 85 %. Попит на продукцію описується лінійною функцією і в точці монопольної рівноваги характеризується абсолютним значенням коефіцієнта еластичності, що дорівнює 0,1. Втрати суспільного добробуту від монополізму становлять 920 тис. гр. од.

Розділ 2. ПРОЦЕСУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ЗА КОНЦЕНТРАЦІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Міні-лексикон:

- ✓ Антимонопольний комітет України (АМКУ)
- ✓ адміністративна колегія Антимонопольного комітету України
- ✓ афілійована особа
- ✓ вирішальний вплив
- ✓ відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції
- ✓ головна особа
- ✓ дозвіл на концентрацію
- ✓ економічне обґрунтування концентрації
- ✓ заборона концентрації
- ✓ заява про надання дозволу на концентрацію
- ✓ закриття розгляду справи
- ✓ звільнення від нотифікації
- ✓ компенсаційні умови
- ✓ контроль
- ✓ контролююча особа
- ✓ ланцюжок контролю
- ✓ замкнутий ланцюжок контролю
- ✓ мережа контролю
- ✓ нотифікація концентрації
- ✓ перегляд рішень АМКУ
- ✓ пов'язані особи
- ✓ попередні висновки стосовно концентрації
- ✓ пороговий показник нотифікації (поріг підвідомчості)
 - вартісний поріг;
 - структурний поріг
- ✓ примусовий поділ
- ✓ справа про концентрацію
- ✓ установчі документи
- ✓ учасники концентрації
- ✓ штраф
 - динамічний штраф;
 - структурний штраф;
 - фіксований штраф

2.1. Підвідомчість концентрації Антимонопольному комітету України. Порядок нотифікації

Нотифікація концентрації (лат. *notificare* – робити відомим) – це процедура попереднього повідомлення органів державної влади про концентрацію суб'єктів господарювання. Вперше процедуру нотифікації концентраційних угод

запроваджено у 1969 р. у США. Зокрема було встановлено вимогу, згідно з якою компанії більш-менш великого розміру, що домовились про злиття, були зобов'язані попередити Федеральну торговельну комісію про угоду та надати інформацію щодо обсягів реалізації ними продукції згідно з семирозрядним галузевим переліком. Ця вимога була підтримана на законодавчому рівні Актом Харта–Скотта–Родіно у 1976 р., який, крім іншого, вимагав 15–30-денного періоду очікування між оголошенням про концентрацію та завершенням угоди. Таке вдосконалення давало Федеральній торговельній комісії час на дослідження угоди та прийняття рішення щодо підтримки або заборони концентрації.

Незважаючи на цю перевагу, попередня нотифікація концентрації все ж не є загальноприйнятою у світовій практиці контролю за концентрацією суб'єктів господарювання. За порядком нотифікації усі країни можна поділити на чотири групи.

1. *Країни, повідомлення про концентрацію в яких є не обов'язковим.* До них належать Австралія, Люксембург, Нова Зеландія, Норвегія, Сполучене Королівство Великобританії та Північної Ірландії (далі – Сполучене Королівство) та деякі інші. Такий підхід не означає, що будь-яка концентрація у цих країнах є дозволеною. Він просто ставить питання – чи призведе така концентрація до значного погіршення, обмеження чи усунення конкуренції на ринку, на розсуд самих компаній. Здійснення ж концентрації, що призводить до подібних наслідків, являє собою порушення законодавства і передбачає відповідальність учасників концентрації за його здійснення

2. *Група країн, де нотифікація концентрації є необхідною,* однак здійснюється вже після реалізації концентрації. Порядок контролю таких угод є максимально наближеним до аналогічного порядку в країнах першої групи. Відповідність законодавчим вимогам тут відслідковується самими учасниками концентрації. Процедура ж нотифікації використовується конкурентними відомствами як джерело інформації щодо угоди, що полегшує процедуру вибіркової перевірки

концентрацій щодо їх відповідності конкурентному законодавству. Такий підхід до повідомлення про концентрацію характерний для Італії, Польщі, Словаччини, Фінляндії, Швеції та інших країн. Хоча у Польщі завершення концентрації без дозволу Антимонопольного відомства є забороненим, що наближає цю країну до наступної групи.

3. *Країни, в яких попередня нотифікація концентрації є обов'язковою.* Проведення трансакції без дозволу уповноважених на те органів у цих країнах заборонено. До цієї групи належать Австрія, ФРН, Канада, Латвія, Хорватія, Португалія та деякі інші країни. Саме до цієї групи відносять Україну (ст. 24 Закону України «Про захист економічної конкуренції»).

4. *Група країн, де нотифікація є обов'язковою, але може бути здійснена як до, так і після реалізації концентрації.* (Албанія, Бельгія, Швейцарія, Корея, Туреччина, Японія та інші країни).

При цьому слід зазначити, що ті країни, які визначають обов'язковість нотифікації, як правило, встановлюють досить жорсткі часові рамки для її здійснення. Якщо йдеться про попередню нотифікацію, то термін повідомлення про угоду залежить від самої фірми, обмежуючи її можливості щодо реалізації угоди. Якщо ж нотифікація може бути здійснена після концентрації, тоді такі часові рамки є фіксованими та встановлюються законодавчо. Як правило, вони не можуть перевищувати 1 місяця [136].

Слід розуміти, що не будь-яка концентраційна угода підлягає нотифікації, а тільки ті, що здатні обмежити конкуренцію на ринку. Для відсіву потенційно безпечних угод у практиці контролю за концентрацією суб'єктів господарювання існують порогові показники нотифікації, які також відомі під назвою порогів підвідомчості. **Пороговий показник нотифікації (поріг підвідомчості)** – мінімальна межа, при перевищенні якої концентраційна угода потребує нотифікації.

Усі порогові показники нотифікації можна поділити на дві групи: структурні та вартісні.

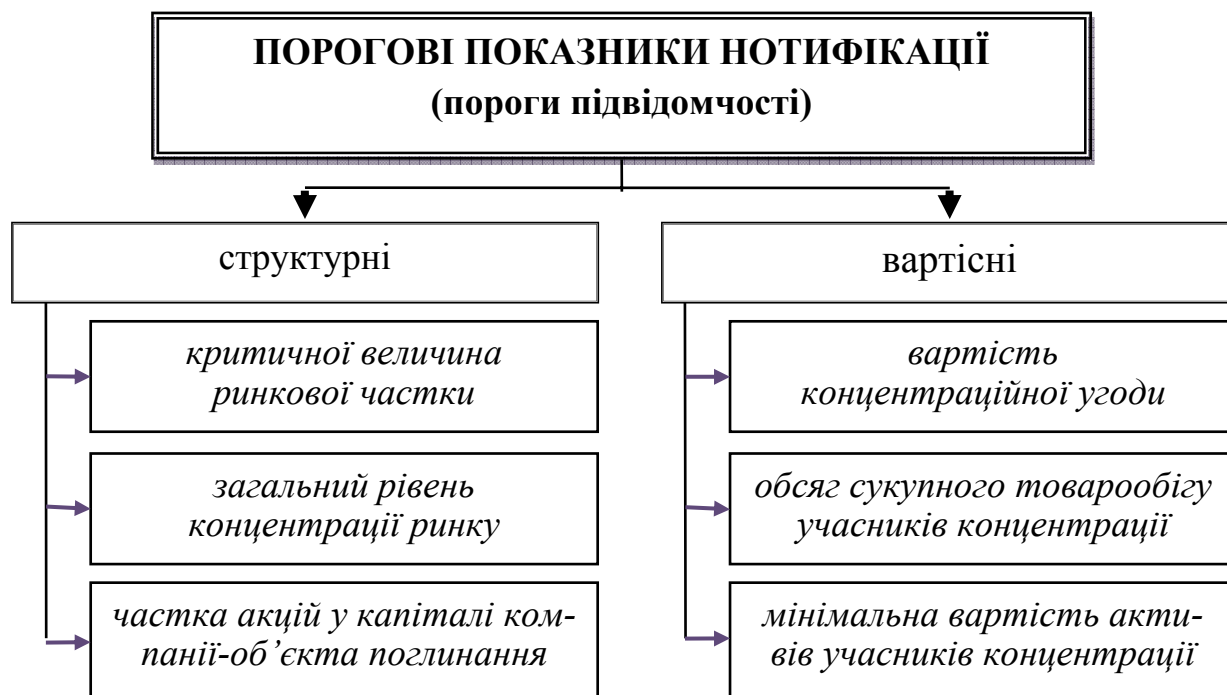


Рис. 2.1.1. Види порогових показників нотифікації

Структурні пороги можуть існувати у вигляді:

⇒ *критичної величини ринкової частки*. Згідно з частиною 1 ст. 24 Закону України «Про захист економічної конкуренції» концентрація потребує попереднього отримання дозволу Антимонопольного комітету України у разі, якщо частка на певному ринку товару будь-якого учасника концентрації або сукупна частка учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує 35 % та концентрація відбувається на цьому чи суміжному з ним ринку товару. Такий поріг використовується у практиці багатьох країн світу. При цьому сама величина порогу може суттєво коливатися. Найнижчим вважається 10 %-на частка ринкових продажів, що вимагає нотифікації концентрації в Японії. Найвищою – 50 % – в Ізраїлі та Індонезії.

⇒ *загального рівня концентрації ринку*, виміряного за допомогою коефіцієнта концентрації (CR) або індексу

Херфіндаля–Хіршмана (ННІ). Останній використовується в Австралії, Македонії, США. Наприклад, згідно з американською Директивою з питань горизонтальних злиттів (доповненим та оновленим 19 серпня 2010 р.) концентрації на низько концентрованих ринках (ННІ < 1500) не вимагають нотифікації¹.

⇒ *частки акцій у капіталі компанії-об'єкта поглинання.* Цей поріг є надзвичайно популярним і, на відміну від двох попередніх, використовується майже всіма конкурентними відомствами світу. Як правило, її величина коливається в інтервалі від 15% до 50,1%. Тобто при придбанні пакета акцій, величина якого перевищує зазначений поріг, компанія має повідомити органи державного контролю у сфері концентрації. Так в Україні під нотифікацію потрапляють угоди щодо безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управлінні часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 % голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Вартісні пороги можуть існувати у вигляді:

⇒ *вартості концентраційної угоди.* Наприклад, у США під нотифікацію підпадають концентраційні угоди, вартістю понад 63,4 млн дол. США. Ця величина, як і інші вартісні пороги нотифікації у США, щороку індексується з метою відповідності розвитку національної економіки та темпам зміни ВВП.

⇒ *обсяг сукупного товарообігу учасників концентрації.* Цей поріг є найбільш розповсюдженим у світі, хоча спостерігаються і деякі відмінності в його застосуванні. Зокрема, в одних країнах оцінка проводиться на підставі загальносвітового обсягу товарообігу, а в інших – товарообігу всередині

¹ У попередній версії Директиви з питань горизонтальних злиттів (1992 р.) пороговий показник нотифікації був нижчим. Від нотифікації звільнялися злиття, прогнозний рівень концентрації на ринку після реалізації яких не перевищував 1000 пунктів.

країни. У табл. 2.1.1 наведено інформацію щодо рівня порогових показників нотифікації такого типу, характерного різним країнам світу.

Таблиця 2.1.1

Вартісні пороги підвідомчості, визначені обсягом сукупного товарообігу учасників концентрації [151]

| Країна | Обсяг сукупного товарообігу учасників концентрації | |
|----------------|--|----------|
| | світовий | в країні |
| | <i>млн євро</i> | |
| Австрія | 300 | 30 |
| Болгарія | – | 7,67 |
| Греція | 150 | – |
| Данія | – | 510 |
| Італія | 421 | – |
| Латвія | – | 35,7 |
| Литва | – | 8,69 |
| Нідерланди | 113,45 | – |
| Німеччина | 500 | – |
| Польща | 50 | 10 |
| Португалія | – | 150 |
| Румунія | 110 | – |
| Словаччина | 30 | – |
| Словенія | – | 33,5 |
| Туреччина | – | 15,6 |
| Угорщина | – | 57,98 |
| Україна | 12 | – |
| Франція | 150 | – |
| Чехія | – | 53,7 |
| | <i>млн дол. США</i> | |
| Бразилія | – | 160 |
| Венесуела | – | 1,6 |
| Мексика | – | 212 |
| Росія | 202,2 | – |
| США | – | 139,6 |

⇒ *мінімальна сукупна вартість активів учасників концентрації*. Цей показник у деяких країнах замінює попередній, а в деяких використовується на рівні з ним. Так, нотифікації в Україні підлягають угоди, сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасниками цих угод з урахуванням відносин контролю за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 млн євро, визначену за офіційним валютним курсом, встановленим Національним банком України, що діяв в останній день фінансового року, і при цьому:

- вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року для кожного з них;
- вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року.

Крім порогових показників нотифікації функцію відсіву потенційно безпечних концентрацій також виконують так звані *звільнення від нотифікації* – умови, за яких концентрація, що перевищує поріг підвідомчості, звільняється від нотифікації. Такими умовами є:

⇒ належність учасників концентрації до однієї групи компаній;

⇒ отримання санатором, ліквідатором чи іншою уповноваженою особою контролю над компанією у процесі банкрутства;

⇒ здійснення концентрації з метою гарантії інвестицій;

⇒ концентрації за участю іноземного суб'єкта, досі не представленого на внутрішньому ринку;

⇒ отримання майна (активів чи акцій) у спадок або в результаті майнової застави;

⇒ забезпечення національної безпеки тощо.

Згідно із Законом України не вважаються концентрацією і підлягають звільненню від нотифікації:

- дії, які здійснюються між суб'єктами господарювання, пов'язаними відносинами контролю;
- набуття контролю над суб'єктом господарювання або його частиною, у тому числі завдяки праву управління та розпорядження його майном арбітражним керуючим, службовою чи посадовою особою органу державної влади;
- придбання часток (акцій, паїв) суб'єкта господарювання особою, основним видом діяльності якої є проведення фінансових операцій чи операцій з цінними паперами, якщо це придбання здійснюється з метою їх наступного перепродажу за умови, що зазначена особа не бере участі у голосуванні у вищому органі чи інших органах управління суб'єкта господарювання. У такому випадку наступний перепродаж має бути здійснений протягом одного року з дня придбання часток (акцій, паїв). На клопотання зазначених осіб із обґрунтуванням про неможливість здійснення наступного перепродажу органи Антимонопольного комітету України можуть прийняти рішення про продовження цього строку.

У випадку перевищення порогових показників нотифікації учасникам концентрації слід звернутися до Антимонопольного комітету України із заявою про надання дозволу на концентрацію (узгоджені дії).

Комітету підвідомчі питання про надання попередніх висновків стосовно концентрації та надання дозволу на концентрацію:

⇒ учасником якої є підприємство, яке має стратегічне значення для економіки та безпеки держави;

⇒ учасником якої є транснаціональна корпорація, у складі якої хоча б одна юридична (фізична) особа має постійне місцезнаходження (місце проживання) за межами України;

⇒ учасником якої є суб'єкт господарювання, який за результатами концентрації досягає монопольного (домінуючого) становища, підтримує або посилює це становище;

⇒ на підставі рішень Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України;

⇒ пов'язану із забезпеченням національної безпеки, оборони, суспільних інтересів.

Комітету підвідомчі також питання надання орендодавцеві висновків про можливість оренди та умови договору оренди цілісного майнового комплексу підприємства чи його структурного підрозділу, що перебуває у державній, комунальній власності або належить Автономній Республіці Крим, коли такі підприємства діють на ринках, які охоплюють територію понад половини регіонів України, у тому числі частин цих регіонів.

Решта питань є підвідомчими *адміністративній колегії АМКУ*, хоча Комітет може прийняти до розгляду будь-яке питання про концентрацію [34, р. 3].

Заява про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання повинна містити:

- найменування органу, до якого подається заява;
- посилання на відповідний нормативно-правовий акт (пункт, частина, стаття), що передбачає звернення до АМКУ;
- найменування, реквізити заявника та його представника;
- зміст дії, за наданням дозволу на яку звертається заявник;
- найменування, реквізити (поштова адреса, факс, телефон та ін.) учасника(ів) концентрації;
- перелік документів і відомостей, що додаються до заяви.

Заява підписується або керівником (уповноваженою ним особою) суб'єкта господарювання – учасника концентрації, який за відносинами контролю має відповідні повноваження щодо здійснення цієї концентрації, або заявником (уповноваженою ним особою) – керівником суб'єкта господарювання, який є безпосереднім учасником концентрації або від імені якого здійснюється ця концентрація. Спільна заява підписується керівниками всіх суб'єктів господарювання, які приймають рішення про концентрацію, або уповноваженими ними особами.

До заяви про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (залежно від форми концентрації) додаються:

1. Документ, що підтверджує сплату збору за її подання.
2. Копії установчих документів суб'єкта господарювання, що утворюється у результаті концентрації.
3. Копії установчих документів учасників концентрації.
4. Копії витягів з ЄДРПОУ учасників концентрації.
5. Копії рішень, угод, документів тощо, а також їх проекти, реалізація яких у сукупності призведе до набуття контролю.
6. Відомості про концентрацію суб'єктів господарювання, які містять інформацію про зміст заявленої дії та розрахунок сумарних вартісних показників за обсягом, формою та змістом згідно з дод. 2 до положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (положення про концентрацію).

Слід назвати усіх учасників концентрації, до яких належать суб'єкти господарювання, які та стосовно яких здійснюють концентрацію, а також фізичні та юридичні особи, пов'язані ними відносинами контролю. Така інформація акумулюється у таблиці, що за змістом і формою повинна відповідати табл. 2.1.2. За кожним учасником концентрації описується організаційна структура: вказується назва та адреса кожного відокремленого структурного підрозділу.

Розділ 2. Процесуальні засади контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

Таблиця 2.1.2

| | | |
|---|---|---------------------------|
| Назва (для юридичних осіб), прізвище, ім'я та по батькові (для фізичних осіб) | Код за ЄДРПОУ (для юридичних осіб), серія, номер документа, що посвідчує особу, ким та коли виданий ідентифікаційний номер (у разі його відсутності надати пояснення) (для фізичних осіб) | Адреса, телефон, телефакс |
| | | |

Також слід описати зв'язки між учасниками концентрації, з'ясувати наявність вирішального впливу¹. Якщо джерелом вирішального впливу є володіння контрольним або блокуючим пакетом акцій суб'єкта господарювання, таку інформацію слід додатково надавати за формою, наведеною у табл. 2.1.3.

Таблиця 2.1.3

| | | |
|--|--|--|
| Найменування (для юридичних осіб), прізвище, ім'я та по батькові (для фізичних осіб) | Розмір часток (паїв, акцій), якими володіє , управляє чи користується суб'єкт господарювання або стосовно якого інший суб'єкт господарювання володіє, управляє чи користується | |
| <i>Прямий зв'язок</i> | | |
| | Частка, % | Назва суб'єкта господарювання, акції якого підлягають контролю |
| | | |
| <i>Обернений</i> | | |
| | Частка, % | Назва суб'єкта господарювання, що здійснює контроль |
| | | |

¹ Алгоритм з'ясування наявності чи відсутності вирішального впливу у відносинах між суб'єктами господарювання, а також набір документів, які підлягають поданню до Антимонопольного комітету України, див. у п. 2.2. Визначення відносин контролю між суб'єктами господарювання.

По всіх особах, які не є учасниками концентрації чи пов'язаними з ними особами, але володіють, управляють чи розпоряджаються часткою у капіталі (часткою активів, чи часткою голосів у вищому органі управління) більше 10 %, слід надати інформацію за формою табл. 2.1.4, зазначивши розмір такої частки.

Таблиця 2.1.4

| Назва (для юридичних осіб), прізвище, ім'я та по батькові (для фізичних осіб) | Код за ЄДРПОУ (для юридичних осіб), серія, номер документа, що посвідчує особу, ким та коли виданий (для фізичних осіб) | Адреса, телефон, телефакс |
|---|---|---------------------------|
| | | |

В описовій формі слід пояснити, яким чином, з використанням яких механізмів буде здійснено концентрацію, назвати очікувані терміни здійснення концентрації¹. Визначити джерела коштів, за рахунок яких буде здійснено оплату за концентраційною угодою, розкрити умови фінансової підтримки.

На основі акумульованих таким чином даних необхідно побудувати таблицю розрахунку вартісних показників 2.1.5, а також таблиці розрахунку часток ринку, що належать учасникам концентрації – табл. 2.1.6. та 2.1.7 [34, дод. 2].

¹ Детальніше з вимогами до інформації про характер здійснення концентрації можна ознайомитися у розд. 2 дод. 2 до Положення про концентрацію

**Розділ 2. Процесуальні засади контролю за концентрацією
суб'єктів господарювання**

Таблиця 2.1.5

**Розрахунок сукупної вартості активів та сукупного обсягу
реалізації товарів за ____ рік**

| Назва учасника концентрації | Вартісні показники | | | |
|--|--|-----------|---|-----------|
| | Вартість (сукупна вартість) активів | | Обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів (робіт, послуг) | |
| | тис. грн | тис. євро | тис. грн | тис. євро |
| Відповідно до п. 2.1 дод. 2 Положення про концентрацію | | | | |
| Відповідно до п. 2.2 дод. 2 Положення про концентрацію | | | | |
| Відповідно до п. 2.3 дод. 2 Положення про концентрацію | | | | |
| Відповідно до п. 2.4 дод. 2 Положення про концентрацію | | | | |
| Відповідно до п. 2.5 дод. 2 Положення про концентрацію | | | | |
| Сукупна вартість (обсяг) | | | | |

Таблиця 2.1.6

Розрахунок сукупних часток на зазначених товарних ринках за ___ рік

| Назва учасника концентрації | Частка на ринку, (у %) | | | | | | | |
|---|---|---------------------------|---|---------------------------|---|---------------------------|---|---------------------------|
| | Ринок 1 | | | | Ринок 2 | | | |
| | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку 1 | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку 2 | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку 2 | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку N |
| Перелік учасників концентрації відповідно до п. 2.1 дод. 2 Положення про концентрацію | | X | | X | | | | X |
| Сукупна частка всіх учасників концентрації відповідно до п. 2.1 дод. 2 Положення про концентрацію | X | | X | | | | X | |
| Перелік учасників концентрації відповідно до п. 2.2 дод. 2 Положення про концентрацію | | X | | X | | | | X |
| Сукупна частка всіх учасників концентрації відповідно до п. 2.2 дод. 2 Положення про концентрацію | X | | X | | | | X | |
| Перелік учасників концентрації відповідно до п. 2.3 дод. 2 Положення про концентрацію | | X | | X | | | | X |

Закінчення табл. 2.1.6

| Назва учасника концентрації | Частка на ринку, (у %) | | | | | | | |
|---|---|---------------------------|---|---------------------------|---|---------------------------|---|---------------------------|
| | Ринок 1 | | | | Ринок 2 | | | |
| | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку 1 | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку 2 | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку 2 | Індивідуальні частки учасників концентрації | Сукупна частка на ринку N |
| Сукупна частка всіх учасників концентрації відповідно до п. 2.3 дод. 2 Положення про концентрацію | X | | X | | X | | X | |
| Перелік учасників концентрації відповідно до п. 2.4 дод. 2 Положення про концентрацію | | X | | X | | X | | X |
| Сукупна частка всіх учасників концентрації відповідно до п. 2.4 дод. 2 Положення про концентрацію | X | | X | | X | | X | |
| Перелік учасників концентрації відповідно до п. 2.5 дод. 2 Положення про концентрацію | | X | | X | | X | | X |
| Сукупна частка всіх учасників концентрації відповідно до п. 2.5 дод. 2 Положення про концентрацію | X | | X | | X | | X | |
| Сукупна частка всіх учасників концентрації відповідно до п. 2.1–2.5 дод. 2 Положення про концентрацію | X | | X | | X | | X | |

Таблиця 2.1.7

Розрахунок часток на ринках товарів за _____ рік

| Територіальні межі ринків | Перелік суб'єктів господарювання та їхні частки на відповідному ринку (надалі – Перелік) | | | | | | |
|---|--|--|---|--|--|---|---|
| | Назва 1-го суб'єкта господарювання з Переліку | Частка (сукупна частка) на ринку 1-го суб'єкта господарювання з Переліку | Назва j-го суб'єкта господарювання з Переліку | Частка (сукупна частка) на ринку j-го суб'єкта господарювання з Переліку | Назва n-го останнього суб'єкта господарювання з Переліку | Частка (сукупна частка) на ринку n-го останнього суб'єкта господарювання з Переліку | Сукупна частка на ринку n суб'єктів господарювання з Переліку |
| <i>1. Регіональні ринки</i> | | | | | | | |
| Назви товарних меж ринків з наведенням коду ДКПП чи УКТ ЗЕД | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| <i>2. Загальнодержавні ринки</i> | | | | | | | |
| Назви товарних меж ринків з наведенням коду ДКПП чи УКТ ЗЕД | | | | | | | |
| | | | | | | | |

7. Відомості про основні види діяльності кожного учасника концентрації, його частку на ринку (за обсягом, формою та змістом згідно з дод. 3 до Положення про концентрацію). Матеріали цього розділу формуються по всіх учасниках концентрації без винятку та подаються у вигляді ряду схем (рис. 2.1.2) та таблиць (табл. 2.1.8–2.1.13). У кожній з таблиць слід навести дані за минулий звітний рік, а також за рік, що йому передував, а після закінчення II кварталу – за звітний період поточного року.

Якщо існує об'єктивна неможливість отримати точну інформацію щодо загальнодержавних обсягів виробництва, експорту та імпорту товарів, що належать до єдиної товарної групи, слід надавати оцінні дані, обґрунтовуючи при цьому порядок їх розрахунку [34, дод. 3].

Розділ 2. Процесуальні засади контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

Відомості про основні види діяльності підприємства, його частку на ринку

| | | |
|--|--|--|
| | Учасник концентрації | (потрібне вказати позначкою «+») |
| | Особа, пов'язана з учасником концентрації відносно контролю господарської діяльності | |

Загальна характеристика підприємства

Код за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України (ЄДРПОУ)

| | |
|---|--|
| 1 | |
|---|--|

Повне та скорочене найменування українською мовою

| | |
|---|--|
| 2 | |
|---|--|

Повне та скорочене найменування російською мовою

| | |
|---|--|
| 3 | |
|---|--|

Повне та скорочене найменування англійською мовою

| | |
|---|--|
| 4 | |
|---|--|

Поштовий індекс

| | |
|---|--|
| 5 | |
|---|--|

Відділення зв'язку

| | |
|---|--|
| 6 | |
|---|--|

Область

Район

Місто (село) Район міста

| | | | |
|---|--|--|--|
| 7 | | | |
|---|--|--|--|

Вулиця

Будинок

Корпус

Квартира

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| 8 | | | | |
|---|--|--|--|--|

| | | | | | |
|-------------------|---|--|------------|----|--|
| Телефон: основний | 9 | | додатковий | 10 | |
|-------------------|---|--|------------|----|--|

| | | | | | |
|--------------------|----|--|------------|----|--|
| Телефакс: основний | 11 | | додатковий | 12 | |
|--------------------|----|--|------------|----|--|

| | | | | | |
|----------|----|--|--------|----|--|
| Телетайп | 13 | | Телекс | 14 | |
|----------|----|--|--------|----|--|

| | | | | | |
|-----------------|----|--|--|--|--|
| Форма власності | 15 | | | | |
|-----------------|----|--|--|--|--|

| | | | | | |
|------------------|----|--|--|--|--|
| Орган управління | 16 | | | | |
|------------------|----|--|--|--|--|

| | | |
|--|----|--|
| Ознака особи (фізична – 0; юридична –1; без права юр. особи – 2) | 17 | |
|--|----|--|

| | | |
|---|----|--|
| Форма господарської діяльності (госпрозрахунок -0; бюджетна –1) | 18 | |
|---|----|--|

| | | |
|--|----|--|
| Кількість підрозділів (відділень, філій, дочірніх підприємств) | 19 | |
|--|----|--|

| | | |
|---|----|--|
| Підрозділ (відділення, філія, дочірнє підприємство) (1–так) | 20 | |
|---|----|--|

| | |
|----|--|
| 21 | Керівник (прізвище, ім'я, по батькові) |
|----|--|

Найменування органу, який провів реєстрацію (перереєстрацію)

| | |
|----|--|
| 22 | |
|----|--|

| | | |
|-------------------------|----|--|
| Дата реєстрації - Ч/М/Р | 23 | |
|-------------------------|----|--|

| | | |
|---------------|----|--|
| Номер рішення | 24 | |
|---------------|----|--|

| | | | | | |
|---------------------|----|--|---------------|----|--|
| Код виду діяльності | 25 | | Код території | 26 | |
|---------------------|----|--|---------------|----|--|

| | | |
|-----------------------------|----|--|
| Організаційно-правова форма | 27 | |
|-----------------------------|----|--|

Рис. 2.1.2. Загальна характеристика підприємства

Таблиця 2.1.8

Характеристика діяльності підприємства на загальнодержавному ринку

| Рік | Код товару за ДКПП | Код товару – товарної групи за УКТ ЗЕД | Найменування товару (товарної групи) | Одиниця виміру* | Обсяг виробництва | | Частка від виробництва, % гр. 7 : гр. 6 x 100% | Експорт | | Імпорт | Обсяг ринку гр. 6 - гр. 9 + гр. 11 | Частка підприємства на ринку, % (гр. 7 – гр. 10) : гр. 12 x 100% |
|-----|--------------------|--|--------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|--|------------|-----------------|--------|------------------------------------|--|
| | | | | | по Україні | по підприємству | | по Україні | по підприємству | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |

* Графа заповнюється таким чином: чисельник – у фізичних одиницях, знаменник – у вартісному вираженні. У разі відсутності фізичних одиниць виміру в чисельнику ставиться прочерк (-).

Таблиця 2.1.9

Перелік основних конкурентів підприємства на загальнодержавному ринку

| Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ | Найменування підприємства (підприємство, організаційно-правова форма) | Юридична адреса, телефон, телефакс | Код товару за ДКПП | Код товару (товарної групи) за УКТ ЗЕД | Найменування товару (товарної групи) |
|--------------------------------|---|------------------------------------|--------------------|--|--------------------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |

Таблиця 2.1.10

Характеристика діяльності основних споживачів, постачальників підприємства на загальнодержавному ринку

| Рік | Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ | Найменування підприємства (підприємство, організація, організаційно-правова форма) | Юридична адреса, телефон, телефакс | Код товару за ДКПП | Код товару (товарної групи) за УКТ ЗЕД | Одиниця виміру* | Найменування товару (товарної групи) | Обсяг споживання | Обсяг постачання |
|-----|--------------------------------|--|------------------------------------|--------------------|--|-----------------|--------------------------------------|------------------|------------------|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

Таблиця 2.1.11

Характеристика діяльності підприємства на регіональному ринку

| Рік | Код товару за ДКПП | Код товару (товарної групи) за УКТ ЗЕД | Найменування товару (товарної групи) | Обсяг виробництва | | Одиниця виміру* | Частка підприємства на ринку, % гр. 6 : гр. 5 x 100 % | Географічні межі товарного ринку |
|-----|--------------------|--|--------------------------------------|--------------------------|-----------------|-----------------|---|----------------------------------|
| | | | | по регіону (обсяг ринку) | по підприємству | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

* Графа заповнюється таким чином: чисельник – у фізичних одиницях, знаменник – у вартісному вираженні. У разі відсутності фізичних одиниць виміру в чисельнику ставиться прочерк (–).

Таблиця 2.1.12

Перелік основних конкурентів підприємства на регіональному ринку

| Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ | Найменування підприємства (підпорядкованість, організаційно-правова форма) | Юридична адреса, телефон, телефакс | Код товару за ДКПП | Код товару (товарної групи) за УКТ ЗЕД | Найменування товару (товарної групи) |
|--------------------------------|--|------------------------------------|--------------------|--|--------------------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |

Таблиця 2.1.13

Характеристика діяльності основних споживачів, постачальників підприємства на регіональному ринку

| Рік | Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ | Найменування підприємства (підпорядкованість, організаційно-правова форма) | Юридична адреса, телефон, телефакс | Код товару за ДКПП | Код товару (товарної групи) за УКТ ЗЕД | Найменування товару (товарної групи) | Одиниця виміру* | Обсяг споживання | Обсяг постачання | Географічні межі товарного ринку |
|-----|--------------------------------|--|------------------------------------|--------------------|--|--------------------------------------|-----------------|------------------|------------------|----------------------------------|
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

* Графа заповнюється таким чином: чисельник – у фізичних одиницях, знаменник – у вартісному вираженні. У разі відсутності фізичних одиниць виміру в чисельнику ставиться прочерк (-).

Розділ 2. Процесуальні засади контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

8. Списки осіб, які входять до складу керівних органів. За кожною особою надається інформація щодо інших суб'єктів господарювання, до складу спостережних рад чи виконавчих, контрольних органів яких вона входить, із зазначенням займаних посад за наведеною у табл. 2.1.14 формою:

Таблиця 2.1.13

Списки фізичних осіб, які входять до складу спостережної ради чи виконавчого, контрольного органів, виконують обов'язки керівника, заступника керівника, головного бухгалтера учасників заявленої концентрації та фізичних осіб, пов'язаних з учасниками концентрації

| Прізвище, ім'я, по батькові ¹ | Адреса, телефон, телефакс серія, номер документа, що посвідчує особу, ким та коли виданий | Перелік суб'єктів господарювання, їх коди за ЄДРПОУ | Перелік займаних посад |
|--|---|---|------------------------|
| | | | |

9. Список афілійованих осіб, тобто дієздатних фізичних осіб, що є чоловіком (дружиною), батьками, дітьми, братами, сестрами фізичних осіб, які входять до складу суб'єктів господарювання – учасників концентрації, за формою, наведеною у табл. 2.1.14.

Таблиця 2.1.14

Список дієздатних фізичних осіб, що є чоловіком (дружиною), батьками, дітьми, братами, сестрами фізичних осіб, які входять до складу суб'єктів господарювання – учасників концентрації

| Прізвище ім'я, по батькові | Місце проживання, документ, що засвідчує особу (назва, серія, номер, інші реквізити, ким, коли виданий) | Особа, з якою пов'язана | Характеристика зв'язку між особами | Суб'єкт господарювання, стосовно якого наявний вплив | Характер впливу особи на суб'єкт господарювання |
|----------------------------|---|-------------------------|------------------------------------|--|---|
| | | | | | |

¹ Наводиться прізвище, ім'я і по батькові усіх керівних осіб, які займають відповідні посади у кожному із суб'єктів господарювання–учасників концентрації чи у пов'язаних з ними суб'єктах господарювання.

- У першому стовпчику вказуються особи, які пов'язані з учасниками концентрації;
 - у другому стовпчику зазначається їх постійне місце проживання;
 - у третьому стовпчику зазначається прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи – учасника концентрації, з числа осіб, зазначених у першому стовпчику табл. 2.1.13;
 - у четвертому стовпчику вказується характер взаємозв'язку між особами (наприклад, чоловік, дружина, батько, мати, брат, сестра, син, донька та ін.);
 - у п'ятому стовпчику для суб'єкта господарювання – юридичної особи зазначається найменування та код за ЄДРПОУ; для суб'єкта господарювання – фізичної особи зазначається ПІБ фізичної особи та її ідентифікаційний номер (у разі наявності);
 - варіантами заповнення шостого стовпчика є:
 - володіння активами (зазначається відсоток активів);
 - володіння корпоративними правами (зазначається відсоток голосів у вищому органі управління суб'єкта господарювання внаслідок цих прав);
 - володіння іншими правами, що забезпечують участь у формуванні органів управління суб'єкта господарювання (зазначається характер прав; відсоток голосів в органах управління суб'єкта господарювання, що забезпечуються внаслідок цих прав);
 - заміщення керівних посад (зазначається посада);
 - та ін. [34, дод. 4].
10. Економічне обґрунтування концентрації, що містить інформацію щодо мети концентрації; очікуваних результатів щодо кожного учасника концентрації; впливу концентрації на відповідні товарні ринки з урахуванням присутності реальних та потенційних конкурентів, тенденцій зміни попиту та пропозиції, насичення товарних ринків; зміни споживчих якостей товарів; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на

зовнішніх ринках; економічних та фінансових наслідків концентрації, які можуть знайти відображення у зміні собівартості, ціни, прибутку. За наявності ознак монополізації певного товарного ринку чи суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку або у значній його частині до економічного обґрунтування додаються бізнес-план на середньостроковий (2 – 3 роки) період розвитку суб'єктів господарювання на цьому ринку, оцінка негативного ефекту від обмеження конкуренції та позитивного ефекту для суспільних інтересів шляхом:

- удосконалення виробництва, придбання або реалізації товару;
 - техніко-технологічного, економічного розвитку;
 - розвитку малих або середніх підприємств;
 - оптимізації експорту чи імпорту товарів;
 - розроблення та застосування уніфікованих технічних умов або стандартів на товари;
 - раціоналізації виробництва тощо [34, дод. 1].
11. Письмові підтвердження повноважень представників учасників концентрації (у формі договору-доручення чи довіреності з обов'язковим зазначенням того, що ризики негативних наслідків, пов'язаних з переглядом органом АМКУ рішення, прийнятого на підставі поданої представником недостовірної інформації, а також відповідальність за подання такої інформації несуть учасники концентрації, які призначили представника, або їх правонаступники).
 12. Копія балансу суб'єкта господарювання, що набуває частки (акції, паї), станом на кінець останнього звітного кварталу, що передусє даті подання заяви.
 13. Стосовно підприємств, які приватизуються, подаються копії: плану приватизації об'єкта; плану розміщення акцій; акта оцінки вартості майна.
 14. Стосовно іноземних суб'єктів господарювання подаються виписки з торговельних (банківських) реєстрів країн, де офіційно зареєстровано головні органи управління цих суб'єктів;

15. Компакт-диск з можливістю одноразового запису, на якому розміщено електронні версії заяви, економічного обґрунтування концентрації, інформації та відомостей, передбачених пунктами 6–9 наведеного вище переліку, підготовлені за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення [34, р. 3].

Таке програмне забезпечення, а також інструкції з його установки і використання розміщені на офіційному веб-сайті АМКУ (<http://www.amc.gov.ua>) та є доступними і безкоштовними для використання заявниками чи їх представниками у випадках подання ними заяв про надання дозволу на концентрацію або попередніх висновків стосовно концентрації.

Інформація та відомості, що подаються в електронному вигляді, мають відповідати інформації та відомостям, що подаються у письмовому вигляді. Відповідність інформації та відомостей у письмовому та електронному вигляді підтверджується відповідним записом у заяві.

У разі необхідності в учасників концентрації можуть бути додатково затребувані:

- копії остаточних або останніх варіантів усіх документів, на основі яких здійснюється концентрація (договір між сторонами, заявка на придбання пакета акцій, заявка на участь у торгах тощо);
- копії форм фінансової та статистичної звітності всіх сторін – учасниць концентрації за підсумками двох останніх фінансових років і за звітний період поточного року;
- витяг з річних інвентаризаційних відомостей про частки (акції, паї) у майні інших суб'єктів господарювання, якими володіє, управляє (користується) учасник концентрації;
- перелік суб'єктів господарювання, які володіють або управляють (користуються) частками (акціями, паями) учасника концентрації, та перелік суб'єктів господарювання, у яких учасник концентрації володіє або управляє (користується) частками (акціями, паями);
- додаткові відомості про джерела коштів для придбання або виконання інвестиційних зобов'язань та (або) умови

- фінансової підтримки для здійснення придбання (довідки банків, кредитні угоди, гарантійні зобов'язання тощо);
- інша інформація, необхідна для розгляду заяви (справи), у межах компетенції АМКУ, визначеної Законом України «Про Антимонопольний комітет України».

Комплект документів, що додаються до заяви, має бути складений у зазначеному порядку, мати суцільну нумерацію та бути підшитий у папці-швидкозшивачі. Документи, викладені на двох і більше аркушах, повинні бути пронумеровані, прошиті і скріплені печаткою. Кожен із документів переліку підписує заявник, що засвідчується печаткою. Обов'язково зазначаються прізвище, посада, місце роботи, контактний телефон того, хто готував відповіді на питання відповідного розділу, а також дати закінчення підготовки відомостей.

Заява вважається прийнятою до розгляду після 15 днів з дня її надходження, якщо протягом цього часу державний уповноважений Антимонопольного комітету України не повернув заявнику заяву із повідомленням про те, що вона та / або додатні до неї документи не відповідають встановленим Антимонопольним комітетом України вимогам і це перешкоджає її розгляду.

2.2. Визначення відносин контролю між суб'єктами господарювання

Дослідження та визначення контролю для цілей захисту конкуренції у ході реалізації концентрації суб'єктів господарювання здійснюється стосовно відносин між двома особами. Відносини кожної з цих двох осіб із будь-якою третьою особою послідовно аналізуються як відносини між двома особами, визначаючи ступінь їх взаємозв'язку та взаємозалежності. При цьому *пов'язаними особами вважаються* юридичні та/або фізичні особи, які спільно або узгоджено здійснюють господарську діяльність, у тому числі спільно або узгоджено впливають на господарську діяльність іншої особи.

Пов'язані особи є ключовими суб'єктами відносин *контролю*, що виявляється у вигляді вирішального впливу однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб, зокрема завдяки:

- ⇒ праву володіння чи користування всіма активами суб'єкта господарювання чи їх значною частиною;
- ⇒ праву, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління суб'єкта господарювання;
- ⇒ укладенню договорів і контрактів, які дають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання;
- ⇒ заміщенню посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особою, яка вже обіймає одну чи кілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання;
- ⇒ обійманню більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів суб'єкта господарювання особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншому суб'єкті господарювання

Вирішальний вплив – це можливість однієї чи декількох пов'язаних осіб приймати рішення стосовно господарської діяльності іншої особи, які впливають на загальні умови участі суб'єкта господарювання у товарному обороті [26, р. 2]. До таких рішень можна віднести рішення щодо:

- ✓ встановлення цін;
- ✓ асортименту товарів;
- ✓ обсягів попиту та пропозиції, обсягів реалізації товарів чи їх придбання;
- ✓ обсягів інвестування;

- ✓ вибору цільових ринків для входження чи розширення присутності фірми;
- ✓ напрямів техніко-технологічного розвитку;
- ✓ джерел постачання;
- ✓ кола продавців, покупців або споживачів;
- ✓ укладання угод;
- ✓ умов прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань.

Крім того, свідченням наявності у суб'єкта господарювання вирішального впливу може вважатися можливість однієї особи не допускати прийняття іншою особою перерахованих рішень.

Першим кроком дослідження відносин контролю є визначення кола осіб:

- ⇒ стосовно яких досліджуваний суб'єкт господарювання має вирішальний вплив;
- ⇒ які (у тому числі спільно) стосовно досліджуваного суб'єкта господарювання мають вирішальний вплив (рис. 2.2.1).

Вирішальний вплив однієї особи на іншу виникає тоді, коли:

- ⇒ одна особа стосовно іншої
 - володіє чи управляє всіма активами чи їх значною частиною, зокрема часткою у статутному фонді у розмірі більше ніж 50 %;
 - має більше ніж 50 % голосів у вищих органах управління;
 - має повноваження призначати керівника, заступника керівника або більше ніж 50 % членів спостережної ради чи виконавчого, контрольного органу;
 - має право одержувати не менше 50 % прибутку, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання.

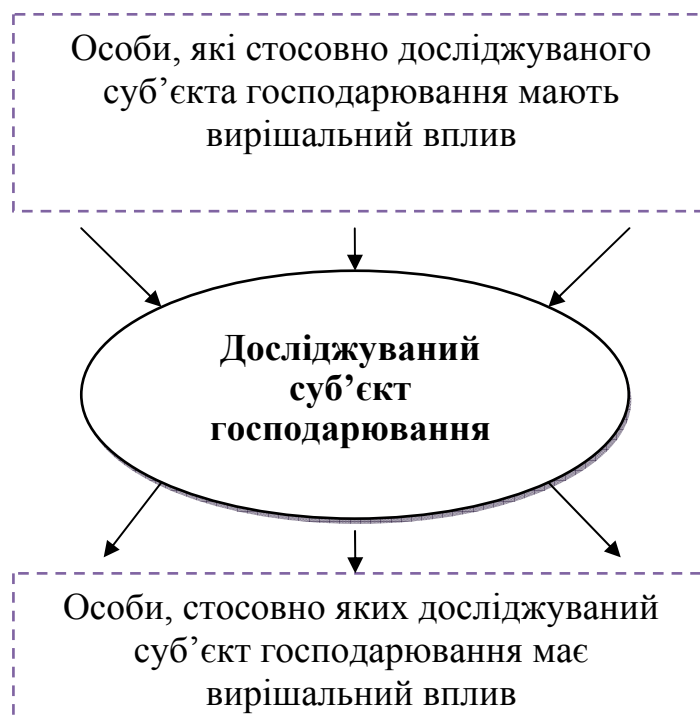


Рис. 2.2.1. Схема об'єктів дослідження відносин контролю

Якщо значення цих показників коливатимуться у проміжку 25 % – 50 %, вважатиметься, що вирішальний вплив може виникати за сприятливості інших змінних.

⇒ особи – суб'єкти господарювання:

- прямо або опосередковано підпорядковані іншій особі згідно з правами, зафіксованими в установчих документах або угодах, зокрема про довірче управління, спільну діяльність, оренду, лізинг, фінансову підтримку, про створення суб'єкта господарювання;
- характеризуються наявністю особистої унії (переплетених директоратів).

Для з'ясування наявності чи відсутності вирішального впливу у відносинах між суб'єктами господарювання органами Антимонопольного комітету здійснюється аналіз таких документів:

- ✓ установчих документів та змін до них;

Розділ 2. Процесуальні засади контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

- ✓ протоколів ведення та рішень установчих і загальних зборів господарських товариств, рішень учасників або власників підприємств у іншому вигляді;
- ✓ документів про функції та компетенцію виконавчих органів господарських товариств, які покладено на ці органи загальними зборами господарських товариств;
- ✓ документів про персональний склад спостережної ради, правління, інших наглядових та виконавчих органів господарських товариств та порядок його формування;
- ✓ документів ревізійної комісії господарських товариств, інших наглядових органів;
- ✓ угод цього підприємства, об'єднання підприємств з юридичними та/або фізичними особами та документів про їх виконання;
- ✓ документів перевірок фінансової діяльності підприємства (об'єднання підприємств);
- ✓ документів про облік та звітність підприємства (об'єднання підприємств);
- ✓ зобов'язань [зокрема умов фінансової підтримки підприємства (об'єднання підприємств) за переліком вексельних зобов'язань (за умовами погашення векселів)];
- ✓ основних напрямів, планів діяльності підприємства (об'єднання підприємств) та документів про їх виконання;
- ✓ директивних та розпорядчих документів органів управління та посадових осіб підприємства (об'єднання підприємств) та документів про їх фактичне виконання;
- ✓ пояснень посадових осіб;
- ✓ інших підтвердних документів щодо можливості вирішального впливу на господарську діяльність підприємства (об'єднання підприємств) [26, р. 3].

За необхідності аналізу підлягає практика господарських операцій суб'єктів господарювання за відповідний період.

Алгоритм дослідження суб'єктів господарювання з метою виявлення відносин контролю на основі аналізу наведених вище даних передбачає послідовне проходження таких кроків:

1. Визначення обсягу та структури активів особи, стосовно якої визначаються відносини контролю.
2. Визначення осіб, які мають права володіння та користування цими активами в цілому або їх частинами, зміст та обсяг цих прав володіння і користування.
3. Встановлення складу органів управління юридичної особи та порядку їх формування.
4. Виявлення та аналіз укладених договорів, які дають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління юридичної особи.
5. Встановлення осіб, які займають керівні посади та суміщають їх з аналогічними посадами в інших юридичних особах, аналіз їх повноважень.
6. Складання переліку прав, що дозволяють призначати більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів юридичної особи особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншій юридичній особі.
7. Визначення переліку інших умов вирішального впливу на господарську діяльність особи, зокрема таких, що виникають із зобов'язань, у тому числі з торговельних зобов'язань, зобов'язань фінансової підтримки, умов погашення векселя тощо.
8. Складання переліку осіб, що мають (або можуть мати) інші можливості вирішального впливу щодо особи, стосовно якої визначаються відносини контролю із зазначенням прав, повноважень, зобов'язань, домовленостей, інших засобів досягнення цих можливостей [26, р. 3].

Якщо за результатами дослідження встановлюється наявність відносин контролю між юридичними особами, то подальший аналіз цих відносин не здійснюється. Наступним кроком є встановлення відносин контролю щодо інших осіб, які пов'язані із досліджуваною особою відносинам контролю. Так, у разі висновку про наявність контролю однієї особи над іншою особою, що здійснює господарську діяльність,

з'ясовується питання, чи є ця контролююча особа підконтрольною іншим особам.

Контролююча особа – юридична чи фізична особа, що чинить або може чинити вирішальний вплив на господарську діяльність іншої особи [26, р. 2].

Якщо вирішальний вплив на господарську діяльність певної особи однаковою мірою одночасно чинять або можуть чинити дві чи більше осіб, зокрема пов'язаних осіб, кожна з них розглядається як контролююча особа.

У разі, якщо контролююча особа є водночас підконтрольною іншій особі, вважається, що остання здійснює (може здійснювати) вирішальний вплив на первісно досліджуваного суб'єкта господарювання, утворюючи ланцюжок контролю.



Рис. 2.2.2 Контролююча особа



Рис. 2.2.3 Ланцюжок контролю

Ланцюжок контролю – група фізичних та/або юридичних осіб, поєднаних відносинами контролю, кожний із членів якої є контролюючою або підконтрольною особою стосовно лише одного іншого члена групи [26, р. 2].

Визначення відносин контролю між суб'єктами господарювання буде відбуватися до тих пір, доки не буде встановлено головну особу у відповідному ланцюжку контролю або не буде встановлено наявності замкнутого ланцюжка контролю. *Замкнутий ланцюжок контролю* – це ланцюжок контролю, в якому відсутня головна особа і кожен із членів є підконтрольним іншому члену/кільком членам цього ж ланцюжка контролю (рис. 2.2.4).

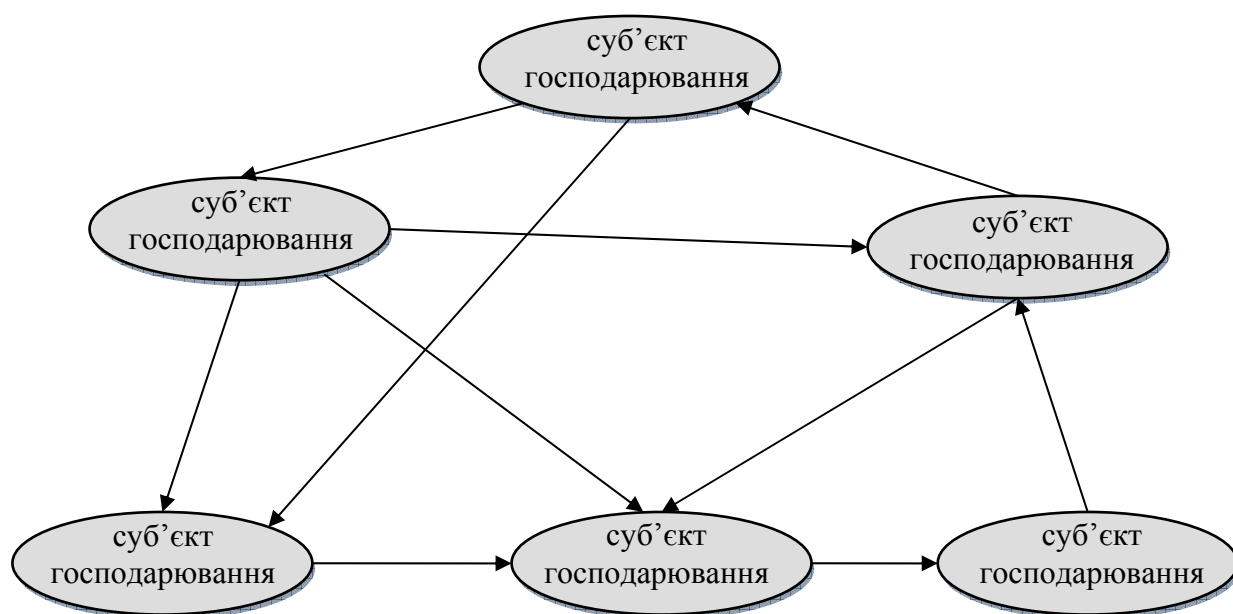


Рис. 2.2.4. Замкнутий ланцюжок контролю

Після виявлення головної особи у ланцюжку контролю встановлюються усі ланцюжки контролю, до яких належить відповідна головна особа, та поєднуються в єдину систему, що має назву мережа контролю. *Мережа контролю* – це сукупність ланцюжків контролю, що мають спільну контролюючу особу (спільних контролюючих осіб) у ланцюжку контролю [26, р. 2].

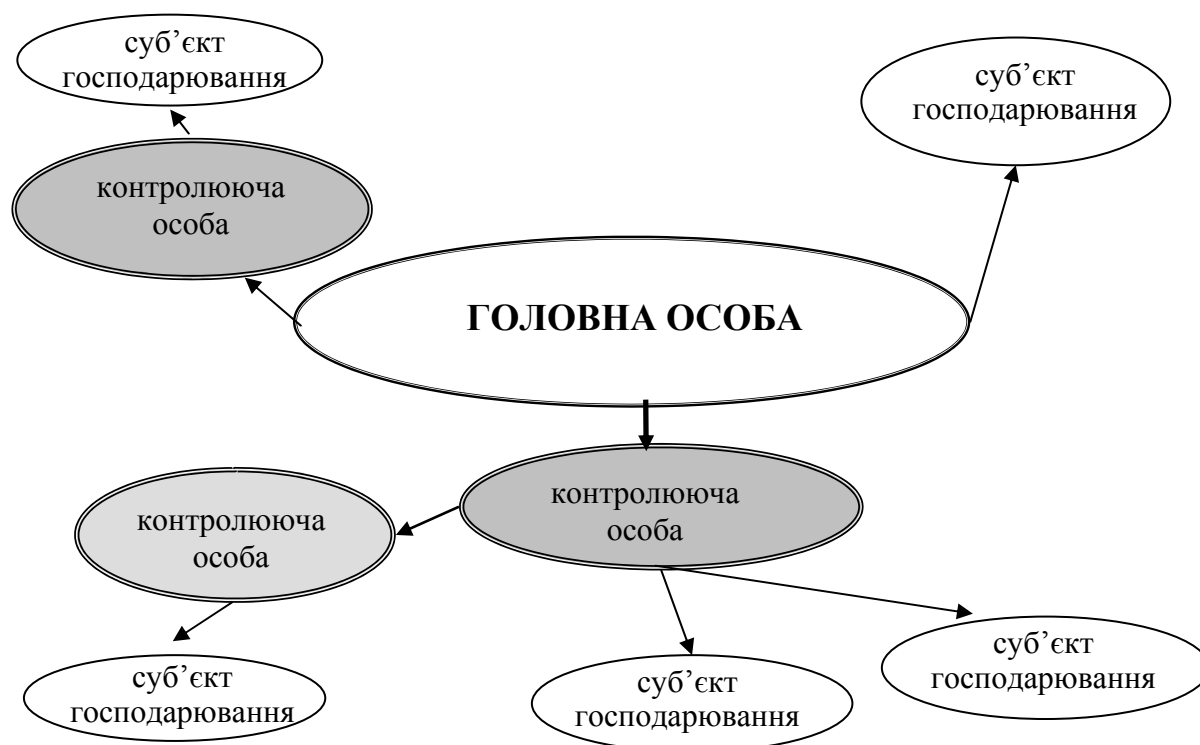


Рис.2.2.5. Мережа контролю

У разі встановлення замкнутого ланцюжка контролю при визначенні мережі контролю виявляються всі інші ланцюжки контролю, в яких будь-які члени відповідного замкнутого ланцюжка контролю є контролюючими або підконтрольними особами.

Сукупність осіб – суб'єктів господарювання, що здійснюють господарську діяльність і належать до однієї мережі контролю, складає *єдиний суб'єкт господарювання як групу осіб*.

2.3. Розгляд заяв та справ про концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання. Рішення у справах

Перш ніж звернутися до Антимонопольного комітету України із заявою про надання дозволу на узгоджені дії чи концентрацію заявники мають право звернутися до АМКУ

для отримання *попередніх висновків* стосовно запланованої концентрації чи узгоджених дій. Строк розгляду заяв про надання попередніх висновків стосовно концентрації, узгоджених дій становить один місяць. Одержання попередніх висновків стосовно концентрації, узгоджених дій не звільняє учасників узгоджених дій, учасників концентрації, органи влади, органи місцевого самоврядування, органи адміністративно-господарського управління та контролю від необхідності звернутися до відповідних органів Антимонопольного комітету України із заявою про надання дозволу на ці дії, однак дозволяє в окремих випадках заощадити кошти на нотифікацію концентраційної угоди. Адже за подання заяв про надання дозволу на концентрацію, узгоджені дії, а також надання попередніх висновків з цих питань із заявників стягується плата:

- із заяв про надання дозволу на концентрацію – у розмірі 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- із заяв про надання дозволу на узгоджені дії – у розмірі 150 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- із заяв про надання попередніх висновків стосовно узгоджених дій, концентрації – у розмірі 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [9, ст. 34].

Попередні висновки АМКУ надаються у формі листа, в якому зазначається про:

- ⇒ можливість надання дозволу на концентрацію, узгоджені дії;
- ⇒ можливість відмови у наданні дозволу на концентрацію, узгоджені дії;
- ⇒ необхідність чи відсутність необхідності одержання дозволу на концентрацію, узгоджені дії;
- ⇒ недостатність інформації для будь-якого висновку.

Відповідно, якщо у попередніх висновках АМКУ вказано про відсутність потреби у нотифікації угоди або високу ймовірність заборони концентрації, тоді різниця в оплаті за

подання заяви про надання дозволу та заяви про надання попередніх висновків – 220 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян у випадку концентрації та 70 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян у випадку узгоджених дій – залишиться у бюджеті заявника [9, ст. 29].

Органи Антимонопольного комітету України **розглядають заяву про надання дозволу на концентрацію** протягом тридцяти днів, а на узгоджені дії – протягом трьох місяців з дня прийняття її до розгляду відповідним органом Антимонопольного комітету України. Заява про зміни в узгоджених діях, на які було отримано дозвіл органу Антимонопольного комітету України, що не змінюють кола учасників і не поширюються на інші товарні ринки, розглядається органами Антимонопольного комітету України протягом тридцяти днів.

Заява залишається без розгляду у випадку надходження від заявника клопотання про відкликання заяви, про що приймається розпорядження відповідних органів Антимонопольного комітету України. Заява, залишена без розгляду, не позбавляє заявника права звернутися до Антимонопольного комітету України, його територіального відділення з повторною заявою.

Якщо протягом зазначеного вище строку розгляду заяви органи Антимонопольного комітету України не розпочали розгляду справи про концентрацію чи узгоджені дії, рішення про надання дозволу на ці дії вважається прийнятим. Днем прийняття такого рішення вважається останній день строку розгляду заяви [9, ст. 26–28].

У разі виявлення підстав для заборони концентрації, узгоджених дій, а також у разі необхідності проведення складного поглибленого дослідження чи експертизи відповідні органи Антимонопольного комітету України розпочинають **розгляд справи про концентрацію чи узгоджені дії**, про що приймається розпорядження та письмово повідомляється особа, яка подала заяву. Разом із повідомленням про початок розгляду справи надсилається перелік інформації, яку заявник

повинен надати для прийняття органами Антимонопольного комітету України рішення у справі. Строк розгляду справи про концентрацію чи узгоджені дії не повинен перевищувати трьох місяців. Перебіг строку починається з дня подання заявником (заявниками) у повному обсязі інформації та отримання висновку експерта, якщо призначалася експертиза. Якщо протягом строку розгляду справи органами Антимонопольного комітету України рішення не прийнято, вважається, що на концентрацію чи узгоджені дії надано дозвіл. Днем прийняття рішення про надання дозволу вважається останній день строку розгляду справи.

Розгляд справи зупиняється у разі неможливості її розгляду до вирішення органом Антимонопольного комітету України, господарським судом пов'язаної з нею іншої справи або до вирішення державним органом пов'язаного з нею іншого питання та на час проведення експертизи. Про зупинення розгляду справи та його поновлення органами Антимонопольного комітету України приймається розпорядження, про що повідомляється заявнику. Органи Антимонопольного комітету України поновлюють розгляд справи після усунення обставин, які зумовили його зупинення.

У розгляді заяв, справ можуть брати участь треті особи, якщо рішення органів Антимонопольного комітету України може суттєво зачепити їх права та інтереси. Питання про залучення до участі у розгляді справи третіх осіб вирішується органами Антимонопольного комітету України. Про залучення третьої особи органами Антимонопольного комітету України приймається розпорядження, про що повідомляються особи, які беруть участь у справі [9, ст. 30].

За результатами розгляду справ про концентрацію, узгоджені дії приймається рішення:

Антимонопольним комітетом України щодо:

- надання дозволу на концентрацію;
- погодження установчих документів господарських товариств, об'єднань чи змін до них;
- заборони концентрації;

- надання дозволу на узгоджені дії;
- заборони узгоджених дій.

Адміністративною колегією Антимонопольного комітету України про:

- надання дозволу на концентрацію;
- погодження установчих документів господарських товариств, об'єднань чи змін до них;
- надання дозволу на узгоджені дії, крім дозволів на узгоджені дії, що здатні призвести до незначного обмеження конкуренції, одночасно сприяючи вдосконаленню виробництва, придбанню або реалізації товару, техніко-технологічному, економічному розвитку, розвитку малих або середніх підприємств, оптимізації експорту чи імпорту товарів, розробленню та застосуванню уніфікованих технічних умов або стандартів на товари, раціоналізації виробництва.

Державним уповноваженим Антимонопольного комітету України, відповідною адміністративною колегією територіального відділення Антимонопольного комітету України:

- про надання дозволу на узгоджені дії, крім дозволів, що здатні призвести до незначного обмеження конкуренції, одночасно сприяючи позитивним соціально-економічним ефектам [9, ст. 31].

Рішення органів Антимонопольного комітету України про надання дозволу на концентрацію, узгоджені дії може бути обумовлено виконанням їх учасниками певних вимог і зобов'язань, які усувають або пом'якшують негативний вплив концентрації, узгоджених дій на конкуренцію – так званих компенсаційних умов. *Компенсаційні умови* – додаткові зобов'язання, якими обумовлюється надання дозволу на концентрацію чи узгоджені дії, що в іншому разі могли б призвести до обмеження, усунення або спотворення конкуренції на ринку чи в економіці в цілому. Компенсаційні умови використовуються тоді, коли концентрація (узгоджені дії) за

участю певних суб'єктів господарювання, крім негативних ефектів монополізації, можуть згенерувати деякі супутні позитивні ефекти для суспільних інтересів, наприклад, обумовити підвищення конкурентоспроможності виробництва, галузі, економіки, підвищення рівня зайнятості населення депресивного регіону тощо. Завданням компенсаційних умов є обмеження ринкової влади суб'єкта господарювання, утвореної або посиленої внаслідок реалізації концентрації (узгоджених дій).

Розглянемо справу щодо концентрації компаній Procter&Gamble C^o. (США) та Wella AG (ФРН), проведену Європейською комісією у 2003 р. Заявлена концентрація здійснювала вплив на ряд ринків, на яких Procter&Gamble C^o і Wella AG конкурували між собою до нотифікації концентрації. До таких ринків належить ринок декоративної косметики, ринок парфумів, ринок засобів догляду за волоссям, який у свою чергу поділяють на ринки шампунів, кондиціонерів для волосся, засобів фіксації зачіски та фарб для волосся. З огляду на високу концентрацію ринку засобів догляду за волоссям у порівнянні з іншими ринками увага Єврокомісії була сконцентрована саме на ньому. У ході дослідження з'ясовано, що в Австрії, Греції, Нідерландах, Португалії та Сполученому Королівстві Великобританії та Північній Ірландії сукупна ринкова частка учасників концентрації після реалізації угоди коливатиметься від 30% до 40%, а основними конкурентами новоутвореної компанії стануть потужні L'Oreal, Unilever, Henkel, Johnson & Johnson, KAO/Guhl, Sara Lee та Beiersdorf. Що ж до ринків Ірландії, Норвегії та Швеції, то у цих країнах концентрація призводила до формування нових ринкових лідерів та здобуття ними ринкової влади (табл. 2.3.1 – 2.3.4).

Таблиця 2.3.1

**Структура ринку шампуню в окремих країнах ЄС,
2001–2002 рр., %**

| Країна | Назва компанії | | | | |
|----------|------------------|-------|---------------------------|---------|----------|
| | Procter & Gamble | Wella | Сукупна частка P&G+ Wella | L'Oreal | Unilever |
| Ірландія | 25–35 | 0–10 | 40–50 | 10–20 | 10–20 |
| Норвегія | 30–40 | 10–20 | 45–55 | 15–25 | 15–25 |
| Швеція | 25–35 | 5–15 | 35–45 | 20–30 | 5–15 |

Таблиця 2.3.2

**Структура ринку кондиціонерів для волосся в окремих
країнах ЄС, 2001–2002 рр., %**

| Країна | Назва компанії | | | | |
|----------|------------------|-------|---------------------------|---------|----------|
| | Procter & Gamble | Wella | Сукупна частка P&G+ Wella | L'Oreal | Unilever |
| Ірландія | 3–40 | 5–15 | 40–50 | 10–20 | 5–15 |
| Норвегія | 25–35 | 10–20 | 45–55 | 20–30 | 5–25 |
| Швеція | – | – | 20–30 | – | – |

Таблиця 2.3.3

**Структура ринку засобів фіксації зачіски в окремих
країнах ЄС, 2001–2002 рр., %**

| Країна | Назва компанії | | | |
|----------|------------------|-------|---------------------------|---------|
| | Procter & Gamble | Wella | Сукупна частка P&G+ Wella | L'Oreal |
| Ірландія | 0–10 | 35–45 | 45–50 | 10–20 |
| Норвегія | 10–20 | 25–35 | 40–50 | 35–45 |
| Швеція | – | – | 25–35 | – |

Таблиця 2.3.4

**Структура ринку фарб для волосся в окремих країнах ЄС,
2001–2002 рр., %**

| Країна | Назва компанії | | | | |
|----------|------------------|-------|---------------------------|---------|--------|
| | Procter & Gamble | Wella | Сукупна частка P&G+ Wella | L'Oreal | Henkel |
| Ірландія | 35–45 | 10–20 | 50–60 | 30–40 | 0–10 |
| Норвегія | – | – | 20–30 | – | – |
| Швеція | – | – | 20–30 | – | – |

Із наведених таблиць видно, що загроза домінування у результаті концентрації виникає на ринках шампунів Ірландії, Норвегії та Швеції, ринках кондиціонерів для волосся Ірландії та Норвегії, ринках засобів фіксації зачіски Ірландії та Норвегії і на ринку фарб для волосся Ірландії.

При цьому входження на зазначені ринки є ускладненим з огляду на високу вартість впровадження нового продукту, що складає близько 10–35 млн євро та потребує не менше 3 років.

На підставі цього Європейською комісією 30 липня 2003 р. прийнято рішення про надання дозволу на поглинання компанією Procter & Gamble компанії Wella AG за умови виконання учасниками концентрації таких зобов'язань:

- 1) надання учасниками концентрації ексклюзивної ліцензії на 5 років (з наступним трирічним періодом утримання від конкуренції) третій особі на використання належної Procter & Gamble С^о торговельної марки «Herbal Essences» (шампуні, кондиționери для волосся, засоби фіксації зачіски та фарби для волосся) на території Ірландії, Норвегії та Швеції;
- 2) надання учасниками концентрації ексклюзивної ліцензії на 5 років (з наступним трирічним періодом утримання від конкуренції) третій особі на використання належних Procter & Gamble С^о торговельних

- марок «Loving Care», «Lasting Color», «Glints», «Borne Blonde» та «Highlights» (фарби для волосся) на території Ірландії;
- 3) надання ексклюзивної ліцензії на 5 років (з наступним трирічним періодом утримання від конкуренції) третій особі на використання належної Wella AG торговельної марки «Silvikrin» (засоби фіксації зачіски) на території Ірландії;
- 4) надання ексклюзивної ліцензії на 5 років (з наступним трирічним періодом утримання від конкуренції) третій особі на використання належної Wella AG торговельної марки «Catzy» (засоби фіксації зачіски) на території Норвегії [92].

Крім наведеного у прикладі зобов'язання відмовитися від експлуатації окремих торговельних марок на критичних ринках, компенсаційні умови також можуть стосуватися обмеження стосовно управління, користування чи розпорядження майном, зобов'язання суб'єкта господарювання здійснити відчуження майна тощо.

Якщо рішення про надання дозволу на концентрацію є безстроковим, то рішення про надання дозволу на узгоджені дії може бути надано на невизначений або конкретно визначений строк, який, як правило, не повинен перевищувати п'яти років.

Концентрація, узгоджені дії мають бути здійснені протягом року з дня прийняття рішення про надання дозволу, якщо більший строк не визначено у рішенні. Якщо концентрація, узгоджені дії у цей строк не здійснені, їх учасники повинні подати нову заяву про отримання дозволу органів Антимонопольного комітету України на концентрацію чи узгоджені дії.

Заявнику надсилається рішення, крім інформації з обмеженим доступом, а також визначеної відповідним державним уповноваженим, головою територіального відділення АМКУ інформації, розголошення якої може завдати шкоди інтересам інших осіб.

Органи Антимонопольного комітету України, які прийняли рішення, не мають права його скасувати або змінити, крім випадків, коли:

- ⇒ істотні обставини не були і не могли бути відомі органам Антимонопольного комітету України, що призвело до прийняття незаконного або необґрунтованого рішення;
- ⇒ рішення було прийнято на підставі недостовірної інформації, що призвело до прийняття незаконного або необґрунтованого рішення;
- ⇒ обставини, на підставі яких було прийняте рішення про надання дозволу на концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання, вже не існують;
- ⇒ наявні інші підстави, передбачені законами України;
- ⇒ а також у випадку невиконання учасниками концентрації узгоджених дій вимог і зобов'язань, якими було обумовлене рішення органів Антимонопольного комітету України щодо надання дозволу на концентрацію чи узгоджені дії.

Органи Антимонопольного комітету України, які прийняли рішення, можуть зупинити виконання рішення до закінчення його перегляду, про що письмово повідомляються особи, які беруть участь у справі.

Перегляд рішень у заявах, справах про концентрацію, узгоджені дії допускається:

- ⇒ протягом п'яти років з дня прийняття відповідного рішення у випадках недостатності чи недостовірності інформації, на основі якої було прийнято рішення;
- ⇒ протягом періоду дії рішення у разі зміни обставин, що обумовили прийняття рішення, чи в разі невиконання компаніями компенсаційних умов;
- ⇒ протягом трьох років у інших випадках, якщо інше не встановлено законом.

За результатами перегляду органи Антимонопольного комітету України можуть:

- залишити рішення без змін;

- змінити рішення;
- скасувати рішення;
- прийняти нове рішення.

У разі, якщо за результатами перегляду рішень Антимонопольний комітет України приймає рішення про заборону концентрації, державна реєстрація суб'єкта господарювання, створеного у результаті концентрації, скасовується у судовому порядку за позовом Антимонопольного комітету України [9, ст. 57–59].

Інформація про прийняті рішення за результатами розгляду заяв, справ про концентрацію, узгоджені дії може бути опублікована в «Офіційному віснику України», інших друкованих чи електронних засобах масової інформації або оприлюднена в інший спосіб.

У разі незгоди учасників концентрації з рішенням АМКУ та наявністю позитивного ефекту для суспільних інтересів зазначеної концентрації, здатного переважити негативні наслідки обмеження конкуренції, учасники концентрації можуть у тридцятиденний строк від дня прийняття рішення Антимонопольним комітетом України про заборону економічної концентрації звернутися до Кабінету Міністрів України із заявою про надання дозволу на відповідну концентрацію чи узгоджені дії.

Розгляд справи про концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання підлягає закриттю без прийняття рішення по суті у разі:

- ✓ надходження від заявника клопотання про відкликання заяви або про закриття розгляду справи;
- ✓ неподання заявником інформації у визначений органами Антимонопольного комітету України, головою його територіальних відділень строк, якщо відсутність такої інформації перешкоджає розгляду справи [9, ст. 32].

Закриття розгляду справи не позбавляє заявника права звернутися до Антимонопольного комітету України, його територіального відділення з новою заявою про надання згоди на узгоджені дії, концентрацію.

2.4. Відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції у сфері концентрації суб'єктів господарювання

Існує чотири види порушень законодавства, відповідальність за які передбачено у сфері контролю за концентрацією:

1. Відсутність своєчасного повідомлення про здійснення концентрації.
2. Здійснення концентрації, що призводить до запобігання, обмеження та спотворення конкуренції на ринку.
3. Невиконання рішень органів контролю за концентрацією.
4. Неподання, подання у неповному обсязі або подання недостовірної інформації.

Розглянемо кожну із груп порушень детальніше.

До першої групи порушень – відсутність своєчасного повідомлення про здійснення концентрації – відносять порушення, передбачені п. 5, п. 10 та п. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції»:

- ⇒ здійснення узгоджених дій до моменту отримання на них дозволу Антимонопольного комітету України, якщо необхідність отримання такого дозволу передбачена цим Законом;
- ⇒ недотримання умов звільнення від нотифікації концентрації фінансовими установами;
- ⇒ концентрація без отримання відповідного дозволу органів Антимонопольного комітету України, у разі, якщо наявність такого дозволу необхідна.

Друга група порушень є найбільш небезпечною, оскільки призводить до запобігання, обмеження та спотворення конкуренції на ринку. У ході здійснення концентрації такі порушення можуть виявлятися у:

- ⇒ зловживанні монопольним становищем, створеним внаслідок концентрації;
- ⇒ антиконкурентних узгоджених діях.

Третя група містить такі порушення:

- ⇒ порушення положень, погоджених з органами Антимонопольного комітету України установчих документів суб'єкта господарювання, створеного у результаті концентрації, якщо це призводить до обмеження конкуренції;
- ⇒ невиконання учасниками концентрації (узгоджених дій) компенсаційних умов, якими було обумовлене рішення про надання дозволу на концентрацію (узгоджені дії).

Четверта група стосується інформаційних порушень з боку учасників концентрації:

- ⇒ неподання інформації Антимонопольному комітету України, його територіальному відділенню у встановлені органими Антимонопольного комітету України, головою його територіального відділення чи нормативно-правовими актами строки;
- ⇒ подання інформації у неповному обсязі Антимонопольному комітету України, його територіальному відділенню у встановлені органими Антимонопольного комітету України, головою його територіального відділення чи нормативно-правовими актами строки;
- ⇒ подання недостовірної інформації Антимонопольному комітету України, його територіальному відділенню;
- ⇒ створення перешкод працівникам Антимонопольного комітету України, його територіального відділення у проведенні перевірок, огляду, вилученні чи накладенні арешту на майно, документи, предмети чи інші носії інформації.

За вчинення кожного із наведених порушень Законом України «Про захист економічної конкуренції», Кодексом про адміністративні правопорушення, Цивільним кодексом України та Господарським кодексом України передбачено відповідальність.

Основним видом юридичної відповідальності за порушення законодавства про захист економічної конкуренції є *штраф* – різновид адміністративно-правової відповідальності. При цьому необхідно зауважити, що, згідно із чинним законодавством України юридичні особи не є суб'єктами адміністративної відповідальності, проте у переважній більшості випадків до відповідальності за порушення законодавства про захист економічної конкуренції притягуються не фізичні, а юридичні особи.

Отже, специфіка застосування адміністративної санкції – штрафу за порушення правил конкуренції полягає у тому, що Закон України «Про захист економічної конкуренції» безпосередньо встановлює правове підґрунтя для застосування адміністративних санкцій за порушення законодавства про захист економічної конкуренції до суб'єктів господарювання та їхніх об'єднань.

При цьому існує три види штрафів: структурні, фіксовані та динамічні. *Структурні штрафи* являють собою певний відсоток доходу (виручки від реалізації, товарообігу) за останній фінансовий рік, що підлягає сплаті до державного (або місцевого) бюджету за вчинення порушення. Стаття 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачає застосування саме структурних штрафів у обсязі:

- до 5 % доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф для порушень першої та третьої груп;
- до 10 % доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф за порушення другої групи;
- до 1 % доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф за порушення четвертої групи [9, ст. 52].

За базу при обчисленні розміру штрафу береться сукупний дохід (виручка) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф, з урахуванням всіх юридичних та фізичних осіб, пов'язаних із ним відносинами контролю і, таким чином, визнаних єдиним суб'єктом господарювання відповідно до ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції». На підставі концепції розуміння суб'єкта господарювання як єдиної групи пов'язаних контролем юридичним осіб встановлюється солідарна відповідальність усіх юридичних осіб, які входять до такої групи.

Рекомендаційне роз'яснення Антимонопольного комітету України від 22 листопада 2002 р. № 22-08.4/01-5632 передбачає, що у разі виявлення порушення законодавства суб'єктом господарювання, який є групою осіб (наприклад, концентрація без отримання дозволу органів АМКУ, учасником якої є група компаній, пов'язаних відносинами контролю), суб'єкт юридичної відповідальності для застосування санкції у вигляді штрафу повинен визначатися з урахуванням таких ознак:

- ✓ суб'єкт господарювання, на якого може накладатися штраф і розмір доходу від реалізації якого повинен братися до уваги при визначенні штрафу, повинен був брати безпосередню участь у порушенні (вчинити певні протиправні дії або бездіяльність);
- ✓ суб'єкт господарювання отримує чи може отримати власні вигоди (прямо або опосередковано) внаслідок вчинення порушення законодавства. Цей підхід обумовлений тим, що вигоди від концентрації може отримувати не завжди сам безпосередній учасник відповідної угоди, а інші особи, особливо ті, що знаходяться «на верхівці» відносин контролю у вертикально інтегрованих структурах;
- ✓ суб'єкт господарювання має такі права, без яких вчинення дій, що кваліфіковані як правопорушення, було б неможливим. Органи АМКУ мають досліджувати факт наявності права на прийняття рішення про вчинення певних дій,

економічних операцій в учасників, пов'язаних відносинами контролю, а також факт використання цих прав у конкретному випадку.

Так, щодо відповідальності учасників концентрації суб'єктів господарювання штраф може накладатися на суб'єкта господарювання, який придбаває акції, обирає на посаду керівника, або призначає на посаду в іншому суб'єкті господарювання особу, яка обіймає посаду у самому суб'єкті господарювання. Ті ж суб'єкти господарювання, які входять до складу групи, поєднаної відносинами контролю (єдиного суб'єкта господарювання), можуть стати суб'єктами відповідальності, якщо вони мали бути поінформовані, а також суб'єкти господарювання, які згідно з ч. 1 ст. 63 Закону України «Про захист економічної конкуренції» повинні були інформувати один одного про концентрацію. У резолютивній частині рішення відповідний орган АМКУ повинен зазначити встановлені факти, на основі яких до відповідальності за порушення законодавства притягуються окремі члени цієї групи, а їх сукупний оборот приймається за базу розрахунків суми штрафу, а також розмір штрафу, що накладається на кожного із членів такої групи із урахуванням його участі, ступеня отриманої вигоди чи використання прав контролю для здійснення протиправної дії.

У разі, якщо розмір незаконно одержаного прибутку в результаті вчинення порушення перевищує максимально можливий розмір штрафу, застосовується норма, згідно з якою штраф може бути збільшено до трикратного розміру незаконно одержаного прибутку. Розмір незаконно одержаного прибутку при цьому може бути обчислено оцінним шляхом.

Фіксовані штрафи – це штрафи, величина яких зазначена безпосередньо у нормативно-правовому акті, наприклад, у законі. Вони можуть бути зазначені у національній валюті, валюті інших країн або в умовних одиницях, як, наприклад, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, мінімальна заробітна плата, податкова соціальна пільга тощо. Такі штрафи

в Україні застосовуються як заміник структурних у разі, якщо доходу (виручки) немає або відповідач на вимогу органів Антимонопольного комітету України, голови його територіального відділення не надав розмір доходу (виручки). Зокрема, ч. 5 ст. 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції» встановлено, що:

- за порушення першої та третьої груп передбачено штраф у розмірі до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- за порушення другої групи – у розмірі до двадцяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- за порушення четвертої групи – у розмірі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян¹ [9, ст. 52].

Динамічні штрафи являють собою накопичувальну систему штрафування, відповідно до якої кожен день, наприклад, прострочення нотифікації на суб'єкта господарювання накладається додаткова сума штрафу. Такі штрафи широко застосовуються в Аргентині, Бельгії, Угорщині, Ізраїлі, Латвії, США, і їх обсяг коливається від 32 дол. США на день в Угорщині до 1 млн дол. США на день – в Аргентині. В Україні динамічні штрафи не застосовуються як вид покарання за порушення законодавства про захист економічної конкуренції [136].

Кодекс України про адміністративні правопорушення також передбачає *адміністративну відповідальність* посадових осіб суб'єктів господарювання та органів державної влади за вчинення правопорушень у сфері захисту економічної конкуренції, у тому числі й при здійсненні концентрації суб'єктів господарювання. Однак, з огляду на те, що положення Кодексу вступають у суперечність зі статтями Закону України «Про захист економічної конкуренції», застосуванню підлягають останні.

¹ З 2 вересня 1996 р. і на сьогодні величина неоподаткованого мінімуму доходів громадян становить 17 грн.

Водночас ст. 54 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачено адміністративну відповідальність працівників суб'єкта господарювання за створення перешкод працівникам Антимонопольного комітету України у проведенні перевірки, вилученні або накладенні арешту на докази. Такий вид відповідальності передбачається використовувати у комплексі з відповідальністю у вигляді штрафу для юридичної особи за дії її працівників. Щоправда відповідні норми поки що не включено до Кодексу України «Про адміністративні правопорушення».

Що стосується *цивільно-правової відповідальності*, то в ч. 1 ст. 55 Закон України «Про захист економічної конкуренції» посилається на загальне право особи звернутися до суду із заявою про відшкодування шкоди, завданої їй порушенням законодавства про захист економічної конкуренції. Відповідно до ст. 1166 Цивільного кодексу України шкода, заподіяна окремій фізичній чи юридичній особі неправомірними діями чи бездіяльністю, підлягає відшкодуванню особою, яка заподіяла шкоду, у повному обсязі. Крім того, ст. 255 Господарського кодексу України передбачає подібний режим для застосування цивільно-правової відповідальності суб'єктів господарювання, визнаних винними у порушенні законодавства про захист економічної конкуренції для відшкодування збитків, завданих окремими порушеннями конкурентного законодавства (у цій статті Господарського кодексу названо три види порушень, що є підставою для відшкодування збитків, а саме: антиконкурентні узгоджені дії, зловживання монопольним положенням та дискримінація суб'єктів господарювання органами влади, органами місцевого самоврядування) у вигляді відшкодування збитків, заподіяних відповідними правопорушеннями.

Частина 2 ст. 55 Закону України «Про захист економічної конкуренції» є спеціальною нормою, що передбачає двократний розмір відшкодування шкоди за окремі види порушень законодавства про захист економічної конкуренції. Зокрема, такими порушеннями є антиконкурентні узгоджені

дії, зловживання монопольним (домінуючим) становищем, концентрація без отримання відповідного дозволу органів Антимонопольного комітету України, яка призвела до суттєвого обмеження конкуренції чи монополізації ринку, невиконання учасниками концентрації або узгоджених дій вимог і зобов'язань, якими було обумовлене рішення про надання дозволу на концентрацію, узгоджені дії. Ця норма спрямована на стимулювання суб'єктів господарювання, права яких порушено, до захисту своїх прав безпосередньо у судах як у випадку наявності у них беззаперечних доказів порушень їхніх економічних прав з боку інших суб'єктів господарювання шляхом впливу на конкуренцію, так і у тих випадках, коли Антимонопольний комітет України відмовив суб'єкту господарювання чи будь якій приватній особі у розгляді справи про порушення законодавства на підставі незначущості впливу підозрюваного порушення на загальні умови конкуренції на ринку (пріоритет публічного інтересу). Наприклад, антитрестівське законодавство США містить норму, яка передбачає відшкодування шкоди у трикратному розмірі, пояснюючи, що у такому разі особа, права якої порушено, має шанс отримати повне відшкодування спричиненої шкоди, а решта суми, як правило, витрачається на оплату праці адвокатів та інші послуги. Частина 2 ст. 55 Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо відшкодування у двократному розмірі завданої шкоди є спеціальною нормою відносно норм Цивільного кодексу України і обов'язковою для застосування судами України.

Ще одним досить специфічним видом відповідальності у сфері захисту конкуренції при здійсненні концентрації суб'єктів господарювання є *примусовий поділ*. Наприклад, законодавство ЄС, а саме: ст. 8 (4) Регламенту Ради ЄС №139/2004 наділяє Європейську Комісію повноваженнями видавати розпорядження щодо припинення угоди про незаконне злиття. Вітчизняним законодавством (ст. 53 Закону України «Про захист економічної конкуренції») також передбачено

відповідальність суб'єктів господарювання у вигляді примусового поділу. Однак в Україні ця стаття може бути застосованою тільки тоді, коли утворене об'єднання (суб'єкт господарювання) зловживає своїм домінуючим (монопольним) становищем. При цьому поділ відбувається на розсуд самого суб'єкта господарювання і є неприпустимим у разі:

- неможливості організаційного або територіального відокремлення підприємств, структурних підрозділів або структурних одиниць;
- наявності тісного технологічного зв'язку підприємств, структурних підрозділів або структурних одиниць (якщо обсяг продукції, яка вживається суб'єктом господарювання, перевищує 30 % валового обсягу продукції підприємства, структурного підрозділу чи структурної одиниці) [9, ст. 53].

Законодавствами ряду інших країн за порушення у сфері економічної конкуренції при здійсненні концентрації суб'єктів господарювання також передбачено ряд альтернативних видів відповідальності. А саме:

- ✓ анулювання ліцензій на здійснення окремих видів діяльності (Індонезія);
- ✓ конфіскація незаконно одержаного прибутку (Румунія);
- ✓ ув'язнення головних посадових осіб компаній-учасниць концентрації строком максимум до 10 років (ЮАР) тощо.

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення нотифікації концентрації. Чи для всіх країн процедура нотифікації концентрації є обов'язковою?
2. Що таке пороговий показник нотифікації? Які види порогових показників нотифікації Ви знаєте?
3. Які види порогових показників нотифікації використовуються у вітчизняній практиці контролю за концентрацією суб'єктів господарювання?
4. Розкрийте сутність поняття «звільнення від нотифікації». Які види звільнень від нотифікації характерні системі вітчизняного контролю за концентрацією?
5. Які документи додаються до заяви про надання дозволу на концентрацію?
6. Що є джерелами вирішального впливу?
7. Охарактеризуйте алгоритм дослідження суб'єктів господарювання з метою виявлення відносин контролю.
8. Чим відрізняється замкнутий ланцюжок контролю від мережі контролю?
9. Дайте визначення єдиного суб'єкта господарювання як групи осіб.
10. Охарактеризуйте процедуру розгляду заяви про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання.
11. Які рішення можуть бути прийняті за результатами розгляду справ про концентрацію суб'єктів господарювання?
12. Які види відповідальності передбачено за порушення законодавства про захист економічної конкуренції у ході концентрації суб'єктів господарювання?

Тестові завдання

1. Процедура попереднього повідомлення органів державної влади про концентрацію капіталу називається:
 1. Нотифікацією.
 2. Підвідомчістю.
 3. Підзвітністю.
 4. Правильної відповіді немає.

2. В Україні діють порогові показники нотифікації двох типів:
 1. Мінімальні та максимальні.
 2. Вартісні та структурні.
 3. Фіксовані та динамічні.
 4. Правильної відповіді немає.

3. Концентрація потребує дозволу Антимонопольного комітету України у разі, коли:
 1. Сукупна вартість активів учасників концентрації перевищує 12 млн євро.
 2. Сукупний обсяг реалізації товарів учасниками концентрації за останній фінансовий рік перевищує 12 млн євро.
 3. Сукупна частка учасників концентрації на певному товарному ринку перевищує 35%.
 4. Усі відповіді правильні.

4. Юридичні та/або фізичні особи, які спільно або узгоджено здійснюють господарську діяльність, у тому числі спільно або узгоджено чинять вплив на господарську діяльність іншої особи, – це:
 1. Єдиний суб'єкт господарювання.
 2. Пов'язані особи.
 3. Ланцюжок контролю.
 4. Мережа контролю.

5. Можливість однієї чи декількох пов'язаних осіб приймати рішення стосовно господарської діяльності іншої особи, які впливають на загальні умови участі суб'єкта господарювання у товарному обороті називається:
 1. Концентрацією.
 2. Узгодженими діями.
 3. Вирішальним впливом.
 4. Монополізацією.

6. *Юридична чи фізична особа, що чинить або може чинити вирішальний вплив на господарську діяльність іншої особи, називається:*
1. Пов'язаною особою.
 2. Контролюючою особою.
 3. Підконтрольною особою.
 4. Усі відповіді правильні.
7. *Група осіб, поєднаних відносинами контролю, кожен із членів якої є контролюючою або підконтрольною особою стосовно лише одного члена групи, – це:*
1. Єдиний суб'єкт господарювання.
 2. Ланцюжок контролю.
 3. Мережа контролю.
 4. Пов'язані особи.
8. *Мережа контролю – це:*
1. Група осіб, поєднаних відносинами контролю, кожен із членів якої є контролюючою або підконтрольною особою стосовно лише одного члена групи.
 2. Вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання.
 3. Сукупність ланцюжків контролю, що мають спільну контролюючу особу.
 4. Можливість однієї чи декількох пов'язаних осіб приймати рішення стосовно господарської діяльності іншої особи.
9. *За подання заяв про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання справляється плата у розмірі:*
1. 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.
 2. 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.
 3. 220 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.
 4. 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

10. Термін розгляду заяви про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання становить:

1. 15 днів.
2. 30 днів.
3. 3 місяці.
4. 1 рік.

11. Термін розгляду заяви про надання дозволу на узгоджені дії суб'єктів господарювання становить:

1. 15 днів.
2. 30 днів.
3. 3 місяці.
4. 1 рік.

12. Термін розгляду справи про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання становить:

1. 15 днів.
2. 30 днів.
3. 3 місяці.
4. 1 рік.

13. Якщо протягом строку розгляду заяви про надання дозволу на концентрацію органи АМКУ не розпочали розгляду справи про концентрацію:

1. Приймається розпорядження про подовження строку розгляду заяви.
2. Розгляд справи розпочинається з наступного дня.
3. Рішення про надання дозволу на концентрацію вважається прийнятим.
4. Правильної відповіді немає.

14. Якщо концентрація не була здійснена протягом року з дня отримання дозволу АМКУ:

1. Концентрація може бути здійснена після закінчення перебігу річного строку;
2. Учасники концентрації можуть звернутися до АМКУ з клопотанням щодо продовження терміну дії дозволу;
3. Учасники концентрації мають подати нову заяву про надання дозволу на концентрацію;
4. Усі відповіді правильні.

15. Концентрація без отримання дозволу АМКУ у разі, якщо наявність такого дозволу необхідна, передбачає відповідальність у вигляді:

1. Штрафу у розмірі до 5% виручки від реалізації за останній звітний рік.
2. Штрафу у розмірі до 10% виручки від реалізації за останній звітний рік.
3. Кримінальної відповідальності керівництва учасників концентрації.
4. Правильної відповіді немає.

Творче завдання

Підготуйте пакет документів для подання до Антимонопольного комітету України для надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання у вигляді:

- 1) злиття;
- 2) набуття контролю шляхом одержання в оренду цілісного майнового комплексу;
- 3) набуття контролю шляхом придбання активів у вигляді структурного підрозділу суб'єкта господарювання, що ліквідується;

- 4) набуття контролю шляхом обрання на посаду керівника спостережної ради особи, яка обіймає посаду голови правління в іншому суб'єкті господарювання;
- 5) набуття контролю шляхом створення ситуації, при якій більше половини посад членів правління двох суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;
- 6) створення суб'єкта господарювання двома суб'єктами господарювання, який протягом тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність;
- 7) набуття у власність акцій, що забезпечує перевищення 50 % голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання;
- 8) недружнього придбання шляхом набуття у власність акцій, що забезпечує перевищення 25 % голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Розділ 3. АНАЛІЗ РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТОВАРНИХ РИНКІВ

Міні-лексикон:

- ✓ *SSNIP-тест*
- ✓ *бар'єр входження в ринок:*
 - *адміністративний;*
 - *блокуючий;*
 - *стратегічний;*
 - *структурний*
- ✓ *бар'єр виходу з ринку*
- ✓ *дисперсія ринкових часток*
- ✓ *ентропія ринкових часток*
- ✓ *замінність товарів*
- ✓ *змагальний ринок*
- ✓ *індекс Джині*
- ✓ *індекс Херфіндаля–Хіршмана*
- ✓ *коефіцієнт ймовірності входження в ринок*
- ✓ *коефіцієнт ринкової концентрації*
- ✓ *концентрація ринку*
- ✓ *критерії оцінки величини бар'єрів:*
 - *вчасність входження в ринок потенційних конкурентів;*
 - *достатність входження в ринок потенційних конкурентів;*
 - *ймовірність входження в ринок потенційних конкурентів*
- ✓ *крива Лоренца*
- ✓ *межі ринку:*
 - *територіальні;*
 - *товарні;*
 - *часові*
- ✓ *місткість ринку*
- ✓ *норма входження підприємств в ринок*
- ✓ *норма проникнення нових підприємств в ринок*
- ✓ *норма виходу підприємств з ринку*
- ✓ *нормативний відсоток*
- ✓ *перехресна еластичність попиту*
- ✓ *підходи до визначення бар'єрів:*
 - *превентивний;*
 - *фактичний*
- ✓ *ринок*
- ✓ *релевантний ринок*
- ✓ *розширений експертний аналіз*
- ✓ *стратегія «кавалерійського наскоку»*
- ✓ *ступінь відкритості ринку*
- ✓ *частка ринку*

3.1. Методологічні засади та практика визначення меж ринку

Поняття *ринок* виникло ще тоді, коли не існувало будь-яких вчень про економіку та еволюціонувало разом з розвитком економічної думки. Із усього масиву підходів до визначення ринку розглянемо декілька, що найкраще відповідають цілям цього розділу. Першим пригадаємо визначення Артура Пігу, що визначає ринок як вузловий пункт, де продається і купується продукція, одиниці якої є повністю взаємозамінними [95, с. 327]. Місцем купівлі-продажу товару ринок визначали ще задовго до А. Пігу, однак саме у нього вперше з'являється умова взаємозамінності товарів, що продаються на одному ринку. Ця умова дозволяє відділити товари, що належать одному ринку, від товарів, що належать іншому. Таким чином, в економістів з'являється деякий інструментарій розподілу товарів (товарних груп) між різними ринками. Проте критерії такого розподілу все ще залишаються незрозумілими.

У цьому на допомогу А. Пігу приходить Джоан Робінсон, що визначає ринок як область у товарному і географічному просторі, обмежену розривами у ланцюгу субститутів [101, с. 85]. По-перше, таке визначення закладає основи методології визначення товарних меж ринку, по-друге, звертає увагу дослідників на те, що товарна взаємозамінність – не єдиний критерій належності товарів до єдиного ринку, вводячи поняття територіальних (географічних) меж ринку. Дж. Робінсон зазначає, що не може буханка хліба, що продається у Лондоні, бути заміником буханки хліба, що продається у Дубліні. Навіть, якщо їх ціни будуть відрізнятися втричі, то обмежена мобільність попиту на хліб все одно виключатиме можливість міжтериторіального споживання, отже, визначатиме свої умови обороту товару на кожному з ринків – у Лондоні та Дубліні.

Наступний крок у визначенні ринку робить Едвард Мейсон. За Е. Мейсоном, ринок – це сукупність продавців і покупців будь-якої продукції, чиї дії впливають на обсяг реалізації (купівлі) один одного [93, с. 14]. У попередніх визначеннях висвітлено передумови формування ринку. Це ж визначення відрізняється від них тим, що визначає ринок пост-фактум, за характером тих відносин між виробниками і споживачами, що склалися як результат взаємозамінності товарів у споживанні.

Вітчизняне законодавство, підсумовуючи описану вище еволюцію, визначає *ринок товару* як сферу обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція [9, ст. 1].

Виявлення такого ринку передбачає поетапне визначення усіх його меж:

- ⇒ товарних;
- ⇒ територіальних;
- ⇒ часових.

Товарні межі ринку – це товар (товарна група), сукупність схожих, однорідних предметів господарського обороту, в межах якої споживач за звичайних умов може перейти від споживання одного виду предметів господарського обороту до споживання іншого [27, р. 1].

Існує декілька методів визначення товарних меж ринку, які можна згрупувати у дві групи: експертні та формалізовані (рис. 3.1.1.). До експертних методів відносять розширений експертний аналіз товарних меж ринку та SSNIP-тест. До формалізованих – аналіз перехресної еластичності попиту та кореляційний аналіз залежності продажів (динаміки зміни цін на товари). Дослідимо кожний із наведених методів детальніше.

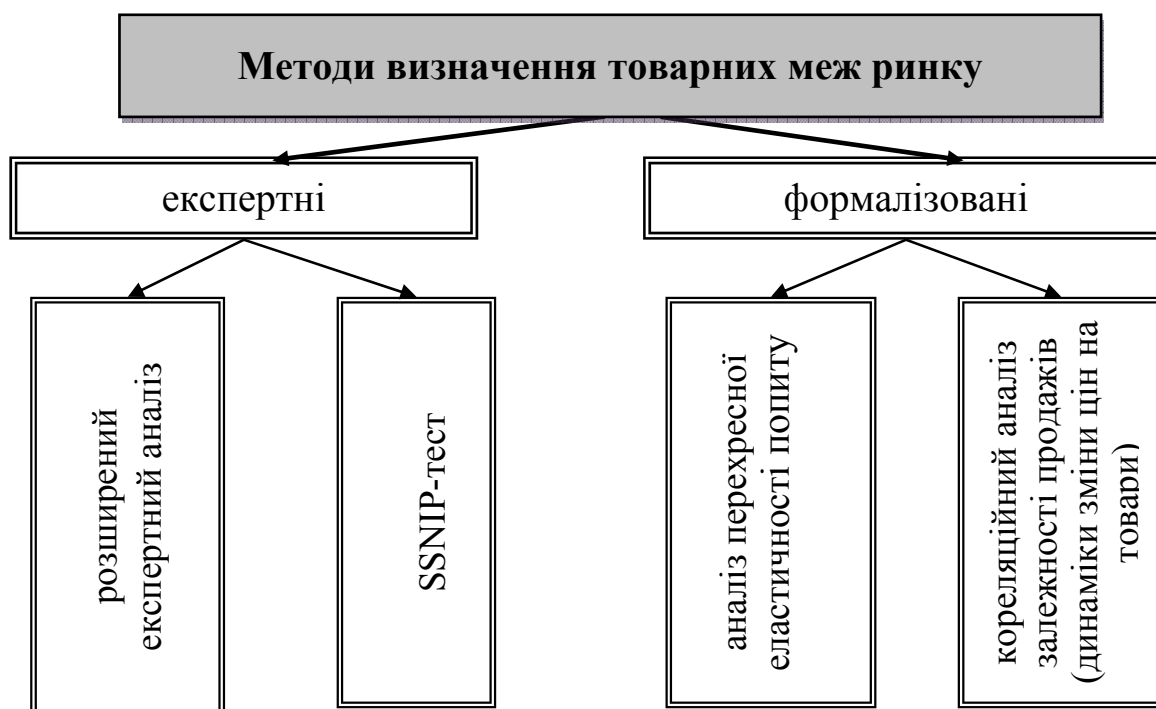


Рис. 3.1.1. Методи визначення товарних меж ринку

Розширений експертний аналіз – це метод дослідження товарних меж ринку, що найбільш широко використовується у практиці роботи Антимонопольного комітету України. Цей метод передбачає формування групи експертів з числа:

- ✓ фахівців Антимонопольного комітету України;
- ✓ спеціалістів-товарознавців;
- ✓ споживачів досліджуваної продукції;
- ✓ виробників досліджуваної продукції;
- ✓ членів професійних асоціацій та ін.

Сформована таким чином експертна група здійснює дослідження взаємозамінності товарів за такими критеріями:

– *подібність призначення споживчих властивостей, умов використання.* Наприклад, різні види пального – бензин та дизельне пальне використовуються для заправки автомобілів. Обидва товари призначені для забезпечення транспортних потреб населення та підприємств, що є аргументом на користь їх належності до єдиного товарного ринку;

- *подібність фізичних, технічних, експлуатаційних властивостей і характеристик, якісних показників.* І бензин, і дизельне пальне мають схожі фізичні властивості. Це – горюча суміш легких вуглеводнів, що включає в себе парафінові, нафтеніві та ароматичні вуглеводні і є продуктом прямої перегонки нафти з додаванням (не більш 20%) компонентів каталітичного крекінгу. Відмінність полягає у температурі кипіння цих вуглеводнів: для бензину – від 30°C до 200°C, для дизельного пального – від 150°C до 390°C. Як наслідок – експлуатація кожного з видів пального потребує використання власного типу двигунів внутрішнього згоряння, обмежуючи взаємозамінність товарів;
- *наявність спільної групи споживачів.* Бензин і дизельне паливо мають спільну агреговану групу споживачів – власників автотранспорту. Однак переміщення попиту в рамках цієї групи є ускладненим, оскільки вимагає суттєвих додаткових витрат на переобладнання автомобіля для споживання того чи іншого виду пального. Таке обмеження знімається при аналізі замінності бензинів різних марок, що з більшою ймовірністю будуть входити до єдиного товарного ринку;
- *відсутність суттєвої відмінності у цінах.* Аналізуючи динаміку цін протягом 2005–2009 рр. (за винятком періодів посівної кампанії та збирання врожаю, коли ціни на дизельне пальне зростають внаслідок суттєвого зростання попиту на нього і без прив'язки до динаміки цін на бензин), слід зазначити, що різниця в ціні між дизельним паливом та бензином коливалася від 1% до 20%, а різниця в цінах на різні марки бензину становила у середньому від 2% до 19%. Таким чином, різниця в цінах на бензин та дизельне пальне є недостатньо суттєвою для утворення цими товарами різних товарних ринків;
- *взаємозамінність з точки зору виробництва.* Кожен з досліджуваних товарів є продуктом перегонки нафти і виробляється одними й тими ж нафтопереробними заводами,

що свідчить про можливість управління виробниками обсягами та структурою пропозиції усіх світлих нафто-продуктів.

Отримавши подібні наведеним вище результати опитування від кожного із експертів, фахівці Антимонопольного комітету України узагальнюють результати дослідження та формують на їх основі висновок щодо достатності (чи недостатності) взаємозамінності товарів та відповідно їх належності до одного (чи до різних) товарних ринків [27, р. 5].

SSNIP-тест (тест невеликого але помітного і тривалого підвищення ціни) – це аналітичний інструмент визначення меж ринку, який передбачає опитування споживачів щодо їхньої готовності переключитися зі споживання певного товару на споживання його замітника у відповідь на невелике але помітне і тривале підвищення ціни. При цьому мірою невеликого але суттєвого і тривалого підвищення ціни є *нормативний відсоток* – мінімальне відсоткове значення цінового зростання, яке обумовлюватиме зміни у споживчому кошику покупця. У більшості юрисдикцій світу за величину нормативного відсотка прийнято брати 5 %, хоча ця величина може змінюватися залежно від вихідних умов конкуренції на ринку або особливостей попиту на товар [62, с. 112].

Якщо при зазначеному зростанні ціни на продукцію товарної групи, що досліджується, попит на неї залишається сталим, така товарна група і являє собою релевантний товарний ринок. Якщо ж зростання ціни знизить попит на продукцію цієї групи через переключення споживачів на споживання її заміників, дослідження слід продовжити, включивши виявлені замітники до складу товарної групи. І так до тих пір, доки величина попиту не стабілізується.

Процедурно застосування SSNIP-тесту передбачає розсилання запитів (анкет) усім або переважній більшості споживачів відповідної продукції з подальшим узагальненням результатів опитування. Такий підхід є виправданим у разі дослідження ринків проміжної продукції. Дослідження ринків споживчих товарів передбачає проведення соціологічних

опитувань населення часто із залученням сторонніх виконавців – соціологічних компаній. Іноді конкурентні відомства самостійно виконують це завдання. Наприклад, у ході розгляду справи про концентрацію ВАТ «Газпромнефть – Урал» та ТОВ «БВК» – операторів ринку роздрібної торгівлі світлими нафтопродуктами у районі м. Єкатеринбург – Свердловським управлінням Федеральної антимонопольної служби (ФАС) Росії на сайті відомства було розміщено анкету для визначення товарних та територіальних меж ринку. Численні відповіді споживачів нафтопродуктів, що надійшли на адресу відомства, стали підставою для визначення меж релевантного ринку фахівцями ФАС [157].

Перехресна еластичність попиту – це міра, якою попит на один товар зміниться при зміні ціни на інший товар на один відсоток. Цей показник розраховується за формулою

$$E_{xy} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y}, \quad (3.1.1)$$

де P_y – ціна товару Y;

ΔP_y – зміна ціни товару Y;

Q_x – обсяг попиту на товар X;

ΔQ_x – зміна величини попиту на товар X внаслідок зміни ціни товару Y.

Якщо за результатом розрахунку коефіцієнта перехресної еластичності попиту отримано додатне значення, такий результат є свідченням взаємозамінності товарів. Адже у такому разі зростання, наприклад, ціни на деякий товар знизить попит на нього та змусить споживачів переключитися на споживання товару-замінника, збільшивши обсяги його споживання. Таким чином, і в чисельнику і в знаменнику дроби ми отримаємо додатні значення, які забезпечать додатне значення коефіцієнта.

Проте широкому використанню коефіцієнта перехресної еластичності попиту у практиці роботи конкурентних відомства світу заважає відсутність чітких рамок зміни коефіцієнта для усвідомлення ступеня заміненості товарів. Чи достатньою буде заміненість товарів за значенням перехресної еластичності попиту 0,5 для включення їх до єдиного ринку? З одного боку, значення додатне, отже, товари є заміниками. З іншого, значення наближене до нуля, що свідчить про відносну незалежність товарів у споживанні. Для коректного застосування цього показника слід спочатку провести детальний аналіз великої вибірки даних щодо відносної зміни цін та обсягів продажу взаємозамінних товарів та емпіричним методом встановити критичні межі зміни показника.

Кореляційний аналіз залежності продажів (динаміки зміни цін на товари) може також бути використаним при дослідженні товарних меж ринку. Його використання базується на взаємопов'язаності змін у поведінці конкурентів. Якщо, наприклад, на ринку один із конкурентів знизить ціну на свій товар, то решта учасників ринку повинні зробити те саме, інакше споживачі переключаться на поживання більш дешевої продукції, знизивши попередній попит. Якщо ж зниження ціни конкурентом не призводить до зниження попиту на товар, який продає Ваша фірма, це означає, що товари не є заміними та формують власні товарні ринки [111, 173–174]. Теж саме стосується і обсягів продажів. Якщо динаміка продажів одного товару суттєво відрізняється від динаміки продажів іншого, і зміни в обсягах реалізації не корелюють між собою, це означає що у кожного товару є своя власна аудиторія споживачів, що не визнають товари взаємозамінними. Якщо ж зміна обсягів продажів є взаємопов'язаною, то йдеться про достатню заміненість двох товарів та їх належність до одного ринку.

При використанні даних щодо динаміки цін формула розрахунку коефіцієнта кореляції набуває вигляду:

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n p_{xi} p_{yi} - \sum_{i=1}^n p_{xi} \sum_{i=1}^n p_{yi}}{\sqrt{\left[n \sum_{i=1}^n p_{xi}^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_{xi} \right)^2 \right] \left[n \sum_{i=1}^n p_{yi}^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_{yi} \right)^2 \right]}}, \quad (3.1.2 \text{ а})$$

де n – кількість періодів дослідження;
 p_{xi} – ціна продукції x в i -тому періоді;
 p_{yi} – ціна продукції y в i -тому періоді.

При використанні даних щодо динаміки обсягів продажів формула набуває вигляду:

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n q_{xi} q_{yi} - \sum_{i=1}^n q_{xi} \sum_{i=1}^n q_{yi}}{\sqrt{\left[n \sum_{i=1}^n q_{xi}^2 - \left(\sum_{i=1}^n q_{xi} \right)^2 \right] \left[n \sum_{i=1}^n q_{yi}^2 - \left(\sum_{i=1}^n q_{yi} \right)^2 \right]}}, \quad (3.1.2 \text{ б})$$

де n – кількість періодів дослідження;
 q_{xi} – обсяг продажів продукції x в i -тому періоді;
 q_{yi} – обсяг продажів продукції y в i -тому періоді.

Інтерпретація результатів розрахунку коефіцієнта кореляції дозволяє більш чітко ніж у випадку з перехресною еластичністю попиту встановити належність товарів єдиному ринку. Якщо значення коефіцієнта кореляції для двох товарів коливається у рамках від 0,9 до 1, тоді товари належать єдиному ринку. Наприклад, розглянемо ринок житлової нерухомості у м. Києві [141]. Спочатку дослідимо, чи належать до одного товарного ринку власна житлова нерухомість, придбана на первинному ринку, та орендоване житло (табл. 3.1.1).

Таблиця 3.1.1

Аналіз взаємозамінності первинної житлової нерухомості та орендованого житла

| Дата, на яку здійснювався моніторинг даних | Ціна житла на первинному ринку, грн /м ² (P _{x_i}) | Вартість оренди житла, \$/м ² (P _{y_i}) | P _{x_i} ·P _{y_i} | P _{x_i} ² | P _{y_i} ² |
|--|---|--|--|---|---|
| 01.01.2004 | 832 | 438 | 364416 | 692224 | 191844 |
| 01.01.2005 | 1060 | 448 | 474880 | 1123600 | 200704 |
| 01.01.2006 | 1740 | 632 | 1099680 | 3027600 | 399424 |
| 01.01.2007 | 2896 | 841 | 2435536 | 8386816 | 707281 |
| 01.01.2008 | 3305 | 1302 | 4303110 | 10923025 | 1695204 |
| 01.01.2009 | 2860 | 920 | 2631200 | 8179600 | 846400 |
| 01.01.2010 | 2194 | 716 | 1570904 | 4813636 | 512656 |
| Разом | 14887 | 5297 | 12879726 | 37146501 | 4553513 |

$$r = \frac{7 \cdot 12879726 - 14887 \cdot 5297}{\sqrt{[7 \cdot 37146501 - 14887^2][7 \cdot 4553513 - 5297^2]}} = 0,76.$$

Значення коефіцієнта кореляції, що дорівнює 0,76, показує недостатньо тісний зв'язок між динамікою цін на первинне житло та орендоване та свідчить про належність цих видів житла до різних товарних ринків.

Порівняймо динаміку зміни цін на власне житло, придбане на вторинному ринку, та орендоване житло. Цього разу коефіцієнт кореляції є вищим за критичне значення та свідчить про належність цих двох видів житла до єдиного товарного ринку.

Таблиця 3.1.2

Аналіз взаємозамінності вторинної житлової нерухомості та орендованого житла

| Дата, на яку здійснювався моніторинг даних | Ціна житла на вторинному ринку, \$/м ² (x _i) | Вартість оренди житла, \$/м ² (y _i) | x _i ·y _i | x _i ² | y _i ² |
|--|---|--|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 01.01.2004 | 832 | 438 | 364416 | 692224 | 191844 |
| 01.01.2005 | 1060 | 448 | 474880 | 1123600 | 200704 |
| 01.01.2006 | 1740 | 632 | 1099680 | 3027600 | 399424 |
| 01.01.2007 | 2896 | 841 | 2435536 | 8386816 | 707281 |
| 01.01.2008 | 3305 | 1302 | 4303110 | 10923025 | 1695204 |
| 01.01.2009 | 2860 | 920 | 2631200 | 8179600 | 846400 |
| 01.01.2010 | 2194 | 716 | 1570904 | 4813636 | 512656 |
| Разом | 14887 | 5297 | 12879726 | 37146501 | 4553513 |

$$r = \frac{7 \cdot 12879726 - 14887 \cdot 5297}{\sqrt{[7 \cdot 37146501 - 14887^2][7 \cdot 4553513 - 5297^2]}} = 0,93.$$

Територіальні (географічні) межі ринку – територія зі сферою взаємовідносин купівлі-продажу товару (групи товарів), у межах якої за звичайних умов споживач може легко задовольнити свій попит на певний товар і яка може бути, як правило, територією держави, області, району міста тощо або їхніми частинами.

При визначенні територіальних меж ринку застосовуються ті ж самі методи, що й при визначенні товарних меж ринку. Тільки потенційними заміниками вже є не окремі товари, а один і той самий товар, що продається у різних регіонах.

Розширений експертний аналіз цього разу передбачає аналіз вже територіальної взаємозамінності за такими критеріями:

⇒ *фізичні і технічні характеристики товару*. Продовжимо дослідження ринку бензинів. Бензин є товаром тривалого зберігання, який без втрати своїх якісних характеристик

може транспортуватися на досить великі відстані. Це розширює територіальні межі ринку, роблячи бензин виготовлений в одному регіоні замінником аналогічного бензину, виготовленого в іншому регіоні, наприклад області;

- ⇒ *технологічні зв'язки між виробниками і споживачами.* Нижньосуміжним до досліджуваного ринком є ринок роздрібної реалізації нафтопродуктів через мережу автозаправних станцій (АЗС). АЗС розташовані рівномірно по всій території України, що усуває будь-які територіальні обмеження на споживання світлих нафтопродуктів, що свідчить про існування єдиного загальнодержавного ринку світлих нафтопродуктів;
- ⇒ *можливості технічного, гарантійного, абонентського обслуговування.* Пальне є споживчим благом щоденного користування, яке не належить до високотехнологічної продукції і не потребує подальшого технічного чи гарантійного обслуговування;
- ⇒ *співвідношення цін.* Динаміка цін по областях України є порівнянною, хоча й має деякі відмінності. Найвищою ціна на пальне традиційно є у Донецькій області, а в Одеській – найдешевшою. При цьому відхилення цін від середнього рівня по Україні є несуттєвим і залежно від періоду (наприклад, у Криму ціни на пальне є традиційно високими влітку) коливається від 3 % до 10 %. Суттєвий розрив у ланцюгу субститутів виникає при поширенні дослідження за межі нашої держави. У країнах Євросоюзу, з якими межує Україна, ціни на пальне є суттєво вищими. Станом на 1 лютого 2011 р. 1 л вітчизняного пального коштував в півтора рази дешевше за 1 л пального у країнах Євросоюзу;
- ⇒ *рівень транспортних витрат.* Частка транспортних витрат у вартості пального могла б бути досить значною та відповідно обмежувати територіальні межі ринку, якби вони вже не були обмеженими порівняно невеликою територією України. Наприклад, не існує єдиного загальнодержавного

ринку світлих нафтопродуктів у Росії, де величезна територія держави обумовлює її поділ на окремі територіальні ринки з конкурентоспроможним радіусом транспортування нафтопродуктів.

- ⇒ наявність торговельних, складських приміщень, зручностей виконання вантажно-розвантажувальних робіт, можливостей виконання передпродажної підготовки. Мережа спеціалізованих складів для зберігання пального розміщена рівномірно по території України, як і мережа АЗС, що таким чином усуває територіальні обмеження, спрощуючи міжрегіональні продажі;
- ⇒ наявність на відповідній території та рівень бар'єрів на вивезення чи ввезення товару. Встановлення міжрегіональних бар'єрів на ввезення будь-якого товару, в тому числі і пального, є забороненим Законом України «Про захист економічної конкуренції». На території країни теж відсутні обмеження. У 2005 р. встановлено нульову ставку на ввезення пального, але питання введення мита на імпорт пального в Україні постійно лобіюється на найвищому рівні. Отже, окреслення територіальних меж ринку світлих нафтопродуктів національними кордонами є виправданим.
- ⇒ місце розташування специфічних груп споживачів. Споживачами світлих нафтопродуктів первинної реалізації є мережі автозаправних станцій, рівномірно розміщених по всій території держави, що є черговим підтвердженням наявності в Україні загальнодержавного ринку світлих нафтопродуктів [27 р. 6].

SSNIP-тест до аналізу територіальних меж ринку застосовується за тією ж самою методологією, що й до товарних. Єдина відмінність полягає у тому питанні, яке ставиться споживачам під час дослідження. Нині воно є таким: чи купували б ви певний товар у межах окресленої території у разі невеликого, але помітного і тривалого підвищення ціни, чи переключились би на придбання товару за її межами? Переключення споживачів на придбання товарів за межами

досліджуваної території є тоді свідченням необхідності розширення територіальних меж ринку, стабільність попиту – свідченням на користь існування релевантного територіального ринку на досліджуваній території.

Аналогічним товарним межам ринку є й застосування формалізованих методів дослідження з використанням *коефіцієнта перехресної еластичності та коефіцієнта кореляції*.

Оскільки вище проілюстровано методологію використання коефіцієнта кореляції на прикладі ринку первинної житлової нерухомості у межах та околицях м. Києва, продовжимо дослідження та з'ясуємо територіальні межі ринку, здійснивши оцінку взаємозамінності первинного житла у Києві та окремих районах Київської області.

Таблиця 3.1.3

Аналіз взаємозамінності первинної житлової нерухомості у м. Києві та Києво-Святошинському районі Київської області

грн/м²

| Дата, на яку здійснювався моніторинг даних | Ціна 1 м ² житла у: | | $x_i \cdot y_i$ | x_i^2 | y_i^2 |
|--|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------|-----------|-------------|
| | м. Києві (x_i) | Києво-Святошинському районі (y_i) | | | |
| 01.01.2006 | 7257 | 6506,9 | 47220573,3 | 52664049 | 42339747,61 |
| 01.01.2007 | 11638 | 7984,0 | 92917792 | 135443044 | 63744256 |
| 01.01.2008 | 13007 | 10270,0 | 133581890 | 169182049 | 105472900 |
| 01.01.2009 | 14238 | 9975,0 | 142024050 | 202720644 | 99500625 |
| Разом | 46140 | 34735,9 | 415744305,3 | 560009786 | 311057528,6 |

$$r = \frac{4 \cdot 415744305,3 - 46140 \cdot 34735,9}{\sqrt{[4 \cdot 560009786 - 46140^2][4 \cdot 311057528,6 - 34735,9^2]}} = 0,932.$$

Значення коефіцієнта кореляції є достатньо високим для визнання м. Києва та Києво-Святошинського району Київської області складовими єдиного територіального ринку.

Таблиця 3.1.4

**Аналіз взаємозамінності первинної житлової нерухомості
в м. Києві та Броварському районі Київської області**

грн/м²

| Дата, на яку здійснювався моніторинг даних | Ціна 1 м ² житла у: | | x _i ·y _i | x _i ² | y _i ² |
|--|--------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | м. Києві (x _i) | Броварському районі (y _i) | | | |
| 01.01.2006 | 7257 | 4805,3 | 34872062,1 | 52664049 | 23090908,09 |
| 01.01.2007 | 11638 | 5900 | 68664200 | 135443044 | 34810000 |
| 01.01.2008 | 13007 | 7485 | 97357395 | 169182049 | 56025225 |
| 01.01.2009 | 14238 | 7310 | 104079780 | 202720644 | 53436100 |
| Разом | 46140 | 25500,3 | 304973437,1 | 560009786 | 167362233,1 |

$$r = \frac{4 \cdot 304973437,1 - 46140 \cdot 25500,3}{\sqrt{[4 \cdot 560009786 - 46140^2][4 \cdot 167362233,1 - 25500,3^2]}} = 0,938.$$

Результати розрахунків свідчать про належність Броварського району та м. Києва до єдиного територіального ринку первинної житлової нерухомості.

Аналогічні висновки можна зробити, дослідивши взаємозамінність житла у м. Києві та Васильківському, Бориспільському, Вишгородському районах Київської області, тоді як, наприклад, Макарівський район не входить до територіальних меж ринку (табл. 3.1.5).

Таблиця 3.1.5

**Аналіз взаємозамінності первинної житлової нерухомості
у м. Києві та Макарівському районі Київської області**

грн/м²

| Період | Ціна 1 м ² житла у: | | x _i ·y _i | x _i ² | y _i ² |
|------------|--------------------------------|--|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | м. Києві (x _i) | Макарівському районі (y _i) | | | |
| 01.01.2006 | 7257 | 4218,7 | 30615105,9 | 52664049 | 17797429,69 |
| 01.01.2007 | 11638 | 4687 | 54547306 | 135443044 | 21967969 |

Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання

Закінчення табл. 3.1.5

| Період | Ціна 1 м ² житла у: | | x _i ·y _i | x _i ² | y _i ² |
|------------|--------------------------------|--|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | м. Києві (x _i) | Макарівському районі (y _i) | | | |
| 01.01.2008 | 13007 | 6145 | 79928015 | 169182049 | 37761025 |
| 01.01.2009 | 14238 | 6055 | 86211090 | 202720644 | 36663025 |
| Разом | 46140 | 21105,7 | 251301516,9 | 560009786 | 114189448,7 |

$$r = \frac{4 \cdot 251301516,9 - 46140 \cdot 21105,7}{\sqrt{[4 \cdot 560009786 - 46140^2][4 \cdot 114189448,7 - 21105,7^2]}} = 0,885.$$

Послідовний аналіз взаємозамінності первинного житла у Києві та районах Київської області дозволив визначити територіальні межі ринку як територію, зображену на рис. 3.1.2.



Рис. 3.1.2. Територіальні межі ринку первинної житлової нерухомості

Для перевірки коректності визначення територіальних меж ринку використовується спеціальний показник – *ступінь відкритості ринку (СВР)*. Він являє собою відсоткове співвідношення суми загального обсягу ввезення товару на певний ринок з територій інших регіонів держави (інших країн) і загального обсягу ринку, розраховується за формулою

$$СВР = \frac{Q_v}{Q_{PT}} \cdot 100\%, \quad (3.1.3)$$

де Q_v – обсяг товару, ввезеного на відповідний ринок з-поза його меж (обсяг імпорту в Україну);

Q_{PT} – загальний обсяг реалізації товару на ринку в певних територіальних (географічних) межах [27 р. 6].

Емпірично встановлено критичні рівні ступеня відкритості ринку, досягнення і перевищення яких свідчить про те, що суб'єкти господарювання, розташовані поза територіальними межами ринку, здатні чинити вплив на зміну внутріринкових параметрів, отже, є безпосередніми учасниками ринку. Тобто на першому етапі ринок було визначено недостатньо коректно. Його слід розширяти, включаючи територіальні замінники, до тих пір, доки не буде досягнуто нового розриву в ланцюгу субститутів.

При цьому критичною межею для регіонального ринку є значення СВР, що дорівнює 30 %, для загальнодержавного ринку – 40 %.

Наприклад, розрахуємо ступінь відкритості вітчизняного ринку коксу у 2009 р.:

$$СВР = Q_v / Q_{PT} \cdot 100\% = 176 \text{ тис. т} / 6557,97 \text{ тис. т} \cdot 100\% = 2,7\%.$$

Значення СВР, що дорівнює 2,7%, є досить низьким та свідчить про цілісність вітчизняного ринку коксу [106].

Часові межі ринку – час стабільності ринку, тобто період, протягом якого структура ринку, співвідношення попиту і пропозиції на ньому істотно не змінюється. Протягом цього часу, у відповідь на невелике, але суттєве і тривале підвищення цін на ринку, продавці мають можливість вжити відповідних заходів і стабілізувати пропозицію, а значна кількість споживачів, що зменшили своє споживання внаслідок цього підвищення, можуть без значних труднощів відновити його у попередньому обсязі. Як правило, такий проміжок часу становить один рік. Винятком є лише ті випадки, коли період повного обороту авансованого капіталу у виробництві є суттєво більшим або меншим ніж один рік.

З огляду на наведене вище, можна дати визначення *релевантного ринку*. Це – ринок, у межах якого для конкретного підприємства (фірми) складаються дійсні відносини конкуренції і монополії [62 с. 106].

3.2. Статична оцінка рівня концентрації релевантного ринку

Концентрація ринку – це такий стан ринкової пропозиції при якій значна частина ринкового попиту задовольняється невеликою кількістю фірм. Однак для оцінки ступеня концентрації насамперед слід з'ясувати місткість релевантного ринку та визначити його структуру.

Місткість релевантного ринку – це обсяг продажу товару, що має місце у межах релевантного ринку при даному рівні цін за конкретний проміжок часу. Цей показник може бути розрахований за формулою

$$Q_P = \sum_{i=1}^n (Q_{Bi} - \Delta Q_{zi} - Q_{BHi} - Q_{EXi} + Q_{IMi}), \quad (3.2.1)$$

де Q_{Bi} – обсяг виробництва релевантної товарної групи i -тим суб'єктом господарювання;

Розділ 3. Аналіз рівня концентрації товарних ринків

ΔQ_{zi} – зміна величини товарних запасів i -того суб'єкта господарювання протягом часу, що складає часові межі релевантного ринку;

Q_{BHi} – обсяг релевантного товару, що виробляється i -тим суб'єктом господарювання з метою споживання у власному виробництві;

Q_{EXi} – обсяги вивезення (експорту) товарів за межі географічного ринку i -тим суб'єктом господарювання;

Q_{IMi} – обсяги ввезення (імпорту) товарів з-поза меж географічного ринку i -тим суб'єктом господарювання [27, р. 8].

Наприклад, розрахуємо місткість ринку бензину в Україні у 2006–2009 рр. (табл. 3.2.1)¹. При цьому слід розрізняти реальну та потенційну місткість ринку. *Місткість потенційного ринку (ринковий потенціал)* – це максимально можливі обсяги продажу товару у межах релевантного ринку за конкретний період часу, що можуть бути досягнуті завдяки реалізації чинними та потенційними продавцями стратегічних маркетингових програм або їх реакції на зміну ринкової кон'юнктури.

Таблиця 3.2.1

Розрахунок місткості ринку світлих нафтопродуктів в Україні [150]

| ТИС. Т | | | | | | |
|-----------------|----------------------------|-------------|---------|--------|---------------------------|-------------------------|
| Період | Залишки на початок періоду | Виробництво | Експорт | Імпорт | Залишки на кінець періоду | Обсяг ринку |
| [1] | [2] | [3] | [4] | [5] | [6] | [7]=[2]+[3]-[4]+[5]-[6] |
| 2006 | 268,9 | 5 209,10 | 403,11 | 275,28 | 357,3 | 4992,87 |
| 2007 | 357,3 | 4 648,30 | 505,23 | 574,64 | 304,4 | 4770,61 |
| 2008 | 304,4 | 3 925,98 | 274,25 | 1110,7 | 335,1 | 4762,43 |
| 11 місяців 2009 | 335,1 | 3043,9 | 211,8 | 1538,9 | 317,2 | 4388,9 |

¹ Оскільки джерелом інформації для розрахунків є узагальнені дані Державного комітету статистики України, а не дані про обсяги виробництва та продажів окремих учасників ринку, розрахунок спрощено до одного рядка порівняно із заявленим у формулі.

До потенційних учасників ринку слід віднести:

- ⇒ компанії, що вже мають певні виробничі потужності, які можуть бути без значних витрат переорієнтації виробництва переналаштовані (або розширені) з метою виходу на ринок, що досліджується, (або розширення своєї присутності на ньому) протягом короткого періоду часу (не більше одного року) у відповідь на невелике, але суттєве і тривале підвищення ціни уже існуючими на ринку компаніями;
- ⇒ компанії, що виробляють визначений продукт для власних потреб, так як за умови зазначеного цінового зростання може стати більш вигідно реалізовувати товар на ринок, ніж споживати його самостійно у власному виробництві;
- ⇒ компанії, яким для входження в ринок потрібно понести більш-менш значні незворотні витрати, а також витратити на це значно більше часу, ніж один рік. Останню групу потенційних конкурентів, з огляду на порівняно високу вартість та тривалість входження в ринок, слід враховувати на етапі оцінки бар'єрів входження в ринок, ніж на етапі оцінки ринкового потенціалу.

За таких умов, перетворивши формулу 3.2.2, можемо визначити місткість потенційного ринку, як:

$$Q_{Pn} = \sum_{i=1}^n (Q_{Bi} - \Delta Q_{zi} + Q_{BPI} - Q_{EXi} + Q_{IMi}), \quad (3.2.2)$$

де Q_{BPI} – величина вільних потужностей i -го виробника.

Крім абсолютних величин (кілограмів, літрів, штук тощо), місткість ринку також може бути виміряна у вартісних величинах. Для цього слід або на етапі аналізу обсягів виробництва, зміни запасів, ввезення / вивезення товару тощо включати до розрахунку вартісні показники, або розраховану за формулою 3.2.1 місткість ринку помножити на середній рівень цін на ринку:

$$R = Q_P \cdot \bar{p}, \quad (3.2.3)$$

де, R – місткість ринку у вартісних величинах;
 Q_P – місткість ринку в абсолютних величинах;
 \bar{p} – середній рівень цін на ринку.

Оскільки переважна більшість показників концентрації базується на аналізі співвідношення ринкових часток, то наступним кроком після визначення місткості ринку є визначення часток ринкових продажів, підконтрольних окремим учасникам ринку.

Частка ринку може бути розрахована різними способами:

- ✓ частка ринку за обсягом продажів;
- ✓ частка ринку за вартісними показниками;
- ✓ відносна частка ринку тощо.

Частка ринку за обсягом продажів (S_i^q) розраховується як співвідношення кількості проданих суб'єктом господарювання товарів і загального обсягу продажу товарів на базовому ринку (місткості ринку):

$$S_i^q = \frac{q_i}{Q_P}, \quad (3.2.4)$$

де, q_i – обсяг продажів i -тої фірми на ринку.

Частка ринку за вартісними показниками (S_i^r) розраховується як співвідношення виручки від реалізації релевантного продукту i -тою фірмою до місткості ринку, вираженої у вартісних величинах:

$$S_i^r = \frac{r_i}{R}, \quad (3.2.5)$$

де, r_i – виручка від реалізації релевантного продукту i -тою фірмою-учасником ринку.

Відносна частка ринку (CS_i) визначається як співвідношення частки ринку, належної фірмі, і сумарної частки ринку, належної її конкурентам. Відносну частку ринку можна розрахувати відносно усіх конкурентів:

$$CS_i = \frac{S_i}{\sum_{j=1}^m S_j} \quad (3.2.6 \text{ а})$$

відносно лідера ринку:

$$CS_i^L = \frac{S_i}{S_L} \quad (3.2.6 \text{ б})$$

або відносно декількох (наприклад, трьох) найбільших конкурентів:

$$CS_i^3 = \frac{S_i}{\sum_{j=1}^3 S_j}, \quad (3.2.6 \text{ в})$$

де S_i – частка релевантного ринку, що контролюється i -ю фірмою;
 S_j – частка релевантного ринку, що контролюється фірмою-конкурентом;
 S_L – частка релевантного ринку, що контролюється фірмою-лідером ринку;
 m – кількість фірм-конкурентів.

Часто при дослідженні ринку використовується показник ринкової частки фірми, виражений у відсотках (Y_i), що співвідноситься з наведеними вище показниками таким чином:

$$Y_i = S_i \cdot 100\%. \quad (3.2.7)$$

За величиною частки ринку, належної деякій фірмі, можемо аналізувати ступінь концентрації ринку. Однак історія економічної думки надає цілий ряд більш досконалих вимірників рівня ринкової концентрації, до яких належать:

- коефіцієнт ринкової концентрації (індекс концентрації);

- індекс Херфіндаля–Хіршмана;
- дисперсія ринкових часток;
- ентропія ринкових часток;
- індекс Джині та ін.

Розглянемо їх детальніше.

Коефіцієнт ринкової концентрації (CR_n) являє собою суму ринкових часток декількох найбільших фірм на ринку.

$$CR_n = \sum_{i=1}^n Y_i, \quad (3.2.8)$$

де n – кількість найбільших фірм на ринку, для яких розраховується коефіцієнт концентрації.

Світовий досвід антимонопольної діяльності свідчить про доцільність розрахунків коефіцієнта ринкової концентрації для 3, 4, 6, 8, 10, 25, 50 і навіть для 100 найбільших суб'єктів господарювання. У Франції зазначений показник розраховується для 4, 8, 20, 50 та 100 найбільших підприємств галузі; у Канаді, Німеччині, Англії – для 3, 6, 10, 20 найбільших підприємств.

Доцільність використання коефіцієнтів ринкової концентрації для аналізу стану конкурентного середовища в Україні зумовлено тим, що певні значення CR_1 , CR_3 і CR_5 є юридичними фактами, які враховуються при визначенні монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Відповідно до ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» ринкова частка одного суб'єкта господарювання, яка перевищує 35%, частка трьох суб'єктів господарювання, яка перевищує 50%, та частка п'яти суб'єктів господарювання, яка перевищує 70%, є однією з умов, за наявності якої становище суб'єкта господарювання на ринку може бути визначено як монопольне (домінуюче). Економічний сенс вказаних порогових значень полягає у тому, що у випадку $CR_1 > 35$ високою є ймовірність одноосібного домінування суб'єкта господарювання на ринку; $CR_3 > 50$ та $CR_5 > 70$ – формують передумови колективної монополізації ринку [9, ст. 12].

Розрахуємо, наприклад, коефіцієнти ринкової концентрації для ринку чавуну в Україні, скориставшись даними табл. 3.2.2.

Таблиця 3.2.2

Структура ринку чавуну в Україні, 2009 р. [161]

| Назва суб'єкта господарювання | Частка в ринкових продажах, % |
|-------------------------------|-------------------------------|
| Метінвест | 19,56 |
| Арселор Міттал | 16,5 |
| Донецьксталь | 12,8 |
| Ілліч-сталь | 11,7 |
| Індустріальний Союз Донбасу | 11,4 |
| Запоріжсталь | 5,1 |
| СМАРТ | 3,5 |
| Інші суб'єкти господарювання | 19,4 |

$$CR_1 = 19,56 \%$$

$$CR_3 = 19,56 \% + 16,5 \% + 12,8 \% = 48,86 \%$$

$$CR_5 = 19,56 \% + 16,5 \% + 12,8 \% + 11,7 \% + 11,45 = 71,96 \%$$

За результатами розрахунку можна зробити висновок, що одноосібна монополізація ринку чавуну є неможливою ($CR_1 < 35 \%$), тоді як існує незначна ймовірність колективної монополізації ринку ($CR_5 > 70 \%$).

Однак застосування коефіцієнта ринкової концентрації має деякі недоліки. Зокрема, він не дає нам інформації про розмір фірм, що залишилися за межею «n», а також не показує, як розподілилися частки між найбільшими фірмами ринку. Коефіцієнт ринкової концентрації (CR_3) буде однаковим і дорівнюватиме 60 % та для ситуації з трьома однаковими фірмами, кожна з яких володіє часткою ринку в 20 %, і для ситуації, що характеризується наявністю лідера ринку з часткою 57%, та фірмами-переслідувачами з частками 2 % та 1 %. Натомість передумови монополізації та поведінка фірм на ринку в цих випадках відрізнятяться суттєво.

Позбутися цього недоліку дозволяє *індекс Херфіндаля–Хіршмана*. Він розраховується як сума квадратів ринкових часток.

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (3.2.9 \text{ а})$$

де S_i – частка i -тої фірми у ринкових продажах;
 n – загальна кількість фірм на ринку.

Індекс Херфіндаля–Хіршмана може набувати значень від 0 (на ринку досконалої конкуренції) до 1 (у разі існування на ринку чистої монополії). Цей Індекс, починаючи з 1982 р., активно використовується Федеральною торговельною комісією США та Міністерством юстиції США для контролю за злиттями. Згідно з американською Директивою з питань горизонтальних злиттів (доповненим і оновленим 19 серпня 2010 р.), якщо індекс Херфіндаля–Хіршмана:

- ⇒ є меншим за 0,15, тоді ринок вважається низько концентрованим, а будь-яка концентрація (злиття) на ньому є допустимою і навіть не потребує нотифікації;
- ⇒ знаходиться у межах від 0,15 до 0,25, тоді ринок вважається помірно концентрованим; при цьому концентрації (злиття), що зумовлюватимуть зростання ННІ на 0,01 п., напевне не зустрінуть будь-якого опору з боку анти-трестовських органів, тоді як концентрації, у результаті яких спостерігатиметься зростання показника більш ніж на 0,01 п., буде піддано детальному аналізу ймовірного впливу на рівень розвитку конкуренції на ринку;
- ⇒ перевищує межу в 0,25, ринок вважається висококонцентрованим. Зростання рівня концентрації на ньому на 0,01 п., як і в попередньому випадку, зумовить потребу детального аналізу, а зростання на 0,02 призведе до заборони концентраційної угоди [123].

На відміну від коефіцієнта ринкової концентрації індекс Херфіндаля–Хіршмана є чутливим і до кількості фірм на ринку, і до характеру розподілу між ними ринкових часток. Математичне перетворення індексу дозволяє отримати таку формулу:

$$HHI = n\delta^2 + \frac{1}{n}, \quad (3.2.9 \text{ б})$$

де n – загальна кількість фірм на ринку;
 δ^2 – дисперсія ринкових часток¹ [60, с. 46].

Вона розмежовує вплив кількості ринкових суб'єктів та ступінь нерівномірності розподілу часток на результативне значення індексу. Якщо усі фірми на ринку матимуть абсолютно рівні ринкові частки, тоді дисперсія ринкових часток буде дорівнювати 0, а ННІ – обернено пропорційним кількості фірм на ринку. За незмінного числа фірм на ринку концентрація зростає при збільшенні нерівномірності розподілу ринкових часток.

Таблиця 3.2.3

Розрахунок індексу Херфіндаля–Хіршмана для ринку кондитерських виробів [106]

| Назва суб'єкта господарювання | Частка в ринкових продажах | Квадрат частки |
|--------------------------------------|----------------------------|----------------|
| КК «Roshen» | 0,235 | 0,0552 |
| ВО «Київ-конті» | 0,126 | 0,0159 |
| Концерн «А.В.К.» | 0,099 | 0,0098 |
| Харківська бісквітна фабрика | 0,047 | 0,0022 |
| КФ «Світоч» | 0,045 | 0,0020 |
| ТОВ «Світ Ласощів» | 0,038 | 0,0014 |
| ВАТ «Полтавакондитер» | 0,037 | 0,0014 |
| ЗАТ «Житомирські ласощі» | 0,032 | 0,0010 |
| ЗАТ «Одесакондитер» | 0,031 | 0,0010 |
| Запорізька кондитерська фабрика | 0,024 | 0,0006 |
| Kraft Foods Україна | 0,024 | 0,0006 |
| Інші суб'єкти господарювання | – | |
| – за умов виключення з аналізу | 0 | 0 |
| <i>Індекс Херфіндаля–Хіршмана</i> | 0,0911 | |
| – як єдиний суб'єкт | 0,262 | 0,0686 |
| <i>Індекс Херфіндаля–Хіршмана</i> | 0,1597 | |
| – згідно із запропонованою методикою | $10 \times 0,024 + 0,022$ | 0,0062 |
| <i>Індекс Херфіндаля–Хіршмана</i> | 0,0973 | |

¹ Формулу розрахунку дисперсії ринкових часток та інтерпретацію ролі показника у вимірі ступеня ринкової концентрації наведено нижче.

Складність застосування індексу Херфіндаля–Хіршмана полягає у тому, що далеко не всі ринкові дослідження дозволяють розрахувати частки ринку, належні усім без винятку фірмам на ринку. Така вимога індексу є досить жорсткою. Зазвичай досліднику відомі ринкові частки основних ринкових гравців, а також загальна місткість ринку. Решта дрібних фірм ринку, як правило, акумулюється дослідниками в єдину групу фірм під назвою «інші», як, наприклад, у табл. 3.2.2. Як виключення цих фірм із аналізу, так і врахування цієї групи компаній як єдиного суб'єкта господарювання призводить до суттєвого викривлення результатів аналізу (табл. 3.2.3.). Можна запропонувати таке вирішення цієї проблеми. Оскільки група «інші» складається із дрібних учасників ринку, обсяг ринкових продажів кожного з яких буде меншим за обсяг продажів найменшого із учасників, ринкова частка якого достеменно відома, можна визначити мінімальну кількість підприємств (компаній), агрегованих під терміном «інші». Для цього потрібно поділити сукупну частку ринку, що належить цій групі, на величину, що дорівнює найменшій з відомих ринкових часток, що належить учасникам досліджуваного ринку. Ціла частина дробу, що утвориться внаслідок ділення, покаже кількість фірм з числа агрегованих під назвою «інші», що матимуть умовну частку ринку, що дорівнює вже відомій. Перелік учасників ринку завершуватиме найменша фірма, частка якої, додана до сумарної частки решти учасників ринку, дозволить отримати значення 100 % (або 1). Кількість «інших» підприємств на ринку може бути набагато більшою, ніж та, яку отримуємо внаслідок використання 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.

Дисперсія ринкових часток – показник, що використовується для визначення рівня інтенсивності конкуренції на конкретному ринку. Цей показник характеризує ступінь

відхилення часток суб'єктів господарювання від середньої ринкової частки:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(S_i - \frac{1}{n} \right)^2, \quad (3.2.10 \text{ а})$$

де S_i – частка i -тої фірми у ринкових продажах;
 n – загальна кількість фірм на ринку¹.

Для західних досліджень ринків більш типовим є використання показника дисперсії логарифмів ринкових часток:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\ln S_i - \ln \left(\frac{1}{n} \right) \right)^2. \quad (3.2.10 \text{ б})$$

Обидва показники мають один і той самий економічний зміст – нерівномірність розподілу часток між учасниками ринку. Чим більше величина дисперсії, тим більш нерівномірним є ринок, тим слабша конкуренція і сильніша влада на ньому великих фірм [60, с. 47].

Для прикладу розрахуємо дисперсність розподілу ринкових часток між учасниками вітчизняного ринку сталі (табл. 3.2.4.).

Таблиця 3.2.4

Розрахунок дисперсії ринкових часток / дисперсії логарифмів ринкових часток для вітчизняного ринку сталі [106]

| Назва суб'єкта господарювання | Дисперсія ринкових часток | | | Дисперсія логарифмів ринкових часток | | |
|-------------------------------|---------------------------|-------------|-----------------|--------------------------------------|-----------------------|---------------------------|
| | частка ринку (S_i) | $S_i - 1/n$ | $(S_i - 1/n)^2$ | $\ln(S_i)$ | $\ln(S_i) - \ln(1/n)$ | $(\ln(S_i) - \ln(1/n))^2$ |
| Арселор Мітал | 0,1649 | 0,054 | 0,003 | -1,802 | 0,395 | 0,156 |
| МК «Азовсталь» | 0,1512 | 0,040 | 0,002 | -1,889 | 0,308 | 0,095 |
| ММК ім. Ілліча | 0,1458 | 0,035 | 0,001 | -1,926 | 0,272 | 0,074 |
| Алчевський МК | 0,1314 | 0,020 | 0,000 | -2,030 | 0,168 | 0,028 |
| МК ім. Дзержинського | 0,1219 | 0,011 | 0,000 | -2,105 | 0,093 | 0,009 |

¹ Кількість та частки дрібних фірм групи «інші» при розрахунку дисперсії визначаються за методикою, описаною вище при розрахунку індексу Херфіндаля–Хіршмана.

Закінчення табл. 3.2.4

| Назва суб'єкта господарювання | Дисперсія ринкових часток | | | Дисперсія логарифмів ринкових часток | | |
|-------------------------------|---------------------------|-------------|-----------------|--------------------------------------|-----------------------|---------------------------|
| | частка ринку (S_i) | $S_i - 1/n$ | $(S_i - 1/n)^2$ | $\ln(S_i)$ | $\ln(S_i) - \ln(1/n)$ | $(\ln(S_i) - \ln(1/n))^2$ |
| МК Запоріжсталь | 0,1138 | 0,003 | 0,000 | -2,173 | 0,024 | 0,001 |
| Єнакієвський МК | 0,084 | -0,027 | 0,001 | -2,477 | -0,280 | 0,078 |
| Інші | 0,084 | -0,027 | 0,001 | -2,477 | -0,280 | 0,078 |
| Інші | 0,003 | -0,108 | 0,012 | -5,809 | -3,612 | 13,046 |
| Разом | | | 0,019 | | | 13,564 |
| δ^2 | 0,002 | | | 1,507 | | |

Як видно з результатів розрахунку, ринок сталі в Україні є низько дисперсним, що свідчить про передумови існування на ньому жорсткої конкурентної боротьби. При цьому зверніть увагу на різницю у результатах розрахунку з використанням та без використання логарифмічного згладжування. Останній є більш чутливим до величини розкиду ринкових часток, у зв'язку з чим краще відображає рівень ринкової концентрації. У жодному разі не можна порівнювати два ринки (а також ринок до та після концентрації суб'єктів господарювання) з використанням різних підходів до розрахунку дисперсії.

Недоліком застосування дисперсії ринкових часток, як і будь-якого показника нерівномірності розподілу ринкових часток, є відсутність характеристики відносного розміру фірм, адже для ринку з двома фірмами однакового розміру і для ринку зі 100 фірмами однакового розміру дисперсія буде однаковою і дорівнюватиме нулю, проте рівень концентрації буде, вочевидь, різним.

Ентропія ринкових часток – це ще один із коефіцієнтів нерівномірності розподілу ринкових часток, що може застосовуватися для дослідження ступеня конкурентності ринкової структури. Поняття «ентропія» вперше було введено Рудольфом Клаузіусом у термодинаміці у 1865 р. для визначення міри необоротного розсіювання енергії, міри відхилення ідеального процесу від реального. У теорії галузевих ринків

термін «ентропія» відображає міру неупорядкованості ринкової структури, невизначеності й безсистемності розподілу ринкових часток між учасниками ринку.

$$E = \sum_{i=1}^n S_i \ln\left(\frac{1}{S_i}\right), \quad (3.2.11)$$

де S_i – частка i -тої фірми у ринкових продажах;
 n – загальна кількість фірм на ринку¹.

Ентропія ринкових часток являє собою показник, зворотний концентрації: чим вище його значення, тим нижче концентрація продавців на ринку, тим нижче їх можливості впливати на ринкову ціну.

- ⇒ Якщо значення індексу ентропії коливається у межах від 0 до 0,5 – ринок є монополізованим або сприятливим для одноосібної монополізації. Будь-яка концентрація на такому ринку підлягає забороні.
- ⇒ Якщо результативне значення індексу ентропії належить проміжку від 0,5 до 2 – йдеться про олігопольний ринок, одноосібна монополізація якого є мало ймовірною. Рішення щодо концентрації на такому ринку слід обґрунтовувати потенціалом колективної монополізації.
- ⇒ Значення індексу ентропії, вище за 2, свідчить про достатньо високий ступінь конкурентності ринку та відсутність підстав для заборони концентрації на ньому.

Розрахуємо ентропію ринкових часток, наприклад, для ринку чавуну. Станом на кінець 2009 р. ринок характеризувався такою структурою (табл. 3.2.5).

¹ Кількість та частки дрібних фірм групи «інші» при розрахунку ентропії визначаються за методикою, описаною вище при розрахунку індексу Херфіндаля–Хіршмана.

Таблиця 3.2.5

**Розрахунок ентропії ринкових часток для ринку чавуну
в Україні, 2009 р. [161]**

| Назва суб'єкта господарювання | Частка ринку, % | Частка ринку (S_i) | $1/S_i$ | $\ln(1/S_i)$ | $S_i \cdot \ln(1/S_i)$ |
|---------------------------------|-----------------|------------------------|---------|--------------|------------------------|
| Метінвест | 19,56 | 0,1956 | 5,112 | 1,632 | 0,319 |
| СМАРТ | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Ілліч-сталь | 11,7 | 0,117 | 8,547 | 2,146 | 0,251 |
| Арселор Міттал | 16,5 | 0,165 | 6,061 | 1,802 | 0,297 |
| Індустріальний Союз Донбасу | 11,4 | 0,114 | 8,772 | 2,172 | 0,248 |
| Запоріжсталь | 5,1 | 0,051 | 19,608 | 2,976 | 0,152 |
| Донецьксталь | 12,8 | 0,128 | 7,813 | 2,056 | 0,263 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 1,94 | 0,0194 | 51,546 | 3,942 | 0,076 |
| Ентропія ринкових часток | | | | | = 2,310 |

Як показують результати розрахунку ($E = 2,31$), структура ринку є достатньо конкурентною та такою, що дозволяє реалізацію концентраційних угод між його учасниками.

17 листопада 2010 р. групою «Метінвест» завершено концентраційну угоду щодо залучення до групи ЗАТ «Ілліч-сталь» та ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча». Розглянемо, як ця концентрація змінила структуру ринку та ентропію його часток. Наскільки правомірним було рішення Антимонопольного комітету України щодо схвалення угоди.

Таблиця 3.2.6

Розрахунок ентропії ринкових часток для ринку чавуну в Україні (після концентрації за участю групи «Метінвест» та ЗАТ «Ілліч-сталь» і ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»)

| Назва суб'єкта господарювання | Частка ринку, % | Частка ринку (S_i) | $1/S_i$ | $\ln(1/S_i)$ | $S_i \cdot \ln(1/S_i)$ |
|---------------------------------|-----------------|------------------------|---------|--------------|------------------------|
| Метінвест | 31,26 | 0,3126 | 3,199 | 1,163 | 0,364 |
| СМАРТ | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Арселор Міттал | 16,5 | 0,165 | 6,061 | 1,802 | 0,297 |
| Індустріальний Союз Донбасу | 11,4 | 0,114 | 8,772 | 2,172 | 0,248 |
| Запоріжсталь | 5,1 | 0,051 | 19,608 | 2,976 | 0,152 |
| Донецьксталь | 12,8 | 0,128 | 7,813 | 2,056 | 0,263 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 3,5 | 0,035 | 28,571 | 3,352 | 0,117 |
| Інші | 1,94 | 0,0194 | 51,546 | 3,942 | 0,076 |
| Ентропія ринкових часток | | | | | = 2,104 |

Концентрація призвела до формування лідера ринку – групи «Метінвест», що понизило ентропію на 0,2 пункту. Однак загалом структура ринку та невпорядкованість розподілу ринкових часток залишилася досить високою. Значення індексу ентропії, більше за 2 свідчить про конкурентний характер ринку та правомірність рішення Антимонопольного комітету України про надання дозволу на цю концентрацію.

Індекс Джині являє собою статистичний показник, що ґрунтується на кривій Лоренца, алгебраїчно виражаючи

ступінь нерівномірності розподілу ринкових часток¹. Він розраховується за формулою 3.2.12.

$$G = \sum_{i=1}^n (F_{n-1} \cdot S_n - F_n \cdot S_{n-1}), \quad (3.2.12)$$

де S_n – кумулятивна частка ринкових продажів, належна n найменших фірм на ринку²;

F_n – кумулятивна частка ринку, що належала б n найменших фірм на ринку за умови абсолютно рівномірного розподілу.

Розрахунок індексу Джині потребує попереднього ранжування усіх учасників ринку від найменшого до найбільшого за критерієм частки ринкових продажів (табл. 3.2.7).

Таблиця 3.2.7

Розрахунок індексу Джині для ринку пива в Україні, 2010 р. [106]

| Назва суб'єкта господарювання | Частка ринку, % | Частка ринку (S_i) | S_n | F_n | G_n |
|-------------------------------|-----------------|------------------------|-------|-------|-----------------|
| Інші | 0,3 | 0,003 | 0,003 | 0,143 | 0 |
| Інші | 2,3 | 0,023 | 0,026 | 0,286 | 0,0029 |
| Перша приватна броварня | 2,3 | 0,023 | 0,049 | 0,429 | 0,0029 |
| SABMiller | 3,4 | 0,034 | 0,083 | 0,571 | 0,0076 |
| Оболонь | 26,7 | 0,267 | 0,35 | 0,714 | 0,1407 |
| Славутич, Carlsberg Group | 27,6 | 0,276 | 0,626 | 0,857 | 0,1471 |
| AB INBEV | 37,4 | 0,374 | 1 | 1,000 | 0,2311 |
| <i>Індекс Джині</i> | | | | | <i>= 0,5323</i> |

¹ Первісне призначення індексу Джині, як і кривої Лоренца, полягало у встановленні міри нерівномірності розподілу доходів населення. Пізніше ці два показники (алгебраїчний і графічний) почали використовуватися і в інших сферах економіки, у тому числі в теорії галузевих ринків.

² Кількість та частки дрібних фірм групи «інші» при розрахунку індексу Джині визначаються за методикою, описаною вище при розрахунку індексу Херфіндаля–Хіршмана.

Результативне значення індексу Джині може знаходитись у межах від 0 до 1. Нульове значення індексу свідчить про абсолютно рівномірний розподіл часток на ринку, тоді як прямує до одиниці – про високий ступінь нерівномірності розподілу ринкових часток та можливість, відповідно, монополізації ринку. Отримане у результаті проведеного вище розрахунку значення індексу Джині (0,5323) свідчить про помірну концентрацію ринку пива в Україні, де неможливою є одноосібна монополізація, тоді як існує загроза колективного домінування.

Графічною інтерпретацією індексу Джині, як вже було зазначено, є крива Лоренца. Зокрема, співвідношення площі фігури, обмеженої зверху прямою абсолютно рівномірного розподілу, а знизу – кривою Лоренца (рис. 3.2.1), до площі заштрихованого трикутника і є індекс Джині. Чим далі крива Лоренца відхиляється від прямої абсолютно рівномірного розподілу, тим більш нерівномірним, за інших рівних умов, є розподіл часток між учасниками ринку, тим більш концентрованим є ринок.

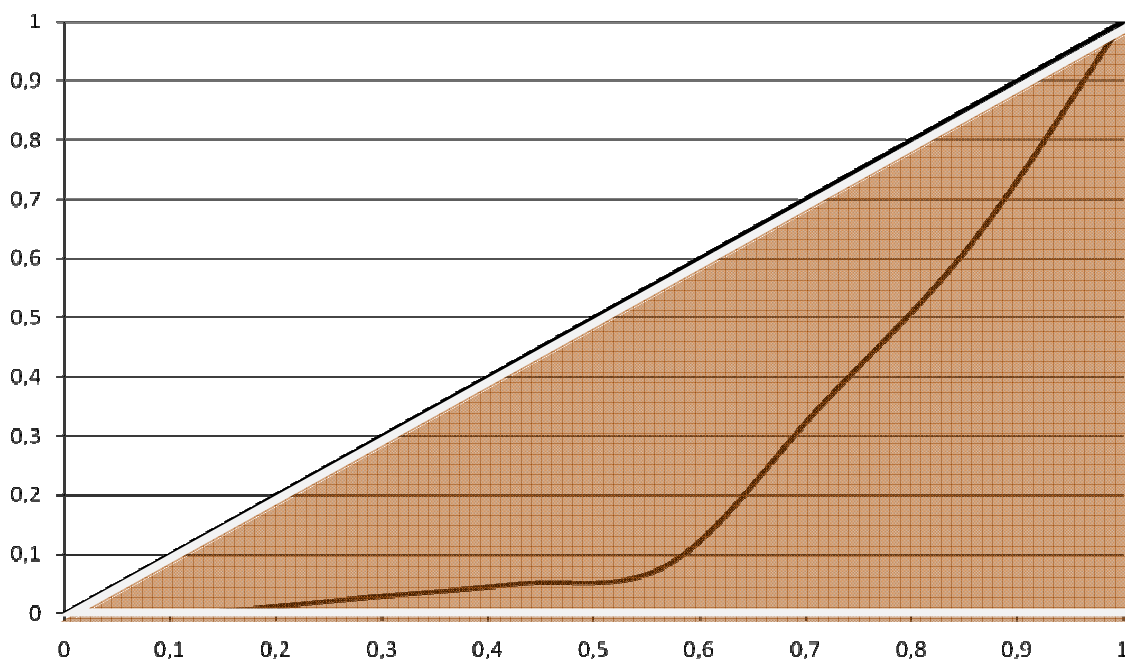


Рис. 3.2.1. Крива Лоренца для ринку пива в Україні, 2010 р.

У практиці контролю за концентрацією суб'єктів господарювання наведені вище показники концентрації розраховуються для ринку станом до концентрації та з урахуванням реалізованої угоди. Приріст результативного значення кожного із показників дозволяє оцінити міру впливу нотифікованої концентрації на конкуренцію на ринку та являє собою аналітичний інструмент обґрунтування рішення щодо надання / ненадання дозволу на концентрацію.

3.3. Динамічна оцінка рівня ринкової концентрації. Бар'єри входження (виходу)

Бар'єри входження в ринок і виходу з ринку є найважливішими характеристиками його структури. Бар'єри входження в ринок – це об'єктивні чи суб'єктивні фактори, з огляду на які новим фірмам важко, а часом і неможливо розпочати свою справу в обраній галузі. Завдяки таким бар'єрам, фірми, що вже діють на ринку, можуть не побоюватися конкуренції. Аналогічні результати спричиняє і наявність бар'єра виходу з ринку. Якщо вихід з ринку пов'язаний зі значними витратами (наприклад, виробництво товару вимагає вузькоспеціалізованого обладнання, яке нелегко буде реалізувати у разі банкрутства фірми), ймовірність входження в ринок нового гравця є незначною, адже зависоким є ризик майбутніх втрат.

Наявність бар'єрів входження / виходу в поєднанні з високим рівнем концентрації виробників на ринку дає можливість фірмам піднімати ціни вище граничних витрат і отримувати економічний прибуток не тільки у короткостроковому, але і в довгостроковому періодах, що й обумовлює ринкову владу цих фірм. Там, де бар'єри відсутні або низькі, фірми навіть за високої ринкової концентрації змушені діяти проконкурентно, враховуючи загрозу потенційної конкуренції так, як вони б враховували тиск дійсних конкурентів.

Існує два підходи до визначення бар'єрів:

I. Фактичний.

II. Превентивний.

Перший підхід – *фактичний* – розроблявся Дж. Бейном та його послідовниками. Згідно з цим підходом *бар'єр входження в ринок* – це міра, якою у довготривалій перспективі наявні фірми здатні підвищувати свої ціни продажу понад мінімальні середні витрати на виробництво і збут продукції, не обумовлюючи при цьому припливу в галузь нових потенційних конкурентів [72, с. 213].

- На підставі цього підходу виділяють чотири види бар'єрів:
- *легкі для подолання бар'єри* існують тоді, коли на ринку спостерігається значна плинність ринкового складу, велика кількість входжень та виходів фірм з ринку;
 - *помірні бар'єри* існують тоді, коли на ринок час від часу входять нові конкуренти, проте їх кількість та ринкова частка не є визначальною на ринку;
 - *складні для подолання бар'єри* – бар'єри, що існують тоді, коли входження в ринок і вихід з ринку є рідкісними явищами, а зацікавленість щодо входження в ринок виникає лише при значному зростанні конкурентних переваг, генерованих ринком;
 - *блокуючі бар'єри* – бар'єри, що повністю виключають можливість входження в ринок нових конкурентів [113, с. 401–402].

Фактичний підхід до визначення бар'єрів створює проблему тавтології: вважається, що бар'єр входження в ринок існує, якщо діючі підприємства одержують прибутки, вищі від нормальних, однак при цьому не спонукають інші підприємства до входження в ринок. Інакше кажучи, Дж. Бейн визначає бар'єр для входження в ринок через наслідки його існування. Більш коректним є визначення поняття «бар'єр», запропоноване Дж. Стіглером в рамках іншого – *превентивного підходу*. «*Бар'єр входження в ринок* – це виробничі витрати, що змушені нести фірми, які прагнуть увійти в ринок певної галузі, та які не доводиться нести фірмам, що вже працюють на цьому ринку» [72, с. 214].

У рамках цього підходу виділяють три групи бар'єрів:

- *адміністративні бар'єри* – бар'єри, які встановлюються законом або органами державної влади. До них належать ліцензування, квотування, сертифікація, встановлення мінімального розміру статутного фонду тощо. Результати соціологічних опитувань підприємців, проведених фахівцями Інституту економіки і прогнозування НАНУ, свідчать, що з числа адміністративних бар'єрів входження в ринок найвідчутніший тиск здійснюють адміністративні погодження, реєстрація, сертифікація та стандартизація продукції (рис. 3.3.1).

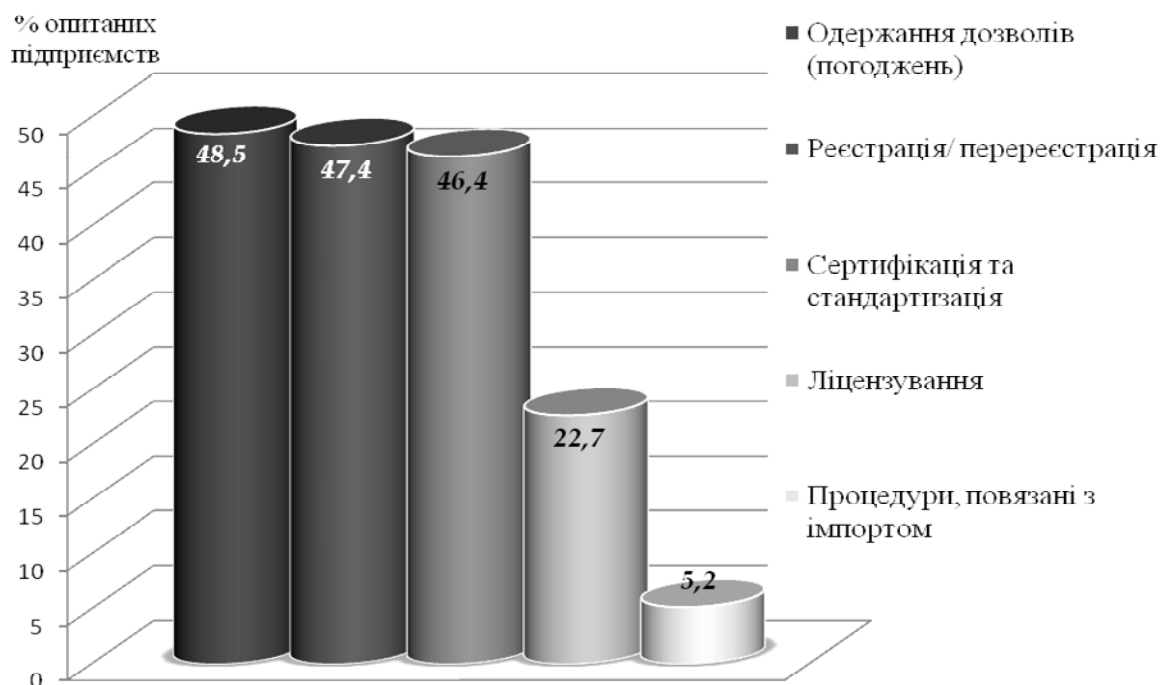


Рис. 3.3.1. Адміністративні бар'єри входження в ринок [80, с. 24]

- *структурні бар'єри* – бар'єри, що виникають внаслідок дії певних технологічних характеристик ринку або обмежень за попитом. Прикладами структурних бар'єрів можуть бути високі незворотні витрати, економія на масштабі, обмеження за попитом, нерозвиненість ринкової інфраструктури. Для прикладу розглянемо бар'єр економії на масштабі. Він впливає з параболічної форми кривої середніх витрат (рис. 3.3.2). Зі збільшенням обсягів виробництва середні витрати зменшуються доти, доки не буде досягнуто мінімально ефективного обсягу виробництва q^* .

Припустімо, що на деякому ринку працює лише одна фірма, а її обсяг випуску становить q_1 . Функціонування такої фірми є прибутковим, оскільки чинна ціна p_1 є вищою за її витрати. Незважаючи на наявність економічного прибутку, входження в такий ринок є мало ймовірним, адже у разі входження нового суб'єкта господарювання у мінімально ефективному обсязі q^* ринкова ціна знизиться до рівня p_2 , зумовивши збитки обох виробників. Якщо входження відбудеться в обсягах, менших за мінімально ефективні, тоді збитки нестиме тільки нова фірма, оскільки спадна форма кривої витрат на первісних стадіях виробництва обумовить її порівняно більші витрати виробництва. Таким чином, економія на масштабі дозволяє обмежити входження нових суб'єктів господарювання в ринок, вимагаючи додаткових витрат, спрямованих на стимулювання діючої фірми зменшити її обсяг виробництва настільки, щоб забезпечити ефективне та прибуткове функціонування обох фірм на ринку.

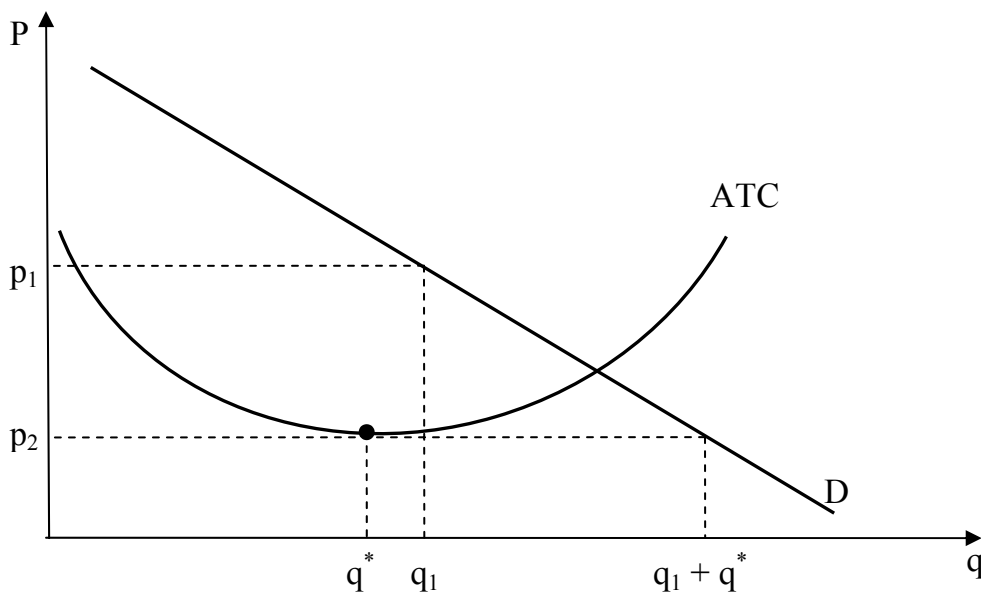


Рис. 3.3.2. Економія на масштабі як бар'єр входження в ринок

- *стратегічні бар'єри* – бар'єри, що свідомо створюються уже присутніми на ринку фірмами з метою не допустити на ринок нових гравців. Серед них виділяють довгострокові

контракти, надмірну диференціацію продукту, утримання та використання надлишкових виробничих потужностей, хижацьке ціноутворення.

Наприклад, наявність у галузі довгострокових контрактів являє собою фактор обмеження потенційної конкуренції, оскільки звужує попит на продукцію / пропозицію сировини, виводячи з ринку на тривалий час учасників довгострокових контрактів. Це призводить до посилення інтенсивності дійсної конкуренції у частині залишкового попиту / пропозиції та, відповідно, зниження стимулів для входження нових конкурентів, яким тепер необхідно одночасно входити в два суміжні ринки, що суттєво підвищує вартість входження.

Аналогічним за своїми наслідками обмеженням входження в ринок є надмірна диференціація продукту. На ринках монополістичної конкуренції основна конкурентна боротьба розгортається не стільки між окремими фірмами-виробниками, скільки між окремими торговельними марками, модифікаціями товару. Таким чином, збільшення кількості торговельних марок посилює інтенсивність конкуренції між ними, звужує межі відповідних ринкових ніш, роблячи входження в них не вигідним.

Сукупність цих двох підходів до визначення бар'єрів входження в ринок являє собою теоретичну платформу для розробки інструментарію аналізу та контролю величини бар'єрів, оцінки їх впливу на розвиток конкуренції на ринку.

Критеріями оцінки величини бар'єрів є:

- 1) ймовірність входження в ринок потенційних конкурентів;
- 2) достатність входження в ринок потенційних конкурентів;
- 3) вчасність входження в ринок потенційних конкурентів.

Розглянемо кожен з них детальніше.

Ймовірність входження в ринок потенційних конкурентів являє собою інтегральний показник їх здатності і готовності подолати наявні перешкоди входження в галузь.

Для оцінки і виміру такої здатності може бути використана така система заходів:

а) дослідження досвіду плинності ринкового складу (актів входження в ринок та виходу з нього). Таке дослідження можна проводити із застосуванням статистичного показника – *норми входження підприємств в ринок*:

$$N_{\text{ex}} = \frac{M_{\text{ex}}}{M_0}, \quad (3.3.1)$$

де M_{ex} – кількість підприємств, що ввійшли в ринок протягом періоду, що дорівнює часовим межам ринку;

M_0 – загальна кількість діючих на ринку підприємств станом на кінець періоду, що дорівнює часовим межам ринку [113, с. 401–402].

Цей показник являє собою емпіричне свідчення можливості входження в ринок, доведене попередньою практикою господарювання. Він коливається у межах від нуля до одиниці. Нульове значення показника є свідченням високого рівня бар'єрів входження в ринок. Значення, наближене до одиниці, свідчить про вільне входження в ринок. Значення показника, вище за одиницю, свідчить про некоректність визначення часових меж ринку та потребує повернення до відповідного етапу дослідження ринку.

Застосування цього показника виміру величини бар'єрів має суттєвий недолік. Він є недостатньо чутливим до періодів відносної економічної стабільності, коли ринок не генерує нових стимулів для входження, що може бути помилково прийнято за високий рівень бар'єру.

Незважаючи на це, такий підхід є розповсюдженим у практиці роботи конкурентних відомств світу та застосовується Антимонопольним комітетом України. Динаміку бар'єрів входження в ринок з 2007 р. по 2009 р. у розрізі видів економічної діяльності наведено у табл. 3.3.1 [59].

Таблиця 3.3.1

Динаміка приросту/зменшення кількості економічних агентів протягом 2007–2009 рр. за видами економічної діяльності

| Вид економічної діяльності | % | | | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| | Приріст за I півріччя 2007 р. | Приріст за II півріччя 2007 р. | Приріст за I півріччя 2008 р. | Приріст за II півріччя 2008 р. | Приріст за I півріччя 2009 р. | Приріст за II півріччя 2009 р. |
| <i>Усього</i> | 2,48 | 2,2 | 1,9 | 1,5 | 0,9 | 1,4 |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво | 0,29 | - 0,35 | 0,03 | - 0,33 | - 0,46 | - 0,22 |
| Промисловість | 1,87 | 1,13 | 1,04 | 0,5 | 0,12 | 0,4 |
| Будівництво | 5,92 | 5,3 | 3,18 | 1,7 | 1,00 | 0,02 |
| Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | 2,7 | 1,3 | 1,44 | 1,17 | 0,7 | 1,07 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 3,96 | 2,9 | 2,99 | 1,97 | 1,83 | 2,04 |
| Фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | 6,0 | 6,0 | 4,7 | 4,1 | 2,56 | 2,57 |
| Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту | 3,9 | 3,2 | 2,9 | 2,83 | 2,26 | 3,3 |

б) моніторинг намірів потенційних конкурентів щодо входження в ринок проводиться методом опитування потенційних конкурентів;

в) збір суб'єктивних оцінок потенційних конкурентів, учасників ринку, незалежних членів професійних асоціацій, експертів тощо щодо можливості входження в ринок;

г) кількісна оцінка необхідних витрат та можливих ризиків входження. До таких витрат можна віднести:

- капітальні витрати, пов'язані з налагодженням випуску певного товару;
- адміністративні витрати, пов'язані з розробкою проектів, отриманням дозволів, тощо. Наприклад, за даними Світового банку, для будівництва продуктового складу в Україні слід пройти 22 адміністративні процедури та витратити на їх проходження близько 347 тис. грн¹;
- витрати на вдосконалення якісних характеристик товару;
- витрати на інтенсивне рекламування, торговельні знижки та інші методи просування товарів на ринок;
- витрати, пов'язані з протидією стратегічній поведінці підприємств, які вже функціонують на ринку та використовують такий інструментарій боротьби як хижацьке ціноутворення, завантаження надмірних виробничих потужностей тощо;
- інші витрати.

На підставі вищенаведеного та враховуючи, що кожен з бар'єрів являє собою додаткові витрати, які слід понести суб'єкту господарювання для входження в ринок, ймовірність входження може бути розрахована за такою формулою:

$$K_L = \frac{\sum_{i=1}^n sc_i \cdot p_i}{\bar{r}}, \quad (3.3.2)$$

де K_L – коефіцієнт ймовірності входження потенційних конкурентів в ринок;

¹ Дані станом на січень 2011 р.

sc_i – витрати на подолання i -того бар'єру;
 p_i – ймовірність виникнення i -го бар'єру;
 \bar{r} – середньогалузевий обсяг прибутку за період повного обороту авансованого капіталу (як правило, один рік);
 n – кількість бар'єрів входження в ринок [70, с. 34–39].

Відповідно, чим ближче коефіцієнт K_L знаходиться до нуля, тим більшою є імовірність входження в ринок¹.

Другий критерій оцінки рівня бар'єру – **достатність входження в ринок потенційних конкурентів** – передбачає оцінку можливостей потенційних конкурентів щодо входження в ринок у таких обсягах, які дозволяють запобігти реалізації ринкової влади з боку суб'єктів, уже присутніх на ринку. Принциповим параметром у даному випадку є величина найменшої необхідної для уникнення монополізації ринку частки, що перейде під контроль нового учасника ринку. Інакше така частка називається *нормою проникнення нових підприємств в ринок*. Вона розраховується за формулою:

$$N_{np} = \frac{Q_{ex}}{Q_p}, \quad (3.3.3)$$

де Q_{ex} – обсяг реалізації продукції підприємствами, що ввійшли в ринок протягом періоду, що дорівнює часовим межам ринку;

Q_p – місткість ринку станом на кінець періоду, що дорівнює його часовим межам.

¹ На практиці коефіцієнт ймовірності входження в ринок відображає тривалість періоду відшкодування інвестицій у специфічні активи. Оскільки витрати на подолання бар'єру є неопераційними витратами, нехарактерними решті учасників ринку, їх відшкодування відбуватиметься з прибутку компанії. Залежно від галузі і країни інвестування ці норми коливаються. У розвинених країнах світу здоланням вважатиметься бар'єр за рівня $K_L = 3$, у сучасних умовах в Україні цей показник наближається до 1. Для більш капіталомістких галузей критичний показник є вищим, ніж для менш капіталомістких.

Критичне значення такого показника повинно щоразу (для кожного конкретного ринку) встановлюватися Антимонопольним комітетом України, з огляду на рівень ринкової концентрації, а також нерівномірність розподілу ринкових часток.

Вчасність входження в ринок потенційних конкурентів – це показник, що оцінює висоту бар'єру, відповідно до того, скільки часу потрібно потенційному конкуренту для входження в ринок. Для умов сучасної української економіки рівнем бар'єру, який викликає сумніви щодо відкритості ринку, можна вважати дворічний термін. Це обумовлено тим, що потенційні конкуренти, з огляду на перевищення річного терміну обігу авансованого капіталу в цілому ряді галузей, потребують часу більше, ніж підприємства, що уже функціонують на релевантному ринку, для того, щоб отримати інформацію про нові ринкові можливості, оцінити їх, розробити плани випуску і збуту товарів, завоювати репутацію і досягти рівня продажів, достатнього для недопущення усунення конкуренції на ринку, суттєвого підвищення цін. Крім того, дворічний критичний термін входження в ринок також встановлено п. 9.3 Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Більше того, встановлення більш тривалого часового проміжку як вимірника вчасності входження в ринок є небезпечним з огляду на те, що абз. 6 ч. 1 ст. 58 Закону України «Про захист економічної конкуренції» встановлено трирічний строк перегляду рішень Антимонопольного комітету України, у тому числі й щодо концентрацій. Хоча в окремих випадках, наприклад, при широкому розповсюдженні у галузі довгострокових контрактів чи при виробництві товарів тривалого користування такий строк може бути подовжено спеціальним рішенням Антимонопольного комітету України.

Розглянувши вище бар'єри входження в ринок та можливості їх виміру, варто зосередитись на бар'єрах виходу. Відсутність бар'єрів виходу з галузі суттєво підвищує роль потенційної конкуренції, відкриваючи перед власниками

тимчасово вільних капіталів можливість отримання прибутку шляхом використання *стратегії «кавалерійського наскоку»*. Йдеться про входження нових фірм в ринок не стільки з метою довгострокового функціонування, скільки для того, щоб одноразово заробити високий прибуток, характерний змагальному ринку¹ з тимчасово монопольною структурою та ціною, а потім вийти з ринку без суттєвих витрат. Загроза такого входження буде стримувати вже діючі на ринку фірми від монопольного ціноутворення, наближаючи поведінкові характеристики ринку до ідеалу досконалої конкуренції, незважаючи на його висококонцентровану структуру.

Перевірити міру змагальності ринку та висоту бар'єрів виходу з нього можна використовуючи *норму виходу підприємств з ринку*.

$$N_{вих} = \frac{M_{вих}}{M_{\partial}}, \quad (3.3.4)$$

де $M_{вих}$ – кількість підприємств, що вийшли з ринку протягом періоду, що дорівнює часовим межам ринку;

M_{∂} – загальна кількість діючих на ринку підприємств станом на кінець періоду, що дорівнює часовим межам ринку [113, с. 401–402].

¹ Ринок вважається абсолютно *змагальним*, якщо виконуються три умови.

По-перше, існуючі фірми не мають ніяких переваг порівняно з новими учасниками ринку. Ця умова означає, що нові фірми мають доступ до тих самих виробничих технологій, вхідних ресурсів (за тими самими цінами), продукції та інформації, що й наявні на ринку фірми.

По-друге, незворотні витрати у галузі дорівнюють нулю; тобто всі витрати, пов'язані з входженням у ринок, повною мірою повертаються при виході з нього. Таким чином, нова фірма може без будь-яких додаткових витрат увійти в ринок. Якщо входження в ринок вимагає спорудження виробничих потужностей вартістю K , то незворотні витрати дорівнюватимуть нулю, якщо, залишаючи ринок, фірма може продати їх за ту саму ціну K (за винятком поправки на фізичний знос).

По-третє, лаг входження (який дорівнює проміжку часу між моментом, коли факт входження фірми в ринок стає відомим діючим фірмам, та моментом, коли нова фірма починає постачати на цей ринок свою продукцію) є меншим, ніж лаг цінового пристосування для існуючих фірм (який дорівнює проміжку часу між появою бажання змінити ціну та появою можливості це зробити).

Як і норма входження, цей показник коливатиметься переважно від 0 до 1. Чим ближчою є норма виходу до нуля, тим вищим є бар'єр виходу з ринку та, відповідно, меншою змагальність ринку. І навпаки.

Цей показник відображає величину бар'єру виходу, з урахуванням фактичного підходу до визначення бар'єрів. Керуючись превентивним підходом до визначення бар'єрів, можна запропонувати такий показник виміру величини бар'єру виходу:

$$EB = \frac{SC}{IC}, \quad (3.3.5)$$

де EB – рівень бар'єру виходу з ринку;

SC – загальна вартість незворотних витрат, понесених фірмою для входження в ринок;

IC – інвестований капітал.

Цей коефіцієнт, як і попередній, теж коливається у межах від 0 до 1. Проте його інтерпретація є зворотною. Чим ближче до нуля наближається його значення, тим меншим є рівень бар'єру. І навпаки.

Згідно з методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання на ринку дослідження та оцінка величини бар'єрів входження в ринок здійснюється на завершальному етапі аналізу та оцінки допустимості концентрації, тоді як відсутність бар'єрів входження в ринок формує ефективне конкурентне середовище на ринку незалежно від ступеня його концентрації.

В економічній історії відомі випадки, коли протягом року частка домінуючої на ринку фірми зменшувалася з понад 90 % до 20%. Таким чином, встановлення факту вільного входження в ринок та виходу з ринку являє собою достатню підставу для надання дозволу на концентрацію та дозволяє, змінивши послідовність дослідження допустимості концентрації, суттєво знизити трансакційні витрати

поглибленого дослідження. Хоча абсолютно змагальні ринки, як і досконало конкурентні – це, певно, теоретична абстракція, ніж реальна ринкова структура. Отже, реальний аналіз насамперед потребуватиме проведення кожного із висвітлених у розділі етапів дослідження ринку.

Питання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте еволюцію підходів до визначення поняття «ринку». Що таке ринок товару?
2. Розкрийте економічний зміст категорії «товарні межі ринку». Які методи визначення товарних меж ринку Ви знаєте?
3. Охарактеризуйте процедуру визначення меж ринку із застосуванням SSNIP-тесту.
4. За якими критеріями проводиться розширений експертний аналіз територіальних меж ринку.
5. Дайте визначення релевантного ринку.
6. Яким чином розраховується місткість релевантного ринку. Чим ця величина відрізняється від ринкового потенціалу?
7. Визначте законодавчо встановлені критичні межі коефіцієнта ринкової концентрації в Україні.
8. Поясніть методику розрахунку індексу Херфіндаля–Хіршмана. Яким чином долається проблема неповноти інформації при його розрахунку.
9. Розкрийте економічний зміст ентропії ринкових часток як показника нерівномірності їх розподілу.
10. Поясніть взаємозв'язок між такими вимірниками нерівномірності розподілу ринкових часток, як крива Лоренца та індекс Джині.
11. Які підходи до визначення бар'єрів входження в ринок (виходу з ринку) Ви знаєте? Дайте визначення бар'єру.
12. Класифікуйте бар'єри входження в ринок згідно з кожним із підходів.

13. Назвіть критерії оцінки величини бар'єрів входження в ринок. Поясніть сутність кожного з них.
14. Яким чином змагальність ринку впливає на ступінь його конкурентності?
15. За допомогою яких показників можна оцінити величину бар'єру виходу з ринку?

Тестові завдання

1. Група взаємозамінних товарів, у межах якої споживач за звичайних умов може легко перейти від споживання одного товару до іншого, – це:
 1. Товарні межі ринку.
 2. Територіальні (географічні) межі ринку.
 3. Часові межі ринку.
 4. Всі відповіді правильні.
2. До методів визначення товарних меж ринку належать::
 1. Розрахунок перехресної еластичності попиту.
 2. Розрахунок тісноти кореляційного зв'язку між цінами на товари-замінники.
 3. Експертна оцінка взаємозамінності за попитом.
 4. Усі відповіді правильні.
3. SSNIP-тест застосовується для:
 1. Визначення меж ринку.
 2. Встановлення рівня концентрації ринку.
 3. Встановлення рівня нерівномірності ринкових часток.
 4. Визначення рівня монопольної влади фірми.
4. Міра невеликого, але помітного і тривалого підвищення ціни має назву:
 1. Ступінь відкритості ринку.
 2. SSNIP-тесту.
 3. Нормативний відсоток.
 4. Коефіцієнт перехресної еластичності.

5. *Відсоткове співвідношення суми загального обсягу ввезення товару на певний ринок з територій інших регіонів держави (інших країн) і загальний обсяг ринку – це:*
 1. Частка ринку.
 2. Ступінь відкритості ринку.
 3. Коефіцієнт концентрації.
 4. Ступінь нерівномірності розподілу ринкових часток.

6. *Ринок, у межах якого для конкретного підприємства складаються дійсні відносини конкуренції і монополії, – це:*
 1. Товарний ринок.
 2. Географічний ринок.
 3. Часовий ринок.
 4. Релевантний ринок.

7. *Які із нижченаведених показників не враховуються при розрахунку величини релевантного ринку в Україні?*
 1. Зміна величини товарних запасів.
 2. Величина вільних потужностей.
 3. Обсяг релевантного товару, що виробляється *i*-тим суб'єктом господарювання з метою споживання у власному виробництві.
 4. Обсяги вивезення (експорту) / ввезення (імпорту).

8. *Рівень концентрації ринку може бути виміряний за допомогою:*
 1. Індексу Лінда.
 2. Індексу Тобіна.
 3. Індексу Лернера.
 4. Індексу Херфіндаля–Хіршмана.

9. *Ринок вважається висококонцентрованим, якщо індекс Херфіндаля–Хіршмана:*
 1. Менше 0,15.
 2. Більше 0,15, але менше 0,25.
 3. Більше 0,25.
 4. Дорівнює 1.

10. Статистичний показник, що кількісно ілюструє криву Лоренца, – це:

1. Індекс Лінда.
2. Індекс Лернера.
3. Індекс Джині.
4. Індекс Херфіндаля–Хіршмана.

11. Виробничі витрати, що змушені нести фірми, які прагнуть увійти в ринок певної галузі, та які не доводиться нести фірмам, що вже працюють на цьому ринку, – це:

1. Чисті (баластні) втрати від монополії.
2. Бар'єри входження в ринок.
3. Економія на масштабі.
4. Замінність за пропозицією.

12. Бар'єри, що свідомо створюються уже присутніми на ринку фірмами з метою не допустити на ринок нових гравців, називаються:

1. Адміністративними.
2. Структурними.
3. Стратегічними.
4. Блокуючими.

13. До структурних бар'єрів належать:

1. Ліцензування та квотування.
2. Незворотні витрати.
3. Хижацьке ціноутворення.
4. Довгострокові контракти.

14. Критеріями оцінки величини бар'єру є:

1. Готовність та легкість входження в ринок потенційних конкурентів.
2. Ймовірність, достатність, вчасність входження в ринок потенційних конкурентів.
3. Жорсткість конкуренції на ринку та кількість учасників ринку.
4. Правильної відповіді немає.

15. Розрахунок коефіцієнта ймовірності входження в ринок потенційних конкурентів передбачає оцінку:

1. Відносної кількості нових гравців ринку щодо кількості уже діючих на ньому підприємств.
2. Відносного обсягу реалізації продукції підприємствами, що ввійшли в ринок, та підприємствами, що вже були на ньому присутні.
3. Співвідношення величини витрат на подолання різноманітних бар'єрів, ймовірності їх виникнення та середньогалузевої норми прибутку.
4. Співвідношення величини незворотних витрат і величини інвестованого капіталу.

Задачі

1. Використовуючи дані, наведені у табл. 3.2.1., визначте, які із наведених пар товарів належать до одного товарного ринку, які до різних.

Співвідношення ціна/обсяг реалізації у різних товарних групах

| Показники | 1 група товарів | | 2 група товарів | | 3 група товарів | |
|---|-----------------|-----|-----------------|----|-----------------|-----|
| | A | B | C | D | E | F |
| Ціна товару на початку досліджуваного періоду, гр. од. | 120 | 114 | – | 62 | – | 122 |
| Ціна товару наприкінці досліджуваного періоду, гр. од. | 128 | 112 | – | 48 | – | 150 |
| Обсяг реалізації товару на початку досліджуваного періоду, тис. од. | – | 26 | 125 | 96 | 480 | – |
| Обсяг реалізації товару наприкінці досліджуваного періоду, тис. од. | – | 42 | 130 | 98 | 482 | – |

2. Використовуючи наведені в таблиці дані щодо обсягів випуску, споживання та реалізації релевантного продукту, визначте структуру ринку та рівень його концентрації.

Аналіз сучасного стану релевантного ринку

| Назва фірми | ТОНН | | | | | Запаси на кінець звітного періоду |
|-------------|------------------------------------|-------------------|-------------------------------|----------------|---------------|-----------------------------------|
| | Запаси на початок звітного періоду | Обсяг виробництва | Обсяг внутрішнього споживання | Обсяг експорту | Обсяг імпорту | |
| A | 149,2 | 0 | 2190,8 | 0 | 2111,2 | 51,7 |
| B | 88,5 | 942,7 | 611,5 | 0 | 0 | 184 |
| C | 1200,4 | 4892,8 | 0 | 1860 | 0 | 929,8 |
| D | 600 | 0 | 0 | 0 | 1690 | 605,9 |
| E | 211,9 | 2008,6 | 0 | 424,7 | 0 | 318,9 |
| F | 236,2 | 1790,4 | 0 | 0 | 0 | 128,7 |
| G | 117,6 | 2098,9 | 917,43 | 62 | 0 | 102,6 |
| H | 512,7 | 0 | 2896,9 | 0 | 3006 | 621,8 |
| I | 0 | 0 | 1064,88 | 0 | 1445,84 | 198,56 |
| J | 52,8 | 792,8 | 0 | 0 | 0 | 34,2 |
| K | 541,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 87 |
| L | 1359,3 | 3048,1 | 0 | 0 | 0 | 1007,8 |

3. Конгломерат «Х» має вільні грошові ресурси та намір використати їх на розширення свого бізнесу в одній із декількох вже освоєних ним раніше сфер діяльності (ринках А, В, С і D) шляхом поглинання своїх конкурентів. Використовуючи індекс Херфіндаля–Хіршмана, визначте, в який саме бізнес має інвестувати кошти компанія «Х», щоб зустріти найменший опір з боку Антимонопольного комітету України. При цьому перелік ймовірних кандидатів на поглинання виглядає таким чином: компанія AC, компанія BD, компанія CE, компанія DV.

Структура досліджуваних ринків А, В, С і D

| Структура ринку А | | Структура ринку В | | Структура ринку С | | Структура ринку D | |
|-------------------|--------|-------------------|--------|-------------------|--------|-------------------|--------|
| AA | 32,48% | BA | 26,3% | CA | 33,1% | DA | 17,49% |
| AB | 17,67% | BB | 22,8% | CB | 16,29% | X | 17,02% |
| X | 16,99% | BC | 17,64% | CC | 15,38% | DB | 15,98% |
| AC | 14,01% | BD | 8,93% | X | 11,74% | DC | 20,73% |
| AD | 9,25% | BE | 8,12% | CD | 9,64% | DD | 6,24% |
| Інші | 9,6% | X | 5,74% | CE | 6,33% | Інші | 22,54% |
| | | BF | 4,67% | CF | 1,11% | | |
| | | BG | 3,81% | CG | 0,92% | | |
| | | BH | 1,12% | CH | 0,34% | | |
| | | Інші | 0,88% | CI | 0,28% | | |
| | | | | CJ | 0,26% | | |
| | | | | Інші | 4,61% | | |

4. Використовуючи наведені нижче дані щодо структури релевантного ринку, визначте ентропію ринкових часток. Як вплине на цей показник концентрація за участю компаній D та H? Яке рішення доцільно прийняти Антимонопольному комітету України щодо цієї концентрації? Чому?

Структура досліджуваного ринку

| Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|-----------------------|-----------------|
| A | 21,7 |
| B | 14,9 |
| C | 17,3 |
| D | 9,1 |
| E | 12,5 |
| F | 7,3 |
| G | 4,8 |
| H | 4,6 |
| I | 3,4 |
| J | 4,4 |

5. Використовуючи показник дисперсії ринкових часток, визначте ступінь нерівномірності розподілу ринкових часток до та після реалізації концентрації у формі створення корпорації на базі компаній А, В, С та D. Зробіть висновок щодо доцільності надання дозволу на таку концентрацію.

Структура досліджуваного ринку

| Назва компанії | Частка ринку, % |
|----------------|-----------------|
| A | 5,9 |
| B | 3,3 |
| C | 10,9 |
| D | 5,6 |
| E | 12,4 |
| F | 10,9 |
| G | 6,5 |
| H | 5,6 |
| I | 7,1 |
| J | 3,2 |
| Інші | 28,6 |

6. Застосовуючи кореляційний метод визначення товарних меж ринку, з'ясуйте чи належать скляні і пластикові пляшки до єдиного ринку тари для рідких субстанцій, чи кожна з них створює власний товарний ринок.

Динаміка зміни цін на скляні та пластикові пляшки

| Період дослідження | Ціна пластикової пляшки, коп. | Ціна скляної пляшки, коп. |
|--------------------|-------------------------------|---------------------------|
| 1 | 20 | 12,53 |
| 2 | 18 | 11,75 |
| 3 | 16 | 10,91 |
| 4 | 14 | 10,00 |
| 5 | 12 | 9,09 |
| 6 | 10 | 8,10 |

7. Використовуючи такий інструмент оцінки нерівномірності розподілу ринкових часток, як індекс Джині, здійсніть порівняльний аналіз ситуації на ринку коньяку України, на підставі двох типів даних – (1) офіційної статистичної звітності підприємств-виробників коньяку та (2) інформації маркетингових агентств щодо обсягів реалізації продукції учасниками ринку. За результатами аналізу оцініть небезпеку інформаційної похибки та зробіть висновки щодо напрямів удосконалення інформаційного забезпечення діяльності АМКУ у сфері аналізу і контролю за концентрацією.

Таблиця 1

Структура ринку, визначена з огляду на інформацію маркетингових агентств щодо обсягів реалізації продукції учасниками ринку [106]

| Назва компанії | Частка ринку, % |
|---|-----------------|
| Одеський коньячний завод | 26,95 |
| Агропромислова фірма «Таврія» | 21,99 |
| Ужгородський коньячний завод | 13,58 |
| Завод марочних вин і коньяків «Коктебель» | 8,83 |
| Компанія «Алеф-Виналь» | 9,45 |
| Корпорація «Олімп» | 9,66 |
| ЗАТ «Зелений Гай» | 5,58 |
| Жовтневий винно-коньячний завод | 2,84 |
| Інші | 1,12 |

Таблиця 2

Структура ринку, визначена на підставі даних офіційної статистичної звітності підприємств-виробників коньяку [106]

| Назва компанії | Частка ринку, % |
|---|-----------------|
| Одеський коньячний завод | 26,95 |
| Агропромислова фірма «Таврія» | 21,99 |
| Ужгородський коньячний завод | 13,58 |
| Завод марочних вин і коньяків «Коктебель» | 8,83 |

Закінчення табл. 2

| Назва компанії | Частка ринку, % |
|-----------------------------------|-----------------|
| Синельниковський виноробний завод | 8,83 |
| Сімферопольський винний завод | 5,63 |
| ЗАТ «Зелений Гай» | 5,58 |
| ЗАТ «Винконцерн» | 4,03 |
| Жовтневий винно-коньячний завод | 2,84 |
| Багеровський коньячний завод | 0,62 |
| Інші | 1,12 |

8. Користуючись методикою побудови кривої Лоренца, визначте ступінь нерівномірності розподілу ринкових часток до та після реалізації концентрації за участю компаній В і F. Зробіть висновок щодо доцільності надання Антимонопольним комітетом України дозволу на таку концентрацію.

Структура досліджуваного ринку

| Назва компанії | Частка ринку, % |
|----------------|-----------------|
| A | 19,9 |
| B | 8 |
| C | 12,2 |
| D | 13,4 |
| E | 8,7 |
| F | 6,6 |
| G | 14,1 |
| H | 10,8 |
| I | 2,4 |
| Інші | 3,9 |

9. Визначте коефіцієнт ймовірності входження потенційних конкурентів в ринок, якщо відомо, що середньоринковий обсяг економічного прибутку за період повного обороту авансованого капіталу становив 200 тис. гр. од. Для входження в ринок необхідно отримати ліцензію на надання відповідних послуг вартістю 12 тис. гр. од. Крім того, існує 25 %-на ймовірність застосування уже існуючими на ринку компаніями стратегії «хижацького ціноутворення» шляхом зниження ціни до конкурентного рівня.

10. З 1979 р. по 1987 р. компанія «Kellogg» впровадила на ринок Сполучених Штатів Америки такі торговельні марки сухих сніданків: «Graham Crackos», «Most», «Honey & Nut Corn Flakes», «Raisins, Rice & Rye», «Banana Frosted Flakes», «Apple Frosted Mini Wheats», «Nutri-Grain», «Fruity Marshmallow Krispies», «Strawberry Krispies», «Crispix», «Cracklin'Oat Bran», «C-3PO», «Apple Raisin Crisp», «Fruitful Bran», «OJ's», «Raisin Squares», «Just Right/Nugget & Flake», «All Bran with Extra Fiber», «Apple Cinammon Squares», «All Bran Fruit & Almonds», «Strawberry Squares», «Pro Grain», «Muselix», «Nutri-Grain Nuggets» та «Nutrific» [72, с. 251].

Чи бачите ви підстави для втручання антимонопольного відділу Міністерства юстиції США?

За той самий період інші компанії впровадили на ринок загалом 51 нову торговельну марку. Чи змінить це Вашу думку щодо відповіді на попереднє запитання?

11. Розрахуйте місткість релевантного ринку, якщо відомо, що норма проникнення нових підприємств на діючий ринок становить 0,125, а протягом року ринкова пропозиція збільшилася на 490 тис. од. продукції.

12. Визначте, яка кількість підприємств діяла на ринку на початку звітнього періоду, якщо відомо, що станом на кінець року на ринку діяло 80 підприємств. Норма входження підприємств в ринок становить 0,05, норма виходу – 0,1.

Розділ 4. УЗГОДЖЕНІ ДІЇ ЯК ОСОБЛИВИЙ МЕХАНІЗМ КОНЦЕНТРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Міні-лексикон:

- ✓ *агент*
- ✓ *жорсткість олігополії*
- ✓ *змова*
- ✓ *індекс Лінда*
- ✓ *інсайдер*
- ✓ *інформатор*
- ✓ *картель*
- ✓ *конструктивна амністія*
- ✓ *колективне домінування*
- ✓ *координаційна здатність ринку*
- ✓ *купівельна потужність (влада покупця)*
- ✓ *парадокс оберненої індукції*
- ✓ *мультиринкова взаємодія*
- ✓ *олігополія:*
 - *жорстка;*
 - *помірна;*
 - *розпливчаста*
- ✓ *олігопольне ядро*
- ✓ *паралельна поведінка (свідомий паралелізм)*
- ✓ *позапланова перевірка*
- ✓ *програма ліценсії*
- ✓ *ретроспективне моделювання вчиненого порушення*
- ✓ *узгоджені дії:*
 - *проконкурентні;*
 - *антиконкурентні*

4.1. Сутність та види узгоджених дій суб'єктів господарювання. Типові вимоги до узгоджених дій

Узгоджені дії – механізм реалізації концентрації, що передбачає дотримання її учасниками єдиної стратегії конкурентної поведінки за умов відсутності формальних ознак їх об'єднання. Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає узгоджені дії як укладення суб'єктами господарювання угод у будь-якій формі, прийняття об'єднаннями рішень у будь-якій формі, а також будь-яку іншу погоджену конкурентну поведінку (діяльність, бездіяльність) суб'єктів господарювання.

Узгоджені дії можна класифікувати за декількома класифікаційними ознаками. У рамках наведеної у першому розділі класифікації концентрації за напрямом реалізації угоди виділяють:

- ⇒ горизонтальні узгоджені дії;
- ⇒ вертикальні узгоджені дії;
- ⇒ конгломератні узгоджені дії;
- ⇒ змішані узгоджені дії (рис. 4.1.1).

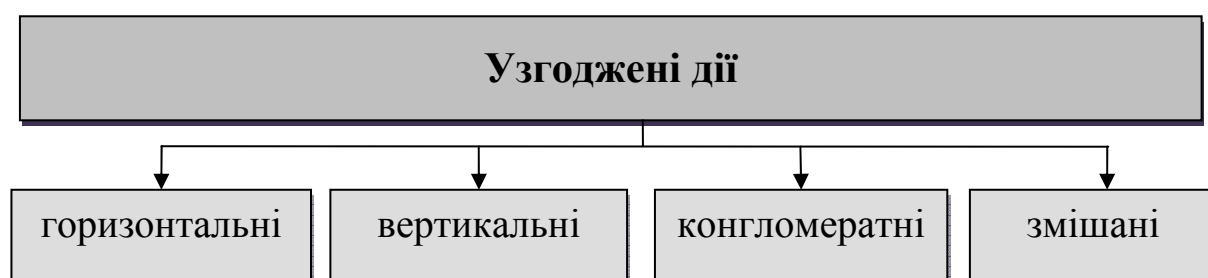


Рис. 4.1.1. Класифікація узгоджених дій за напрямом реалізації

Горизонтальні узгоджені дії – узгоджені дії суб'єктів господарювання, що конкурують або можуть конкурувати між собою на одному товарному ринку.

Вертикальні узгоджені дії – узгоджені дії суб'єктів господарювання, що не конкурують і за існуючих умов не можуть конкурувати між собою на одному товарному ринку, перебуваючи при цьому (або маючи можливість перебувати) у відносинах купівлі-продажу на відповідних товарних ринках (продавець – покупець, постачальник – споживач).

Конгломератні узгоджені дії – узгоджені дії суб'єктів господарювання, що не конкурують і за існуючих умов не можуть конкурувати між собою на одному товарному ринку, не перебуваючи при цьому (або не маючи можливості перебувати) у відносинах купівлі-продажу на відповідних товарних ринках. Такі суб'єкти господарювання функціонують, як правило, у технологічно не пов'язаних галузях та сферах діяльності.

Змішані узгоджені дії – узгоджені дії суб'єктів господарювання, частина з яких конкурують або можуть конкурувати між собою на одному товарному ринку, інша – перебувати у відносинах купівлі-продажу, а інша – належати різним технологічно не пов'язаним галузям та сферам діяльності [50, р. 1].

За іншою класифікацією усі узгоджені дії можна поділити на дві групи: проконкурентні та антиконкурентні узгоджені дії (рис. 4.2).



Рис. 4.1.2. Класифікація узгоджених дій за ступенем конкурентності

До **проконкурентних узгоджених дій** належать:

⇒ будь-які добровільні узгоджені дії малих або середніх підприємців щодо спільного придбання товарів, які не призводять до суттєвого обмеження конкуренції та сприяють підвищенню конкурентоспроможності малих або середніх підприємців, зокрема спрямовані на:

- вдосконалення виробництва, придбання або реалізацію товару;
- техніко-технологічний, економічний розвиток;
- оптимізацію експорту чи імпорту товарів;
- розроблення та застосування уніфікованих технічних умов або стандартів на товари;
- раціоналізацію виробництва тощо;

⇒ узгоджені дії щодо постачання чи використання товарів, якщо учасник цих дій стосовно іншого учасника узгоджених дій встановлює обмеження на:

- використання поставлених ним товарів чи товарів інших постачальників;
- придбання в інших суб'єктів господарювання або продаж іншим суб'єктам господарювання чи споживачам інших товарів;

Розділ 4. Узгоджені дії як особливий механізм концентрації суб'єктів господарювання

- придбання товарів, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними звичаями у підприємницькій діяльності не належать до предмета угоди;
- формування цін або інших умов договору про продаж поставленого товару іншим суб'єктам господарювання чи споживачам,

але при цьому не призводять до:

✓ суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи у значній його частині, у тому числі монополізації відповідних ринків;

✓ економічно необґрунтованого підвищення цін або дефіциту товарів;

✓ обмеження входження в ринок інших суб'єктів господарювання;

⇒ угоди про передачу прав інтелектуальної власності або про використання об'єкта права інтелектуальної власності, які обмежують у здійсненні господарської діяльності сторону угоди, якій передається право, але ці обмеження не виходять за межі законних прав суб'єкта права інтелектуальної власності, а саме – обмеження стосовно обсягу прав, які передаються, строку та території дії дозволу на використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також виду діяльності, сфери використання, мінімального обсягу виробництва;

⇒ інші узгоджені дії, що відповідають типовим вимогам, установленим Антимонопольним комітетом України, якщо про це прямо вказано у рішенні Антимонопольного комітету України про встановлення цих типових вимог.

Оскільки узгоджені дії, як і будь-яка концентрація суб'єктів господарювання, підлягають нотифікації, Антимонопольним комітетом України розроблено Типові вимоги до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання. Цей документ дозволяє встановити наявність або відсутності потреби нотифікації потенційно проконкурентних узгоджених дій, мінімізуючи трансакційні витрати як регуляторного органу, так і суб'єктів господарювання на здійснення

нотифікації. Ним встановлюється чотири види порогів нотифікації узгоджених дій, що одночасно являють собою критерії звільнення від нотифікації:

- вартісні;
- структурні;
- адміністративні;
- предметні.

Вартісний поріг передбачає необхідність нотифікації узгоджених дій до органів Антимонопольного комітету України у разі, коли сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів усіх суб'єктів господарювання, до складу яких входять учасники узгоджених дій, за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 млн євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року, і при цьому:

– вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох суб'єктів господарювання, до складу яких входять учасники узгоджених дій, перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року кожного з них;

– вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів в Україні хоча б одного суб'єкта господарювання, до складу якого входять учасники узгоджених дій, перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року [9, ст. 24].

Структурний поріг передбачає, що будь-які узгоджені дії, які не досягають описаного вище вартісного порогу і забезпечують формування менш ніж 5%-ної сумарної ринкової частки усіх суб'єктів господарювання, до складу яких входять учасники узгоджених дій, звільняються від нотифікації до Антимонопольного комітету і вважаються апріорі дозволеними.

Крім того, дозволеними вважаються також:

– горизонтальні та змішані узгоджені дії, до складу яких входять суб'єкти господарювання із сукупною ринковою часткою не більше 15 % на будь-якому із задіяних товарних ринків;

– вертикальні та конгломератні узгоджені дії, до складу яких входять суб'єкти господарювання із сукупною ринковою часткою не більше 20% на будь-якому із задіяних товарних ринків.

Якщо у ході господарської діяльності група суб'єктів господарювання, що здійснюють узгоджені дії, перевищує наведені вище структурні пороги, потрапляючи у межі:

– від 5 % до 10 % для усіх без винятку видів узгоджених дій;

– від 15 % до 20 % для горизонтальних та змішаних узгоджених дій;

– від 20 % до 25 % для вертикальних та конгломератних узгоджених дій, – узгоджені дії дозволяються і не потребують нотифікації до органів Антимонопольного комітету України протягом двох років поспіль після року, в якому поріг відповідно у 5, 15 чи 20 відсотків було перевищено вперше.

Якщо у ході господарської діяльності група суб'єктів господарювання, що здійснюють узгоджені дії, перевищує наведені вище структурні пороги понад:

– 10 % для усіх без винятку видів узгоджених дій;

– 20 % для горизонтальних та змішаних узгоджених дій;

– 25 % для вертикальних та конгломератних узгоджених дій, – узгоджені дії дозволяються і не потребують нотифікації до органів Антимонопольного комітету України протягом одного року після року, в якому поріг відповідно у 5, 15 чи 20 відсотків було перевищено вперше [50, р. 2].

Адміністративний поріг нотифікації узгоджених дій до Антимонопольного комітету України обумовлює обов'язкову нотифікацію угод за участю суб'єктів господарювання, що мають виключні чи переважні права чи повноваження від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, суб'єктів природної монополії чи інших монопольних утворень.

Предметні порого окреслюють групу звільнень від нотифікації, що включає в себе:

✓ звільнення від нотифікації узгоджених дій у вигляді створення суб'єкта господарювання (об'єднання) двома і більше суб'єктами господарювання, яке призводить чи може призвести до посилення координації конкурентної поведінки між засновниками або між засновниками та новостворюваним суб'єктом господарювання, якщо засновники уже поєднані відносинами контролю завдяки перебуванню у власності, управлінні (користуванні) більш ніж 50 % часток (акцій, паїв) або належністю до складу концерну, створеного на основі повної фінансової залежності, і дозвіл на створення якого надано Антимонопольним комітетом України або його органами.

✓ звільнення від нотифікації узгоджених дій у вигляді створення саморегульвних організацій ринку цінних паперів, які не обмежують конкуренції між засновниками (учасниками), а також вступ до них суб'єктів господарювання, якщо ці організації створюються і діють відповідно до вимог, установлених Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку і Антимонопольним комітетом України.

✓ звільнення від нотифікації узгоджених дій у вигляді вступу суб'єктів господарювання до об'єднання, що не обмежує конкуренції між засновниками (учасниками), і дозвіл на створення якого надано Комітетом або його органами, якщо рішення про вступ суб'єктів господарювання до об'єднання (у тому числі рішення щодо внесення змін до установчих документів об'єднання), прийняті об'єднанням після одержання дозволу Антимонопольного комітету України або його органів на створення цього об'єднання, не посилюють узгодженість дій на ринку засновників (учасників) об'єднання та не призводять до погіршення умов конкуренції між засновниками (учасниками) [50, р. 3].

Крім того, не потребують дозволу Антимонопольного комітету України або його органів *зміни до узгоджених дій* щодо створення суб'єктів господарювання, об'єднань, не пов'язані зі зміною предмета і мети діяльності суб'єктів

господарювання, порядку розподілу прибутків і збитків, складу, порядку формування та компетенції органу управління, порядку прийняття органом управління рішень, а також інші зміни до узгоджених дій щодо створення суб'єктів господарювання, об'єднань, що не посилюють узгодженості дій на ринку засновників (учасників) суб'єктів господарювання, не призводять в інший спосіб до погіршення умов конкуренції між засновниками (учасниками).

Не потребують дозволу Антимонопольного комітету України або його органів узгоджені дії, пов'язані з виходом господарських товариств, підприємств із об'єднань.

Антиконкурентними узгодженими діями є узгоджені дії, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції. Стаття 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» визнає антиконкурентними узгодженими діями узгоджені дії, що стосуються:

⇒ встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів;

⇒ обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними;

⇒ розподілу ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками;

⇒ спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів;

⇒ усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (виходу з ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців;

⇒ застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у невігідне становище у конкуренції;

⇒ укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними

звичаями у підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод;

⇒ суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин [9, ст. 6].

Антиконкурентними узгодженими діями вважається також вчинення суб'єктами господарювання схожих дій (бездіяльності) на товарному ринку, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції у разі, якщо аналіз ситуації на ринку товару спростовує наявність об'єктивних причин для вчинення таких дій (бездіяльності).

Аналіз світової та вітчизняної практики антиконкурентних узгоджених дій дозволяє виділити декілька механізмів організації антиконкурентних узгоджених дій. Серед них: картель, змова, формування спільного підприємства з метою координації господарської діяльності засновників, паралельна поведінка (свідомий паралелізм) (рис. 4.1.3).

Картель – договірне об'єднання підприємств однієї галузі, які узгоджують між собою різноманітні сторони своєї комерційної діяльності, зокрема ціни, ринки збуту, обсяги виробництва і збуту, асортимент тощо з метою максимізації сукупного прибутку. Характерною ознакою картелів є їх формування на ринках однорідної продукції, орієнтованих на масове виробництво і збут стандартизованих товарів (наприклад, сировини). Картелі не мають яскраво вираженої домінуючої ланки. Узгодженість поведінки його учасників досягається у результаті домовленостей керівництва виробничих структур, що зберігають свою юридичну, фінансову, виробничу та комерційну самостійність. Це пом'якшує механізми координації у картелі, на практиці означаючи, що ефективним картель буде тільки тоді, коли члени картелю зможуть викривати порушників картельної угоди та примушувати їх через санкції до виконання її умов. Складність цього завдання обумовлює недостатню стійкість картелів, що з часом схильні до розпаду.

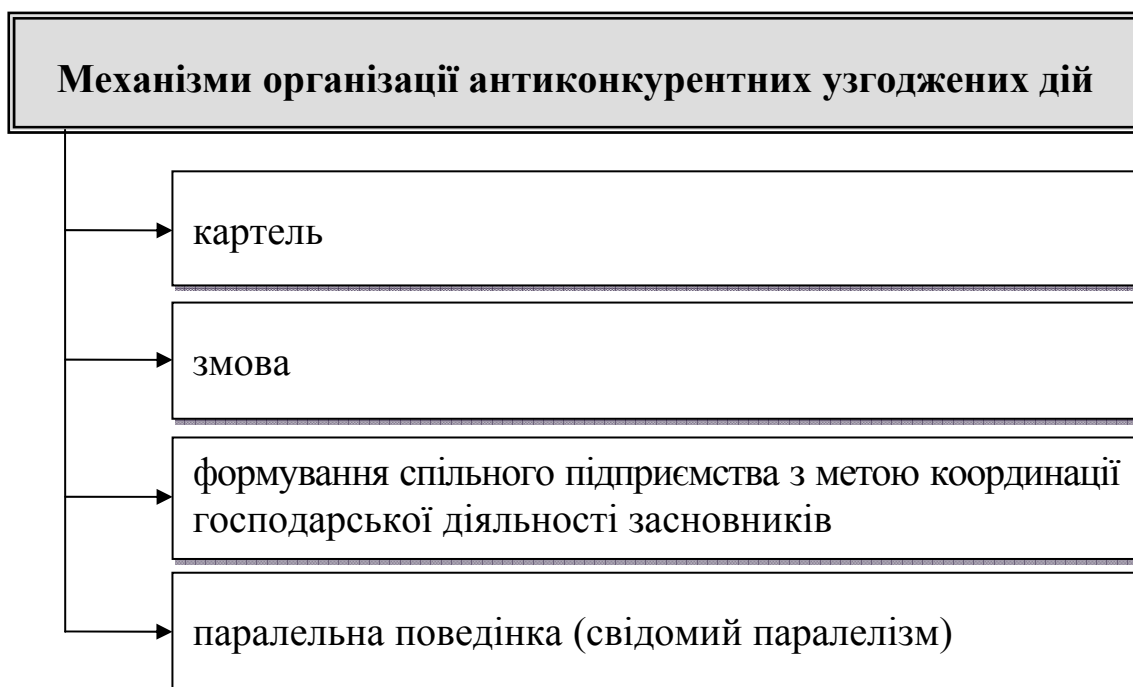


Рис. 4.1.3. Механізми організації антиконкурентних узгоджених дій

Картелі є забороненими майже у всіх країнах світу з огляду на значний потенціал монополізації ринку, що обумовлює таке утворення. Єдиним картелем, що на сьогодні функціонує легально, є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).

Змова – є формою координації конкурентної поведінки суб'єктів господарювання. Її метою є фіксація цін, розподіл ринків та інші способи обмеження конкуренції за умов олігополії, у результаті чого учасники змови діють як єдиний економічний суб'єкт, максимізуючи сукупний прибуток. Основним засобом реалізації змови є формування певної узгодженої системи дій підприємств-олігополістів шляхом проведення міжфірмових консультацій та переговорів, а в деяких випадках – і укладення різних видів угод, зокрема ліцензійних, збутових тощо, спрямованих на обмеження конкуренції на олігопольному ринку.

Формування спільного підприємства з метою координації господарської діяльності засновників являє собою форму координації господарської поведінки формально незалежних

суб'єктів господарювання, спрямованої на максимізацію сукупного прибутку засновників, що формалізується у рішеннях спільного підприємства. За своїм економічним змістом цей механізм є аналогічним до попереднього – змови – з тією відмінністю, що свідченням змови, як правило, є усні або письмові домовленості учасників узгодження, тоді як свідчення такої координації містить розпорядча документація спільного підприємства.

Паралельна поведінка (свідомий паралелізм) – форма координації ринкової поведінки між суб'єктами господарювання, які, не досягаючи стадії укладення формальної угоди, свідомо замінюють ризики, пов'язані з конкуренцією, практичною співпрацею між собою, орієнтованою на максимізацію їх сукупного прибутку. Така поведінка спостерігається зазвичай на олігопольних ринках з обмеженою кількістю взаємозалежних учасників, вказуючи на наявність у них колективного домінуючого становища. Згідно зі ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» монопольним (домінуючим) вважається становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо сукупна частка трьох найбільших суб'єктів господарювання перевищує 50 % або сукупна частка п'яти найбільших суб'єктів господарювання перевищує 70 %.

Свідомий паралелізм може також виражатися у непрямих контактах між суб'єктами господарювання з наміром вплинути на поведінку інших учасників ринку або розкрити конкурентам свої наміри щодо майбутньої поведінки. Ефект для ринку від свідомого паралелізму є подібним до наслідків змови про встановлення цін.

Проте схожі дії конкурентів не завжди є результатом прихованої змови чи свідомого паралелізму. Вони можуть бути логічною економічною поведінкою на ринках, де конкуренція обмежується об'єктивними передумовами розвитку конкретного виду економічної діяльності, структурою ринку, а не антиконкурентною поведінкою ринкових гравців. У зв'язку з цим доведення антиконкурентних узгоджених дій за фактом виявлення паралелізму ринкової поведінки не може базуватися лише на непрямих доказах.

4.2. Передумови виникнення антиконкурентних узгоджених дій. Координаційна здатність олігопольного ринку

Реалізація антиконкурентних узгоджених дій можлива лише тоді, коли сукупність суб'єктів господарювання, залучених до таких дій, разом здатна домінувати на ринку. Таке домінування називається колективним і являє собою певний тип конкурентної стратегії олігополістів, відповідно до якого два або більше незалежних господарських утворення, пов'язані певними економічними зв'язками (договорами, ліцензіями, неформальними домовленостями), разом займають на ринку домінуюче становище, діючи значною мірою незалежно від інших конкурентів, покупців, кінцевих споживачів продукції. Таке визначення є загальноприйнятим у світовій практиці антимонопольного регулювання, зокрема використовується конкурентними законодавствами Європейського Союзу, Німеччини тощо.

В українському конкурентному законодавстві поняття колективного домінування відсутнє. Його функцію виконує поняття «домінуюче становище кожного із кількох суб'єктів господарювання», зокрема трьох або п'яти. Монопольним (домінуючим) вважається становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови:

✓ сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки, перевищує 50 відсотків;

✓ сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки, перевищує 70 відсотків;

✓ і при цьому стосовно певного виду товару між ними немає конкуренції або є незначна конкуренція і щодо них, разом узятих.

Таке визначення колективного домінування є близьким за змістом до наведеного вище, проте має один принциповий недолік. Основою колективного домінування є система

взаємовідносин олігополістів, яка за певної конфігурації може обмежити конкуренцію на ринку. Тобто предмет антимонопольного дослідження знаходиться у сфері міжфірмових взаємовідносин. Дослідження ж ринкової влади кожного із олігополістів окремо є лише фрагментарним і недостатнім для встановлення факту колективного домінування та, відповідно, колективної монополізації ринку.

Суттєвий крок щодо усунення цього недоліку Антимонопольним комітетом України зроблено у 2008 р. Комітетом опубліковано інформаційну службову записку від 22 жовтня 2008 р. № 22-02/231 «Щодо підходів Антимонопольного комітету України при дослідженні ознак наявності колективного монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання». У ній, крім іншого, акцентовано на характері міжфірмових взаємовідносин ймовірних учасників антиконкурентного узгодження, що передбачають аналіз наявності або відсутності значної конкуренції, яку зазнають суб'єкти господарювання, які діють на ринку. Згідно з цим документом до позитивних ознак конкуренції, зокрема, належать:

- ⇒ змагання між суб'єктами господарювання, що виявляється у;
 - систематичному зменшенні цін з метою збереження чи збільшення обсягів власної реалізації за незмінності витрат;
 - систематичному стримуванні цін з метою збереження обсягів власної реалізації при збільшенні витрат;
 - зменшенні собівартості товару;
 - підвищенні якості товару за незмінної ціни, у тому числі створення нових товарів-замінників;
 - підвищенні поінформованості споживачів щодо відмінностей товару від товарів конкурентів шляхом використання рекламних засобів;
 - створенні додаткових каналів розповсюдження товарів тощо;
- ⇒ переваги над іншими суб'єктами господарювання, здобуті завдяки власним досягненням;

⇒ можливість покупців вибирати між кількома продавцями, чи можливість продавців обирати між кількома покупцями. Для з'ясування останньої здійснюється пошук відповідей на такі запитання:

– Чи здатна наявна на ринку пропозиція задовольнити наявний попит (чи відсутній на ринку дефіцит)?

– Чи можуть покупці окремого суб'єкта господарювання задовольнити свій попит в інших продавців у разі неможливості подальшого придбання цього товару у цього суб'єкта господарювання?

– Чи пов'язано переключення на придбання товару в інших продавців (реалізація товару іншим покупцям) із додатковими витратами?

– Чи наявна у покупців (продавців) інформація про можливість придбання (реалізації) товару в інших продавців (іншим покупцям)?

У випадку позитивних відповідей на запитання 1, 2 та 4 і негативної відповіді на запитання 3 робиться висновок про існування можливості покупців (продавців) вибирати між кількома продавцями (покупцями) та відповідно наявність значної конкуренції між суб'єктами господарювання на ринку, що є несумісною з колективним домінуванням.

Таким чином, наявність наведених вище ознак значної конкуренції є свідченням відсутності колективного домінування на ринку.

Додатковим засобом контролю за ринком і узгодженими діями його учасників, що базується на глибокому мікро-економічному дослідженні, а отже, дозволяє мінімізувати процесуальні ризики вияву та протидії реалізації анти-конкурентних узгоджених дій, є оцінка координаційної здатності ринку. **Координаційна здатність ринку** – це сприятливість умов функціонування того чи іншого ринку для реалізації на ньому стратегії свідомого паралелізму і, тим самим, колективної його монополізації [81, с. 137].

Оцінку координаційної здатності олігопольного ринку слід проводити на основі *теорії фокальних точок* лауреата

Нобелівської премії з економіки у 2005 р. Томаса Шеллінга. Суть цієї теорії полягає у тому, що у вирішенні багатьох проблем, коли поведінка повинна координуватися без безпосередніх контактів, існує тенденція збігу вибору у певних фокальних точках. Фокальні точки можуть бути вибрані завдяки симетрії, дії спільних для усіх учасників ринку зовнішніх ефектів, попередньому досвіду або випадково, але у будь-якому разі повинні бути унікальними. Використовуючи терміни теорії ігор, економічні суб'єкти, що прагнуть координації, здійснюють відбір та фіксують параметри спільної рівноваги¹ (зокрема ціну, обсяги випуску, якісні характеристики продукції та ін.) на рівні, прийнятному та очевидному для усіх учасників координації. Отже, фокальні точки виконують для кооперативних ігор ту саму роль, що й рівновага за Нешем – для некооперативних. Чим чіткішими є фокальні точки олігополістичної взаємодії, чим вигіднішим є їх дотримання олігополістами, тим ймовірнішою буде реалізація паралельної поведінки на ринку.

Джерелами координаційної здатності олігопольного ринку є:

- 1) високий ступінь жорсткості олігополії;
- 2) нескінченна повторюваність взаємодії олігополістів у процесі виробництва та реалізації продукції;
- 3) низька еластичність попиту за власною ціною блага;
- 4) однорідність продукції;
- 5) легкість та швидкість розповсюдження інформації про умови господарювання на ринку (прозорість ринку);
- 6) стабільність попиту на релевантний товар;
- 7) симетрія розподілу ринкових часток між учасниками олігопольного ядра;
- 8) низький рівень купівельної потужності учасників нижньо-суміжного ринку;
- 9) мультиринкова взаємодія олігополістів;
- 10) наявність вільних потужностей для виробництва релевантного товару;

¹ Спільна рівновага – це такий стан ринкової рівноваги, який забезпечує максимізацію сукупного прибутку олігополістів, учасників паралельної поведінки.

11) бар'єри входження в ринок (виходу з ринку) та ін.

Усі джерела координаційної здатності слід перевіряти відповідно до 3-х критеріїв:

⇒ здатність досягти спільної рівноваги;

⇒ легкість виявлення відхилень від паралельної поведінки;

⇒ можливість покарання порушника спільної рівноваги.

Перший критерій – здатність досягнути спільної рівноваги – використовується для оцінки доступності фокальних точок олігополістичної взаємодії. Два останні – легкість виявлення відхилень від паралельної поведінки та можливість покарання порушника спільної рівноваги – визначають ступінь стійкості неявного антиконкурентного об'єднання, що колективно монополізує ринок.

Розглянемо наведені вище джерела координаційної здатності ринку згідно із зазначеними критеріями.

Високий ступінь жорсткості олігополії

Жорсткість олігополії являє собою структурний показник, що визначає кількість учасників колективного домінування.

➤ Для ринку симетричної олігополії цей показник дорівнює кількості учасників ринку, частки яких несуттєво відрізняються між собою. Це дає кожному олігополісту можливість впливу на формування та використання точки спільної рівноваги.

➤ За умови асиметричної олігополії з єдиним лідером суттєво спрощується механізм координації ринкових стратегій формально незалежних учасників ринку. Дрібніші ринкові гравці у таких умовах зазвичай відмовляються від незалежного ціноутворення, копіюючи цінові та інші стратегічні рішення фірми лідера. Це створює передумови для колективної монополізації ринку, адже як для фірми лідера, так і для фірм конкурентного оточення зникає загроза конкурентного ціноутворення. Підприємства галузі сприймають поведінку лідера як індикатор, барометр майбутньої кон'юнктури і слідує їй,

забезпечуючи максимізацію прибутку фірмі-лідеру та наявність економічного прибутку у довгостроковому періоді для решти фірм.

Роль лідера при цьому не обов'язково повинна належати фірмі, чия частка у ринкових продажах є найбільшою. Лідером може стати будь-який учасник ринку, схильний брати на себе ризик цінових рішень. Такий тип лідерства називається барометричним. Як правило, на ринку це лідерство виявляється у формі так званих публічних оголошень, коли барометричний лідер робить заяви щодо, наприклад, його бачення наступної цінової динаміки у галузі, власних планів щодо розширення випуску тощо. Такі оголошення окреслюють правила паралельної поведінки олігополістів, дають їм розуміння того, яка поведінка вважатиметься допустимою в умовах антиконкурентної кооперації, підвищуючи таким чином ймовірність досягнення та тривалого дотримання параметрів спільної рівноваги.

Крім публічних оголошень, барометричний лідер може запроваджувати використання формул пов'язаного ціноутворення, правил найнижчих цін, підтримання цін перепродажу та будь-яких інших засобів, що спрощують узгодження конкурентних стратегій олігополістів.

➤ За умови асиметричної олігополії без єдиного лідера кількість учасників ринку не є репрезентативним показником жорсткості олігополії, оскільки лише найбільші підприємства на ринку (члени олігопольного ядра), напевно, матимуть вплив на формування системи рівноважних показників. Решті учасників ринку відводиться роль конкурентної периферії, як у моделі «лідерство в цінах».

Олігопольне ядро – це сукупність найбільших підприємств на олігопольному ринку, кожне з яких володіє такою ринковою владою, що при його виході до конкурентної периферії здійснення паралельної поведінки (свідомого паралелізму) іншими лідерами ринку стає неможливим. Місткість олігопольного ядра може бути визначена за допомогою індексу Лінда.

Він розраховується за формулою

$$L = \frac{1}{k(k-1)} \cdot \sum_{i=1}^k Q_i, \quad (4.2.1 \text{ а})$$

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:

$$Q_i = \left(\frac{Y_i}{i} \right) : \left(\frac{Y_k - Y_i}{k - i} \right), \quad (4.2.1 \text{ б})$$

де Y_i – загальна частка ринку, що припадає на « i » суб'єктів господарювання, визначена у відсотках;

Y_k – частка ринку, що припадає на « k » значущих суб'єктів господарювання, визначена у відсотках.

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 т.д. 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 [78, с. 140–164].

Наприклад, розрахуємо жорсткість олігопольного ядра на вітчизняному ринку соняшникової олії, використовуючи дані табл. 4.2.1 [106].

Таблиця 4.2.1

Структура ринку соняшникової олії в Україні, 2010 р.

| Назва суб'єкта господарювання | Частка в ринкових продажах, % |
|------------------------------------|-------------------------------|
| Кернел-Трейд | 15,4 |
| Каргілл | 14,7 |
| Сантрейд | 14,6 |
| Креатив | 5,2 |
| Дельта Вільмар СНД | 4,3 |
| Віойл-Агро | 3,9 |
| Запорізький олійножировий комбінат | 2,7 |
| Пологівський МЕЗ | 1,9 |
| Оліяр | 1,7 |
| АДМ Україна | 1,6 |
| Дніпропетровський МЕЗ | 1,4 |
| Київський маргариновий завод | 1,3 |
| Львівський жиркомбінат | 1,2 |
| Слав'янськолія | 1,0 |
| Сангрант Плюс | 0,9 |
| Інші | 28,2 |

Якщо $k=2$, то

$$Q_1 = \frac{15,4}{1} \cdot \frac{30,1 - 15,4}{2 - 1} = 1,050 \Rightarrow L_2 = \frac{1}{2(2 - 1)} \cdot 1,050 = 0,525;$$

якщо $k=3$, то

$$\left. \begin{aligned} Q_1 &= \frac{15,4}{1} \cdot \frac{44,7 - 15,4}{3 - 1} = 1,055 \\ Q_2 &= \frac{30,1}{2} \cdot \frac{44,7 - 30,1}{3 - 2} = 1,035 \end{aligned} \right\} \Rightarrow L_3 = \frac{1}{3(3 - 1)} \cdot (1,055 + 1,035) = 0,348;$$

якщо $k=4$, то

$$\left. \begin{aligned} Q_1 &= \frac{15,4}{1} \cdot \frac{50,7 - 15,4}{4 - 1} = 1,875 \\ Q_2 &= \frac{30,1}{2} \cdot \frac{50,7 - 30,1}{4 - 2} = 1,465 \\ Q_3 &= \frac{44,7}{3} \cdot \frac{50,7 - 44,7}{4 - 3} = 2,483 \end{aligned} \right\} \Rightarrow L_4 = \frac{1}{4(4-1)} \cdot (1,875 + 1,465 + 2,483) = 0,485$$

Таким чином, олігопольне ядро ринку формують 3 компанії: Кернел, Каргілл та Сантрейд (Бунге Україна). Залежно від місткості олігопольного ядра визначають такі три типи олігополії:

- 1) *жорстка олігополія* – на ринку домінують 2–4 суб'єкти господарювання;
- 2) *помірна олігополія* – на ринку домінують 5–7 суб'єктів господарювання;
- 3) *розпливчаста олігополія* – на ринку домінують 8–10 суб'єктів господарювання.

Такий поділ у 1973 р. перевірено емпіричними дослідженнями Рейнхарда Селтена, результати яких свідчать, що ймовірність формування повного або часткового картелю (як форми колективного домінування) у випадку існування на ринку чотирьох і менше підприємств-лідерів становить близько 100%, 5–7 – коливається від 22% до 1%, а для 8–10 підприємств однакової потужності дорівнює нулю [81, с. 170].

Відповідність досліджуваного ринку одному зі ступенів жорсткості олігополії формує аргумент на користь сприятливості/ несприятливості ринкової структури колективному домінуванню, у тому числі й шляхом реалізації антиконкурентних узгоджених дій.

Повторюваність взаємодії

Повторюваність взаємодії показує, на яких засадах взаємодіють підприємства на ринку – одноразово чи постійно.

➤ Для одноразових ігор із одночасним прийняттям олігополістами рішень, як у моделі Курно, доведено, що підприємства будуть керуватися власними незалежними конкурентними стратегіями, здатними принести їм найбільші прибутки при найменшому рівні ризику, тобто знаходитимуться у точці рівноваги за Нешем. Якщо хтось із учасників ймовірного узгодження у такій ситуації недотримається угоди, то він отримає надприбутки, тоді як інші учасники понесуть збитки. Іншого періоду взаємодії, в якому можна було б покарати порушника, наприклад, шляхом зниження цін до конкурентного рівня чи суттєвого збільшення обсягів реалізації релевантної продукції, не існує.

➤ У випадку цілого ряду повторюваних, але обмежених у часі ігор вірогідність встановлення такої рівноваги теж залишається високою з огляду на дію так званого *парадоксу оберненої індукції*. Цей парадокс полягає у тому, що в останній із періодів взаємодії існує реальна загроза того, що усі учасники паралельної поведінки вдадуться до обману своїх конкурентів, оскільки тут небезпека покарання відсутня. У зв'язку з цим раціональний суб'єкт господарювання спробує реалізувати подібну стратегію у передостанньому періоді взаємодії, і так аж до першого. Отже, ця категорія ігор, як і попередня, напевне, зумовить рівновагу за Нешем, зводячи небезпеку колективного домінування на ринку до мінімуму. Хоча незначна ймовірність колективної монополізації ринку за такої моделі взаємодії все ж існує і залежить від величини ймовірного додаткового прибутку, спричиненого порушенням параметрів спільної рівноваги.

Оскільки найбільш поширеним засобом покарання порушника спільної рівноваги є зниження іншими членами олігопольного ядра цін до рівня рівноваги за Нешем (або навіть рівня конкурентної рівноваги) назавжди, що «знищує»

економічний прибуток у галузі, компенсуючи активному гравцеві надмірні прибутки попереднього періоду, раціональний економічний суб'єкт, метою якого є максимізація прибутку, буде схильний до відхилення від параметрів спільної рівноваги тільки у випадку, коли:

$$\frac{\Pi(p)}{N}(q + q^2 + \dots + q^n) \leq \Pi(p)\left(1 - \frac{1}{N}\right), \quad (4.2.2 \text{ а})$$

де $\Pi(p)$ – величина галузевого прибутку за рівня ціни p ;
 p – ринкова ціна, що коливається у межах від конкурентного до монопольного рівня;
 N – кількість учасників колективного домінування;
 q – дисконтний множник;
 n – кількість періодів взаємодії.

Нерівність 4.2. а орієнтована на максимально повне задоволення ринкового попиту активним гравцем. Це означає, що із дисконтованим грошовим потоком гарантованого картельного прибутку (ліва частина нерівності), схильний до порушення спільної рівноваги учасник ринку буде порівнювати сумарний обсяг ринкового прибутку (права частина нерівності), припускаючи, що приваблені більш низькою ціною споживачі взагалі відмовляться від споживання товарів інших виробників на користь демпінгуючої компанії.

➤ У випадку нескінченної взаємодії підприємств на ринку, що є найбільш поширеним варіантом поведінки олігополістів на практиці, учасники ринку мають можливість оцінювати здатність своїх колег за паралельною поведінкою до підтримання умов домовленості, з огляду на попередню практику господарювання. Крім того, існує можливість покарання тих, хто не дотримався параметрів спільної рівноваги, посилюючи координаційну здатність ринку. За таких умов ймовірність та доцільність дотримання параметрів спільної рівноваги буде визначатися нерівністю

$$\frac{\Pi(p)}{N \cdot i} \leq \Pi(p), \quad (4.2.2 \text{ б})$$

де i – ставка дисконтування.

Виконання нерівності 4.2 б є достатньо ефективним обмежувачем антиконкурентних ефектів на олігопольному ринку, так як одноразовий прибуток, зумовлений порушенням параметрів спільної рівноваги (права частина нерівності), перевищує дисконтовану вартість нескінченного грошового потоку у розмірі картельної частки загально ринкового прибутку (ліва частина нерівності).

Таким чином тільки обмежена кількість випадків, коли знак між сторонами цієї нерівності для учасників досліджуваного ринку змінюється на обернений, і колективне домінування не може бути усунено дією ринкових сил, обумовлює потребу щодо пильного моніторингу та регулювання з боку Антимонопольного комітету України.

Цінова еластичність попиту

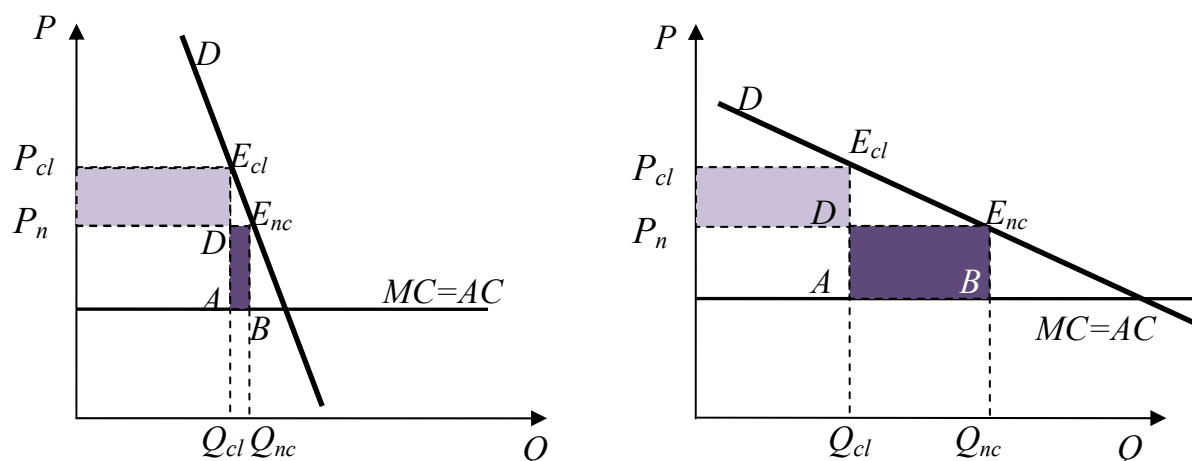
Цінова еластичність попиту являє собою міру реакції попиту на релевантний товар при зміні його ціни на 1 % і розраховується за формулою

$$E_P^D = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}, \quad (4.2.3)$$

де ΔQ та ΔP – відповідно зміна обсягу попиту та зміна ціни;

Q та P – відповідно поточні рівні обсягу попиту та ціни на релевантний товар.

Якщо еластичність попиту на ринку низька ($0 \leq |E_P^D| \leq 1$), то результативність відхилення від спільної рівноваги буде невисокою (прямокутник $DE_{nc}BA$ на рис. 4.4 а), тоді як втрата картельних прибутків (прямокутник $P_{cl} E_{cl} E_{nc} P_{nc}$) – відчутною, що посилюватиме координаційну здатність ринку.



а) за умови нееластичного попиту б) за умови еластичного попиту

Рис. 4.2.1. Порівняльний аналіз втрат та вигравіс олігополіста від порушення спільної рівноваги¹

І навпаки. Висока еластичність попиту за власною ціною блага ($|E_p^D| > 1$) свідчить про прискорену реакцію попиту на зміну ринкової ціни, що дозволяє активному олігополісту протягом короткого проміжку часу охопити значну або навіть переважну частку ринкового попиту, незначно знизивши рівень ціни порівняно з ціною змови та максимально задовольнивши усіх споживачів релевантного товару. За таких умов реалізація стратегії колективного домінування буде ризикованою для її учасників, отже, – малоімовірною.

Однорідність продукції

Однорідність продукції, дозволяє спростити механізм досягнення фокальних точок взаємодії. Адже в галузях із

¹ D – крива попиту на продукцію фірми-олігополіста;
 P_{cl} – ціна змови;
 P_n – ціна некооперативної рівноваги за Нешем–Курно;
 Q_{cl} – обсяг випуску продукції олігополістом, обмежений умовами картельної угоди (змови чи паралельної поведінки);
 Q_{nc} – обсяг випуску продукції олігополістом в умовах некооперативної рівноваги за Нешем–Курно;
 MC та AC – відповідно граничні та середні витрати олігополіста на випуск продукції.

диференційованою продукцією, де підприємства здійснюють випуск у рамках широкого асортиментного ряду, координація спричиняє труднощі, які пов'язані із ціновим узгодженням великою переліку товарних найменувань. При цьому відкриваються можливості ухилення від спільної рівноваги шляхом зміни стратегічних параметрів, таких як якість, додаткове обслуговування, інтенсивне рекламування тощо.

Чим вищим є ступінь взаємозамінності у рамках релевантного ринку, вимірюваний коефіцієнтом перехресної еластичності попиту (п. 3.1), тим вищою за інших рівних умов є небезпека колективного домінування. Тим більше, що обмеженість методів нецінової конкуренції на таких ринках робить олігополістів вразливими у конкурентній боротьбі і стимулює до її уникнення.

Прозорість ринку

Прозорість ринку, тобто легкість та швидкість розповсюдження інформації про умови господарювання на ринку є джерелом координаційної здатності, що відображає спроможність учасників паралельної поведінки постійно слідувати за зміною виробничих показників та інших параметрів взаємодії, що є необхідною передумовою досягнення фокальних точок.

Щодо ролі цієї характеристики ринку у забезпеченні стабільності колективного домінування, то повна і своєчасна інформація про ціни, обсяги та умови продажу товарів дозволяє ринковим учасникам перевіряти добросовісність виконання їхніми партнерами вимог координаційної угоди та, відповідно, підтримувати і захищати колективну монополію на ринку. Якщо ринок постачає подібну інформацію із суттєвим часовим лагом, сигнали небезпеки порушення спільної рівноваги будуть запізнаними доказами шахрайства всередині олігопольного ядра, ніж ефективними засобами виявлення та припинення такого порушення.

У випадку недоступності та недостовірності ринкової інформації ймовірність паралельної поведінки знижується до нуля, так як виявлення порушень спільної рівноваги за подібних умов є неможливим, а стимули до її порушення – високими.

Останнє є особливо важливим у сучасних умовах господарювання в Україні, коли більшість ринкових угод є закритими, як у зв'язку із нерозвиненістю ринкової інфраструктури, так і з огляду на глибокі традиції «ручного» управління економікою на мікро- та макрорівні, знижуючи координаційну здатність вітчизняних ринків.

Стабільність попиту

Сталість обсягів ринкових продажів або рівномірне їх зростання впродовж значного періоду часу дозволяє олігополістам досить точно прогнозувати майбутні обсяги попиту та розділити його між собою для задоволення за завищеними цінами.

Якщо попит на релевантну продукцію з часом знижується або схильний до частих і непередбачуваних змін, то можливість ефективного узгодження суттєво знижується. При цьому зникає можливість ефективного моніторингу дотримання олігополістами параметрів спільної рівноваги. Будь-яке більш-менш істотне зниження попиту за таких умов може бути помилково визнане за шахрайство всередині олігопольного ядра. І навпаки: зростання попиту здатне обумовити серед учасників паралельної поведінки стимули для обману партнерів шляхом перевищення своєї квоти продажів з надією на те, що сприятлива ринкова кон'юнктура це приховає.

Симетричність олігопольного ядра

Ця симетричність може бути визначена із застосуванням будь-якого показника нерівномірності розподілу ринкових часток (дисперсія логарифмів ринкових часток, індекс Джині тощо).

Особливістю їх застосування у даному випадку є те, що до аналізу долучаються не всі учасники ринку, а лише його лідери. При цьому частки ринкових продажів останніх корегуються з огляду на структуру олігопольного ядра. Наприклад, розглянемо ще раз ринок соняшникової олії в Україні. Використовуючи дані щодо його структури, наведені у табл. 4.2.1., та результати розрахунку місткості олігопольного ядра, зробимо такі перетворення. У третьому стовпці, оцінивши сумарну частку членів олігопольного ядра – 100 %, розподілимо олігопольне ядро між відповідними компаніями пропорційно ринковим часткам, які вони займають. У четвертому, п'ятому, шостому стовпцях здійсимо розрахунок індексу Джині як критерію рівномірності розподілу олігопольного ядра, аналогічно тому, як це було зроблено у п. 3.2 табл. 3.2.7.

Метою таких розрахунків є встановлення ступеня рівності граничних витрат олігополістів, що виявляється у відносних величинах ринкових продажів. З огляду на це, низька дисперсність олігопольного ядра ринку (як у запропонованому прикладі) є опосередкованим свідченням рівності граничних витрат його учасників. Ця рівність дозволяє кожному з підприємств-олігополістів зменшувати трансакційні витрати на пошук фокальних точок та встановлення параметрів спільної рівноваги, підвищуючи таким чином ймовірність колективного домінування на ринку.

Таблиця 4.2.2

Розрахунок індексу Джині для олігопольного ядра ринку соняшникової олії в Україні

| Назва компанії | Частка ринку, % | Частка олігопольного ядра, % | Накопичувальна частка олігопольного ядра | Рівномірний розподіл | Індекс Джині |
|---------------------|-----------------|------------------------------|--|----------------------|--------------|
| Сантрейд | 14,6 | 32,6 | 0,326 | 0,33 | 0 |
| АТ Каргілл | 14,7 | 32,9 | 0,655 | 0,67 | 0,001 |
| Кернел-Трейд | 15,4 | 34,5 | 1,000 | 1,00 | 0,012 |
| ІНДЕКС ДЖИНИ | | | | | 0,013 |

Крім того, спрощується механізм перевірки дотримання параметрів узгодженості, оскільки асиметричність розподілу прибутків за таких умов є достатнім свідченням «шахрайства» одного (або декількох) учасників олігопольного ядра.

Купівельна потужність

Купівельна потужність (або влада покупця) – це здатність покупця релевантного товару впливати на формування умов його продажу. Така влада обумовлюється наявністю на нижньосуміжному для досліджуваного ринку суб'єкта господарювання, чії закупівлі охоплюють значну частку ринкового попиту на релевантний товар, та здатного у короткий термін і без будь-яких труднощів переключитися зі споживання продукції одного виробника на споживання продукції іншого. Наявність подібного покупця дисциплінує ринок, знижуючи вірогідність узгодженої поведінки його учасників. Отримання замовлення від такого контрагента є настільки важливим і вигідним для будь-кого з олігополістів, що здатне переважити втрати від зниження цін до рівня рівноваги за Нешем [81, с. 39–40].

Крім того, влада покупця обмежує антиконкурентну координацію на ринку з огляду на можливу реалізацію ним стратегії вертикальної інтеграції назад, на стадію виробництва релевантного товару, у відповідь на високі ціни продажу.

Підтвердженням вищевикладеного є практика роботи Антимонопольного комітету України. Більшість антиконкурентних узгоджених дій виявлено ним у секторі споживчих товарів (ринки роздрібної торгівлі хлібом, крупами, бензином тощо), реалізація яких здійснюється великій кількості кінцевих споживачів.

Кількісно купівельна потужність може бути визначена за допомогою коефіцієнта купівельної потужності (k_{bp}).

$$k_{bp} = \frac{HHI_d}{HHI_r}, \quad (4.2.4)$$

де HHI_d та HHI_r – ступені концентрації відповідно нижньосуміжного та релевантного ринків, розраховані за допомогою індексу Херфіндаля–Хіршмана [78, с. 146].

Якщо коефіцієнт k_{bp} менший 1, то нижньосуміжний ринок є менш концентрованим за досліджуваний і влада його учасників буде недостатньою для протидії паралельній поведінці.

$k_{bp} \geq 1$ свідчатиме про наявність у покупців певної ринкової влади, що стримуватиме координацію поведінки підприємств-олігополістів. Чим більший коефіцієнт k_{bp} , тим меншою, відповідно, є імовірність антиконкурентного узгодження на ринку. І навпаки.

Для ілюстрації розрахунку коефіцієнта купівельної потужності розглянемо ринок чавуну в Україні, для виробництва якого використовується залізна руда та коксівне вугілля [161].

Таблиця 4.2.3

Динаміка коефіцієнта купівельної потужності виробників чавуну в Україні

| Показники | Роки | | |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|
| | 2009 | 2010 | 2011 |
| ННІ чавуну | 2619,3 | 2810,19 | 2670,78 |
| ННІ коксу | 1261,38 | 1270,59 | 1477,55 |
| Коефіцієнт купівельної потужності | 2,08 | 2,21 | 1,81 |

Як видно з табл. 4.2.3, купівельна потужність виробників чавуну є достатньою для протидії колективній монополізації ринку коксу, на користь чого свідчить і вітчизняна практика господарювання.

Мультиринкова взаємодія

Мультиринкова взаємодія полягає у перетині інтересів учасників досліджуваного ринку на інших ринках товарів та послуг, тобто в інших галузях господарювання. Така взаємодія є джерелом додаткової інформації про учасників ринку, дозволяючи:

⇒ поширити на нові ринки уніфіковані штампи конкурентних стратегій, властивих кожному окремому корпоративному центру бізнес-групи;

⇒ досить точно прогнозувати поведінку конкурентів на спільних ринках на підставі попередньої практики взаємодії, знижувати невизначеність та непередбачуваність конкурентної поведінки суб'єктів господарювання;

⇒ застосувати так звану «стримувальну практику», сутність якої полягає у тому, що учасники неформальної змови обмежують себе у конкуренції на одному зі спільних ринків, щоб знизити інтенсивність зустрічної конкуренції на іншому.

Таким чином, мультиринкова взаємодія являє собою додаткове джерело координаційної здатності ринку, що спрощує антиконкурентне узгодження між його учасниками.

Такі висновки для цілей антимонопольного регулювання узгоджених дій суб'єктів господарювання на олігопольних ринках України є особливо важливими, оскільки нині українська економіка пронизана мережею відносин контролю, що сформувалися у період первісного нагромадження капіталу та в умовах конгломератної хвилі концентрацій 1990-х років. Більшість українських фінансово-промислових груп є по суті багатогалузевими конгломератами, між якими розподілені усі найбільш привабливі українські ринки.

Наявність вільних виробничих потужностей

Необхідною передумовою стримування конкуренції на олігопольному ринку є наявність вільних потужностей для розширення виробництва. Відсутність в олігополістів таких виробничих потужностей, а також наявність прямої залежності між величиною їх граничних витрат та обсягом виробництва за будь-якого відхилення від спільної рівноваги призводитиме до суттєвих втрат. Натомість за наявності у підприємств-олігополістів вільних виробничих потужностей завжди залишається можливість «вдалого» обману партнерів по паралельній поведінці шляхом неузгодженого розширення

випуску. Тобто реалізація стратегії колективного домінування у галузі зі значними вільними виробничими потужностями є менш ймовірною, ніж у галузі, що працює на межі своїх виробничих можливостей. Якщо виконується нерівність 4.2.5 і величини вільних галузевих потужностей недостатньо для розширення випуску до рівноваги за Нешем–Курно, тоді ризик втрат від внутрікартельного шахрайства стає мінімальним, як і величина одноразового прибутку – виграшу від відхилення від спільної рівноваги, посилюючи координаційну здатність ринку.

$$\sum_{i=1}^n Q_{ec_i} < Q_{nc} - Q_m, \quad (4.2.5)$$

де Q_{ec} – обсяг вільних потужностей, належних i -му учаснику ринку;

Q_m – монопольний обсяг випуску;

Q_{nc} – обсяг випуску в точці рівноваги за Нешем–Курно;

n – кількість олігополістів.

Однак дія описаного вище інструменту сприяння паралельній поведінці на ринку має деяке обмеження – наявність вільних потужностей лише в окремих учасників ринку. Якщо здатність легкого розширення виробництва є притаманною всім (або принаймні більшості) підприємствам на ринку, то ефективність відхилення від спільної рівноваги з перевагою компенсується зниженням ціни до рівня некооперативної рівноваги, обумовленого недотриманням координаційних параметрів усіма олігополістами. Проте, якщо така здатність є характерною лише окремим учасникам ринку, тоді вона посилює ринкову владу таких гравців, визначаючи їх стратегічне лідерство на ринку і посилюючи взаємозалежність ринкових гравців, координаційну здатність ринку.

Наявність бар'єрів входження в ринок також посилює координаційну здатність ринку, фіксуючи ринкову структуру та утримуючи її незмінною протягом тривалого періоду. Така

сталість, мінімізуючи цінові та інші збурення на ринку, дозволяє з меншими трансакційними витратами відповідати параметрам спільної рівноваги, перевіряти дотримання їх контрагентами і своєчасно коригувати свої конкурентні стратегії у випадку порушення неформальних домовленостей для мінімізації прибутку порушника і втрат решти учасників змови.

Досліджуючи ринок згідно із запропонованою системою оцінки його координативної здатності, можна відсіяти із загальної кількості релевантних ринків ті, реалізація стратегії свідомого паралелізму чи явної змови на яких є неефективною та малоімовірною. Стратегії поведінки олігополістів на решті ринків слід досліджувати предметно, виявляючи ознаки антиконкурентних узгодженостей у конкретних діях чи бездіяльності учасників ринку.

4.3. Засоби вияву та протидії антиконкурентним узгодженим діям

Логічно та хронологічно усю процедуру вияву та протидії антиконкурентним узгодженим діям можна поділити на три основні етапи:

- I. Виявлення антиконкурентних узгоджених дій.
- II. Дослідження та розслідування.
- III. Притягнення до відповідальності.

Розглянемо кожен із етапів детально, починаючи з **виявлення антиконкурентних узгоджених дій**. Узагальнюючи досвід конкурентних відомств світу, можемо згрупувати усі методи вияву антиконкурентних узгоджених дій у 2 групи:

- ⇒ методи реагування;
- ⇒ методи попередження [119, с. 14].

Методи реагування передбачають ініціацію конкурентним відомством (Антимонопольним комітетом України) дослідження конкурентних стратегій компаній щодо наявності у їхніх діях ознак антиконкурентного узгодження як реакцію на заяви, скарги чи повідомлення про ймовірне порушення законодавства про захист економічної конкуренції у частині

антиконкурентних узгоджених дій. Класифікацію джерел такої інформації наведено на рис. 4.3.1.

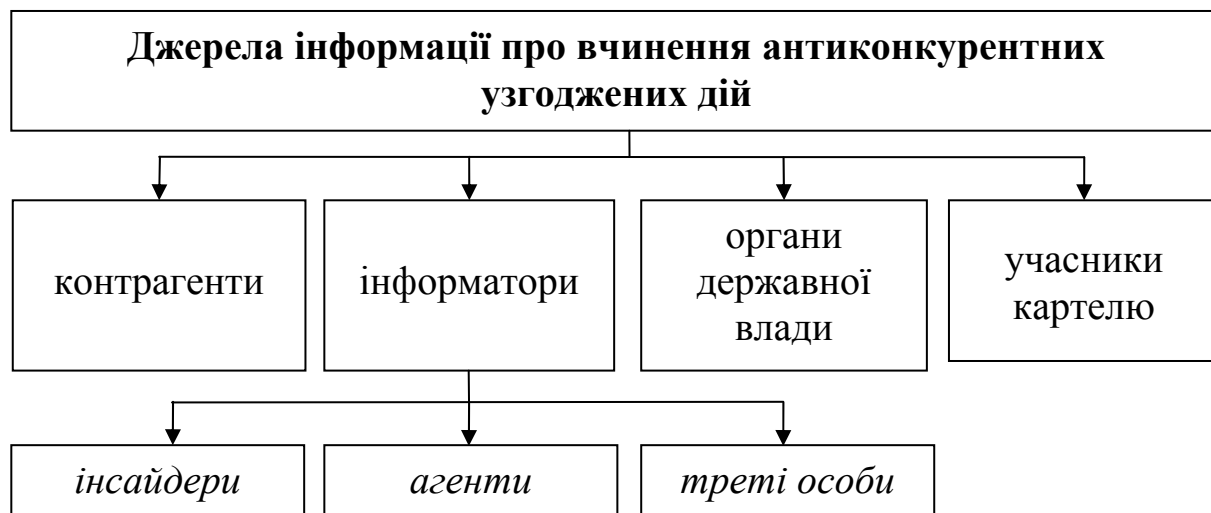


Рис. 4.3.1. Класифікація джерел інформації про вчинення антиконкурентних узгоджених дій

Контрагенти (споживачі, конкуренти, постачальники та ін.) являють собою категорію осіб, які, взаємодіючи з картелем чи будь-якою іншою формою антиконкурентного узгодження, є безпосередніми споживачами негативних ефектів колективного домінування, потерпаючи від монопольно завищених (занижених) цін, дискримінаційних умов реалізації (закупівлі) продукції, проявів недобросовісної конкуренції тощо. Свідченням наявності ознак відповідного порушення у діях окремих суб'єктів господарювання є, наприклад, обмеження можливостей щодо придбання (продажу) товару в інших виробників (іншим споживачам), штучне обмеження можливості переключення між постачальниками/споживачами; ротація замовлень між конкурентами тощо. Виявивши ці чи інші ознаки порушення у діях групи суб'єктів господарювання на релевантному чи суміжному ринку, такі особи подають скаргу до органів Антимонопольного комітету України на зазначену поведінку з проханням перевірити її обґрунтованість, встановити факт наявності (або відсутності) ознак порушення законодавства про захист економічної конкуренції та вжити відповідних заходів.

Інформаторами є будь-які особи, які володіють повною або частковою інформацією про вчинене порушення і згодні надати її Антимонопольному комітету України для розгляду справи та протидії антиконкурентним узгодженим діям суб'єктів господарювання. Як видно з рис. 4.3.1, цю групу джерел інформації поділено на три підгрупи залежно від характеру їх участі у процедурі виявлення антиконкурентних узгоджених дій.

Інсайдер – особа (чинний або колишній працівник, акціонер компанії – ймовірного учасника картелю), яка відповідно до своїх службових повноважень і прав має доступ до внутрішньої інформації, недоступної зовнішнім спостерігачам. Роль інсайдера у виявленні антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання полягає у повідомленні органів Антимонопольного комітету України про вчинення компанією, яку він представляє, відповідного порушення законодавства про захист економічної конкуренції та /або надання деяких документальних підтверджень достовірності представленої інформації.

Причини інформування конкурентного відомства про антиконкурентні узгоджені дії можуть бути різними: від усвідомлення неправомірності дій компанії до помсти керівництву компанії за звільнення, пониження в посаді чи особисті образи. Згідно із законодавством деяких країн, серед яких Австралія, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, такі інформатори отримують урядові гарантії захисту від переслідувань та звільнення, що дозволяє досить активно та ефективно використовувати цей інструмент вияву антиконкурентних узгоджених дій.

Агент як і інсайдер є особою, яка відповідно до своїх прав власності, управління чи посадових повноважень має доступ до внутрішньої інформації, свідомо збирає її, акумулює та передає до конкурентного відомства для розкриття злочину у вигляді антиконкурентних узгоджених дій. На відміну від інсайдера, який лише використовує наявний у нього інформаційний ресурс, передаючи Антимонопольному

комітету України уже існуючі інформаційні пакети, агент, як правило, є фахівцем у галузі розслідування інформаційних та економічних злочинів, завербований конкурентним відомством і працюючи під прикриттям, наймається на підприємство з метою пошуку, акумулювання та передачі інформації про порушення до конкурентного відомства країни. Таке джерело інформації несе в собі надзвичайно високі ризики та вимагає значних витрат, з огляду на що дуже рідко використовується на практиці.

Під *третіми особами* у наведеній класифікації розуміються будь-які особи, безпосередньо не задіяні у роботі компаній-порушниць, які однак мають інформацію про здійснення останніми антиконкурентних узгоджених дій та повідомляють про це конкурентне відомство (Антимонопольний комітет України). Стимулом до такого повідомлення, як правило, є фінансова винагорода, що призначається та виплачується відомством за надання корисної інформації про порушення та сприяння його доведенню. Так, наприклад, у Сполученому Королівстві за повідомлення про картель передбачено винагороду до 100 тис. фунтів стерлінгів залежно від таких чинників, як: цінність інформації; відвернена шкода споживачам та економіці, інформації; зусилля індивіда для здобуття інформації; ризик, понесений індивідом заради здобуття інформації тощо. У Південній Кореї максимальна величина винагороди за надання інформації про картелі досягає 570 тис. євро.

З одного боку, така практика дозволяє спростити пошук інформації та свідчень антиконкурентного узгодження, мінімувати витрати зусиль і коштів, сприяти виявленню порушень у діях суб'єктів господарювання на ринку, з іншого, встановлення фінансової винагороди за інформацію про порушення несе в собі приховані ризики, зокрема, ризик достовірності та якості отриманої інформації.

Органи державної влади. Інколи у процесі діяльності, не пов'язаної із захистом економічної конкуренції, органам державної влади, зокрема правоохоронним органам, стає відомо про існування конкретного картельного порушення чи

низки порушень, які вже відбулися чи відбуваються. За таких обставин відповідний орган має повідомити про такі обставини Антимонопольний комітет України і надати всю наявну в нього інформацію, що підтверджує антиконкурентні узгоджені дії.

Якщо органами Комітету таке повідомлення отримане, дуже важливо оперативно скоординувати свої подальші дії з діями відповідного органу державної влади, адже перевірка чи розслідування, що проводиться даним органом, можуть дати додаткові дані щодо порушення законодавства про захист економічної конкуренції, які будуть отримані шляхами, на використання яких Антимонопольний комітет України не має достатньо повноважень. Чи навпаки, дії цього органу можуть нашкодити розслідуванню органами Комітету, якщо порушники отримують інформацію щодо того, що проти них ведеться розслідування.

Крім того, навіть, якщо відповідний орган вже надав разом із повідомленням про відповідне порушення всю, як він вважає, необхідну інформацію, органам Комітету слід сформулювати уточнюючий запит з вимогою додаткової інформації, якою може володіти даний орган влади. Адже, не володіючи специфікою розслідування порушень законодавства про захист економічної конкуренції, представники вказаного органу державної влади можуть ненавмисно припуститися упущення важливої інформації, що є в них у наявності, оскільки за їх судженнями ця інформація не є значущою.

Особливою є роль органів державної влади у виявленні антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання при проведенні тендерів. У цьому випадку орган державної влади є вже не просто спостерігачем ринкових процесів, а безпосереднім їх учасником, отримувачем тендерної документації, результати аналізу якої можуть розкрити суть взаємозв'язку між суб'єктами господарювання – учасниками тендеру. Проаналізуємо окремі елементи тендерної документації, акцентуючи увагу на тих деталях, що можуть стати свідченнями антиконкурентного узгодження учасників тендеру.

⇒ Заявки на отримання тендерних пропозицій, запити щодо роз'яснень, листи-запити учасників процедур закупівель до державних органів (статистики, податкової інспекції, органів з питань банкрутства тощо) щодо отримання відповідних довідок та ін. Особливо слід звернути увагу на дати та порядкові номери таких листів. Наприклад, у разі, якщо такі запити учасники направляли в один день, але цей день був першим днем публікації оголошення про проведення торгів, першим днем отримання учасниками торгів тендерної документації від замовника чи останнім днем, визначеним строком надання тендерних пропозицій, то, звичайно, це не може бути однозначно розцінено як доказ існування картелю. Але у разі, якщо такі листи направлялись, наприклад, на тринадцятий день після оголошення про проведення закупівель, вірогідність того, що учасники випадково одночасно направили такі листи суттєво зменшується.

⇒ Довіреність на подання тендерної документації чи представництво інтересів компаній в органах державної влади, якщо інтереси усіх або декількох суб'єктів господарювання – учасників торгів представляє одна й та сама особа.

⇒ Тендерні пропозиції учасників. Насамперед необхідно зіставити та проаналізувати тендерну документацію організатора тендеру та тендерні пропозиції учасників щодо наявності схожості та помилок, які об'єктивно зумовлені вимогами і оформленням тендерної документації замовника, та помилок/схожості, які є суб'єктивними і жодним чином не пов'язані зі специфікою тендерної документації та вимогами організатора тендерних процедур. Прикладом знайдених невідповідностей може бути, наприклад те, що перелік документів складено в однаковій послідовності, у той час, як замовник не вимагав конкретної послідовності формування тендерної пропозиції або тендерна документація містить однакові для ряду учасників математичні, орфографічні чи синтаксичні помилки тощо.

⇒ Поштові конверти, в яких подаються тендерні пропозиції та інші запити чи звернення учасників тендерних процедур до організатора. Слід звернути увагу на їх оформлення,

розташування тексту, поштових марок, штемпелів тощо. Звичайно у разі, якщо оформлення збігається лише у частині відповідності вимогам поштового оформлення (розташування тексту на конверті, порядок написання даних тощо), це не свідчить про наявність змови між учасниками торгів.

⇒ *Документи від третіх осіб* (експертні висновки, угоди про дистрибуторство тощо) також можуть свідчити про зв'язок між конкурентами. Для прикладу можна навести ситуацію, в якій експертний висновок, виданий на ім'я одного з учасників торгів, подається у складі тендерних пропозицій декількох суб'єктів господарювання – його конкурентів. Аналогічною може бути ситуація щодо підтвердження повноважень офіційного представника фірми-виробника, сертифікатів тощо. У разі, якщо подаються копії таких документів, слід звернути увагу на їх реквізити: номер факсу, на який було отримано листа від третіх осіб, час отримання листа, наявність, наприклад, адреси лише одного з учасників тендеру у відповідному полі електронного листа.

⇒ *Листи стосовно роз'яснень щодо переліку (обсягу, специфіки) товарів, виконання робіт, надання послуг.* Наприклад, до замовника за тендером звертався тільки один учасник торгів, але інформація, надана під час консультацій та листування між цим учасником і замовником, міститься у тендерних пропозиціях інших учасників.

Доцільно також здійснити аналіз й усіх інших документів, які можуть будь-яким чином стосуватися проведення тендерних процедур, у тому числі реєстрів надання тендерної документації, отримання тендерних пропозицій, протоколів розкриття тендерних пропозицій. При цьому цілком ймовірно виявити, наприклад, те, що при розкритті тендерних пропозицій інтереси учасників картелю представляла одна особа, або при розкритті був присутній взагалі лише представник майбутнього переможця тендеру. Таким чином прослідковується незацікавленість інших учасників тендерної процедури щодо контролю за чесним проведенням торгів та щодо захисту власних інтересів у процесі даних тендерних процедур.

Всебічне вивчення цих матеріалів дасть змогу не тільки зробити висновок, чи мало місце порушення, але й визначити

всі обставини справи, підготуватися до майбутніх позапланових перевірок і визначити специфіку можливого правопорушення, зберігаючи при цьому таємність. Отже, фігуранти справи не будуть мати змогу підготуватись до протидії органам Антимонопольного комітету України.

Крім того, ознаками спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів унаслідок узгоджених дій суб'єктів господарювання можуть бути:

- завідомо неприйнятні пропозиції частини учасників відповідних конкурсних процедур;

- деякі цінові пропозиції, що суттєво вищі, ніж опубліковані прайс-листи, попередні заявки фірми або відповідно підраховані клієнтом витрати проекту (це може вказувати на так звані доповнюючі пропозиції – заявки, які не мають на меті виграш тендеру, а лише створюють ілюзію конкуренції);

- менша кількість конкурентів, ніж за нормальних умов тендеру (це може вказувати на навмисне планування стримувати тендер, тобто обмежити його конкурентність);

- один і той самий підрядник постійно є учасником, що пропонує найнижчу ціну;

- існує суттєва відмінність між виграшною заявкою у тендері та іншими, яку не можна пояснити об'єктивними чинниками;

- чергування учасників, що визначаються переможцями конкурсних процедур, наприклад: компанія X завжди виграє тендер у певній місцевості на певну послугу, або спостерігається фіксована ротація з іншими заявниками;

- певний учасник заявляє суттєво вищі ціни на певних тендерах, а на інших – ні, без будь-якого логічного пояснення такої відмінності;

- переможець призначає субпідрядників серед компаній, що призначали вищі ціни на даних тендерах відносно тих самих проектів;

- наявна практика того, що ціни тендеру різко знижуються завжди, коли у тендері бере участь новий учасник.

Виявлення таких ознак при проведенні тендерів вимагає негайного повідомлення органами державної влади чи

бюджетними установами органів Антимонопольного комітету про ймовірність порушення законодавства у сфері захисту економічної конкуренції у вигляді антиконкурентних узгоджених дій [51].

Учасники картелю є основним джерелом інформації про порушення у рамках так званої програми ліненсі. *Програма ліненсі* – це система часткового або повного звільнення від відповідальності за участь в антиконкурентному узгодженні в обмін на інформацію щодо діяльності такого картелю. Ця програма застосовується тільки до першого із учасників картелю, що поінформує відповідні органи щодо наявності на ринку (в економіці) антиконкурентного узгодження, учасником якого він є.

Програма ліненсі є одним із найбільш ефективних елементів системи виявлення антиконкурентних узгоджених дій у світі. Вона використовується у роботі переважної більшості конкурентних відомств. Не є винятком й Антимонопольний комітет України. Так, згідно з п. 5 ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції», особа, яка вчинила антиконкурентні узгоджені дії, але раніше за інших учасників цих дій добровільно повідомила про це Антимонопольний комітет України чи його територіальне відділення та надала інформацію, яка має суттєве значення для прийняття рішення у справі, звільняється від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій.

Певною модифікацією цієї програми, що частково вже може бути віднесена до попереджувальних методів вияву антиконкурентного узгодження, є *конструктивна амністія*. Сутність цього методу вияву та ініціації дослідження антиконкурентних узгодженостей полягає у пропозиції, що висувається учасникам ймовірного антиконкурентного узгодження (підозри щодо існування якого є у конкурентного відомства), скористатися перевагами програми ліненсі протягом чітко визначеного періоду, мінімізувавши таким чином відповідальність за порушення. Однак іноді така пропозиція, розкривши інтерес відповідних конкурентних відомств до узгодження, може

стимулювати його учасників до усунення свідчень узгодженості та захисту існуючого картелю [119, с. 15–21].

Попереджувальні методи виявлення антиконкурентного узгодження полягають в ініціації Антимонопольним комітетом України досліджень антиконкурентних узгоджених дій в економіці (на ринку) з власної ініціативи. Вони є допоміжним методом виявлення картелю, спрямованим на інформування ринкових суб'єктів щодо можливостей Комітету самостійно виявити та припинити порушення з метою посилення стимулів до використання учасниками антиконкурентних узгоджень програми ліценсії.

До попереджувальних методів вияву антиконкурентного узгодження належать:

⇒ оголошення ліценсі-періоду в рамках програми конструктивної амністії;

⇒ дослідження координаційної здатності ринку та досвіду існування на ньому антиконкурентних узгодженостей у попередні періоди;

⇒ спостереження за посадовими особами, що полягає у моніторингу кар'єри окремих менеджерів, раніше задіяних у справах про антиконкурентні узгоджені дії; особи, які одного разу використали цей механізм обмеження конкуренції, ймовірно скористаються ним знову;

⇒ взаємодія з іншими конкурентними відомствами чи іншими державними установами в середині країни дозволяє виявити ознаки антиконкурентних узгоджених дій, з огляду на практику господарювання досліджуваних економічних суб'єктів на території інших країн, регіонів чи в інших сферах господарювання, оцінити законослухняність відповідних осіб.

⇒ медіа-моніторинг, що передбачає контент-аналіз преси, рекламних та інших оголошень, інтернет-форумів, виступів на конференціях, симпозіумах, семінарах та будь-яких інших публічних заяв учасників ймовірного узгодження, а також споживачів, які потерпають від антиконкурентної практики щодо:

- фіксації цін та обміну інформацією про ціни;
- ідентичності дисконт-програм;

- розподілу ринків;
- шахрайства у ході проведення торгів;
- передачі замовлень між компаніями-квазіконкурентами;
- обмеження поставок тощо.

⇒ адвокатування конкуренції¹ в частині протидії антиконкурентним узгодженим діям, що може відбуватися шляхом:

– публікацій у пресі, на веб-сайті Антимонопольного комітету України, виступах у засобах масової інформації щодо шкоди, яку завдають суспільству антиконкурентні узгоджені дії, та заклику їм протидіяти, а також гарантій анонімності джерел інформації про порушення. При цьому слід вказувати конкретні механізми доведення інформації до органів Комітету, в тому числі номери телефонів гарячої лінії Комітету з питань протидії антиконкурентним узгодженим діям, адресу електронної пошти, за якою можна надати інформацію про порушення, тощо.

– семінарів для фахівців непрофільних підрозділів Антимонопольного комітету України з метою навчити їх виявляти ознаки антиконкурентного узгодження у ході дослідження інших порушень законодавства про захист економічної конкуренції.

- роз'яснень іншим органам державної влади, зокрема:
 - ✓ органам контролю за державними закупівлями щодо небезпеки шахрайства у ході торгів, обумовленого спільним інтересом максимізації сукупного прибутку картелю та методів виявлення порушень;
 - ✓ судам щодо небезпеки, особливостей прояву та механізмів доведення наявності / відсутності антиконкурентних узгоджених дій у ході прийняття ними рішень по суті справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції;

¹ Адвокатування конкуренції – це набір видів діяльності конкурентного відомства, спрямованих на зміцнення конкурентного середовища економічної активності шляхом використання не механізмів примусу, а, головним чином, механізмів взаємодії з іншими державними установами та через підвищення суспільної обізнаності щодо переваг конкуренції.

✓ міністерствам оборони, транспорту і зв'язку, внутрішніх справ тощо щодо виявлення інформації про антиконкурентне узгодження у ході проведення власних розслідувань.

– донесення інформації до безпосередніх учасників антиконкурентного узгодження про відповідальність за вчинення такого порушення, а також про програму ліценсії, у тому числі контакти посадовців агентства, за якими можна повідомити про антиконкурентне узгодження.

Наступний етап протидії Антимонопольного комітету України антиконкурентним узгодженням діям – ***дослідження та розслідування.***

Процес дослідження та розслідування починається з *ретроспективного моделювання вчиненого порушення*. Особа, яка проводить розслідування, будує ймовірну модель цього порушення, спираючись на наявну в неї попередню інформацію, намагається відтворити в уяві можливий хід вчинення порушення, або ж ймовірні варіанти його вчинення. Таке моделювання передбачає відтворення цілісності ходу вчинення порушення на основі логічного зв'язку між її складовими, що відомі або що припускаються як можливі (ймовірні).

За результатами такого моделювання складається *план розслідування*, що являє собою відображення продуманого в деталях просування і завдань майбутнього розслідування. Складений план розслідування повинен давати можливість зрозуміти, які обставини мають значення для доведення порушення і повинні бути встановлені в ході розслідування, в якій черговості і якими методами це буде здійснюватись, як розподілити завдання між учасниками процесу розслідування, яку обрати тактику збирання доказів під час проведення розслідування тощо.

Планування розслідування повинно здійснюватись з дотриманням таких принципів:

1) конкретності – кожне планування має бути індивідуальним, враховувати ті специфічні обставини, які притаманні конкретній справі; кожний запланований захід має бути чітким і зрозумілим щодо його мети і способу здійснення;

2) *реальності* – планувати варто лише те, що реально може і повинно бути здійснено;

3) *динамічності* – конкретність і реальність не виключає необхідності внесення змін до планів розслідування. Отримання нової інформації у ході розслідування, виявлення нових обставин, відсутність підтвердження очікуваних обставин, поява нових обставин вимагають коригування плану розслідування у процесі його реалізації;

4) *оптимальності* – планування розслідування у справі має забезпечувати досягнення найкращого результату в найкоротший період часу та з найменшим витрачанням ресурсів;

5) *системності* – виконання кожного окремого заходу з розслідування пов'язано з виконанням інших заходів, тому при плануванні та корегуванні розслідування необхідно враховувати ці зв'язки і планувати одні заходи з урахуванням інших, їх можливого впливу на наступні дії і отримувані результати.

План розслідування є внутрішнім документом і не повинен зберігатися у матеріалах справи. Його немає необхідності затверджувати, але про його погодження має свідчити підпис державного уповноваженого чи голови територіального відділення Антимонопольного комітету України [38].

Найбільш ефективним елементом системи збирання доказів вчиненого порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій, здатним мінімізувати можливість знищення доказів чи їх приховування, а також допомогти уникнути умисного чи ненавмисного ненадання інформації на вимогу органів Антимонопольного комітету України, є проведення позапланових перевірок суб'єктів господарювання.

Позапланова перевірка проводиться відповідно до наказу голови Антимонопольного комітету України, голови територіального відділення, розпорядження органу Комітету за місцезнаходженням об'єкта перевірки або за місцезнаходженням його відокремленого структурного підрозділу уповноваженими працівниками Комітету відповідно до їхніх функціональних повноважень. Використання цього інструменту пов'язане

з певними особливостями, оскільки органи Антимонопольного комітету України не мають необхідних спеціальних повноважень зі сфери оперативно-розшукової діяльності і не можуть покладатися на переваги, що надаються працівникам правоохоронних органів під час здійснення ними аналогічних дій. У зв'язку із вищевикладеним співробітники Антимонопольного комітету України, задіяні у перевірках, мають покладатися лише на рівень правової культури об'єкта перевірки, свої особисті якості щодо вміння переконувати, етику та дипломатичність.

У будь-якому разі результативність перевірки багато в чому залежить від правильно і ретельно проведеного етапу попередньої підготовки. Цей етап має включати таємні слідчі дії чи розвідку, метою якої є встановлення таких обставин:

– *розташування*: по-перше, слідчий має конфіденційно перевірити адреси, особливості офісних будівель, можливу систему безпеки тощо; по-друге, він повинен визначити найважливіші приміщення, де буде проведено перевірку (кабінети керівників, секретаріату, комерційних відділів тощо), а також, якщо можливо, розміщення комп'ютерів, на яких зберігається цільова інформація;

– *особи*: на основі попередньо зібраної інформації слідчий має обрати осіб, які обов'язково мають бути присутні під час перевірки, оскільки володіють правом підписувати документи від імені відповідного суб'єкта господарювання і мають бути опитані у будь-якому випадку;

– *інформація*: слідчий має вирішити, який тип інформації він збиратиме: паперову, цифрову, а також інформація якої спрямованості його найбільш цікавить. Якщо планується перевірка комп'ютерів (переважно так і буває), буде корисно провести попередню розвідку та з'ясувати, які системи використовують відповідні суб'єкти господарювання. Для цього можна, наприклад, відвідати їх веб-сайти, вказані на них посилання, надіслати клієнту електронне повідомлення з прихованої адреси для того, щоб встановити тип поштової системи та ін. На основі цієї інформації співробітники, які

братимуть участь у перевірці, зможуть заздалегідь підготуватись до виконання свого завдання.

Для проведення перевірки за наказом голови Антимонопольного комітету України (голови територіального відділення, за розпорядженням органу Комітету) утворюється комісія з перевірки у складі не менше двох фахівців. Персональний склад комісії, її голова, заступник та строки проведення перевірки затверджуються тим самим наказом з делегуванням комісії відповідних повноважень щодо проведення перевірки, зокрема:

- ✓ безперешкодно входити на підприємства, в установи, організації за службовим посвідченням і мати доступ до документів та інших матеріалів, потрібних для проведення перевірки;

- ✓ вимагати усних або письмових пояснень посадових осіб і громадян;

- ✓ вимагати необхідні документи та іншу інформацію, у тому числі з обмеженим доступом, таку, що є комерційною таємницею, у зв'язку з реалізацією своїх повноважень;

- ✓ вилучати в установленому порядку письмові та речові докази, зокрема документи, предмети чи носії інформації, що можуть бути доказами чи джерелом доказів у справі про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, а в разі, якщо вилучити докази немає можливості, накладати арешт на предмети, документи, інші носії інформації, що можуть якщо доказами чи джерелом доказів у справі¹;

- ✓ залучати за погодженням з відповідними центральними та місцевими органами влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами й об'єднаннями їхніх спеціалістів, депутатів місцевих рад для проведення перевірки.

Перед проведенням перевірки члени комісії одержують інформацію про справу на попередньому брифінгу. Під час брифінгу вони ознайомлюються із коротким описом справи

¹ Порядок вилучення доказів і накладення арешту на майно суб'єкта господарювання регламентується ст. 44 Закону України «Про захист економічної конкуренції».

(порушення), одержують конкретні дані щодо суб'єктів господарювання, що перевіряються, інформацію щодо інших учасників картелю, опис місця перевірки, ключові слова для електронного пошуку тощо. Їх інформують про тип доказів та документів, які слід шукати, а також про стратегію перевірки та очікування щодо ймовірної поведінки сторін.

Під час проведення перевірки керівництву та працівникам об'єкта перевірки можна ставити питання стосовно документів, інформації та можливих порушень. Керівництво може робити будь-які заяви стосовно порушення або проведення перевірки у формі офіційних заперечень. З іншого боку, представники суб'єкта господарювання повинні надати пояснення стосовно змісту документів, зокрема приміток, ініціалів, символів або кодів, а також певну інформацію стосовно процедур або будь-яких інших важливих питань. Ці заяви та пояснення можуть бути зареєстровані у письмовому вигляді та повинні бути занесені до протоколу. Таким чином, є можливість отримання пояснень під час перевірки, але це робити не рекомендується. Формальна процедура отримання пояснень має досить чіткі правила і результати її проведення у такій стресовій ситуації, як перевірка, можуть бути сумнівними. Формальне отримання пояснень краще провести пізніше, але за умови, що така затримка не матиме негативного впливу на хід розслідування. У будь-якому разі під час проведення перевірки слід опитати ключових осіб суб'єкта господарювання за скороченою схемою, отримати від них загальні пояснення щодо базових аспектів діяльності підприємства, участі у тендерних процедурах тощо. Отримані відповіді необхідно задокументувати та викласти у протоколі отримання пояснень. Для більш розгорнутого опитування необхідно запросити посадових осіб суб'єкта господарювання, що перевіряється, з'явитися до органу Антимонопольного комітету України і бути готовими надати всі необхідні відповіді.

Усі значущі аспекти перевірки мають оформлюватися відповідними протоколами. Отже, дуже важливо, щоб члени Комісії робили точні записи про події та їх спостереження.

Вони мають робити записи про те, де вони знайшли докази та документи, а також про те, які пояснення вони отримали від представників суб'єкта господарювання, які попередження та заяви були зроблені, а також про всі значні події, що відбулися. На основі цих записів складається кінцевий акт за результатами проведення перевірки, який має містити:

- детальну інформацію про вхід із зазначенням часу, пред'явлення відповідних документів та повноважень;
- інформацію про представників сторін, приміщення та осіб, які були задіяні у перевірці з боку суб'єкта господарювання;
- переговори з керівником суб'єкта господарювання чи призначеним ним відповідальним співробітником, юрисконсультом, деталі їх побажань, заяв тощо, висловлених у процесі перевірки;
- факти усіх значущих подій, які відбулися під час перевірки;
- перелік отриманих документів;
- перелік цифрових копій (CD, DVD);
- пояснення працівників за результатами опитування;
- висновки щодо співробітництва чи опору;
- зауваження та заяви представників та юрисконсульта суб'єкта господарювання, а також правові заперечення, якщо такі були;
- будь-яку іншу інформацію, яка є важливою, на думку голови Комісії з перевірки.

Акт має бути підписаний як членами комісії, так і представниками сторони (зазвичай найвищим керівником, та, бажано, юрисконсультом). Якщо вони відмовляються підписувати акт, цей факт має бути відображений в акті разом з їх поясненнями причини відмови. Голова комісії має право прокоментувати їх пояснення [38].

Після завершення етапу попереднього накопичення доказів і супутньої інформації та прийняття рішення про перспективність подальшого розслідування має бути прийнято рішення про *початок справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції*. У разі, якщо на підставі рекомендацій

слідчих таке рішення прийняте, у найкоротші строки слід підготувати та внести до відповідного органу Антимонопольного комітету України подання про початок справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, в якому викласти у логічній послідовності всі наявні факти та міркування щодо ознак можливого порушення. Оскільки подання є внутрішнім документом органів Комітету, в ньому доцільно якомога повніше описати правопорушення, не побоюючись можливого витoku інформації.

Всебічно розглянувши відомості, наведені у поданні про початок справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та в разі згоди з аргументацією, слідчий орган Антимонопольного комітету України приймає обґрунтоване рішення про початок справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та видає відповідне розпорядження. Даний документ є відкритим і в ньому не слід викладати дані, розголошення яких може нашкодити подальшому проведенню розслідування.

Порушення справи має наслідком те, що про розслідування знатимуть відповідачі. Згідно зі ст. 37 Закону України «Про захист економічної конкуренції» розпорядження про початок розгляду справи надсилається відповідачу протягом трьох робочих днів з дня його прийняття. У разі, якщо відповідача визначено після початку розгляду справи, йому протягом трьох робочих днів надсилається розпорядження про залучення до участі у справі як відповідача разом з розпорядженням про початок розгляду справи. З метою уникнення покарання відповідачі можуть вживати заходів щодо приховування або знищення доказів. Вони психологічно будуть готові до реагування на процесуальні дії працівників Комітету, що ускладнить збирання доказів у ході розслідування у межах справи. Тому, в разі, якщо вважається, що на відповідний момент накопичено недостатньо інформації для того, щоб найбільш точно встановити обставини для доведення порушення, бажано максимальний її обсяг щодо фактичних обставин порушення отримати до початку справи. Це дозволить

визначитись з найбільш ймовірною моделлю порушення та акцентувати увагу на необхідних доказах, зменшити обсяг непотрібної інформації, економніше використовувати ресурси Комітету для розслідування справи.

У будь-якому разі, якщо справу розпочато, повноважні співробітники Антимонопольного комітету України мають можливість проводити будь-які слідчі дії, що необхідні для всебічного з'ясування обставин, які не стали відомими на етапі попереднього збору доказів. Можуть бути проведені додаткові позапланові перевірки, надіслані вимоги і запити щодо отримання інформації. Якщо є потреба, то можливо викликати для надання пояснень осіб, які причетні до справи.

Під час перебігу справи слідчий має можливість зібрати всю інформацію, яка необхідна для розуміння чіткого алгоритму здійснення правопорушення та формування всеохоплюючого переліку обставин, які його супроводжували.

Коли всі необхідні слідчі дії виконано, «картина» порушення законодавства про захист економічної конкуренції є чіткою і зрозумілою, а аргументація слідства переконливо і дохідливо доводить факт скоєння відповідними суб'єктами протиправного діяння, слід переходити до публічного етапу розслідування справи. На цьому етапі складається подання з попередніми висновками щодо справи, яке вноситься на розгляд органів Комітету, яким підвідомча справа. У цьому поданні викладаються всі обставини справи, міркування слідчих та робиться аргументований висновок про наявність у діях суб'єкта чи групи суб'єктів ознак порушення законодавства про захист економічної конкуренції.

Копії подання з попередніми висновками (або витяги з нього, що не містять інформації з обмеженим доступом, а також визначеної відповідним органом Комітету такою, розголошення якої може завдати шкоди інтересам інших осіб, які беруть участь у справі, або перешкодити подальшому розгляду справи) не пізніше ніж за десять днів до прийняття рішення у справі надсилаються сторонам та третім особам.

Після внесення подання про попередні висновки у справі розслідування переходить до завершального етапу – **притягнення до відповідальності**. На цьому етапі слідчі мають ще раз осмислити весь масив зібраної інформації і доказів, виділити найважливіші та другорядні серед них, викласти матеріали у логічну схему справи з чітким доведенням правопорушення. У такому систематизованому вигляді дані справи викладаються у *рішенні справі*. Для того, щоб рішення по справі було обґрунтованим і відповідало неформальним вимогам попередніх судових прецедентів, у ньому слід довести:

✓ *факт схожості дій конкурентів на ринку*, наприклад, шляхом встановлення взаємозв'язку між двома рядами даних роздрібних цін найбільших учасників ринку на певний товар у вибраних територіальних межах за допомогою визначення коефіцієнта кореляції чи будь-яким іншим способом.

✓ *наявність антиконкурентної узгодженості у діях суб'єктів господарювання*, встановивши, що схожість їх дій є результатом узгодженості конкурентної поведінки, а не проявом специфіки відповідного товарного ринку (яка, зокрема, може полягати в односторонньому копіюванні суб'єктом господарювання поведінки свого конкурента). Таке завдання може передбачати доведення того, що в період порушення вплив інших суб'єктів господарювання на ситуацію на ринку був значно нижчим, ніж у відповідачів, наприклад, виявляючись у зміні відносних ринкових часток, або у їх здатності самотійно впливати на зміни цінових стратегій на ринку та не реагувати на інших учасників, тобто приймати рішення щодо зміни цін, умов реалізації товару без огляду на кон'юнктуру ринку та ціни інших учасників тощо.

✓ *неможливість вчинення відповідачами схожих дій у звичайних ринкових умовах без попереднього (неправомірного) узгодження*, встановлення чого передбачає аналіз:

– порівняльної динаміки зміни витрат та цін реалізації певного товару;

- зміни макроекономічних показників у зазначений період, у тому числі зміни світових, оптово-закупівельних цін, курсу валют, індексу інфляції тощо;
- порівняльної зміни цін та інших умов реалізації продукції на різних територіальних ринках;
- зміни запасів відповідачів до початку та в період порушення тощо.

✓ *факт того, що узгоджені дії призвели до обмеження конкуренції на ринку, підтверджений, наприклад, зменшенням обсягів реалізації релевантного товару та зростанням прибутку відповідачів у період вчинення порушення.*

Аргументація і обґрунтування доведення порушень у справах можуть відрізнятися від наведених прикладів, але повинні бути змістовними і переконливими [52].

У резолютивній частині рішення у справі вказуються санкції, що накладаються на порушників, зокрема зазначається розмір штрафу, а також дії, які відповідач повинен виконати або від яких утриматися для припинення порушення та усунення його наслідків, встановлюється строк виконання рішення.

Загалом за порушення законодавства про захист економічної конкуренції в частині антиконкурентних узгоджених дій передбачено такі види відповідальності:

⇒ *штрафи, передбачені законодавством про захист економічної конкуренції.* Згідно зі ст. 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції» за порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій передбачено штраф у розмірі 10 % доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф. У разі наявності незаконно одержаного прибутку, який перевищує десять відсотків зазначеного доходу (виручки), штраф накладається у розмірі, що не перевищує потрійного розміру незаконно одержаного прибутку. При цьому дохід (виручка) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається як сумарна вартість доходу (виручки)

від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) усіх юридичних та фізичних осіб, що входять до групи, яка визнається суб'єктом господарювання. Якщо доходу (виручки) немає або відповідач на вимогу органів Антимонопольного комітету України, голови його територіального відділення не надав розмір доходу (виручки), штраф за відповідне порушення накладається у розмірі до 20 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [9, ст. 52].

⇒ *адміністративна відповідальність*. Згідно з Кодексом України про адміністративні правопорушення антиконкурентні узгоджені дії є порушенням, що тягне за собою накладення штрафу на керівників підприємств-порушників у розмірі до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а на осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, – до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян¹ [3, ст. 166].

⇒ *цивільна відповідальність*. Особи, яким заподіяно шкоду внаслідок порушення законодавства про захист економічної конкуренції, можуть звернутися до господарського суду із заявою про її відшкодування. При цьому, згідно зі ст. 55 Закону України «Про захист економічної конкуренції» за порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій відшкодування відбувається у подвійному розмірі завданої шкоди [9, ст. 55].

Законодавствами багатьох країн світу передбачено кримінальну відповідальність за антиконкурентні узгоджені дії.

¹ Згідно з п. 5 Підрозділу 1 Перехідних положень Податкового кодексу України, якщо норми інших законів містять посилання на неоподатковуваний мінімум, то для цілей їх застосування використовується сума у розмірі 17 грн, крім норм адміністративного та кримінального законодавства у частині кваліфікації злочинів або правопорушень, для яких сума неоподатковуваного мінімуму встановлюється на рівні податкової соціальної пільги, визначеної підпунктом 169.1.1 п 169.1 ст. 169 Податкового кодексу України для відповідного року.

Згідно з п. 1 Прикінцевих положень Податкового кодексу України у період до 31 грудня 2014 р. величина податкової пільги становить 50 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року для будь-якого платника податку.

До 2001 року – року прийняття нового Кримінального кодексу України – за вчинення антиконкурентних узгоджених дій в Україні теж було передбачено відповідальність у вигляді позбавлення волі на строк до 3 років або штрафу до 200 мінімальних розмірів заробітної плати з конфіскацією майна або без такої. Нині кримінальну відповідальність за порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій не передбачено. В Україні кримінальну відповідальність передбачено тільки за примушування до антиконкурентних узгоджених дій шляхом насильства чи заподіяння матеріальної шкоди або погрози застосування насильства чи заподіяння такої шкоди, що карається позбавленням волі на строк від двох до п'яти років. Ті самі дії, вчинені організованою групою або особою, раніше судимою за аналогічний злочин, караються позбавленням волі на строк від трьох до шести років.

Крім зазначених видів відповідальності, у світі застосовуються ще додаткові покарання у вигляді:

- дискваліфікації керівництва компанії без права займати керівні посади протягом відповідного періоду (максимум до 15 років);

- недопущення компанії до участі у торгах (закупівлях за державний кошт) на визначений період часу або назавжди;

- громадські роботи для керівництва компанії;

- нагляд, заборона виїжджати за кордон тощо.

Суб'єкт господарювання не може бути притягнений до відповідальності за порушення законодавства про захист економічної конкуренції у вигляді антиконкурентних узгоджених дій, якщо минув строк давності притягнення до відповідальності, що становить п'ять років з дня вчинення порушення, а в разі триваючого порушення – з дня закінчення вчинення порушення.

Рішення (витяг з нього за вилученням інформації з обмеженим доступом, а також визначеної відповідним державним уповноваженим Антимонопольного комітету України, головою територіального відділення Антимонопольного комітету України інформації, розголошення якої може завдати шкоди інтересам

інших осіб, які брали участь у справі), розпорядження органів Антимонопольного комітету України, голів його територіальних відділень надається для виконання шляхом надсилання або вручення під розписку чи доведення до відома в інший спосіб.

У разі, якщо вручити рішення / розпорядження немає можливості, зокрема внаслідок відсутності фізичної особи за останнім відомим місцем проживання (місцем реєстрації), відсутності посадових осіб чи уповноважених представників суб'єкта господарювання, органу адміністративно-господарського управління та контролю за відповідною юридичною адресою, рішення / розпорядження органів Антимонопольного комітету України вважається таким, що вручене відповідачу через десять днів з дня оприлюднення інформації про прийняте рішення / розпорядження в офіційному друкованому органі.

Особа, на яку накладено штраф за рішенням органу Антимонопольного комітету України, сплачує його у двомісячний строк з дня одержання рішення про накладення штрафу. Сплата штрафу може здійснюватися як повністю, так і частково будь-якою юридичною чи фізичною особою, яка входить до складу суб'єкта господарювання і на яку накладено штраф. Сплата штрафу у повному обсязі однією юридичною чи фізичною особою або декількома особами звільняє інших осіб, за яких цей штраф було сплачено, від сплати штрафу. За кожний день прострочення сплати штрафу стягується пеня у розмірі півтора відсотка від суми штрафу. Розмір пені не може перевищувати розміру штрафу, накладеного відповідним рішенням органу Антимонопольного комітету України.

Нарахування пені зупиняється:

- на час розгляду органом Антимонопольного комітету України заяви особи, на яку накладено штраф, про перевірку чи перегляд рішення у справі про порушення законодавства про захист економічної конкуренції;
- на час розгляду чи перегляду господарським судом справи про визнання недійсним рішення органу Антимонопольного комітету України про накладення штрафу;

– на час розгляду чи перегляду господарським судом відповідного рішення (постанови) господарського суду;

Нарахування пені припиняється з дня прийняття господарським судом рішення про стягнення відповідного штрафу.

За заявою особи, на яку накладено штраф, органи Антимонопольного комітету України своїм рішенням мають право відстрочити або розстрочити сплату накладеного ним штрафу.

Протягом п'яти днів з дня сплати штрафу суб'єкт господарювання зобов'язаний надіслати до Антимонопольного комітету України або його територіального відділення документи, що підтверджують сплату штрафу [9, ст. 56–62].

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення узгоджених дій. Які види узгоджених дій Ви знаєте?
2. Охарактеризуйте порогові показники нотифікації проконкурентних узгоджених дій.
3. Що таке антиконкурентні узгоджені дії? Які існують механізми їх реалізації?
4. Розкрийте економічний зміст колективного домінування. Що є ознаками колективного домінування?
5. Яким чином теорія фокальних точок Т. Шеллінга може бути використана для дослідження координаційної здатності ринку?
6. Які джерела та критерії координаційної здатності Ви знаєте?
7. Опишіть процедуру встановлення ступеня жорсткості олігополії. Що таке олігопольне ядро ринку?
8. Як цінова еластичність попиту впливає на координаційну здатність олігопольного ринку?
9. Дайте визначення купівельної потужності. За допомогою якого показника вона може бути виміряна?

10. Розкрийте сутність мультиринкової взаємодії як джерела координаційної здатності олігопольного ринку.
11. Охарактеризуйте основні етапи процедури вияву та протидії антиконкурентним узгодженим діям.
12. Які існують методи виявлення антиконкурентних узгоджених дій?
13. Прокласифікуйте джерела інформації про вчинення антиконкурентних узгоджених дій.
14. Опишіть процес дослідження та розслідування антиконкурентних узгоджених дій.
15. Яку відповідальність передбачено за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції у вигляді антиконкурентних узгоджених дій?

Тестові завдання

1. *Що з перерахованого не належить до механізмів організації антиконкурентних узгоджених дій?*
 1. Олігополія.
 2. Картель.
 3. Змова.
 4. Свідомий паралелізм.
2. *Певний тип конкурентної стратегії олігополістів, відповідно до якого два або більше незалежних господарських утворення, пов'язані певними економічними зв'язками, разом займають на ринку домінуючу позицію та можуть діяти значною мірою незалежно від інших конкурентів, покупців, кінцевих споживачів продукції, – це:*
 1. Монополія.
 2. Олігополія.
 3. Колективне домінування.
 4. Правильної відповіді немає.

3. *Сукупність підприємств, кожне з яких володіє такою ринковою владою, що при його виході до конкурентної периферії здійснення паралельної поведінки іншими лідерами ринку стає неможливим, називається:*
 1. Учасниками ринку.
 2. Олігополією.
 3. Олігопольним ядром ринку.
 4. Координаційною здатністю ринку.
4. *Ситуація, коли на ринку панують 2–4 суб'єкти господарювання, називається:*
 1. Жорсткою олігополією.
 2. Помірною олігополією.
 3. Розпливчастою олігополією.
 4. Олігопольним ядром ринку.
5. *Ступінь жорсткості олігополії вимірюється за допомогою:*
 1. Індексу Лернера.
 2. Індексу Лінда.
 3. Індексу Херфіндаля–Хіршмана.
 4. Коефіцієнта Тобіна.
6. *Сприятливість умов функціонування того чи іншого ринку для реалізації на ньому стратегії свідомого паралелізму – це:*
 1. Колективне домінування.
 2. Колективна монополізація.
 3. Координаційна здатність ринку.
 4. Узгоджені дії.
7. *Форма координації ринкової поведінки між суб'єктами господарювання, які, не досягаючи стадії укладення формальної угоди, свідомо замінюють ризики, пов'язані з конкуренцією, практичною співпрацею між собою, орієнтованою на максимізацію їх сукупного прибутку, – це:*
 1. Змова.
 2. Картель.
 3. Свідомий паралелізм.
 4. Координаційна здатність ринку.

8. *Що з перерахованого не є джерелом координаційної здатності олігопольного ринку?*

1. Високий ступінь жорсткості олігополії.
2. Мультиринкова взаємодія олігополістів.
3. Низькі бар'єри входження в ринок.
4. Симетрія розподілу ринкових часток між учасниками олігопольного ядра.

9. *Які критерії координаційної здатності Ви знаєте?*

1. Здатність досягти спільної рівноваги.
2. Легкість виявлення відхилень від паралельної поведінки.
3. Можливість покарання порушника спільної рівноваги.
4. Усі відповіді правильні.

10. *Стримувальна практика полягає в*

1. Ухиленні від спільної рівноваги шляхом зміни стратегічних параметрів, таких як якість, додаткове обслуговування, інтенсивне рекламування.
2. Слідуванні за зміною виробничих показників конкурентів та інших параметрів взаємодії.
3. Обмеженні учасників паралельної поведінки у конкуренції на одному зі спільних ринків, щоб знизити інтенсивність зустрічної конкуренції на іншому.
4. Наявності на нижньосуміжному для досліджуваного ринку суб'єкта господарювання, чиї закупівлі охоплюють значну частку ринкового попиту на релевантний товар.

11. *Купівельна потужність виявляється в:*

1. Ухиленні від спільної рівноваги шляхом зміни стратегічних параметрів, таких як якість, додаткове обслуговування, інтенсивне рекламування.
2. Слідуванні за зміною виробничих показників конкурентів та інших параметрів взаємодії.
3. Обмеженні учасників паралельної поведінки у конкуренції на одному зі спільних ринків, щоб знизити інтенсивність зустрічної конкуренції на іншому.

4. Наявності на нижньосуміжному для досліджуваного ринку суб'єкта господарювання, чії закупівлі охоплюють значну частку ринкового попиту на релевантний товар.
12. *Верхньосуміжним ринком називається:*
1. Ринок сировини для виробництва, що досліджується.
 2. Ринок послуг із реалізації продукції досліджуваного виробництва.
 3. Ринок продукту наступного етапу переробки.
 4. Правильної відповіді немає.
13. *Система часткового або повного звільнення від відповідальності за участь в антиконкурентному узгодженні в обмін на інформацію щодо діяльності картелю – це:*
1. Державне регулювання концентрації.
 2. Програма ліненсі.
 3. Адвокатування конкуренції.
 4. Свідомий паралелізм.
14. *Порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій карається відповідальністю у вигляді:*
1. Штрафу у розмірі до 5% виручки від реалізації за останній звітний рік.
 2. Штрафу у розмірі до 10% виручки від реалізації за останній звітний рік.
 3. Кримінальної відповідальності керівництва учасників узгоджених дій.
 4. Правильної відповіді немає.
15. *Альтернативним видом відповідальності за порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій є:*
1. Дискваліфікація керівництва компанії без права займати керівні посади протягом відповідного періоду.
 2. Недопущення компанії до участі у торгах.
 3. Громадські роботи для керівництва компанії.
 4. Усі відповіді правильні.

Задачі

1. Припустімо, що на ринку діє картель у складі двох компаній, сумарна величина вільних виробничих потужностей на яких становить 500 тис. одиниць продукції на рік. Визначте, наскільки стійким є такий картель, якщо відомо, що в умовах досконалої конкуренції ці компанії поставляли б на ринок 2700 тис. одиниць продукції на рік. Попит на релевантний товар описується лінійною функцією.
2. Використовуючи індекс Лінда, визначте ступінь жорсткості олігополії, що склалася на відповідному ринку. Зробіть висновки щодо цілей та завдань конкурентної політики на цьому ринку.

Структура досліджуваного ринку

| Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|-----------------------|-----------------|
| A | 21,5 |
| B | 24,7 |
| C | 16,5 |
| D | 14,8 |
| E | 13,4 |
| F | 6,9 |
| Інші | 2,2 |

3. На підставі наведених даних дослідіть структуру суміжних ринків: ринку цукру та ринку кондитерських виробів N-го регіону. Використовуючи коефіцієнт купівельної потужності, оцініть координаційну здатність відповідного ринку цукру.

Структура ринку цукру N-го регіону

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | A | 18,2 |
| 2 | B | 6,5 |
| 3 | C | 9,8 |
| 4 | D | 14,7 |
| 5 | E | 3,4 |
| 6 | F | 9,6 |

**Розділ 4. Узгодженні дії як особливий механізм концентрації
суб'єктів господарювання**

Закінчення таблиці

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 7 | G | 10 |
| 8 | H | 1,8 |
| 9 | I | 4,8 |
| 10 | J | 6,2 |
| 11 | K | 7,1 |
| 12 | L | 3,9 |
| | Інші | 4 |

Структура ринку кондитерських виробів N-го регіону

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | M | 21,4 |
| 2 | N | 14,7 |
| 3 | O | 19,2 |
| 4 | P | 8,1 |
| 5 | Q | 4,7 |
| 6 | R | 6,9 |
| 7 | S | 11,3 |
| 8 | T | 2,7 |
| 9 | U | 5,8 |
| 10 | V | 4 |
| | Інші | 1,2 |

4. Припустімо, що на деякому ринку діє п'ять компаній, кожна з яких володіє достатньою ринковою владою для протидії колективному домінуванню решти учасників ринку. При цьому відомо, що у разі змови максимально можливий сукупний прибуток учасників колективного домінування становитиме 8500 млн грн. Визначте, яку стратегію олігополістичної взаємодії оберуть учасники ринку, якщо відомо, що ставка дисконтування становить 15 % річних? Чи зміниться стратегія взаємодії учасників ринку, якщо період їхньої взаємодії буде обмежено п'яти-річним терміном?
5. Використовуючи наведені нижче дані, визначте місткість олігопольного ядра ринку та оцініть ступінь дисперсності останнього. На основі проведених розрахунків зробіть висновки щодо ймовірності антиконкурентного узгодження на відповідному ринку.

Структура досліджуваного ринку

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | A | 13,4 |
| 2 | B | 14 |
| 3 | C | 14,5 |
| 4 | D | 3,1 |
| 5 | E | 13,6 |
| 6 | F | 15,2 |
| 7 | G | 6,6 |
| 8 | H | 5,9 |
| 9 | I | 8,3 |
| | Інші | 5,4 |

6. Визначте середню маржу прибутку, характерну учасникам олігопольного ринку, структуру якого наведено у таблиці, для таких ситуацій:

- учасники ринку взаємодіють за Курно;
- усі учасники ринку є членами єдиного збутового картелю;
- учасники ринку стратегічно взаємодіють між собою при значенні коефіцієнта узгодженості цінової політики, що дорівнює 0,6.

Коефіцієнт еластичності ринкового попиту за ціною становить -2,4.

Структура досліджуваного ринку

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | A | 20,2 |
| 2 | B | 17,7 |
| 3 | C | 16,9 |
| 4 | D | 12,1 |
| 5 | E | 9,8 |
| 6 | F | 6,1 |
| 7 | G | 4,3 |
| 8 | H | 4,1 |
| 9 | I | 2,6 |
| | Інші | 6,2 |

Розділ 5. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУСПІЛЬНО ЗНАЧУЩОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ

Міні-лексикон:

- ✓ глобалізація
- ✓ глобальна конкуренція
- ✓ економічне обґрунтування очікуваного позитивного ефекту концентрації
- ✓ ефект каліфорнізації
- ✓ інновації:
 - базові, поліпшуючі;
 - організаційні, продуктові, технологічні (процесні)
- ✓ коефіцієнт переходу
- ✓ комісія з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації
- ✓ концепція «перевернутого U»
- ✓ надлишок виробника
- ✓ надлишок споживача
- ✓ повний надлишок
- ✓ НДДКР
- ✓ нормативний відсоток
- ✓ сценарій найгіршого випадку
- ✓ позитивний ефект для суспільних інтересів від дозволеної концентрації
- ✓ стандарт підтримки суспільно значущої концентрації (стандарт добробуту):
 - ціновий стандарт;
 - стандарт споживчого надлишку;
 - Хілсдаунський стандарт;
 - стандарт повного надлишку;
 - балансовий стандарт
- ✓ Терези Тоунлея
- ✓ тест суспільного інтересу
- ✓ тест суттєвого обмеження конкуренції
- ✓ фірма-експлерент
- ✓ формула Вільямсона
- ✓ чисті (баластні) втрати від монополізму

5.1. Роль концентрації суб'єктів господарювання у розвитку національної економіки

Аналіз еволюції концентраційних процесів у світі свідчить про циклічний характер їх розвитку, що тісно корелює зі зміною циклів ділової активності. Так, перша хвиля концентрації розпочалася з поживавленням економіки після світової депресії 1883 р. та закінчилася депресією 1904 р. Друга – ініційована біржовим бумом 1922 р. і тривала аж до початку Великої Депресії 1929–1933 рр. Третя хвиля (1965–1969 рр.),

як і попередні, була зупинена зниженням цін на акції – помірним для більшості компаній, але суттєвим для фірм, що проводили агресивну політику конгломератизації. Початок наступної, четвертої хвилі збігся з біржовим бумом 1983–1984 рр., а її низхідний тренд припав на 1987–1989 рр., будучи ініційованим безпрецедентним крахом курсу акцій 19 жовтня 1987 р. П'ята концентраційна хвиля, зумовивши активізацію концентраційних процесів на висхідній частині економічного циклу кінця 90-х років минулого століття, пішла на спад, починаючи з 2001 р., коли кількість фактичних актів концентрації у різних країнах зменшилася порівняно із попереднім роком на 50 %, що, як зазначають аналітики, стало наслідком поглиблення світового економічного спаду. Відновлення концентраційної активності відбулося вже у 2003 р. з послабленням кризових явищ у світовій економіці та завершилося, як свідчить міжнародна статистика, уже в першій половині 2008 р. Світовий ринок корпоративного контролю у 2008 р. зменшився на третину порівняно з рекордними показниками 2007 р. За даними Dealogic, у 2008 р. на цьому ринку було заявлено понад 27 тис. концентраційних угод на загальну суму 2,5 трлн дол. США порівняно з більш ніж 33 тис. угод загальною вартістю 4,06 трлн дол. США у попередньому році. Сукупна вартість концентраційних угод у 2009 склала 1,7 трлн дол. США. Економічне пожвавлення 2010 р. відображено і в динаміці концентраційних процесів. Сукупна вартість концентраційних угод у світі 2010 р. зросла на 23 %, перевищивши відмітку у 2 трлн дол. США [145].

Така тісна кореляція є свідченням спільності визначальних факторів впливу як на динаміку економічного розвитку, так і на динаміку концентраційної активності. Йдеться не про індивідуальні причини концентрації суб'єктів господарювання, а про загальні макроекономічні тенденції, що визначають параметри економічного зростання, вимагаючи концентрації суб'єктів господарювання.

Першою із таких тенденцій дослідимо глобалізацію. Поняття «глобалізація» увійшло в науковий обіг у 70–80-х роках ХХ ст. Вважається, що першим його використав у 1981 р. американський соціолог Дж. Маклін, порушивши питання

щодо історичного процесу посилення глобалізації соціальних відносин із закликами дати йому тлумачення. На сьогодні *глобалізація* визначається як процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції та уніфікації. Основним наслідком цього є світовий поділ праці, міграція (і, як правило, концентрація) в масштабах всієї планети капіталу, робочої сили, виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технологічних процесів, а також зближення і злиття культур різних країн. Це об'єктивний процес, який є системним, охоплюючи усі сфери життя суспільства. У результаті глобалізації світ стає більш пов'язаним і більш залежним від усіх його суб'єктів. Професор А. Гальчинський зазначає, що нині глобальною є навіть не стільки економіка, а безпосередньо постіндустріальне, інформаційне суспільство, яке поступово утверджується. Таке суспільство функціонує за принципами складних динамічних систем і у багатьох своїх визначеннях набуває трансеконімічних ознак.

Однією з основних таких ознак є глобальна конкуренція. *Глобальна конкуренція* – це багатоаспектна категорія, яка відображає процес суперництва цивілізацій, регіонів, країн, глобальних галузей, транснаціональних корпорацій та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих чинників та зміни всієї парадигми їх розвитку. Таким чином, з одного боку, конкуренція будь-якого рівня має слугувати підвищенню конкурентоспроможності та ефективності суб'єктів господарювання, а з іншого, – за умов домінування глобальних монополій вона є інструментом пригнічення сильнішими учасниками слабших через несумісність фундаментальних інтересів, вимагаючи від останніх пошуку адекватних відповідей, нових, максимально адаптованих до реалій сучасності стратегій конкурентної поведінки, однією з яких є концентрація суб'єктів господарювання.

На думку вітчизняного дослідника О. Швиданенка, головні особливості глобальної конкуренції можна сформулювати, зокрема, таким чином:

✓ виникнення і розвиток конкурентних відносин в інтегрованому просторі;

✓ зміна суб'єктами глобальної економіки кінцевих орієнтирів діяльності, що обумовлює орієнтацію не на прибуток, а на масштаби вивільнення ліквідних ресурсів для вирішення певних стратегічних завдань;

✓ зростання ролі транснаціональних корпорацій у конкурентній глобальній боротьбі шляхом інтенсифікації процесів злиття і поглинання;

✓ трансформація транснаціональних корпорацій у глобальні компанії і забезпечення ними конкурентних переваг на основі унікальних корпоративних стратегій та синергійних можливостей інтеграції локальної та глобальної конкуренції;

✓ загострення конкуренції на всіх її рівнях та домінування деструктивної складової глобальної конкуренції, що зумовлює різке уповільнення розвитку деяких країн;

✓ створення глобальних комплексних супергалузей на основі вертикальної організації і диверсифікації виробництва, які ґрунтуються на моделі олігополії;

✓ необхідність координації контролю над інститутами державної влади між представниками транснаціонального і національного капіталу [107, с. 109–112].

Аналізуючи цей перелік, можемо усвідомити ту роль, яку виконує концентрація суб'єктів господарювання у формуванні та підтриманні конкурентоспроможності національного капіталу і всієї вітчизняної економіки, в її подальшому розвитку в умовах глобалізації. Наприклад, відхід від неокласичних аксіом раціональної поведінки та орієнтація більшою мірою на розміри бізнесу, ніж на його ефективність і прибутковість стимулює глобальних гравців до пошуку механізмів прискореного зростання, найбільш привабливим серед яких є концентрація. Великі масштаби бізнесу нині стають його візиткою, перепусткою на глобальну арену, а концентрація суб'єктів господарювання – стратегією формування мінімального набору конкурентних переваг.

Роль транснаціональних корпорацій у розвитку глобальної економіки важко переоцінити. Сформовані в результаті низки злиттів та поглинань транснаціональні корпорації охоплюють

на сьогодні понад чверть світового ВВП, визначаючи основні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг, нав'язуючи іншим ринковим гравцям власні штампи конкурентної поведінки. Часто успіх компанії у глобальній конкурентній боротьбі визначається або участю у транснаціональній корпорації, або формуванням власного транснаціонального утворення. При цьому основним механізмом реалізації кожної із зазначених стратегій уже декілька десятиків років є концентрація суб'єктів господарювання – партнерська або інкорпорована.

З розвитком інформаційних, телекомунікаційних технологій умови спілкування настільки спростились, що компанії, розташовані у різних куточках світу, можуть спільно здійснювати будь-яку господарську діяльність, максимізуючи синергійні ефекти такої співпраці. Так, споживачі стали поводити себе майже однаково, особливо у таких світових зонах, як Північна Америка, Європа, Японія. Спостерігається так званий «*ефект каліфорнізації*», коли Каліфорнія розглядається як ідеал, до якого прагне кожен споживач, дозволяючи запропонувати на ринок так звану «глобальну» продукцію, яка задовольняє кожного споживача, незалежно від його національності. За таких умов концентрація первісно незалежних, національних або навіть регіональних суб'єктів господарювання у рамках єдиної транснаціональної корпорації обумовлює широкий спектр синергій.

Концентрація суб'єктів господарювання, формуючи потужних національних лідерів та закріплюючи їх у відповідних нішах глобального ринку, дозволяє країні зайняти активну позицію на світовій економічній та політичній арені, уникнути ролі сировинного додатку економіки країн – світових лідерів, захистити внутрішній ринок від засилля іноземного капіталу, а національну економіку – від неминучої за таких обставин рецесії. Свого часу відомий англійський політичний діяч Бенджамін Дізраелі зазначав: «колонії не перестають бути колоніями лише тому, що здобули незалежність». Так і прописана у конституції країни незалежність чи суверенність залишиться фікцією, якщо не буде базуватися на потужних

економічних засадах, сформувані які, крім іншого, дозволяють концентрація суб'єктів господарювання. При цьому особливу роль у вирішенні поставленого завдання відіграє вертикальна інтеграція і кластеризація, що дозволяють забезпечити цілеспрямований, погоджений розвиток галузей, регіонів і економіки в цілому, одночасно формуючи цілий ряд додаткових конкурентних переваг, що базуються на мінімізації трансакційних витрат чи уникненні проблеми подвійної маржиналізації.

Переважна більшість описаних вище переваг концентрації суб'єктів господарювання, обумовлених глобалізацією, позитивно впливають насамперед на окремих економічних суб'єктів, забезпечуючи зростання їх конкурентоспроможності. Однак конкурентоспроможність окремих суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на світовому ринку являє собою визначальну передумову національної конкурентоспроможності, володіючи потенціалом мультиплікації. Тому, не применшуючи ролі інфраструктурних, політичних та інших чинників національної конкурентоспроможності, варто наголосити на наявності прямо пропорційного зв'язку між конкурентоспроможністю національного капіталу та конкурентоспроможністю економіки України в цілому, визначаючи важливу роль у її зростанні концентрації суб'єктів господарювання.

Іншою тенденцією, що визначає економічне зростання, стимулюючи концентрацію суб'єктів господарювання, є **прискорення темпів НДДКР та активізація інноваційної активності** фірм на сучасному етапі розвитку глобальної економіки. Протягом 70–80-х років ХХ ст. витрати на науково-дослідну роботу втричі перевищили інвестиції у нерухомість, монотонно зростаючи протягом зазначеного періоду. Протягом наступних двадцяти років монотонне зростання не припинилося, забезпечивши збільшення загальної вартості річних витрат на НДДКР ще майже втричі. За даними американської некомерційної дослідницької організації «Battelle Memorial Institute» у 2011 р. світові витрати на фундаментальну науку і НДДКР продовжили своє зростання.

Технологічна еволюція обумовлює прискорене моральне старіння продукції і технологій, збільшується кількість та вартість

наукових розробок, а результати досліджень залишаються непередбачуваними. З огляду на це, зрозуміло, чому в тих галузях, де сучасні технології є джерелом конкурентних переваг, переважна більшість компаній виявляються неспроможними самостійно нести всі витрати з розробки нової продукції, нових технологічних ліній, здатних у майбутньому забезпечити їм ринкове лідерство або хоча б захист своїх конкурентних позицій. Такий стан справ є додатковим стимулом до об'єднання компаній, у тому числі й шляхом концентрації суб'єктів господарювання.

Віддаючи належне постійному прискоренню науково-технічного прогресу як джерелу додаткових стимулів до зростання компанії шляхом концентрації, варто зазначити, що про наявність додатної кореляції між обсягом фірми та її науково-дослідною активністю йшлося ще на початку ХХ ст. Так, Йозеф Шумпетер вважав, що великі монополістичні фірми з ринковою владою забезпечують високі темпи науково-технічного прогресу. Його погляди базувалися на тому, що сучасна науково-дослідницька діяльність з розробки нових продуктів і технологій потребує великих витрат, тому лише великі підприємства здатні фінансувати належний рівень НДДКР. Якщо вони не матимуть впевненості у можливості компенсувати витрати на НДДКР внаслідок значної конкуренції на ринку, то і не буде стимулів для витрат капіталу в цьому напрямі.

Подальший розвиток теорії великих корпорацій як рушійної сили економічного розвитку відображено у працях Дж. Гелбрейта, Р. Нельсона та С. Вінтера, а також представників неошумпетеріанського напрямку, таких як Г. Менш, К. Фрімен, Л. Суте, Д. Кларк та ін. Узагальнюючи інноваційні переваги великого бізнесу як наслідку концентрації суб'єктів господарювання, можна назвати такі:

- встановлення контролю над все більшим обсягом ресурсів, що можуть бути залучені для інвестування в наукові дослідження та розробки;

- диверсифікація застосування результатів науково-дослідних робіт, що передбачає взаємний обмін учасниками

концентрації інноваціями з метою перенесення точки виробництва підприємств ближче до їх об'єднаної межі виробничих можливостей;

- економія на масштабі при впровадженні інноваційних проектів та випуску на ринок інноваційної продукції;
- здатність розподіляти ризик між багатьма інноваційними проектами, інвестувати довгострокові науково-дослідні проекти тощо.

Підтверджують цю точку зору результати статистичного дослідження, проведеного у 2007 р. Європейською комісією в рамках проекту ERA (Європейський дослідницький простір). Наведені на рис. 5.1.1, вони відображають перевагу великого бізнесу у витратах на НДДКР для переважної більшості досліджених країн.

Варто наголосити також майже на тотожній частці у загальносвітових витратах на дослідження і розробку найбільших 100 та 500 корпорацій. Це свідчить про вирішальний вплив зазначеної першої сотні на загальносвітову динаміку інноваційних процесів і її виключну вагомість в обсягах таких витрат.

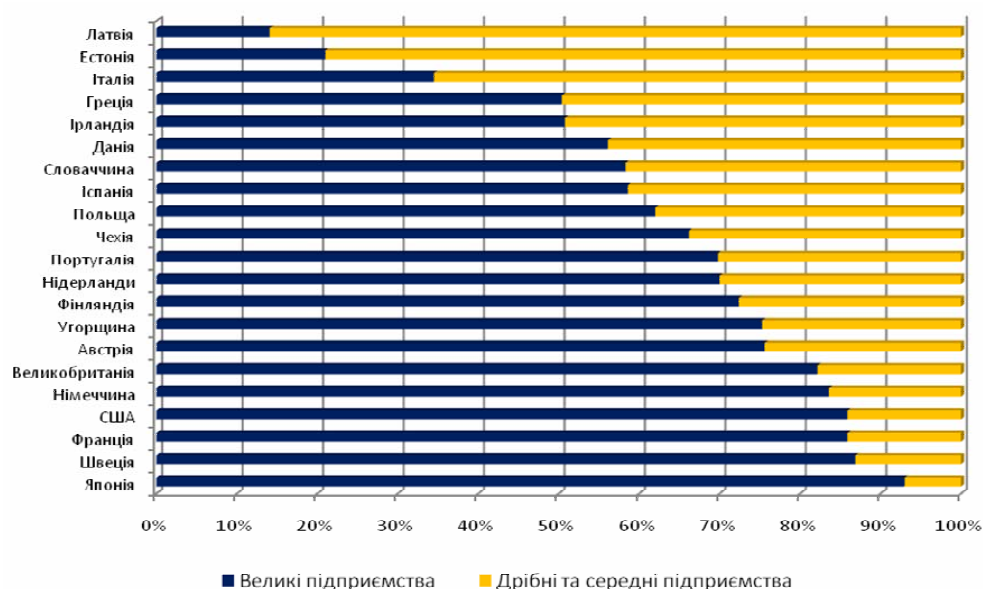


Рис. 5.1.1. Структура витрат на НДДКР за розміром підприємств у різних країнах світу [83, с. 182]

Перевага великих, концентрованих компаній у витратах на НДДКР є логічною і прогнозованою, обумовленою насамперед більшим обсягом сукупних витрат, що навіть за однакової частки витрат на НДДКР у великих, середніх та дрібних підприємств забезпечить зазначеній групі першість у рейтингу. Однак таке припущення заперечують результати досліджень В. Сміта та Д. Крімера, що на основі аналізу даних щодо американської промисловості у 1957–1965 рр. дослідили інтенсивність інвестування ресурсів у НДДКР¹, класифікувавши результати за розміром досліджених підприємств. Середня інтенсивність інвестування ресурсів у НДДКР відповідно для малих, середніх та великих компаній склала 1,4; 1,5 і 2,1 центів, що свідчить про підтримку концентрації як передумову прискорення науково-технічного прогресу.

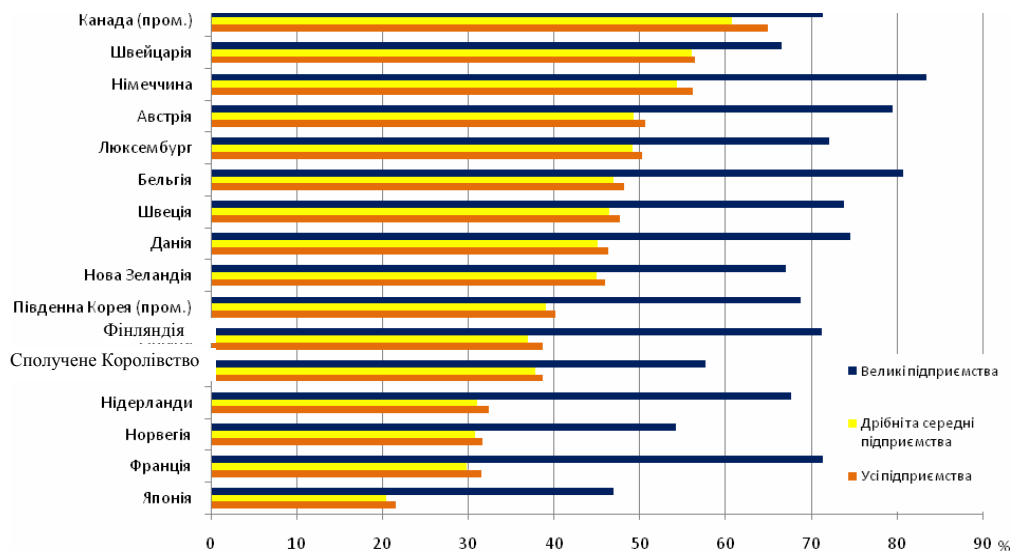


Рис.5.1.2. Частка підприємств, що здійснюють продуктивні або технологічні (процесні) інновації у загальній кількості підприємств у національній економіці² [126, с. 52]

Примітка. Для даних щодо Канади та Південної Кореї (пром.) свідчить про включення до аналізу у цих країнах лише промислових підприємств.

¹ Інтенсивність інвестування ресурсів у НДДКР у зазначеному дослідженні розраховувалася як величина витрат НДДКР, що припадає на 1 дол. США чистих продажів.

² Діаграму побудовано за результатами дослідження, проведеного ОЕСР у 2008 р. на основі статистичних даних за 1999–2005 рр.

Ще одним аргументом на підтвердження шумпетеріанської гіпотези є результати дослідження Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) з питань аналізу мікро-економічних передумов інноваційної діяльності фірми, що відображають кількісний, а не вартісний (як у дослідженні ERA) аналіз схильності фірм різного розміру до здійснення інновацій (рис. 5.1.2, 5.1.3).

Як видно з вищенаведеного, усі три типи інноваційної активності – технологічні (процесні) інновації, організаційні інновації та продуктові інновації найбільшою мірою є притаманними великим компаніям, що підвищує роль концентрації суб'єктів господарювання в інноваційному розвитку економіки як передумові зростання корпоративної та національної конкурентоспроможності.

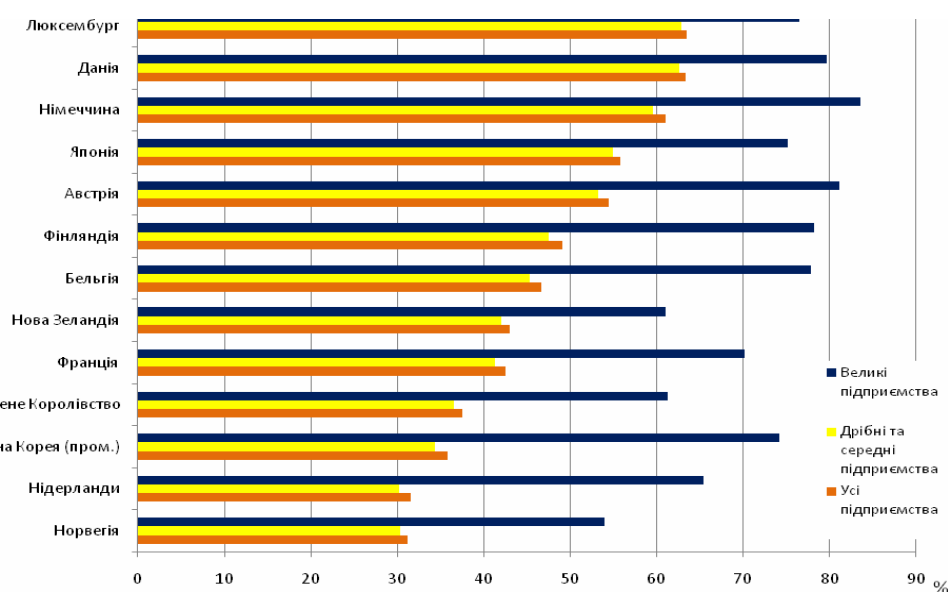


Рис.5.1.3. Частка підприємств, що здійснюють організаційні інновації у загальній кількості підприємств у національній економіці¹ [126, с. 54]

Примітка. Для даних щодо Канади та Південної Кореї (пром.) свідчить про включення до аналізу у цих країнах лише промислових підприємств.

¹ Діаграму побудовано за результатами дослідження, проведеного ОЕСР у 2008 р. на основі статистичних даних за 1999–2005 рр.

Таким чином, важливим аргументом на користь концентрації суб'єктів господарювання та формування великих корпоративних структур, стратегічних альянсів тощо є їх спроможність мобілізувати значні фінансові ресурси для підтримки інноваційних процесів. Проте наявність такої можливості не гарантує того, що компанія нею скористається. Відомо, що, досягаючи монопольного становища, фірми втрачають стимули до змін і більше прагнуть зберегти своє становище на ринку, у тому числі через застосування неекономічних методів впливу. Особливо яскраво це спостерігається в Україні, де розвиток стихійних ринкових відносин перехідного періоду не призвів до очікуваної стимуляції інноваційної діяльності у висококонцентрованій промисловості. Так, у 2005 р. тільки 42,4% великих, 13,2% середніх і 2,8% малих промислових підприємств займалися інноваційною діяльністю.

Ця проблема, як і гіпотеза прямої залежності між розміром компанії та активністю її інноваційної діяльності, теж відома в історії економічної думки. Й. Шумпетер у пізніх своїх працях відходить від запропонованої раніше гіпотези, наголошуючи на передумові олігопольної структури ринку. Найбільш сприятливою для інновацій, з його точки зору, є олігопольна ринкова структура. Розвиваючи цю ідею, послідовники Й. Шумпетера, Ф. Шерер, П. Агіон формують так звану *концепцію «перевернутого U»* – відповідного зв'язку між інтенсивністю конкуренції та інноваційної діяльності (рис. 5.1.4).

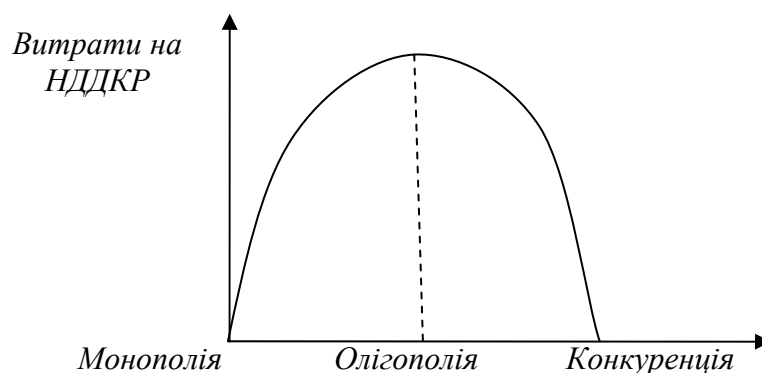


Рис. 5.1.4. Характер взаємозв'язку між інтенсивністю конкуренції та інноваційної діяльності (згідно з концепцією «перевернутого U»)

Цю гіпотезу вперше висунуто Ф. Шерером на основі узагальнення емпіричних даних щодо зайнятості науково-інженерних працівників у США. Він обґрунтував, що за конкуренції, близької до досконалої, інтенсивність інноваційної діяльності є низькою з огляду на недостатність нульового прибутку для акумулювання коштів, необхідних для реалізації НДДКР. Вона зростає за збільшення рівня ринкової концентрації, досягаючи оптимуму на олігопольних ринках, та зменшується в міру подальшого послаблення конкуренції, що спричинене послабленням конкурентного тиску на ціни (як передумову технологічних (процесних) інновацій) та асортимент (як передумову продуктивних інновацій). З одного боку, великі концентровані компанії займають лівову частку в структурі витрат на дослідження і розробку, впровадження інноваційних технологій та продуктів. Ризики, пов'язані з інноваційною діяльністю, та особливості економіки науково-технологічного циклу інновації (передусім його тривалість і авансове фінансування ранніх стадій) обумовлюють зрозумілу нераціональність інноваційної діяльності для дрібних і середніх підприємств у природних ринкових умовах. З іншого, ефективний інноваційний процес неможливий без активної діяльності дрібних інноваційних підприємств.

Гіпотезу «перевернутого U» підтверджено в емпіричних дослідженнях. Зокрема, Ф. Шерер, Дж. Мархам та інші дослідники провели тест на нелінійність при використанні даних про зайнятість у США у 1960 р., який свідчить, що зворотна U-подібна форма взаємозв'язку отримує максимальне значення частки витрат на НДДКР в обсязі продажу для середньої галузі при індексі концентрації CR_4 , що коливається від 50 % до 55 % (на ринках розпливчастої олігополії), змінюючись від галузі до галузі [110, с. 36–38].

Характер і зміст теоретичних дискусій щодо ролі концентрації суб'єктів господарювання, а також великих корпоративних структур як її результату в інноваційному процесі відображає також практичні ситуації, які можна спостерігати у різних країнах світу. Так, у США традиційно

наголошується на виключно важливій ролі дрібного бізнесу в розвитку високих технологій, що забезпечують стає економічне зростання країни. Дрібний інноваційний бізнес забезпечує швидкість технологічних змін і, таким чином, має перевагу перед великими корпораціями у випадку, коли потрібно динамічно комерціалізувати новітні технології чи задовольнити інноваційний попит споживачів. Як аргумент наводяться приклади успіхів розвитку галузей біотехнології та комп'ютерного програмного забезпечення, які швидко отримали високу капіталізацію, розпочавши бізнес у статусі дрібного підприємства. Вважається, що дрібний бізнес також оперативніше опановує нові продукти, вдосконалює та поширює їх, вступаючи у кооперацію як з виробниками, так і зі споживачами, адаптуючи їх нові властивості під можливі інноваційні потреби, а також є з'єднуючою ланкою з державним дослідницьким сектором, університетами та іншими учасниками інноваційних процесів. Тому у США вважають дрібний бізнес ключовою ланкою, яка стимулює розвиток, адаптацію та поширення нових технологій.

Ситуація у США контрастує із ситуацією щодо стимуляції інноваційних процесів у нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії, які, наслідуючи досвід Японії, набули швидкого економічного розвитку. Широко відомий приклад Південної Кореї, де п'ять найбільших конгломератів (так званих «чехоль») здійснювали 83% всіх приватних промислових науково-дослідних і конструкторських розробок.

Ретельніший аналіз практики інноваційної активності свідчить, що відмінність між американським та японським підходами полягає у характері технологічних інновацій. У США поширені *базові інновації*, а в країнах Південно-Східної Азії – *політиуючі*. Відомо, що багато конкурентоспроможних продуктів з Японії, Республіки Корея, Тайваню – це вдосконалені та здешевлені інновації США.

Таким чином, характер інновацій є ще одним чинником, що визначатиме міру впливу концентрації суб'єктів господарювання на інноваційні процеси в країні. Якщо отримання

позитивних результатів НДДКР обумовлене низькою нормою ризику і формою звичайних інвестицій (поліпшуючі інновації), домінуюче підприємство певно вкладе кошти у науково-дослідні розробки з метою втримати свою конкурентну перевагу. Тобто щільність зв'язку інновацій та концентрації виникає тоді, коли інноваційний продукт стає масовим, серійним. У такому випадку інноваційна ефективність має бути врахована при оцінці допустимості концентрації суб'єктів господарювання органами Антимонопольного комітету України. Інша форма НДДКР характеризується високою нормою ризику – базові інновації. Вони не можуть гарантувати домінуючому підприємству успіх, що, напевне, змусить його відмовитися від таких вдосконалень, залишивши ризиковану розробку фірмам-експлорентам.

Проаналізовані вище види економічних ефектів є мікро-економічними засобами аргументації вагомості ролі концентрації суб'єктів господарювання у прискоренні розвитку національної економіки, формуючи вимогу підтримки суспільно значущої концентрації з боку держави. Існує ще цілий ряд макро-економічних позитивних ефектів, досягнення яких є важливим для національної економіки. До них, зокрема, належать: мультиплікативний приріст ВВП, обумовлений концентрацією зростання автономних інвестицій; підвищення зайнятості та середнього рівня доходів населення; забезпечення національної безпеки України; економія та подальше ефективне застосування бюджетних коштів, обумовлені заміщенням державного фінансування приватними інвестиціями та ін. Кожен з цих ефектів є важливим для економіки України, закладаючи підвалини зростання її конкурентоспроможності. Отже, виникає потреба дослідження концентрації не тільки стосовно її здатності обмежити конкуренцію, але й щодо генерування інших – як позитивних, так і негативних ефектів її реалізації.

У Канаді, Сполученому Королівстві Великобританії і Північної Ірландії та деяких інших країнах конкурентні відомства у процесі аналізу допустимості концентрації досить тривалий час використовували замість *тесту суттєвого*

обмеження конкуренції¹, на якому побудоване вітчизняне законодавство у сфері захисту економічної конкуренції, так званий *тест суспільного інтересу*. Його сутність полягає у тому, що в ході дослідження допустимості концентрації об'єктом аналізу конкурентного відомства стають не тільки обмеження конкуренції, але й більш широкий спектр викликів для національної економіки. Серед цільових орієнтирів дослідження виділяють: захист інтересів споживачів, у частині цін, якості та асортименту товарів, що постачаються; підтримку НДДКР, ініційованих учасниками концентрації; забезпечення рівномірного розвитку промисловості та зайнятості в країні; підтримку національного бізнесу у конкуренції за межами країни, стимулювання розвитку його міжнародної конкурентоспроможності та ін.

Проте навіть на сьогодні, після гармонізації національних конкурентних законодавств країн Європейського Союзу та запровадження в них єдиного підходу до аналізу концентрацій на основі тесту «суттєвого обмеження конкуренції», застосування окремих елементів тесту «суспільного інтересу» можна спостерігати у практиці роботи, наприклад, британської системи органів захисту конкуренції. Зокрема, згідно з британським законом «Про підприємства», прийнятим у 2002 р., державний секретар з питань бізнесу, підприємництва та регуляторних реформ має право на втручання у розгляд будь-якої справи щодо доцільності надання дозволу на концентрацію, яка розглядається Офісом з питань справедливої торгівлі, або ініціювати дослідження Офісом концентрації, що йому не підвідомча, щодо її впливу на суспільні інтереси. Це положення підтверджує чинність тесту «суспільного інтересу» як основу оцінки допустимості концентрації та дає відповідним органам право встановлювати додаткові умови надання дозволу на концентрацію, що забезпечують врахування національних інтересів, зокрема в частині національної безпеки [156].

¹ Згідно з тестом суттєвого обмеження конкуренції (SLC-test) концентрація дозволяється тоді, коли вона не призводить до суттєвого обмеження конкуренції (п.1 ст. 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції»).

Вітчизняне законодавство про захист економічної конкуренції теж має деякі положення, що дозволяють застосування тесту «суспільного інтересу». Насамперед йдеться про п. 2 та 3 ст. 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції», в яких обумовлено право Кабінету Міністрів України дозволити концентрацію, на здійснення якої Антимонопольний комітет України не надав дозволу як на таку, що не відповідає умовам частини першої цієї статті, якщо позитивний ефект для суспільних інтересів зазначеної концентрації переважає негативні наслідки обмеження конкуренції. Однак інструментарій їх застосування для виправдання концентрацій в Україні потребує відбору і апробації, а процесуальні засади – вдосконалення.

5.2. Теоретичні засади порівняльного аналізу позитивних та негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання

Починаючи з 80-х років ХХ ст., що ознаменувалися інтенсифікацією процесів інтернаціоналізації бізнесу, а відповідно й поверненням цілого ряду держав до політики підтримки великого бізнесу і концентрації суб'єктів господарювання як засобу зростання національного капіталу на вимогу часу, світова практика контролю за концентрацією напрацювала вже достатній інструментарій порівняльної оцінки позитивних та негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання, які можна згрупувати у п'яти стандартах підтримки суспільно значущої концентрації. Така назва стандартів є загальноприйнятою в Україні, тоді як в інших країнах – зокрема в Канаді, Великобританії, що є родоначальниками відповідних підходів, використовується інша назва – «стандарт добробуту»¹. *Стандарт підтримки суспільно значущої концентрації (стандарт добробуту)* – це правило, яке визначає

¹ Підхід до порівняння позитивних і негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання називається стандартом добробуту, тому що передбачає порівняльний аналіз добробуту різних суспільних груп – споживачів, виробників як передумову використання того чи іншого стандарту, спрямованого на захист добробуту конкретної категорії осіб.

критерії та механізми порівняння позитивних і негативних наслідків реалізації концентраційної угоди [130]. До цих стандартів належать:

1. Ціновий стандарт.
2. Стандарт споживчого надлишку.
3. Хілсдаунський стандарт.
4. Стандарт повного надлишку.
5. Балансовий стандарт.

Розглянемо кожен з них детально.

Ціновий стандарт підтримки суспільно значущої концентрації передбачає врахування позитивних ефектів як аргументу підтримки концентрації суб'єктів господарювання тільки у тому випадку, коли прогнозний рівень ринкової ціни після концентрації буде не вищим за наявний на ринку. Прикладом його використання у світовій практиці регулювання концентрації є злиття третього і четвертого найбільших учасників ринку роздрібної торгівлі медпрепаратами у США AmeriSource Health та Bergen Brunswig Deal (2002 р.). Позитивний економічний ефект від такого злиття компенсував зростання ринкової влади лідера ринку та зберіг ціни у галузі на доконцентраційному рівні. Ще одним прикладом застосування цінового стандарту є концентрація Aerospatiale Alenia / De Havilland, п'ять мільйонів євро економічного ефекту якої виявилися нездатними запобігти ціновому зростанню на ринку, на підставі чого угоду було заборонено Єврокомісією [116, с. 127–135].

Цей стандарт є найбільш жорстким, оскільки дозволяє використовувати як виправдання концентрації лише обмежену кількість аргументів, дія яких здатна компенсувати підвищуючий тиск зростання ринкової влади на ціну релевантної продукції. Насамперед йдеться про зниження величини граничних витрат виробництва. При цьому слід враховувати, що виробники, особливо за наявності у них ринкової влади, не зацікавлені передавати споживачам увесь обсяг додаткового прибутку у формі нижчої ціни продукції. З рис. 5.2.1 видно, що за відсутності економічного ефекту, зменшення граничних витрат

виробництва сформована у результаті концентрації суб'єктів господарювання монопольна влада піднімає ціну до рівня P_m . Зниження витрат дозволяє запобігти такому негативному наслідку. При цьому величина необхідного зниження витрат ΔMC не є еквівалентною прогнозованому ціновому зростанню ΔP . У ході порівняльного аналізу ця величина повинна бути скорегована на так званий коефіцієнт переходу (τ).

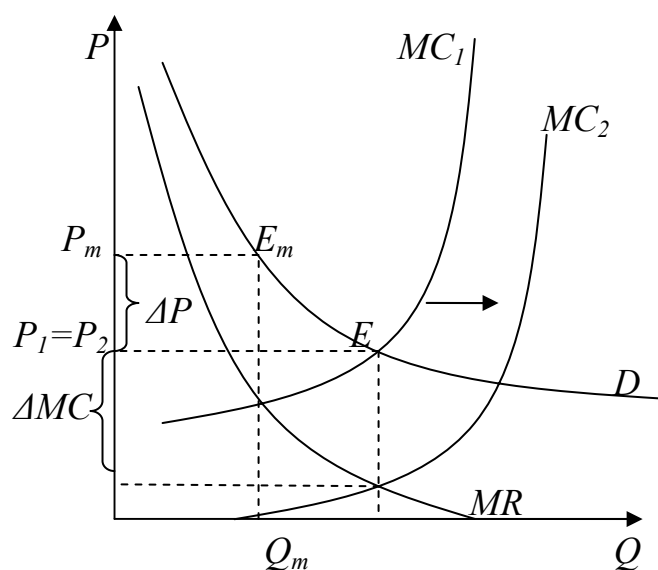


Рис. 5.2.1. Модель підтримки концентрації суб'єктів господарювання за ціновим стандартом

Коефіцієнт переходу являє собою пропорцію, в якій заявлену економію розподілять між виробниками та споживачами продукції після здійснення процесу концентрації і вона залежить від:

- ємності ринку за попитом;
- еластичності попиту за ціною;
- рівня ринкової концентрації;
- ступеня ринкової влади учасників концентрації;
- характеру зміни кривої граничних витрат виробництва.

Найчастіше коефіцієнт переходу розраховується експертним методом на основі зазначених вище критеріїв, хоча існують і складні, інформаційно витратні формалізовані методи

розрахунку, що виходять за межі предметної області дисципліни «Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання».

Таким чином, вихідною умовою надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання за ціновим стандартом є виконання нерівності

$$dC/C \geq \frac{dP/P}{\tau}, \quad (5.2.1 \text{ а})$$

де P – ціна продукції,

C – граничні /середні¹ витрати виробництва;

τ – коефіцієнт переходу.

Ще однією складністю застосування цінового стандарту як засобу порівняльного аналізу позитивних та негативних ефектів концентрації є оцінка величини цінового зростання, зумовленого реалізацією концентраційної угоди. Її уникнення можливе завдяки використанню так званого «сценарію найгіршого випадку». Цей сценарій фактично є похідним від такого варіанта оцінки релевантного ринку, як SSNIP-тест. Згідно з цим підходом до визначення ринкових меж релевантний ринок складається із мінімальної кількості товарів та територій, для яких гіпотетичне підвищення ціни на величину нормативного відсотка (як правило – 5%) буде вигідним його учасникам, оскільки не обумовлюватиме переключення споживачів на інші товари чи споживання на інших територіях, на відміну від більшого цінового зростання. Тобто нормативне цінове зростання пов'язано із максимальним негативним результатом, до якого може призвести заявлена концентрація.

Такий висновок дозволяє замінити складні прогностичні розрахунки майбутнього рівня цін припущенням максимальної шкоди від концентрації, що виражається у ціновому зростанні

¹ Середні витрати для розрахунку використовуються тоді, коли відсутня можливість коректного розрахунку граничних витрат виробництва.

на величину нормативного відсотка (λ). З огляду на вищевикладене можна записати нерівність 5.2.1 таким чином:

$$\frac{dC}{C} \geq \frac{\lambda}{\tau}. \quad (5.2.1 \text{ б})$$

Зауважимо, що цей метод дещо завищує величину необхідної економії, оскільки цінове зростання у результаті здійснення концентрації навряд чи досягне своєї максимальної межі, але простота застосування такого підходу робить сценарій найгіршого випадку досить популярним засобом оцінки концентрації суб'єктів господарювання за ціновим стандартом.

Підбиваючи підсумки щодо цього стандарту, наголосимо на високому ступені його безпечності для споживачів. Крім того, ціновий стандарт, акцентуючи увагу на величині витрат на виробництво продукції, змушує виробників працювати у напрямі зниження витрат. Останнє є однією з передумов підвищення конкурентоспроможності продукції національного виробництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Проте інший засіб підвищення конкурентоспроможності, а саме – покращання якості та розширення асортименту, орієнтоване на більш гнучке врахування споживчих уподобань, у тому числі і через налагодження випуску нових видів продукції як результату науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, не відображено у ціновому стандарті. Для подолання цього недоліку розроблено наступний стандарт – стандарт споживчого надлишку, який покладено в основу регулювання концентрації суб'єктів господарювання у багатьох країнах світу, зокрема у Великобританії, Ірландії, Фінляндії, Австралії та ін. [67, с. 69–70].

Згідно зі *стандартом споживчого надлишку* концентрація є дозволеною тоді, коли в її підсумку буде відсутнє чисте зниження величини споживчого надлишку [116, с. 135–140]. При цьому збільшення (або незмінність) споживчого надлишку забезпечується не лише через традиційне зниження

(або стабільність) цін, але і у випадку їх підвищення, коли добробут споживача зростає у результаті пропозиції нових товарів на ринку, вдосконалення якості продукції, надання кращих послуг, внаслідок чого збільшується споживчий попит. Графічно дію цього стандарту зображено на рис. 5.2.2.

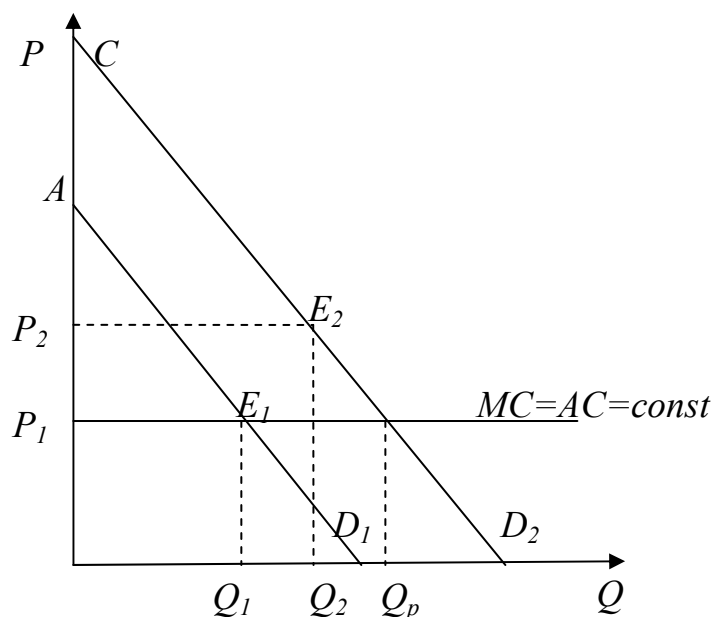


Рис. 5.2.2. Модель підтримки концентрації суб'єктів господарювання за стандартом споживчого надлишку

Збільшення попиту на релевантний продукт від D_1 до D_2 , незважаючи на цінове зростання ($P_1 \rightarrow P_2$), обумовлює те, що післяконцентраційна величина надлишку споживача ($\Delta P_2 C E_2$) є більшою (або рівною) за доконцентраційну ($\Delta P_1 A E_1$), навіть за незмінного рівня граничних витрат $MC = AC = const$.

Різновидом стандарту споживчого надлишку, який більш гнучко враховує досягнення ефективності та не обмежується незмінним рівнем цін, є **Хілсдаунський стандарт**¹. Він дозволяє скорочення споживчого надлишку за умови, що таке скорочення буде компенсовано зростанням ефективності.

¹ Назва походить від назви канадської компанії, яка діє на ринку періодичних видань. У справі щодо її концентрації цей стандарт підтримки суспільно значущої концентрації було використано вперше.

Тобто основним засобом оцінки допустимості концентрації за цим стандартом є балансування величини післяконцентраційної економії на витратах (Eff), що утворилася в результаті зниження граничних витрат виробництва з рівня MC_1 до рівня MC_2 (рис. 5.2.3), із сумою чистих (баластних) втрат від монополізму (DWL) та частиною колишнього споживчого надлишку, що перейшла виробникам у вигляді прибутку (APr).

$$Eff \geq DWL + APr, \quad (5.2.2)$$

де $APr = \Delta P \cdot Q_2$, а чисті (баластні) втрати від монополізму (DWL) розраховуються за формулою 1.4.3.

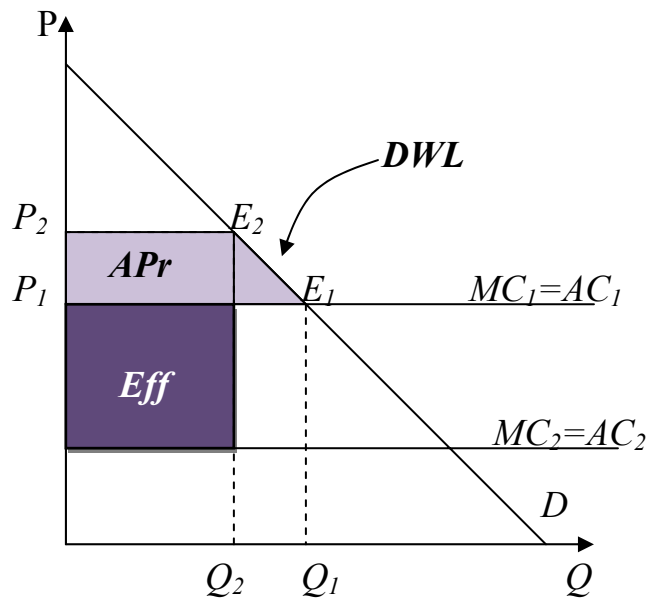


Рис. 5.2.3. Модель підтримки концентрації суб'єктів господарювання за Хілсдаунським стандартом

Описані стандарти добробуту уособлюють різні підходи до оцінки припустимості концентрації, які забезпечують досягнення єдиної кінцевої мети – захисту споживачів, як априорі біднішої верстви населення порівняно з виробниками, від негативних наслідків концентрації. Проте на практиці це положення не завжди підтверджується. По-перше, у випадку дослідження ринку проміжної, а не кінцевої продукції поширеною є наявність у покупців (споживачів) певної ринкової

влади, що задовольняє умову $k_{bp} \geq 1$ (п. 4.2). При цьому, чим більшим є зазначений показник, тим менш ефективним за інших рівних умов стає порівняльний аналіз позитивних та негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання із застосуванням розглянутих вище стандартів. По-друге, варто зазначити, що навіть на ринку споживчих товарів інтереси споживачів не можуть бути достатнім критерієм оцінки наслідків концентрації (йдеться насамперед про споживачів товарів та послуг розкоші). Таким чином, надмірна увага споживчим перевагам концентрації на противагу інтересам виробників може бути досить шкідливою практикою регулювання сфери концентрації, здатною призвести до зниження стимулів підвищення ефективності виробництва, а в перспективі – до зниження темпів економічного зростання [67, с. 70–71].

Цей недолік долається при застосуванні іншого підходу до оцінки концентрації – *стандарту повного надлишку*¹. Під цим стандартом концентрація дозволяється тоді, коли величина повного надлишку після концентрації буде більшою за його попередню величину. У вищенаведеному ми порівнювали досягнення в ефективності із втратами у споживчому надлишку. Надалі ця формула доповнюється ще одним елементом – величиною зростання надлишку виробника завдяки збільшенню прибутку – і виглядає таким чином:

$$Eff + APr \geq DWL + APr. \quad (5.2.3 \text{ а})$$

У результаті спрощення отримуємо так звану «формулу Вільямсона»:

$$Eff \geq DWL. \quad (5.2.3 \text{ б})$$

З огляду на такий метод оцінки, за свідченням Олівера Вільямсона, навіть невеликої економії у витратах достатньо для того, щоб визнати концентрацію суб'єктів господарювання припустимою та надати дозвіл на її реалізацію (рис. 5.2.4). Підтвердженням цієї тези може бути приклад концентрації двох провідних виробників пропану в Канаді – Superior

¹ Повним надлишком називається сума надлишків виробника та споживача.

Propane Inc. та ICG Propane Inc. (1998–2004 pp.). Аналіз допустимості реалізації концентрації у цій справі проведено за стандартом повного надлишку. Величина прогнозного позитивного ефекту від концентрації становила 30 млн канадських доларів на противагу 6 млн канадських доларів баластних втрат. Внаслідок цього дозвіл на здійснення концентрації було надано. Застосування ж у цьому випадку будь-якого іншого стандарту, напевне, призвело б до заборони концентраційної угоди. Наприклад, за Хілсдаунським стандартом різниця між величиною позитивного ефекту від концентрації та негативним ефектом обмеження конкуренції, виміряним сумою баластних втрат та величиною споживчого надлишку, що перейшла виробникам пропану у вигляді прибутку, становила (–16) млн канадських доларів.

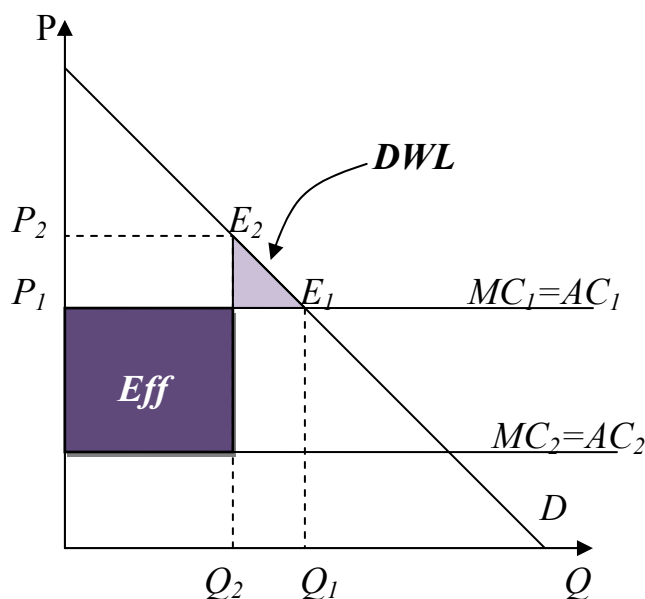


Рис. 5.2.4. Модель підтримки концентрації суб'єктів господарювання за стандартом повного надлишку

Останнім часом жорсткій критиці піддається сама передумова стандарту повного надлишку – еквівалентність цінності надлишку споживача та надлишку виробника у структурі суспільного добробуту. За свідченням Пітера Тоунлея – провідного дослідника у галузі балансування ефектів концентрації суб'єктів господарювання – існує безліч факторів, здатних

порушувати запропоновану Вільямсоном рівність як на користь споживачів, так і на користь виробників. На підставі цього формується останній механізм кількісної оцінки припустимості концентрації суб'єктів господарювання – *балансовий стандарт* [67, с. 72–73]. Він передбачає таку корекцію нерівності 5.2.3:

$$\omega \cdot APr + Eff \geq APr + DWL, \quad (5.2.3 \text{ в})$$

де ω – ваговий коефіцієнт, який для кожного окремого випадку розраховується експертами з огляду на співвідношення між суспільними позиціями споживачів і виробників релевантної продукції. При цьому:

- $\omega = 0$ – свідчить про неспроможність споживачів здійснювати будь-який вплив на умови реалізації товарів та послуг на ринку і потребу їх захисту від можливих проявів монополізму з боку виробників шляхом застосування Хілсдаунського стандарту підтримки суспільно значущої концентрації;
- $0 < \omega < 1$ – свідчить про деяку обмеженість позиції споживачів у переговорному процесі щодо формування умов реалізації товарів та послуг на ринку;
- $\omega = 1$ – свідчить про рівність ринкової влади покупців та продавців релевантного товару, що є аргументом на користь застосування стандарту повного надлишку;
- $\omega > 1$ – свідчить про наявність у покупців релевантного товару значної купівельної потужності і можливість реалізації ними моносонічної влади у процесі ціноутворення та формування інших умов реалізації товару на ринку.

Визначення цього показника є основною складністю балансового стандарту, оскільки чітка методика його розрахунку нині відсутня в теорії галузевої організації. Розрахунок вагового коефіцієнта ω на практиці додатково ускладнюється з огляду на суспільно-політичні ризики надання переваги певним економічним суб'єктам порівняно з іншими.

Як видно з вищенаведеного, кожен зі стандартів, маючи незаперечні переваги, також характеризується деякими недоліками, вимагаючи механізму їх урівноваження та відбору. Наприкінці ХХ ст. такий механізм було запропоновано П. Тоунлеєм. Нині він відомий під назвою «*терези Тоунлея*» і являє собою покроковий алгоритм застосування різних стандартів підтримки суспільно значущої концентрації (рис. 5.2.5).



Рис. 5.2.5. Терези Тоунлея

I. На першому кроці концентрація суб'єктів господарювання оцінюється щодо задоволення нею вимог найжорсткішого з розглянутих – цінового стандарту (стандарту споживчого надлишку у випадку, коли позитивний ефект концентрації

передбачає удосконалення продукції, а не технології її виробництва). У разі відповідності його вимогам концентрація має бути дозволеною без жодних подальших досліджень, у разі невідповідності – аналіз потрібно продовжити.

II. На другому кроці застосовується стандарт повного надлишку. Якщо концентрація суб'єктів господарювання не відповідає його мінімальним вимогам, її потрібно заборонити, якщо відповідає – продовжити аналіз.

III. На третьому кроці, до якого дійде тільки невелика кількість найбільш сумнівних концентрацій, слід застосовувати трудомісткий і політично ризикований, проте найбільш економічно коректний балансовий стандарт [137].

В Україні відсутній досвід застосування наведених вище чи будь-яких інших підходів до збалансування позитивних і негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання, а сама процедура надання дозволу на концентрацію на основі переважання позитивних ефектів для суспільних інтересів над негативними наслідками обмеження конкуренції застосовувалася лише одного разу – у 2005 р. у випадку створення державної літакобудівної корпорації «Національне об'єднання «Антонов»». Відповідно запровадження такої системи аналізу та оцінки процесів концентрації суб'єктів господарювання дозволить максимально ефективно використати їх корисний потенціал для підвищення національної конкурентоспроможності, захисту української економіки в умовах її прискореної інтеграції до єдиного світового економічного простору.

5.3. Процесуальні засади підтримки суспільно значущої концентрації в Україні

Пунктами 2 та 3 статті 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачено можливість *звернення суб'єктів господарювання до Кабінету Міністрів України про надання дозволу на концентрацію*, заборонену АМКУ як таку, що призводить до обмеження конкуренції на ринку. Схематично процедуру надання дозволу на таку концентрацію наведено на рис. 5.3.1.

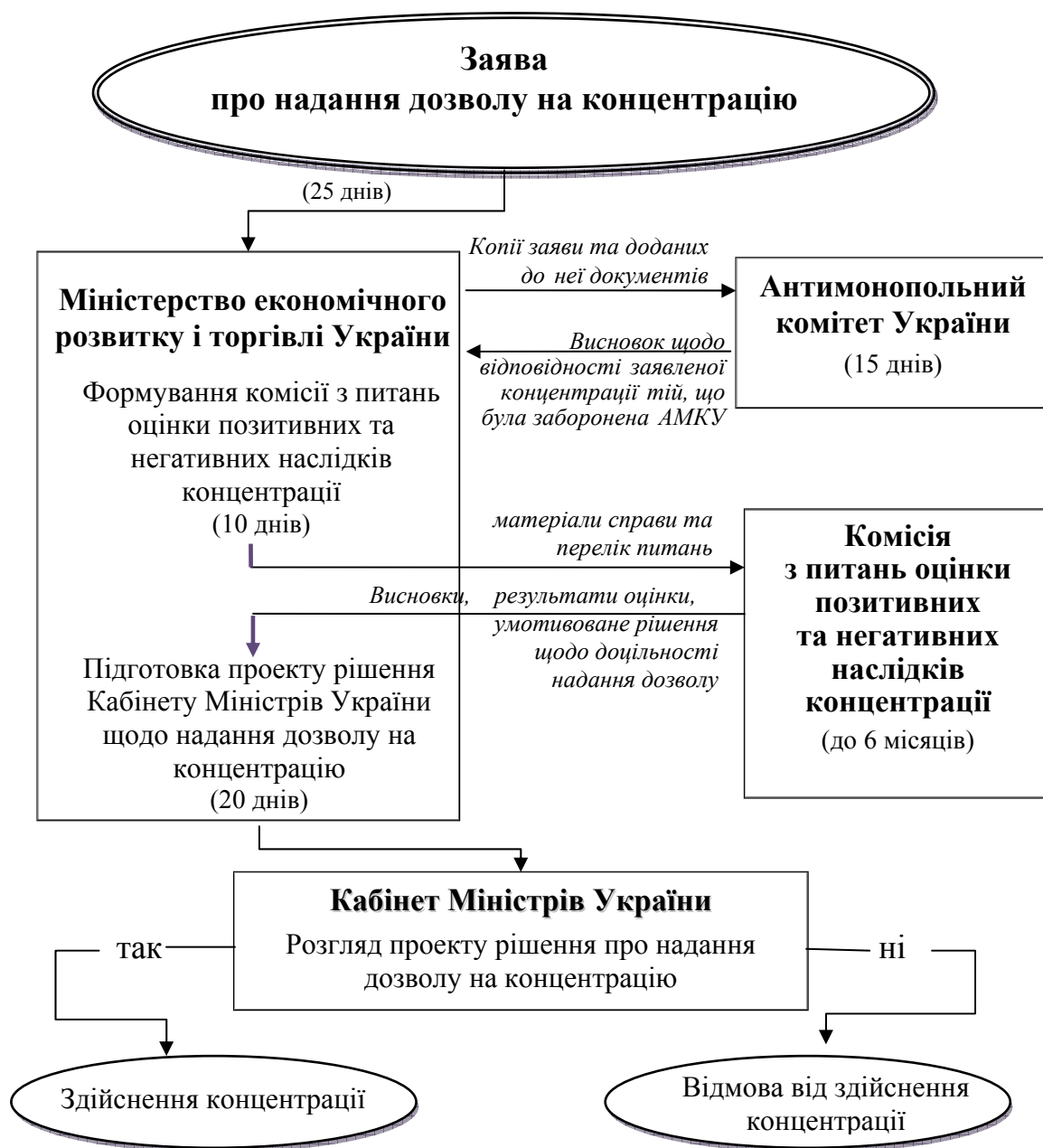


Рис. 5.3.1. Процедура надання дозволу Кабінетом Міністрів України на концентрацію суб'єктів господарювання

Для отримання дозволу учасники концентрації у тридцятиденний термін від дня прийняття АМКУ рішення про заборону узгоджених дій чи концентрації можуть звернутися зі спільною заявою про надання дозволу до Кабінету Міністрів України. При цьому заява подається на ім'я заступника

міністра економічного розвитку і торгівлі України (далі – Міністерства) згідно з розподілом функціональних повноважень на паперових та електронних носіях інформації. Заява повинна містити:

- ✓ найменування, адресу, інші реквізити заявників чи їх представника;
- ✓ зміст узгоджених дій чи концентрації, за наданням дозволу на які звертається заявник;
- ✓ виклад обставин, якими заявник обґрунтовує можливість надання дозволу на узгоджені дії чи концентрацію;
- ✓ перелік документів і відомостей, що додаються до заяви;
- ✓ підпис, печатку заявників.

У заяві також зазначаються прізвище, посада, місце роботи, номер контактного телефону відповідального за підготовку відповідних розділів, доданих до заяви документів, дата закінчення їх підготовки.

Копії заяви та доданих до неї документів надсилаються до Антимонопольного комітету України.

До заяви додаються:

- ⇒ копія рішення Антимонопольного комітету України про заборону відповідних узгоджених дій, концентрації;
- ⇒ інформація про узгоджені дії, концентрацію (відомості про учасників узгоджених дій, концентрації, відносини контролю тощо);
- ⇒ матеріали, що дають змогу оцінити ризики та перешкоди для досягнення очікуваного позитивного ефекту;
- ⇒ матеріали, якими заявники:
 - обґрунтовують необхідність надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію;
 - підтверджують, що позитивний ефект для суспільних інтересів від узгоджених дій, концентрації буде переважати негативні наслідки обмеження конкуренції;
 - підтверджують, що обмеження конкуренції, зумовлені концентрацією, або обмеження, які застосовуватимуть учасники узгоджених дій, концентрації, є необхідними

для досягнення мети концентрації чи реалізації узгоджених дій і не є загрозою системі ринкової економіки, зокрема, економічне обґрунтування очікуваного позитивного ефекту з відповідними розрахунками показників соціально-економічних та інших наслідків узгоджених дій, концентрації.

В економічному обґрунтуванні очікуваного позитивного ефекту висвітлюють:

- ✓ мету;
- ✓ очікувані результати щодо кожного учасника, зокрема у вигляді розширення та /або вдосконалення:
 - показників виробництва основних видів продукції (послуг);
 - структури виробництва;
 - сервісного обслуговування (стосовно технічної продукції);
 - конкурентоспроможності товарів;
 - експортної діяльності підприємства з визначенням існуючих і запланованих контрактів та грошових надходжень;
 - існуючої системи постачання сировини підприємству, можливостей заміни сировини (низька якість, висока монопольна ціна);
 - виробничого процесу, діючих технологій, машин та обладнання на підприємствах галузі;
 - кількості робочих місць;
- ✓ вплив дій, що заявляються, на відповідні товарні ринки;
- ✓ зміни споживчих якостей товарів.

Економічне обґрунтування очікуваного ефекту для суспільних інтересів унаслідок учинення узгоджених дій або концентрації повинно містити зобов'язання учасників узгоджених дій або концентрації щодо забезпечення конкретних кількісних та якісних показників, що характеризують відповідний позитивний ефект цих узгоджених дій або концентрації у:

- ⌚ короткостроковій (до 1 року) перспективі;
- ⌚ середньостроковій (до 3 років) перспективі;

8 довгостроковій (понад 3 роки) перспективі, із зазначенням конкретних строків досягнення цих показників.

Заява вважається прийнятою до розгляду після 25 календарних днів з дати її надходження у разі встановлення її відповідності та відповідності доданих до неї документів встановленим вимогам. Протягом зазначеного періоду також встановлюється відповідність заявленої концентрації тій, що була заборонена Антимонопольним комітетом України. Зокрема, Антимонопольний комітет у п'ятнадцятиденний термін з дня отримання копії заяви та доданих до неї документів визначає відповідність заявленої концентрації тій, що була заборонена Комітетом, і надає свій висновок Міністерству економічного розвитку та торгівлі України. У разі встановлення невідповідності заява до розгляду не приймається [19].

У десятиденний термін з дня прийняття заяви до розгляду Міністерство створює *Комісію з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації* (далі – Комісія) та затверджує її склад.

Комісія утворюється з числа незалежних експертів у складі від 3 до 11 осіб. Для визначення її персонального складу структурний підрозділ Міністерства, компетенціями якого є питання узгоджених дій та концентрації, забезпечує розміщення у друкованих та електронних засобах масової інформації оголошення про утворення Комісії та пропозиції щодо прийняття заяв від осіб-претендентів, що мають намір стати членами Комісії.

Оголошення про утворення Комісії повинно містити таку інформацію:

- ✓ назви учасників концентрації;
- ✓ перелік сфер діяльності (галузей), у яких діють ці суб'єкти господарювання;
- ✓ перелік документів, які повинні подати особи, які мають намір стати членами Комісії;
- ✓ термін прийняття заяв від цих осіб;

✓ прізвища, посади, номери телефонів, електронні адреси відповідальних осіб – співробітників структурного підрозділу.

Члени Комісії повинні відповідати таким вимогам:

⇒ мати кваліфікацію та необхідні знання для надання висновку з питань, які досліджують;

⇒ досвід роботи у відповідній галузі не менше трьох років.

Додатковими вимогами до кандидатів у члени Комісії є:

⇒ уміння здійснити аналіз вигід, витрат та розрахунки суспільного ефекту від узгоджених дій, концентрації суб'єктів господарювання;

⇒ знання міжнародного досвіду з практики узгоджених дій та концентрації суб'єктів господарювання;

⇒ наявність вченого ступеня.

Членами Комісії не можуть бути:

⇒ особи, пов'язані з учасниками узгоджених дій, концентрації;

⇒ особи, які особисто, безпосередньо чи опосередковано зацікавлені в результаті розгляду питання про надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію [29].

Заяви приймаються протягом двадцяти днів з дня опублікування оголошення, але цей строк може бути продовжений ще на десять днів у разі, якщо від претендентів надійшло менше трьох заяв. Протягом наступних десяти днів затверджується персональний склад комісії.

Координацію діяльності членів комісії здійснює один із заступників міністра економічного розвитку і торгівлі, який визначається міністром. Формою роботи комісії є засідання, які скликаються відповідним заступником міністра економічного розвитку і торгівлі України. Засідання вважається правомочним за наявності 2/3 затвердженого складу комісії, але не менше 3 осіб.

Протягом трьох робочих днів після затвердження складу Комісії Міністерство передає Комісії необхідні матеріали

та перелік питань, на які вона повинна дати відповідь. Початком роботи Комісії вважається дата її першого засідання. Термін роботи Комісії не може перевищувати шести місяців.

У засіданнях Комісії мають право брати участь:

⇒ правом дорадчого голосу:

- ✓ співробітники Міністерства економічного розвитку і торгівлі України;
- ✓ співробітники Антимонопольного комітету України;
- ✓ співробітники інших органів виконавчої влади;
- ✓ науковці та фахівці.

⇒ як спостерігачі:

- ✓ заявники або їх представники чи треті особи в разі надходження відповідних заяв.

Фінансування діяльності комісії здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, передбачених на поточний рік для Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Комісія має право отримувати від заявників, Антимонопольного комітету України, інших центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування всі необхідні матеріали для виконання покладених на неї завдань. У разі потреби Міністерство може додатково замовляти проведення незалежних досліджень стану конкуренції на певних ринках.

Рішення Комісії приймаються шляхом голосування. Рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосувала більшість затвердженого складу Комісії. Результати засідання комісії та результати голосування оформляються протоколом, який підписується всіма членами комісії, присутніми на засіданні. Окрему думку членів Комісії викладають письмово та додають до протоколу засідання.

Комісія за результатами роботи готує висновки та приймає щодо них умотивоване рішення. У рішенні обов'язково наводиться:

⇒ детальне обґрунтування та прогноз наслідків надання дозволу, його позитивних і негативних результатів;

- ⇒ аналіз кількісних і якісних показників такої оцінки;
- ⇒ можливі шляхи та засоби запобігання негативним наслідкам, а у разі потреби – вимоги та зобов'язання до учасників узгоджених дій, концентрації, у тому числі стосовно вчинення ними певних дій;
- ⇒ оцінка ризиків та перешкод для досягнення очікуваного позитивного ефекту;
- ⇒ висновок про наявність або відсутність необхідності обмежень конкуренції, зумовлених концентрацією, або обмежень, які застосовують учасники узгоджених дій, для досягнення мети концентрації чи реалізації узгоджених дій;
- ⇒ висновок про те, чи становлять такі обмеження загрозу системі ринкової економіки.

Рішення комісії передається до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Міністерство протягом 20 днів з моменту отримання рішення комісії розглядає його та готує проект мотивованого рішення Кабінету Міністрів України щодо надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію чи відмови в його наданні. Підготовка, подання та розгляд проекту рішення Кабінету Міністрів України здійснюється в установленому порядку. Проект рішення, внесений до Кабінету Міністрів України, передається до відповідного структурного підрозділу Секретаріату Кабінету Міністрів, який забезпечує діяльність Кабінету Міністрів України з питань, що належать до його компетенції у відповідній галузі економіки, та розглядається на засіданні Кабінету Міністрів України [29].

Контроль за виконанням рішення Кабінету Міністрів України про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання здійснюється спільно Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Антимонопольним комітетом України. Розподіл повноважень між цими органами державної влади наведено на рис. 5.3.2. У разі необхідності можливе залучення інших органів виконавчої влади у межах їхньої компетенції.

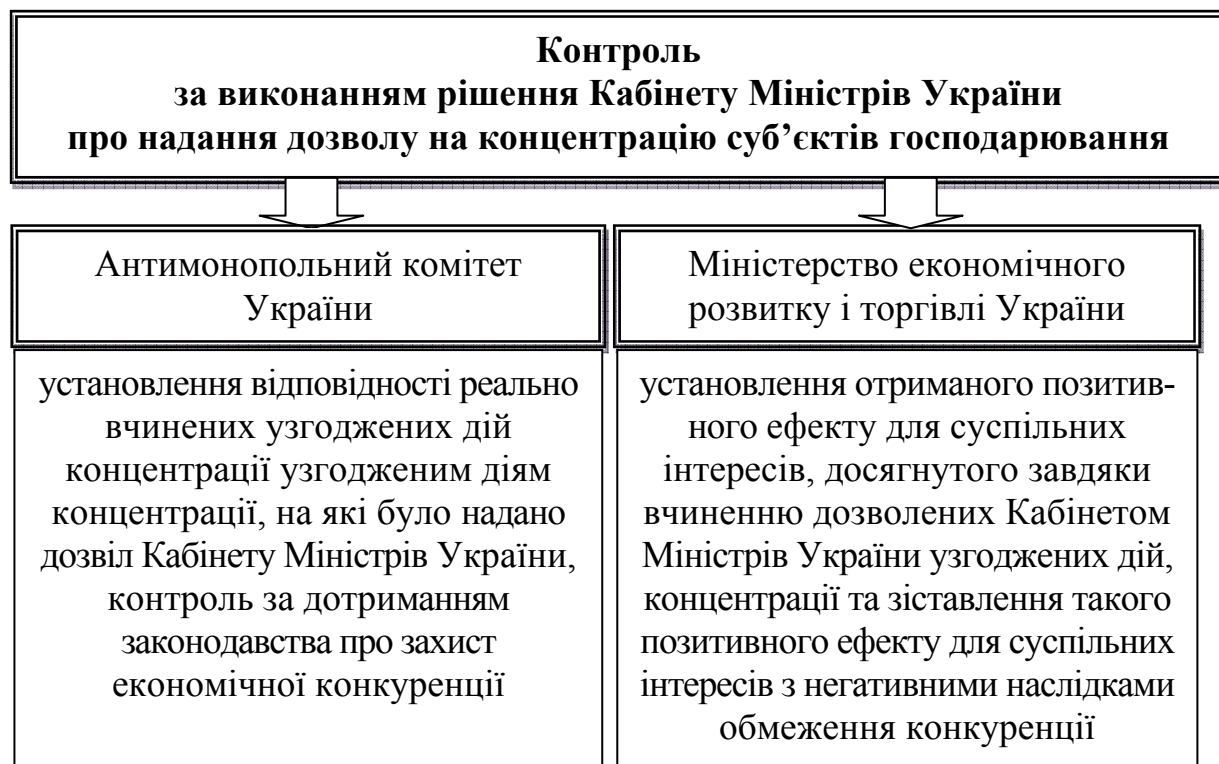


Рис. 5.3.2. Розподіл повноважень між Антимонопольним комітетом України та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України

Основними завданнями контролю за виконанням рішення Кабінету Міністрів України є:

⇒ дотримання законодавства про захист економічної конкуренції;

⇒ досягнення обсягів позитивного ефекту для суспільних інтересів від дозволеної концентрації;

⇒ зіставлення негативних наслідків обмеження конкуренції із досягнутими обсягами позитивного ефекту.

Об'єктами контролю за виконанням рішення Кабінету Міністрів України є:

1. Діяльність учасників концентрації на задіяних ринках, зокрема із забезпечення заявленого позитивного ефекту для суспільних інтересів від здійснення дозволеної Кабінетом Міністрів України концентрації.

2. Розмір досягнутого позитивного ефекту для суспільних інтересів, складові, завдяки яким досягнуто цього позитивного ефекту, їх співвідношення із заявленим, зокрема розширення та/або вдосконалення:

- структури виробництва;
- кількості робочих місць;
- виробничого процесу, діючих технологій, машин та обладнання на підприємствах галузі;
- конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) тощо.

3. Ціни, обсяги виробництва, співвідношення цін учасників концентрації із середньогалузевими, середніми по Україні, співвідношення темпів економічного зростання із середніми по галузі, Україні.

4. Виконання учасниками концентрації конкретних вимог та зобов'язань, якими було обумовлено рішення Кабінету Міністрів України про надання дозволу, а також тих, виконання яких було передбачено у певній перспективі.

5. Фактично досягнуті наслідки здійснення концентрації, на які Кабінетом Міністрів України надано дозвіл.

6. Правомірність використання переваг, отриманих за дозволом Кабінету Міністрів України, зокрема усунення з ринку конкурентів, створення додаткових бар'єрів тощо.

Засоби контролю за виконанням рішення Кабінету Міністрів України:

I. Спостереження за ситуацією на товарних ринках, на яких здійснюють свою діяльність учасники концентрації. Перелік показників, за якими здійснюються спостереження, зокрема може включати:

- ✓ обсяги продажу та рівень задоволення попиту;
- ✓ рівень цін;
- ✓ висоту бар'єрів входження в ринки;
- ✓ обсяги оновлення номенклатури продукції, підвищення її якісного рівня та рівня її конкурентоспроможності;
- ✓ обсяги експорту та імпорту відповідної продукції;

✓ рівень економічної та технологічної ефективності підприємств, що діють на відповідних ринках, зокрема показники обсягів продажу та частки на ринку основних виробників відповідної продукції;

✓ кількість робочих місць та рівень заробітної плати на підприємствах, що діють на відповідних ринках;

✓ наявність заяв, скарг учасників ринку стосовно порушень законодавства про захист економічної конкуренції тощо.

II. Здійснення планових виїзних перевірок діяльності учасників концентрації та суб'єктів господарювання, до складу яких вони входять, не частіше одного разу на рік.

III. Здійснення позапланових виїзних перевірок діяльності учасників узгоджених дій, концентрації за:

– дорученням Президента України, Кабінету Міністрів України;

– заявами суб'єктів господарювання, громадян, їх об'єднань, підприємств, установ, організацій, поданнями органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю щодо ознак порушення учасниками концентрації умов надання Кабінетом Міністрів України дозволу та ознак порушення законодавства про захист економічної конкуренції;

– ініціативою органів АМКУ, Міністерства в разі невиконання учасниками концентрації зобов'язань щодо створення позитивного ефекту для суспільних інтересів або вчинення дій, які призводять до обмежень, що не є необхідними для реалізації концентрації.

IV. Отримання пояснень, необхідних для здійснення контролю, від суб'єктів господарювання, яким рішенням Кабінету Міністрів України надано дозвіл на узгоджені дії, концентрацію.

V. Проведення спостережень за діяльністю суб'єктів господарювання, яким Кабінетом Міністрів України надано дозвіл на концентрацію, що можуть здійснюватися за такими показниками:

✓ показники виробництва товарів (робіт, послуг);

- ✓ структура виробництва;
- ✓ сервісне обслуговування (стосовно технічної продукції);
- ✓ конкурентоспроможність товарів (робіт, послуг);
- ✓ експортна діяльність з визначенням існуючих і запланованих контрактів та грошових надходжень;
- ✓ існуючі схеми постачання сировини (матеріалів), можливості заміни сировини (матеріалів) (низька якість, висока ціна);
- ✓ виробничий процес, діючі технології, машини та обладнання на підприємствах галузі;
- ✓ кількість робочих місць тощо.

VI. Установлення відповідності реальних та прогнозних значень показників, досягненням яких обґрунтовувався дозвіл Кабінету Міністрів України на концентрацію.

Суб'єкти господарювання, які здійснюють дозволену Кабінетом Міністрів України концентрацію, подають до АМКУ та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України:

⌘ протягом 30 робочих днів з дня набрання чинності рішення Кабінету Міністрів України інформацію про конкретні кількісні показники, які характеризують обсяги прогнозованого позитивного ефекту концентрації і яких суб'єкти господарювання зобов'язувалися досягти під час подання заяви та які знаходять своє відображення в існуючій статистичній звітності і повинні бути досягнуті:

- протягом першого року використання дозволу – щокварталу;
- протягом другого – п'ятого років використання дозволу – щороку.

Крім того, подається інформація про показники позитивного ефекту узгоджених дій, концентрації, досягнення якого було обумовлено певним строком, зокрема:

⌘ до 25 числа місяця, що настає за звітним періодом, звіт про результати господарської діяльності суб'єктів господарювання, яким надано дозвіл на концентрацію, які свідчать про реально досягнуті показники соціально-економічних та інших наслідків від здійснення концентрації:

- протягом першого року використання дозволу – щокварталу;
- протягом другого – п'ятого років використання дозволу – щороку.

§ 25 числа місяця, що настає після закінчення строку, необхідного для досягнення заявленого учасниками концентрації позитивного ефекту, – звіт про конкретні кількісні та якісні показники, що характеризують досягнутий позитивний ефект від концентрації [41].

Суб'єкти господарювання, які отримали дозвіл Кабінету Міністрів України на концентрацію, повинні подавати інформацію, документи, матеріали та всебічно сприяти органам державної влади, органам місцевого самоврядування, органам адміністративно-господарського управління та контролю в одержанні інформації, необхідної для здійснення контролю за дозволеною Кабінетом Міністрів України концентрацією.

У місячний термін після отримання суб'єктом господарювання дозволу Кабінету Міністрів України на здійснення концентрації Міністерство та АМКУ за необхідності подають Державному комітету статистики України пропозиції щодо показників, необхідних для здійснення спостереження та оцінки фактичних позитивних і негативних наслідків від узгоджених дій, концентрації для відповідної галузі економіки України. Державний комітет статистики України у місячний термін погоджує з Міністерством та АМКУ наявні статистичні показники, порядок і строки подання інформації.

На підставі інформації, одержаної під час здійснення контролю за виконанням рішення Кабінету Міністрів України, яка свідчить про наявність суттєвого зменшення досягнутих обсягів позитивного ефекту для суспільних інтересів порівняно з показниками, заявленими при отриманні дозволу Кабінету Міністрів України на узгоджені дії, концентрацію, Міністерство здійснює:

- оцінку фактичних позитивних і негативних результатів концентрації;

– зіставлення позитивного ефекту для суспільних інтересів і негативних наслідків обмеження конкуренції та вирішення питання щодо необхідності перегляду рішення Кабінету Міністрів України.

У разі невиконання учасниками концентрації умов, вимог чи зобов'язань, якими було обумовлено надання дозволу або неодноразового вчинення інших порушень законодавства про захист економічної конкуренції, якщо заходи впливу, передбачені законодавством про захист економічної конкуренції, виявилися недостатніми, АМКУ і Міністерство у межах повноважень, передбачених законодавством, можуть порушити перед Кабінетом Міністрів України питання про втрату чинності або визнання недійсним рішення про надання дозволу на концентрацію.

Для підготовки проекту рішення Кабінету Міністрів України щодо внесення змін, втрати чинності або визнання недійсним рішення Кабінету Міністрів України, яким було надано дозвіл на концентрацію, може створюватися комісія, яка складається з фахівців АМКУ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державного комітету статистики України, Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, а також представників інших зацікавлених центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю. Склад комісії затверджує орган, який ініціював підготовку проекту цього рішення Кабінету Міністрів України з урахуванням пропозицій Державного комітету статистики України і Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, у місячний термін після встановлення порушення умов надання Кабінетом Міністрів України дозволу на концентрацію, усунення якого неможливо здійснити без унесення змін чи втрати чинності рішенням Кабінету Міністрів України про надання дозволу на концентрацію. За пропозиціями відповідних державних органів до складу комісії можуть вноситися зміни. Головою комісії може бути

заступник голови АМКУ або заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України.

Формою роботи комісії є засідання, що скликається на вимогу голови Комісії. До участі в роботі Комісії можуть залучатися експерти – члени Комісії з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації суб'єктів господарювання, які брали участь у підготовці матеріалів до розгляду питання, над яким здійснюється контроль.

Для розгляду на засіданні комісії орган, який ініціював підготовку проекту рішення Кабінету Міністрів України, готує такі документи:

- інформацію про виявлені у діях суб'єкта господарювання порушення вимог, передбачених рішенням Кабінету Міністрів України про надання дозволу на концентрацію, та виявлені факти невиконання чи неналежного виконання рішення Кабінету Міністрів України, негативні наслідки таких дій учасників концентрації, а також документи, що підтверджують зазначену інформацію;

- пропозиції щодо проекту рішення Кабінету Міністрів України.

За результатами аналізу цих документів Комісія готує проект рішення Кабінету Міністрів України щодо:

- втрати чинності або визнання недійсним рішення Кабінету Міністрів України;
- унесення змін до рішення Кабінету Міністрів України, яким було надано дозвіл на концентрацію.

Комісія забезпечує погодження проекту рішення Кабінету Міністрів України про втрату чинності, визнання недійсним чи внесення змін до рішення Кабінету Міністрів України, яким було надано дозвіл на концентрацію, у відповідних органах виконавчої влади, які представляють члени комісії. Подання погодженого проекту рішення до Кабінету Міністрів України здійснюється в установленому порядку.

Пояснювальна записка до проекту рішення Кабінету Міністрів України про втрату чинності чи внесення змін до рішення Кабінету Міністрів України повинна містити:

- підтвердження виявлених фактів невиконання чи неналежного виконання рішення Кабінету Міністрів України;
- інформацію про негативні наслідки таких дій учасників концентрації; перелік заходів, яких вживав Комітет для усунення порушень;
- можливі шляхи та засоби усунення зазначених негативних наслідків [41].

У разі втрати чинності рішення Кабінету Міністрів України про надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію чи визнання його недійсним органи Комітету вживають передбачених законодавством заходів щодо відновлення початкового становища, усунення або пом'якшення негативного впливу узгоджених дій, концентрації на конкуренцію.

Питання для самоперевірки

1. Які макроекономічні тенденції, характерні сучасній економіці, стимулюють розвиток концентрації суб'єктів господарювання?
2. Дайте визначення категорії «глобальна конкуренція». Охарактеризуйте її вплив на концентрацію суб'єктів господарювання.
3. Проаналізуйте точку зору Й. Шумпетера щодо інноваційної активності великих підприємств. Чи погоджуєтеся Ви з нею? Аргументуйте свою позицію.
4. У чому полягає відмінність між базовими і поліпшувачими інноваціями? Які з них у більшій мірі характерні для великого бізнесу, а які для дрібного? Чому?
5. Проаналізуйте відмінності між тестом суттєвого обмеження конкуренції і тестом суспільного інтересу? На основі якого з цих тестів побудовано систему контролю за концентрацією в Україні? Чи потребує вона зміни основоположного тесту?

6. Дайте визначення стандарту підтримки суспільно значущої концентрації. Як інакше можна назвати цей стандарт? Яка із двох назв є більш коректною для застосування з метою контролю за концентрацією суб'єктів господарювання?
7. Розкрийте сутність цінового стандарту підтримки суспільно значущої концентрації. Охарактеризуйте його переваги та недоліки.
8. Порівняйте потенціал споживчого захисту, характерний стандарту споживчого надлишку та Хілсдаунському стандарту. Для яких випадків слід застосовувати кожен зі стандартів?
9. Охарактеризуйте алгоритм «терезів Тоунлея». Поміркуйте над альтернативними алгоритмами дослідження суспільно значущої концентрації суб'єктів господарювання.
10. Охарактеризуйте процедуру надання дозволу Кабінету Міністрів України на концентрацію суб'єктів господарювання. Знайдіть процесуальні невідповідності у зазначеній процедурі.
11. Перерахуйте обов'язкові складові економічного обґрунтування позитивного ефекту концентрації, наведіть приклади по кожній складовій.
12. Розкрийте функції, порядок формування та роботи комісії з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації.
13. Опишіть розподіл повноважень щодо контролю за виконанням рішень Кабінету Міністрів України про надання дозволу на концентрацію між Антимонопольним комітетом України та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Які засоби контролю можуть застосовувати кожен з цих органів влади при реалізації своїх контрольних повноважень?
14. Які терміни звітування передбачено для учасників концентрації суб'єктів господарювання, дозвіл на яку було одержано від Кабінету Міністрів України?
15. Охарактеризуйте порядок ініціації зміни чи скасування рішення Кабінету Міністрів України про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання.

Тестові завдання

1. Концепція «перевернутого U» передбачає максимізацію витрат на НДДКР в умовах:
 1. Досконалої конкуренції.
 2. Олігополії.
 3. Монополії.
 4. Правильної відповіді немає.

2. Правило, що визначає критерії та механізм порівняння позитивних і негативних наслідків реалізації концентраційної угоди, називається:
 1. Стандартом добробуту.
 2. Ситом доцільності.
 3. Терезами Тоунля.
 4. Тестом суспільного інтересу.

3. Визначення величини цінового зростання, зумовленого реалізацією концентраційної угоди, на рівні нормативного відсотка SSNIP-тесту, називається:
 1. Ступенем відкритості ринку.
 2. Ланцюговою помилкою.
 3. Сценарієм найгіршого випадку.
 4. Правильної відповіді немає.

4. Що із наведеного нижче дозволяє збільшити надлишок споживача?
 1. Збільшення витрат виробництва.
 2. Збільшення попиту на релевантний товар внаслідок удосконалення його якісних характеристик.
 3. Підвищення ціни.
 4. Правильної відповіді немає.

5. Згідно з яким зі стандартів добробуту концентрація буде дозволеною тоді, коли прогностичний рівень ринкової ціни після концентрації буде не вищим за наявний на ринку?
1. Ціновий стандарт.
 2. Стандарт споживчого надлишку.
 3. Стандарт повного надлишку.
 4. Балансовий стандарт.
6. Пропорція, у якій заявлена економія розподілиться між виробниками та споживачами продукції після здійснення процесу концентрації, визначається:
1. Коефіцієнтом переходу.
 2. Нормативним відсотком зростання ціни.
 3. Коефіцієнтом еластичності попиту за ціною.
 4. Коефіцієнтом узгодженості цінової політики у галузі.
7. Який із наведених нижче стандартів добробуту більшою мірою орієнтований на захист споживачів?
1. Балансовий стандарт.
 2. Хілсдаунський стандарт.
 3. Стандарт повного надлишку.
 4. Правильної відповіді немає.
8. Формула Вільямсона для порівняльної оцінки позитивних і негативних ефектів від концентрації передбачає:
1. Порівняння макроекономічних ефектів угоди з мікроекономічними;
 2. Порівняння величини цінового зростання із величиною економії на витратах виробництва;
 3. Порівняння надлишків споживча і виробника;
 4. Порівняння чистих (баластних) втрат від монополізму із величиною економії на витратах виробництва.

9. Алгоритм оптимізації порівняльного аналізу позитивних та негативних наслідків концентрації шляхом послідовного застосування різних стандартів добробуту має назву:

1. Терези Тоунлея.
2. Моделі Вільямсона.
3. Алгоритм Харбергера.
4. Система порівняльної оцінки Дж. Стеннек.

10. Звернення до Кабінету Міністрів України із заявою про надання дозволу на концентрацію, заборонену Антимонопольним комітетом України, може бути здійснено:

1. У 30-денний строк від дня прийняття рішення АМКУ про заборону концентрації.
2. Протягом 1 року від дня прийняття рішення АМКУ про заборону концентрації.
3. Протягом необмеженого терміну часу.
4. Правильної відповіді немає.

11. Членами комісії з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації можуть бути будь-які спеціалісти, які мають досвід роботи у відповідній галузі:

1. Не менше 1 року.
2. Не менше 3 років.
3. Не менше 5 років.
4. Не більше 10 років.

12. Порівняльний аналіз позитивних та негативних ефектів концентрації здійснює:

1. Антимонопольний комітет України.
2. Кабінет Міністрів України.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
4. Комісія з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації.

13. *Встановлення досягнутого розміру позитивного ефекту для суспільних інтересів та його зіставлення з негативними наслідками обмеження конкуренції здійснює:*
1. Антимонопольний комітет України.
 2. Кабінет Міністрів України.
 3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
 4. Комісія з питань оцінки позитивних і негативних наслідків концентрації.
14. *Відповідність реально вчиненої концентрації тій, на яку надавався дозвіл Кабінетом Міністрів України, встановлює:*
1. Служба безпеки України.
 2. Кабінет Міністрів України.
 3. Антимонопольний комітет України.
 4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
15. *У разі невиконання учасниками дозволеної Кабінетом Міністрів України концентрації вимог чи зобов'язань, якими було обумовлено надання дозволу на концентрацію:*
1. АМКУ порушує справу про зловживання монопольним становищем.
 2. Справа про порушення передається до Генеральної прокуратури України.
 3. АМКУ і Міністерство економічного розвитку і торгівлі України можуть порушити перед Кабінетом Міністрів України питання про визнання недійсним рішення про надання дозволу.
 4. Рішення Кабінету Міністрів України зміни та перегляду не підлягає.

Задачі

1. Використовуючи «сценарій найгіршого випадку», розрахуйте мінімально достатній рівень зниження витрат виробництва, який дозволить компанії X отримати дозвіл на концентрацію за ціновим стандартом, якщо відомо, що коефіцієнт переходу становить 64 %. Величина нормативного відсотка встановлена на рівні 5 %.
2. Із заяви учасників концентрації відомо, що планова величина післяконцентраційної економії становить 25 тис. гр. од., а плановий приріст прибутку учасників концентрації – 20 тис. гр. од. Прогнозну структуру ринку після концентрації наведено в таблиці. Використовуючи Хілсдаунський стандарт підтримки суспільно значущої концентрації, встановіть доцільність надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання для ситуацій:
 - якщо учасники ринку після концентрації взаємодіятимуть за Курно;
 - якщо учасники ринку після концентрації створять картель.Який із наведених варіантів розвитку подій є більш імовірним? Чому?

Структура досліджуваного ринку

| № пор. | Умовна назва компанії | Частка ринку, % |
|--------|-----------------------|-----------------|
| 1 | A | 24,1 |
| 2 | B | 26 |
| 3 | C | 20,3 |
| 4 | D | 14,8 |
| 5 | E | 10,6 |
| | Інші | 4,2 |

3. У результаті концентрації, дозволеної Кабінетом Міністрів України, на ринку однорідної продукції створено олігопольне середовище, учасники якого дотримуються некооперативної

стратегії поведінки, максимізуючи власний прибуток. Структуру відповідного ринку наведено у попередній задачі. Додатковий прибуток учасників концентрації, обумовлений порівняним зростанням їх ринкової влади, становить 64 тис. гр. од. Ваговий коефіцієнт, що відображає співвідношення між суспільними позиціями виробників і споживачів релевантної продукції на відповідному ринку, становить 1,04. Визначте мінімально необхідну величину економічного ефекту для суспільних інтересів (у вигляді економії обмежених виробничих ресурсів), здатну компенсувати негативний ефект зростання ринкової влади учасників концентрації.

4. Відомо, що у результаті концентрації, здійсненої за дозволом Кабінету Міністрів України, на певному ринку створено монополію, сумарний річний прибуток якої склав 22 млн гр. од. Чи достатньою є досягнута у результаті концентрації сумарна економія виробничих ресурсів у розмірі 30 млн гр. од. для компенсації негативних суспільних ефектів монополізації згідно з Хілсдаунським стандартом підтримки суспільно значущої концентрації? Якими у такому випадку повинні бути дії Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Антимонопольного комітету України як органів, уповноважених здійснювати контроль за виконанням відповідного рішення Кабінету Міністрів України.
5. Використовуючи умову попередньої задачі, проведіть аналогічний аналіз із використанням формули Вільямсона. Порівняйте висновки щодо концентрації, зроблені за результатами розрахунків, проведених згідно з Хілсдаунським стандартом та стандартом повного надлишку.

Розділ 6. КОНТРОЛЬ ЗА КОНЦЕНТРАЦІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ

Міні-лексикон:

- ✓ *аукціон*
- ✓ *державна холдингова компанія*
- ✓ *державні органи приватизації*
- ✓ *договір з відкладальною обставиною*
- ✓ *дью ділідженс*
- ✓ *комісія з приватизації*
- ✓ *конкурс*
- ✓ *конкурсна (тендерна) комісія*
- ✓ *конкурсна (тендерна) пропозиція*
- ✓ *контрольний (холдинговий корпоративний) пакет акцій*
- ✓ *концесіонер*
- ✓ *корпоративне підприємство*
- ✓ *корпоратизація*
- ✓ *ліцитатор*
- ✓ *об'єкт приватизації*
- ✓ *орган, уповноважений управляти державним майном*
- ✓ *оренда*
- ✓ *передприватизаційна підготовка*
- ✓ *перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації*
- ✓ *підприємство-монополіст*
- ✓ *підтвердні документи*
- ✓ *план приватизації*
- ✓ *план розміщення акцій*
- ✓ *постконкурентний продаж*
- ✓ *приватизація*
- ✓ *реорганізація підприємства*
- ✓ *способи приватизації:*
 - *конкурентні;*
 - *неконкурентні*
- ✓ *тендер*
- ✓ *умови приватизації*
- ✓ *фіксовані умови конкурсу (тендеру)*
- ✓ *Фонд державного майна України*
- ✓ *фондовий ринок*

6.1. Приватизація як специфічна форма концентрації суб'єктів господарювання

Приватизаційні процеси в економіці України є одним із основних каталізаторів розвитку вітчизняного М&А ринку, формуючи від 30 % до 60 % його річної вартості. 2011 рік, що не є винятком, розпочався з приватизації телекомунікаційного монополіста – компанії «Укртелеком», 93 % акцій

**Розділ 6. Контроль за концентрацією
суб'єктів господарювання у процесі приватизації**

якої продано за 1,3 млрд дол. США австрійській фінансово-консультативній групі «ЕРІС». Ця приватизаційна угода стала другою найбільшою в історії України після приватизації металургійного комбінату «Криворіжсталь» восени 2005 р. (вартість угоди становила 4,8 млрд дол. США).

Наскільки принциповими є відмінності у реалізації концентраційних угод в рамках приватизаційних процесів від тих угод, що відбуваються у приватному секторі економіки? Чи достатніми є ці відмінності для запровадження особливих механізмів державного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання у процесі приватизації? Розглянемо поставлені запитання, порівнюючи зазначені форми концентрації за трьома критеріями:

1. Суб'єктний склад концентраційної угоди;
2. Механізми / способи реалізації концентраційної угоди;
3. Процесуальні засади реалізації концентрації.

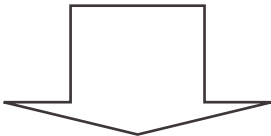
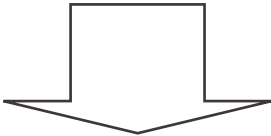
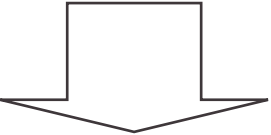
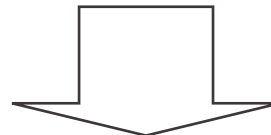
| Учасник концентраційної угоди | Приватизація | Концентрація суб'єктів господарювання у приватному секторі |
|-------------------------------|---|--|
| Продавець | Державні органи приватизації  | Акціонери / власники активу  |
| Посередник | Консалтингові компанії   | |
| Покупець | Фізичні та юридичні особи за винятком: – юридичних осіб, частка державної власності у майні яких перевищує 25 %; – органів державної влади; – працівників державних органів приватизації | Будь-які фізичні чи юридичні особи |

Рис. 6.1.1. Суб'єктний склад різних форм концентрації

Перша і найголовніша відмінність між цими концентраційними угодами полягає у їх *суб'єктному складі* (рис. 6.1.1). *Приватизація* – це відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній Республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» можуть бути покупцями, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України. Таким чином, приватизаційна угода на відміну від звичайної концентрації суб'єктів господарювання передбачає наявність ряду суб'єктних обмежень, що стосуються як продавців, так і покупців активів.

Продавцем державного майна у процесі приватизації є держава в особі державних органів приватизації – Фонду державного майна України, його регіональних відділень та представництв у районах і містах, органів приватизації в Автономній Республіці Крим. У звичайних концентраційних угодах, що відбуваються у приватному секторі економіки, продавцями активів є фізичні чи юридичні особи – його безпосередні власники.

Покупцями об'єктів приватизації можуть бути громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, а також юридичні особи, зареєстровані на території України чи території інших держав, за винятком юридичних осіб, частка державної власності у майні яких перевищує 25 %. Для спільної участі у приватизації громадяни можуть створювати господарські товариства, у тому числі із членів трудового колективу. Господарське товариство членів трудового колективу підприємства, що приватизується, засновується на підставі рішення загальних зборів, у яких брало участь понад 50 % працівників підприємства або їх уповноважених представників.

Водночас не можуть бути покупцями об'єктів приватизації:

- ✓ юридичні особи, частка державної власності у майні яких перевищує 25 %;
- ✓ органи державної влади;
- ✓ працівники державних органів приватизації [11, ст. 8].

Проектом Закону України «Про державну програму приватизації на 2010–2014 роки» передбачено розширення цього переліку шляхом включення до нього ще декількох категорій покупців, зокрема:

✓ осіб, зареєстрованих в офшорних зонах чи країнах, включених FATF до списку країн, що не співпрацюють у сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом;

✓ осіб, які є афілійованими особами до потенційних покупців, які беруть участь у конкурсі;

✓ іноземних інвесторів при приватизації об'єктів ключового комплексу стратегічних галузей, якщо консолідована частка іноземного капіталу у відповідній стратегічній галузі після приватизації об'єкта перевищить межу, яка встановлена галузевими програмами з урахуванням ризиків для економічної незалежності та безпеки держави [13].

Існують також окремі обмеження на придбання державного майна у розрізі класифікації об'єктів приватизації за групами¹. Так, наприклад, для учасників конкурсу, відкритих торгів з продажу контрольного пакета акцій приватизаційних

¹ Група А – цілісні майнові комплекси державних, орендних підприємств і структурні підрозділи підприємств, виділені у самостійні із середньообліковою чисельністю працюючих до 100 осіб (повний перелік об'єктів групи – у Законі України «Про державну програму приватизації»).

Група В – цілісні майнові комплекси підприємств із середньообліковою чисельністю працюючих понад 100 осіб та вартість основних фондів яких достатня для формування статутних капіталів ВАТ (повний перелік об'єктів групи – у Законі України «Про державну програму приватизації»).

Група Г – цілісні майнові комплекси підприємств або пакети акцій ВАТ, що на момент прийняття рішення про приватизацію займають монопольне (домінуюче) становище на загальнодержавному ринку відповідних товарів і послуг або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави.

Група Д – об'єкти незавершеного будівництва, законсервовані об'єкти.

Група Е – акції (частки, паї), що належать державі у статутних капіталах господарських товариств, розташованих на території України або за кордоном.

Група Ж – незалежно від вартості об'єкти охорони здоров'я, освіти, культури, мистецтва та преси, фізичної культури і спорту, телебачення та радіомовлення, видавничої справи, а також об'єкти санаторно-курортних закладів, профілакторії, будинки і табори відпочинку, у тому числі об'єкти соціально-побутового призначення, що перебувають на балансі підприємств, у разі їх невключення до складу майна, що передається у комунальну власність або приватизується.

об'єктів групи Г Фондом державного майна України можуть встановлюватися кваліфікаційні вимоги, які відповідають цілям та пріоритетам приватизації підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. При цьому покупцем контрольного пакета акцій підприємств інвестиційно привабливих галузей (паливно-енергетичного комплексу, металургійної, нафтохімічної промисловості, радіоелектроніки, авіаційного транспорту, машинобудування) може бути тільки промисловий інвестор.

Що стосується посередників, то і в приватизаційних, і в інших концентраційних угодах вони є однаковими. До них належать аудиторські та консалтингові фірми, предметом діяльності яких, крім іншого, є супроводження концентраційних угод. Найбільш популярними радниками, що супроводжують концентраційні угоди в Україні, є компанії великої четвірки – KPMG, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young та Deloitte, за ними слідує вітчизняні інвестиційні та консалтингові компанії. Відповідні компанії беруть на себе зобов'язання щодо надання за відповідну плату послуг з проведення передпродажного аудиту учасника концентрації (об'єкта приватизації), що має назву дью ділідженс (Due Diligence)¹, підготовки об'єкта до приватизації, пошуку потенційних покупців (чи продавців) та організації концентрації / приватизації.

Аналізуючи *механізми / способи реалізації концентраційної угоди*, розглянемо детальніше способи приватизації. Згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» приватизація може здійснюватися шляхом:

- продажу об'єктів приватизації на аукціоні, за конкурсом;
- продажу акцій (часток, паїв), що належать державі у господарських товариствах, на аукціоні, за конкурсом, на

¹ Дью ділідженс – комплексна, всебічна перевірка підприємства перед його придбанням, призначена для формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування.

фондових біржах, та іншими способами, що передбачають загальнодоступність та конкуренцію покупців;

– продажу на конкурсній основі єдиного майнового комплексу державного підприємства, що приватизується, або контрольного пакета акцій відкритого акціонерного товариства;

– викупу майна державного підприємства згідно з альтернативним планом приватизації.

Усі способи приватизації можна поділити на дві групи:

⇒ конкурентні;

⇒ неконкурентні (рис. 6.1.2).



Рис. 6.1.2. Способи приватизації

Конкурентні способи реалізуються шляхом проведення конкурсів, торгів, аукціонів з продажу об'єктів приватизації: майна, цілісних майнових комплексів, пакетів акцій тощо, забезпечуючи змагальність покупців. Пакети акцій об'єктів приватизації також можуть продаватися на вітчизняних чи міжнародних фондових біржах та у позабіржових торговельних системах. Проект Програми приватизації на 2010–2014 рр. з метою збільшення привабливості приватизації для інвесторів і створення позитивного іміджу приватизації в українському суспільстві та міжнародній спільноті передбачає, крім іншого, й відсутній нині дозвіл на передачу до 5 % акцій об'єктів групи Г для продажу дрібними пакетами на фондовому ринку. Вважається, що це створить умови для участі у приватизації широких верств населення і сприятиме розвитку фондового ринку.

Ця група є максимально наближеною до неприватизаційних концентраційних угод, участь компанії в яких відбувається на конкурентних засадах.

Неконкурентні (альтернативні) способи приватизації формують суттєві відмінності процесів концентрації навіть тоді, коли здійснюються з використанням класичних ринкових механізмів концентрації, таких як, наприклад, продаж пакета акцій. Розглянемо детально, які неконкурентні методи приватизації передбачено вітчизняним законодавством.

Продаж колективу працівників об'єкта приватизації. Згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» працівникам підприємства, майно якого приватизується, надається право на першочергове придбання акцій, сума номінальних вартостей яких становить 45 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян кожному із працівників. Така пільга поширюється також на колишніх працівників підприємств, які вийшли на пенсію, звільнені у зв'язку з ліквідацією, реорганізацією, банкрутством або перепрофілюванням підприємства, скороченням чисельності або штату працівників і не працюють з моменту звільнення на інших підприємствах, осіб, які мають право відповідно до законо-

давства повернутися на попереднє місце роботи на цьому підприємстві, інвалідів, звільнених у зв'язку з каліцтвом або професійним захворюванням, та працівників, звільнених у зв'язку зі станом здоров'я, а також на працівників соціально-культурних та оздоровчо-лікувальних закладів, що приватизуються у складі підприємств, на балансі яких вони перебувають. Ціна однієї акції при пільговому продажу встановлюється на рівні половини номінальної вартості акції [11, ст. 25].

Такий спосіб приватизації обмежує можливості потенційних покупців щодо участі у приватизації, однак прямого негативного впливу на конкурентне середовище на ринку не здійснює, оскільки не передбачає жодних змін величини ринкової влади суб'єкта господарювання – об'єкта приватизації.

Наступний спосіб приватизації – *продаж концесіонеру* – може бути реалізовано після закінчення строку дії концесійного договору. У разі прийняття рішення про приватизацію майна об'єкта, що надавався у концесію, у колишнього концесіонера виникає право на викуп цього майна згідно із визначеними умовами приватизації, якщо ним у зв'язку з виконанням умов концесійного договору здійснено поліпшення майна об'єкта приватизації вартістю не менше ніж 25 % вартості об'єкта приватизації. Вплив угоди на конкуренцію, як і в попередньому випадку, є мінімальним, оскільки склад учасників ринку залишається незмінним [11, ст. 15].

Неконкурентний *продаж держаного майна орендареві* як спосіб приватизації передбачено ст. 17 Закону України «Про приватизацію державного майна». У ній зазначено, що орендар має право на викуп об'єкта оренди, якщо це передбачено договором оренди, укладеним до набрання чинності Законом України «Про оренду державного та комунального майна» (№ 2269-ХІІ від 10.04.92 р.). При цьому орендар здійснює викуп об'єкта оренди відповідно до законодавства та договору оренди. Умови викупу (ціна, порядок, строки, засоби платежу) визначаються у договорі оренди. Незважаючи на те, що така концентрація належить до неконкурентних способів приватизації, негативного впливу на конкуренцію вона, як правило,

не чинить. З точки зору конкурентного законодавства, вона є лише актом пролонгації здійсненої раніше концентраційної угоди, адже за ст. 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції» оренда цілісного майнового комплексу є механізмом концентрації суб'єктів господарювання.

Постконкурентний продаж передбачає застосування різних механізмів неконкурентного продажу майна державних підприємств щодо об'єктів, які не вдалося продати на аукціоні або за конкурсом з огляду на відсутність платоспроможного попиту та у випадку недоцільності утримання об'єкта приватизації у державній власності.

Додаткові способи пільгового продажу об'єктів приватизації можуть встановлюватися Державною програмою приватизації. Наприклад, нині чинною є пільга щодо приватизації об'єктів групи Ж. Зокрема, підприємство, яке більш ніж 5 років утримує за рахунок власних коштів об'єкт групи Ж, має першочергове право на викуп об'єкта за експертною оцінкою. Більше того, розташовані у сільській місцевості об'єкти освіти, культури, мистецтва, охорони здоров'я, фізичної культури, які не були передані у власність територіальних громад і утримуються за рахунок коштів підприємства, у разі відсутності заяв на приватизацію можуть бути передані безоплатно у власність цьому підприємству за умови збереження функціонального призначення зазначених об'єктів.

Процесуальні засади реалізації концентрації мають цілий ряд специфічних особливостей, обумовлених приватизацією. Так, якщо звичайна концентрація передбачає довільний характер реалізації угоди, що регулюється нормами цивільного, господарського, конкурентного та інших спеціалізованих галузей права, то приватизаційні угоди ще додатково тестуються на відповідність законодавству України у сфері приватизації, що передбачає проходження деяких спеціальних процедур. Зокрема, на відміну від приватної концентраційної угоди приватизаційна угода потребує максимальної прозорості на кожному із етапів її реалізації. Публікації у виданнях державних органів приватизації, місцевій пресі потребує:

список об'єктів, що підлягають приватизації, рішення про приватизацію, результати конкурсу тощо.

Інша відмінність між процесом приватизації та приватної концентрації суб'єктів господарювання полягає у тому, що управління державним майном на етапі до прийняття рішення про приватизацію та після здійснюється різними органами, що не є характерним приватній угоді. З моменту прийняття рішення про приватизацію майна державного підприємства орган, уповноважений управляти державним майном (Фонд державного майна України, профільне міністерство, відомство, органи місцевого самоврядування тощо¹), передає у встановленому порядку функції з управління цим майном державним органам приватизації. При цьому стосовно цього підприємства припиняється дія норм Господарського кодексу України в частині купівлі, продажу, передачі, обміну, надання в оренду, надання безоплатно, списання майна, випуску та придбання цінних паперів, надання та одержання кредитів у розмірах, що перевищують середньорічний рівень таких операцій за останні три роки з урахуванням рівня інфляції, а також забороняється передача майна в іпотеку. Якщо ці дії необхідні для ефективного функціонування державного підприємства, майно якого приватизується, вони здійснюються підприємством з дозволу державних органів приватизації.

Найбільш суттєві відмінності приховує сама процедура приватизації, що передбачає створення спеціального органу – комісії з приватизації об'єкта. Протягом місяця з дня прийняття рішення про приватизацію об'єкта державний орган приватизації затверджує склад комісії з приватизації об'єкта і встановлює строк подання проекту плану приватизації.

До складу комісії входять за принципом однакового представництва представники господарського товариства, створеного членами трудового колективу підприємства, що приватизується, у тому числі й від представницького органу

¹ Перелік суб'єктів господарювання державного сектору економіки у розрізі суб'єктів управління – на офіційному сайті Фонду державного майна України. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/ukr/sub_gosp.php?&page=1.

трудового колективу – виборного органу первинної профспілкової організації (профспілкового представника) або іншого уповноваженого ним органу, інші особи (або їх представники), які подали заяву на приватизацію, представники місцевих рад, фінансових органів, державного органу приватизації, центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів, центрального органу виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів України або його територіальних органів, Антимонопольного комітету України або його територіальних відділень, органу, уповноваженого до прийняття рішення про приватизацію управляти відповідним державним майном, територіальних органів центрального органу виконавчої влади з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. Відповідні органи та особи зобов'язані у п'ятиденний строк з моменту одержання повідомлення про прийняття рішення щодо створення комісії делегувати до її складу своїх представників. Якщо у зазначений строк вони не делегували своїх представників до складу комісії, державний орган приватизації має право затвердити склад комісії без представників цих органів.

Комісія з приватизації складає проект плану приватизації, який повинен передбачати строки та способи приватизації, початкову вартість об'єкта приватизації (розмір статутного капіталу господарського товариства), рекомендовані форми платежу, розміри пакетів акцій за напрямками їх реалізації, а також забезпечення технологічної єдності виробництва, недопущення руйнування єдиних майнових комплексів, циклів, технологій, порядок використання майна, що не підлягає приватизації. За рішенням комісії до розробки проекту плану приватизації може бути включено проект реорганізації об'єкта, в якому передбачено створення на основі його структурних підрозділів юридичних осіб. Рішення про необхідність реорганізації приймається в порядку, який встановлює Фонд державного майна України та Антимонопольний комітет України.

Якщо трудовий колектив підприємства, майно якого приватизується, або інші покупці не погоджуються з проектом плану приватизації, розробленим комісією, вони можуть підготувати альтернативний варіант плану. Проект плану, розроблений комісією, та альтернативний проект плану трудового колективу чи інших покупців подаються на розгляд регіональними відділеннями Фонду державного майна України або його представництвами у районах та містах, які протягом десяти днів зобов'язані розглянути подані проекти, затвердити план приватизації і довести його до зацікавлених осіб. Рішення про затвердження плану може бути оскаржено у десятиденний строк у Фонді державного майна України, Верховній Раді Автономної Республіки Крим [30].

Крім того, процедура конкурсного продажу теж суттєво відрізняється від конкурентного відбору покупців при здійсненні концентрації суб'єктів господарювання у приватному секторі економіки. Якщо торги на фондовому ринку не розрізняють активи за формою власності, та є ідентичними як для звичайних концентраційних угод, так і для приватизаційних (незначні процесуальні відмінності цих угод визначаються Положенням про порядок продажу в процесі приватизації на фондових біржах пакетів акцій відкритих акціонерних товариств»), то аукціонні та конкурсні процедури є відмітною рисою приватизаційних угод.

Для проведення приватизаційного конкурсу (тендеру) органом приватизації створюється конкурсна (тендерна) комісія. *Конкурсна (тендерна) комісія* – це тимчасово діючий колегіальний орган, що створюється відповідним органом приватизації для проведення приватизаційних конкурсів (тендерів) з метою визначення переможця конкурсу (тендеру). До складу комісії входять: працівники органу приватизації, фахівці відповідних міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, працівники установ та організацій відповідної галузі. У разі потреби до складу комісії можуть залучатися працівники об'єкта приватизації, місцевих органів виконавчої влади, Антимонопольного комітету України, а також експерти.

Основними функціями конкурсної (тендерної) комісії є:

⇒ визначення початкової вартості об'єкта приватизації та фіксованих умов конкурсу (тендеру) – вичерпного переліку зобов'язань, які є однаковими і незмінними для всіх учасників конкурсу;

⇒ публікація інформаційного повідомлення про проведення приватизаційного конкурсу (тендеру) у додатку до «Державного інформаційного бюлетеня про приватизацію» – газеті «Відомості приватизації»; інформаційне повідомлення про конкурси (тендери) має бути опубліковане у період від 30 до 50 календарних днів до дати проведення конкурсу (тендеру), для об'єктів групи Г – у період від 30 до 75 календарних днів до дати проведення конкурсу (тендеру);

⇒ розгляд конкурсних (тендерних) пропозицій – документів, які містять пропозиції потенційних покупців щодо придбання активу;

⇒ встановлення переможця конкурсу (тендеру).

Для участі у конкурсі (тендері) потенційні покупці подають конкурсні (тендерні) пропозиції та *підтвердні документи* – документи, які містять свідчення та докази правового статусу та кваліфікаційних характеристик учасника конкурсу. На підставі підтвердних документів встановлюється відповідність учасника конкурсу (тендеру) вимогам, що висувуються до покупців державного майна загалом та здатність учасника конкурсу (тендеру) виконати специфічні умови приватизації відповідного об'єкта згідно з нормами чинного законодавства України та умовами конкурсу (тендеру). Прийняття органом приватизації конкурсних (тендерних) пропозицій та підтвердних документів починається з дня опублікування інформаційного повідомлення і закінчується за 7 календарних днів до початку проведення конкурсу (тендеру).

Конкурсна (тендерна) пропозиція та підтвердні документи подаються до органу приватизації одночасно, але запечатаними в різних конвертах. Така вимога пов'язана з етапністю процедури проведення конкурсу. На наступний день після закінчення приймання конкурсних (тендерних) пропозицій орган

приватизації розпечатує у присутності потенційних покупців підтвердні документи та встановлює наявність необхідних документів та відповідність покупців встановленим вимогам. Протягом наступних 5 робочих днів орган приватизації здійснює експертизу відомостей, які містяться у підтвердних документах. За підсумками експертизи орган приватизації надає конкурсній (тендерній) комісії протокол з переліком учасників, допущених до участі у конкурсі (тендері), і передає їй запечатані конверти з конкурсними (тендерними) пропозиціями учасників.

Конкурсна (тендерна) комісія розкриває конкурсні (тендерні) пропозиції¹, фіксує їх у протоколі, визначає переможця конкурсу і протягом двох робочих днів надсилає протокол засідання на затвердження до органу приватизації, після чого протягом трьох робочих днів орган приватизації затверджує протокол конкурсної (тендерної) комісії та затверджує переможцем конкурсу учасника, який запропонував найбільшу ціну активів (чи пакет акцій) та виконав усі умови конкурсу. Якщо два чи більше учасників конкурсу подали однакові пропозиції, переможцем визначається той учасник, який подав свої пропозиції першим [32; 37].

Стосовно аукціонної приватизації, то процедура її реалізації є дуже схожою до попередньої. Як і в попередньому випадку створюється конкурсна комісія, що визначає початкову вартість об'єкта приватизації та фіксовані умови конкурсу, публікує повідомлення про приватизацію тощо.

¹ Порядок розкриття тендерних пропозицій певною мірою відрізняється від порядку розкриття конкурсних пропозицій з огляду на різну структуру документів. Якщо конкурсна пропозиція містить лише цінову пропозицію, то тендерна пропозиція складається з двох частин: технічної пропозиції та фінансової пропозиції. Технічна пропозиція містить кваліфікаційні характеристики претендента та засвідчує його здатність виконати свою пропозицію. Фінансова пропозиція містить пропозицію щодо суми та умов фінансування оплати вартості пакета акцій, включно із сумами запропонованих інвестицій (якщо такі вимагаються). Відповідно для встановлення переможця тендеру членами тендерної комісії здійснюється оцінка (у балах) технічних та фінансових пропозицій, за результатами якої визначається переможець.

Проте на відміну від конвертів з конкурсними пропозиціями потенційні учасники концентрації подають до органу приватизації разом із підтвердними документами заяви про участь у конкурсі. У відповідь на ці заяви вони отримують від державного органу приватизації пакет документації про конкурс, який, крім іншого, містить проект договору купівлі-продажу державного майна. Цей проект слід опрацювати та разом із власними пропозиціями подати до органу приватизації. Останній приймає та реєструє надані потенційними покупцями пропозиції до договору купівлі-продажу, узагальнює їх та готує остаточний проект договору купівлі-продажу, до якого не можуть бути внесені зміни. Цей документ надається кожному потенційному покупцю конкурсу не пізніше 5 робочих днів до дати та часу проведення конкурсу. Не пізніше ніж за 3 робочі дні до дати проведення конкурсу потенційний покупець повинен надати до державного органу приватизації відповідний проект договору, кожна сторінка якого повинна бути скріплена підписом уповноваженої особи потенційного покупця як підтвердження того, що цей проект буде безумовно підписаний ним у разі визнання його переможцем конкурсу. Ненадання потенційним покупцем такого проекту у визначений термін або внесення змін до нього є підставою для недопущення його державним органом приватизації до подання конкурсної пропозиції ціни.

Список учасників конкурсу, допущених до подання конкурсних пропозицій ціни, затверджується державним органом приватизації та передається конкурсній комісії до початку проведення конкурсу.

На дату проведення конкурсу конкурсна комісія проводить відкрите засідання. На цьому засіданні, крім учасників конкурсу, також можуть бути присутні представники засобів масової інформації та інші зацікавлені особи. Секретар конкурсної комісії реєструє у протоколі засідання кожного учасника конкурсу, який подає конкурсну пропозицію ціни, із зазначенням дати, часу, імені уповноваженої особи та видає картку з номером учасника. У разі продажу на конкурсі пакета

акцій понад 50 % статутного капіталу акціонерного товариства учасники конкурсу також подають у запечатаних непрозорих конвертах концепцію розвитку підприємства.

Реєстрація конкурсних пропозицій завершується за 10 хв до початку проведення конкурсу. Уповноважені особи учасників конкурсу можуть опустити до прозорої скриньки тільки зареєстровані конкурсні пропозиції ціни. Голова комісії у присутності членів комісії та зацікавлених осіб дістає зі скриньки конкурсні пропозиції ціни та оголошує їх зміст у порядку послідовності реєстраційних номерів. Після оголошення усіх конкурсних пропозицій ціни конкурс проводить ліцитатор у вигляді торгів «з голосу».

Початком торгів вважається момент оголошення ліцитатором найвищої ціни, запропонованої учасниками у конкурсній пропозиції ціни, яка вважається початковою ціною торгів. Якщо після триразового оголошення ціни не буде запропоновано більш високу ціну, ліцитатор одночасно з ударом молотка оголошує про придбання об'єкта учасником, який запропонував найвищу ціну у конкурсній пропозиції. У процесі проведення торгів його учасники піднімають картку зі своїм номером, повернутим до ліцитатора, та називають свою ціну. Збільшення ціни здійснюється учасниками згідно з кроком, який установлюється конкурсною комісією, але не може бути меншим за 1 % від початкової вартості пакета акцій. Якщо після того, як ліцитатор тричі оголосив останню ціну, від учасників не надійдуть пропозиції щодо більш високої ціни, то ліцитатор оголошує «продано» з одночасним ударом молотка, називає номер учасника, який запропонував максимальну ціну, та оголошує його переможцем.

Під час конкурсу секретар комісії веде протокол, в якому зазначаються такі відомості:

- початкова вартість продажу пакета акцій;
- пропозиції учасників конкурсу;
- результат конкурсу.

Протокол, який підписують усі члени конкурсної комісії та покупець в день проведення конкурсу, затверджує орган приватизації.

Протягом 10 календарних днів після укладення договору купівлі-продажу орган приватизації інформує учасників конкурсу про підсумки конкурсу, повертає конкурсні гарантії усіх учасників конкурсу, крім переможця конкурсу, готує та опубліковує повідомлення про підсумки конкурсу, а також інформує Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку України та Антимонопольний комітет України про підсумки конкурсу [37, р. 8].

Таким чином, навіть конкурентні способи приватизації виявляються суттєво відмінними від концентрації суб'єктів господарювання, що відбувається у приватному секторі, відкриваючи нові можливості організації системи контролю за концентрацією та вимагаючи її специфікації.

6.2. Антимонопольний контроль за реалізацією приватизаційних процесів

Цілі антимонопольного контролю за реалізацією приватизаційних процесів передбачають:

⇒ недопущення перетворення державної монополії в приватну;

⇒ недопущення монополізації ринку в результаті концентрації за участю прямих конкурентів.

Для реалізації кожної з них існує цілий ряд механізмів антимонопольного контролю (рис. 6.2.1). Розглянемо їх детально.

Погодження з АМКУ змін до Переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації. Оскільки до об'єктів державної власності, що не підлягають приватизації, нині входить цілий ряд підприємств-монополістів, у тому числі суб'єктів природної монополії,

Антимонопольний комітет України є одним із ключових органів погодження його зміни.



Рис. 6.2.1. Механізми антимонопольного контролю за реалізацією приватизаційних процесів

Згідно з Порядком подання пропозицій щодо внесення змін до переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації (далі – Переліку), пропозиції про внесення змін розробляються органами, уповноваженими управляти державним майном. У них викладаються основні аргументи, на підставі яких пропонується включити об'єкт до Переліку чи виключити з нього. Після розробки зазначені пропозиції з детальним обґрунтуванням щодо кожного об'єкта

окремо подаються на погодження до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Фонду державного майна України і Антимонопольного комітету України.

У порядку погодження фахівці Антимонопольного комітету України здійснюють оцінку доцільності внесення таких змін, наприклад, виведення підприємства-монополіста, суб'єкта природної монополії чи суб'єкта господарювання, що здійснює свою діяльність на суміжному з природною монополією ринку, із Переліку з подальшою його приватизацією. Відбувається оцінка ризиків та переваг такого рішення, готуються висновки та зауваження щодо наданих пропозицій. Такі висновки Антимонопольний комітет України подає до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, що є відповідальним за збір висновків, їх аналіз і узагальнення, підготовку проекту Закону України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» та його подання в установленому порядку до Кабінету Міністрів України [35].

Погодження з АМКУ проектів передприватизаційної підготовки підприємств-монополістів. *Передприватизаційна підготовка* – це комплекс організаційних, фінансових, економічних та технічних заходів, які здійснюються до прийняття рішення про приватизацію державного майна і спрямовані на створення сприятливих умов для реформування власності підприємств та їх адаптації до ринкових умов як суб'єктів підприємницької діяльності. Тобто передприватизаційна підготовка є добровільним заходом, що ініціюється органом, уповноваженим управляти державним майном з метою підвищення вартості об'єктів приватизації, їх інвестиційної привабливості та ліквідності, забезпечення створення конкурентного середовища, запобігання монополізації товарних ринків з урахуванням наявних економічних, технологічних та інших умов тощо. Однак існують випадки, коли здійснення передприватизаційної підготовки є обов'язковим. Зокрема, йдеться про підприємства, що займають монополісне становище на загальнодержавному ринку відповідних товарів і послуг або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Якщо

показники їх фінансового стану не відповідають нормативним вимогам, встановленим Міністерством фінансів України, Фондом державного майна України та Методикою оцінки вартості майна під час приватизації, тоді передприватизаційна підготовка здійснюється обов'язково.

Проект передприватизаційної підготовки підприємства розробляється органом, уповноваженим управляти державним майном, для чого створюють робочу групу, до складу якої обов'язково входять представники цього органу, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, державних органів приватизації та підприємства, щодо якого необхідно здійснити передприватизаційну підготовку. Кожний такий проект погоджується з Фондом державного майна України. Проекти передприватизаційної підготовки підприємств, що має стратегічне значення для економіки та безпеки держави, погоджуються з віце-прем'єр-міністром України згідно з розподілом функціональних обов'язків, а проекти передприватизаційної підготовки підприємств, які займають монополіне становище на загальнодержавному або регіональному товарному ринку, – з органами Антимонопольного комітету України [17]. При цьому АМКУ з метою зниження рівня монополізації виробництва на товарних ринках, сприяння формуванню конкурентного середовища, підвищення самостійності суб'єктів господарювання, зниження бар'єрів їх входження в ринки може вимагати *реорганізації підприємства* – виділення із складу підприємства одного або кількох структурних підрозділів з метою створення на їх основі юридичних осіб – самостійних підприємств за умови збереження технологічної єдності виробництва з основної спеціалізації цього підприємства. У такому разі відповідні рекомендації надаються органу уповноваженим управляти державним майном.

Реорганізація підприємства не може здійснюватися:

- у випадку неможливості організаційного або територіального відокремлення;
- за наявності тісного технологічного зв'язку структурного підрозділу з іншими підрозділами;

– якщо поділ чи відокремлення може призвести до негативних екологічних, соціально-економічних наслідків (погіршення споживчих характеристик товару, зниження конкурентоспроможності на зовнішньому ринку тощо);

– в інших випадках, передбачених чинним законодавством.

Рішення щодо реорганізації підприємства-монополіста приймається органом, уповноваженим управляти державним майном за погодженням з Антимонопольним комітетом України. У випадку недосягнення згоди щодо реорганізації між АМКУ і органом, уповноваженим управляти державним майном, зазначене питання виноситься на спільний розгляд Фонду державного майна України та АМКУ. Погоджене рішення зі спірного питання приймається заступниками голови Фонду державного майна України та голови Антимонопольного комітету України, яких призначено відповідними наказами відповідальними за координацію таких спільних дій.

Для проведення реорганізації формується робоча група з питань реорганізації конкретного підприємства. Завданням останньої є проведення аналізу економічного стану підприємства та підготовки проекту реорганізації підприємства. До складу робочої групи входять, за згодою, представники підприємства, яке підлягає реструктуризації, відповідного регіонального відділення Фонду державного майна України, місцевого органу виконавчої влади, банку, що обслуговує підприємство, Антимонопольного комітету України, якщо підприємство є монополістом, інших зацікавлених органів. Для залучення зазначених представників до складу робочої групи центральний орган виконавчої влади розсилає повідомлення про реорганізацію підприємства з пропозицією направити представників до складу робочої групи. Після надходження пропозицій щодо кандидатур затверджується склад робочої групи із встановленням тримісячного терміну проведення аналізу економічного стану підприємства та розробки проекту реорганізації.

Розроблений проект реструктуризації із зазначенням конкретних заходів щодо його реалізації керівник робочої групи подає органу, уповноваженому управляти державним майном, який у місячний термін розглядає його та включає до графіку виконання заходів передприватизаційної підготовки із визначенням термінів їх закінчення [43].

Погодження з АМКУ умов приватизації підприємств-монополістів. Статтею 5 Закону України «Про приватизацію державного майна» передбачено обов'язкове погодження з Кабінетом Міністрів України умов приватизації підприємств-монополістів на ринку відповідних товарів. Складовою частиною такого погодження є надання органами Антимонопольного комітету України висновків щодо умов приватизації підприємств-монополістів, що регламентується спільним наказом Антимонопольного комітету України та Фонду державного майна України «Про затвердження Порядку надання органами Антимонопольного комітету України висновків щодо умов приватизації підприємств-монополістів». Згідно з цим Порядком процедура погодження умов приватизації передбачає проходження двох етапів:

I етап: формування переліку конкретних об'єктів, умови приватизації яких слід погоджувати з органами АМКУ.

II етап: погодження умов приватизації конкретних об'єктів приватизації з органами АМКУ.

Відповідно *на першому етапі* Фонд державного майна України подає до Антимонопольного комітету України перелік конкретних об'єктів, які планується приватизувати у поточному (наступному році), у відповідь на що Антимонопольний комітет України у двадцятиденний термін від дня одержання від Фонду державного майна України зазначеного переліку надсилає до Фонду державного майна України повідомлення про об'єкти, умови приватизації яких належить погоджувати з органами Антимонопольного комітету України.

На другому етапі державний орган приватизації, який прийняв рішення про приватизацію об'єкта, подає до відповідного органу АМКУ (залежно від того, займає підприємство

монопольне становище на загальнодержавному чи регіональному ринку) такий пакет документів:

1) копію проекту плану приватизації підприємства з додатками (плану розміщення акцій);

2) проекти установчих документів;

3) інформацію (довідку) щодо участі в об'єднаннях підприємств;

4) обґрунтування доцільності (або недоцільності) реорганізації підприємства шляхом поділу або виділення;

5) копії форм звітності за останній рік і за звітний період поточного року:

– баланс підприємства (ф. № 1);

– звіт підприємства щодо продукції (ф. № I-П, ф. № 1 – натура або відповідні галузеві форми);

6) відомості про склад підприємства із зазначенням переліку відособлених структурних підрозділів (одиниць): філіали, відділення, центри, представництва та інші відокремлені підрозділи з правом або без права юридичної особи;

7) характеристику ринку споживання основних видів товарів підприємства (перелік 3–5 основних споживачів, обсяги споживання, місцезнаходження споживачів тощо). При відсутності документально підтвердженої інформації надається експертна оцінка;

8) відомості про основні види діяльності підприємства і його відособлених структурних підрозділів та їхні частки на загальнодержавному і регіональному товарних ринках за останній рік і за звітний період поточного року, що подаються за формою «Інформаційна карта підприємства (відомості про основні види діяльності підприємства, його частку на ринку)», наведеною у додатку до Порядку надання органами Антимонопольного комітету України висновків щодо умов приватизації підприємств-монополістів.

На основі отриманих даних відповідний орган Антимонопольного комітету в десятиденний термін від дня одержання зазначених документів готує свій висновок щодо умов приватизації об'єкта. У висновку зазначається рішення органу

Антимонопольного комітету України щодо погодження (або непогодження) умов приватизації відповідного об'єкта. У разі непогодження зазначених умов у рішенні АМКУ вказується причина непогодження, може бути запропоновано здійснення реструктуризації підприємства [20].

Досягнення іншої цілі антимонопольного контролю за здійсненням приватизаційних процесів – недопущення монополізації ринку в результаті концентрації за участю прямих конкурентів – передбачає *спільний контроль органів АМКУ, державних органів приватизації та підприємств фінансової інфраструктури за концентрацією суб'єктів господарювання у ході проведення тендерів, аукціонів, конкурсів з продажу пакетів акцій акціонерних товариств, торгів на фондових біржах*. Слід зазначити, що, незважаючи на цілий ряд відмінностей у реалізації приватизаційних процесів залежно від обраного способу конкурентного продажу державного майна, характер антимонопольного контролю у ході кожного із них є ідентичним. У зв'язку з цим логічною є оптимізація подальшого дослідження та його проведення на прикладі одного із способів конкурентного продажу державного майна, із зазначенням окремих характерних відмінностей. Базовою для дослідження оберемо процедуру проведення конкурсу з продажу пакетів акцій акціонерних товариств.

На кожному з етапів проведення конкурсу (тендеру) державні органи приватизації, а також підприємства фінансової інфраструктури співпрацюють з Антимонопольним комітетом України, забезпечуючи захист економічної конкуренції у ході приватизації державного майна. Так, при розробці конкурсною (тендерною) комісією умов конкурсу (тендеру) формулюється вимога щодо дотримання законодавства про захист економічної конкуренції, а в оголошеннях про проведення відповідного конкурсу (тендеру) зазначається потреба одержання згоди Антимонопольного комітету України на придбання пакета акцій у випадках, що ним передбачені. Крім того, у пакеті документації про конкурс, що надається за заявою усім потенційним покупцям державного майна, містяться усі

документи та відомості стосовно об'єкта приватизації, необхідні для подання до Антимонопольного комітету України заяви про надання дозволу на придбання пакета акцій.

З метою контролю дотримання конкурентного законодавства у частині контролю за концентрацією суб'єктів господарювання при проведенні приватизаційних конкурсів, тендерів чи продажу пакетів акцій на товарних біржах державні органи приватизації формують вимогу про включення до підтвердних документів:

⇒ копії рішення АМКУ чи адміністративної колегії АМКУ про надання дозволу на концентрацію у разі перевищення порогових показників нотифікації чи копії заяви про надання дозволу концентрацію з відміткою (штамп, дата, вхідний номер, підпис) канцелярії АМКУ про її прийняття не пізніше ніж за 8 календарних днів до останнього дня строку прийняття конкурсної документації;

⇒ відомостей про кількість акцій об'єкта приватизації, що перебувають у володінні (управлінні, користуванні) покупця (особи, яку він представляє або в інтересах якої діє), та суб'єктів господарювання, пов'язаних з ними відносинами контролю;

⇒ відомостей про частку голосів у вищому органі управління об'єкта приватизації (у відсотках до статутного капіталу);

⇒ відомостей про мету та мотиви придбання пакета акцій акціонерного товариства, який пропонується до продажу. У разі, якщо основним видом діяльності потенційного покупця є проведення фінансових операцій чи операцій з цінними паперами та придбання конкретного пакета акцій, потенційний покупець здійснює з метою подальшого перепродажу акцій протягом року та за умови, що потенційний покупець не братиме участі у голосуванні у вищому органі чи інших органах управління об'єкта приватизації тощо, покупець надає відповідну інформацію, оскільки саме вона виводить зазначену приватизаційну угоду з-під антимонопольного контролю. Згідно зі ст. 22 Закону України «Про захист економічної

конкуренції» така угода не визнається концентрацією суб'єктів господарювання.

Для покупців контрольного пакета акцій акціонерного товариства, яке має стратегічне значення для економіки та безпеки держави, існує додаткова вимога щодо подання відомостей про всіх суб'єктів господарювання, пов'язаних відносинами контролю з покупцем. Відомості повинні розкривати інформацію про всіх суб'єктів господарювання, які у разі придбання пакета акцій покупцем будуть здійснювати подальший контроль над акціонерним товариством або через яких буде здійснюватися контроль акціонерного товариства. Зокрема відомості подаються про:

1) суб'єкта господарювання, який приймає рішення про придбання акцій від свого імені і за свій рахунок, або суб'єкт господарювання, за дорученням якого (в інтересах якого) та/або за рахунок якого здійснюється придбання акцій;

2) суб'єктів господарювання, які пов'язані хоча б з однією з вище зазначених осіб, у тому числі які входять разом з цими особами до єдиної групи суб'єктів господарювання, пов'язаних відносинами контролю¹.

Органи приватизації не допускають до участі у конкурсах з продажу контрольних пакетів акцій, які належать державі в майні підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, тих суб'єктів господарювання, які приховують інформацію щодо свого реального власника. З метою розкриття зазначеної інформації суб'єкти фондового ринку, у тому числі фінансові посередники, повинні надавати інформацію про особу, в інтересах якої придбавається пакет акцій. Для виконання цієї вимоги, наприклад, діє обмеження на участь у торгах із купівлі пакетів акцій державних підприємств брокерської контори, за умови відсутності у неї оформленої клієнтом анкети з повною інформацією про фізичну чи юридичну особу-покупця [39].

¹ Термін «відносини контролю» у законодавстві про приватизацію використовується у значенні, визначеному Методикою визначення відносин контролю.

Для забезпечення *додаткової перевірки відомостей, зазначених у підтвердних документах*, у тому числі про відносини контролю, орган приватизації може прийняти рішення про зміну дати проведення конкурсу, про що повідомляє потенційних покупців, у яких органом приватизації вже зареєстровані і прийняті конкурсні пропозиції та підтвердні документи.

Підставами для додаткової перевірки є:

- високодисперсна структура акціонерного капіталу покупця (найбільший розмір пакета акцій, що належить одній особі, не перевищує 5% статутного фонду)¹;
- перевищення кількістю акцій на пред'явника у структурі акціонерного капіталу покупця розміру найбільшого пакета акцій, що належить одній особі;
- відсутність в учасника конкурсу власних коштів для придбання пакета акцій та інформації про механізм покриття збитків особі, яка є гарантом чи кредитором;
- реєстрація учасника конкурсу в офшорній зоні у разі, якщо він діє на відповідному ринку менше 10 років.

Додаткова перевірка відомостей, зазначених у підтвердних документах, здійснюється за запитом органу приватизації шляхом надсилання до Державної податкової адміністрації України копії підтвердних документів усіх учасників конкурсу та формулювання конкретних питань, на які передбачається одержати відповідь щодо достовірності відомостей, наданих потенційним покупцем у підтвердних документах. Державна податкова адміністрація України у десятиденний термін з дня отримання запиту органу приватизації надає висновки у межах своєї компетенції щодо достовірності наданої учасником конкурсу інформації. В окремих випадках орган приватизації може одночасно надсилати запити щодо достовірності даних, наведених у підтвердних документах,

¹ Цей критерій додаткової перевірки не розповсюджується на відомі компанії, що функціонують протягом тривалого терміну (понад 10 років) і налічують значну кількість акціонерів.

органам Державної податкової адміністрації України, Антимонопольного комітету України, Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України, Служби безпеки України. При виявленні розбіжностей між інформацією, отриманою на запит органу приватизації від відповідних органів виконавчої влади, та відомостями, наданими потенційним покупцем у складі підтвердних документів, орган приватизації має право вимагати письмові пояснення від потенційного покупця та прийняти відповідне рішення про допущення або недопущення його до участі у конкурсі.

Ще один прояв контролю за концентрацією суб'єктів господарювання у ході приватизації існує на етапі підписання договору купівлі-продажу пакета акцій із переможцем приватизаційного конкурсу (тендеру) чи внесенні змін до реєстру акціонерів за результатами торгів на фондовій біржі (розпорядження зберігачу про виконання облікової операції з цінними паперами відкритого акціонерного товариства). Протягом десяти робочих днів з моменту затвердження переможця конкурсу (тендеру) по концентраційних угодах, що перевищують порогові показники нотифікації концентрації, орган приватизації з'ясовує результати розгляду заяви переможця конкурсу (тендеру) про надання дозволу на придбання пакета акцій Антимонопольним комітетом України. У разі наявності у переможця такого дозволу договір купівлі-продажу підписується. У разі відсутності – орган приватизації може укласти договір купівлі-продажу з переможцем конкурсу (тендеру) з урахуванням змісту складеної ним довідки про хід розгляду Антимонопольним комітетом України його заяви про надання дозволу на придбання пакета акцій або заяви про відсутність потреби одержання дозволу АМКУ на таке придбання, наприклад, у зв'язку із суто спекулятивною метою придбання пакета акцій фінансовим посередником.

При прийнятті органом Антимонопольного комітету України рішення щодо початку розгляду справи про концентрацію або прийняття до розгляду повторної заяви орган приватизації може укласти договір з переможцем конкурсу (тендеру)

з відкладальною обставиною – отримання переможцем конкурсу (тендеру) протягом 50 днів з моменту укладення договору купівлі-продажу дозволу Антимонопольного комітету України чи адміністративної колегії Антимонопольного комітету України щодо придбання пакета акцій. Строк виконання зобов'язань за договором купівлі-продажу, крім зобов'язання щодо сплати вартості пакета акцій, у такому разі продовжується на вищезазначений строк. Якщо протягом зазначеного строку переможець не отримав дозволу на концентрацію, договір купівлі-продажу розривається. Підсумки конкурсу скасовуються.

Право власності на придбаний пакет акцій переходить до покупця з моменту сплати повної вартості придбаного пакета акцій, а у випадках укладання договору з відкладальною обставиною – після одержання дозволу АМКУ.

Протягом 10 календарних днів після укладення договору купівлі-продажу державний орган приватизації інформує учасників конкурсу (тендеру) про підсумки конкурсу (тендеру), повертає конкурсні (тендерні) гарантії усіх учасників, крім переможця, готує й публікує у додатку до «Державного інформаційного бюлетеня про приватизацію» – газеті «Відомості приватизації» інформаційне повідомлення про підсумки конкурсу (тендеру), а також інформує Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку і Антимонопольний комітет України про підсумки конкурсу [37]. Якщо ж приватизація проводилася шляхом торгів на фондовій біржі і за своїми кількісними та структурними параметрами перевищувала порогові показники нотифікації концентрації, передбачені ст. 24 Закону України «Про захист економічної конкуренції», то повідомлення про результати торгів надсилається до Антимонопольного комітету України протягом двох робочих днів.

6.3. Особливості контролю за концентрацією суб'єктів господарювання у процесі корпоратизації та створення державних холдингових компаній

Корпоратизація – це перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш ніж 75 % статутного капіталу яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких раніше не був приведений у відповідність з чинним законодавством, у відкриті акціонерні товариства [15]. Серед цілей корпоратизації виділяють:

- ⇒ удосконалення системи управління державним підприємством;
- ⇒ залучення капіталу шляхом подальшого виходу на фондові біржі;
- ⇒ підготовку підприємства до подальшої приватизації конкурентними способами.

З огляду на активні процеси приватизації державного майна, що відбуваються в Україні протягом останніх 20 років, найбільшого поширення набули саме процеси корпоратизації останнього спрямування. Процеси корпоратизації і приватизації виявилися пов'язаними між собою процесуально (рис. 6.3.1). Про цей взаємозв'язок наголошено в абз. 3 п. 1 Указу Президента України «Про корпоратизацію», в якому зазначено, що корпоратизації у загальному порядку не підлягають державні підприємства, включені до переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації.

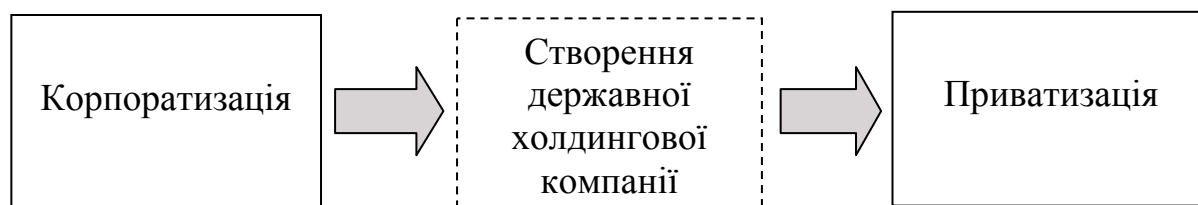


Рис. 6.3.1 Типовий алгоритм приватизації великих державних підприємств

Зважаючи на те, що корпоратизації на початку 1990-х підлягали тільки великі державні підприємства, балансова вартість основних фондів яких за станом на 1 січня 1993 р. становила не менш ніж 20 млн карбованців, то закономірним виявилось опосередкування зазначеного зв'язку ще одним етапом – створенням державних холдингових компаній. *Державна холдингова компанія* – холдингова компанія, утворена у формі акціонерного товариства, не менш ніж 100 % акцій якого належить державі. Вона утворюється органами, уповноваженими управляти державним майном, державними органами приватизації самостійно або разом з іншими засновниками шляхом об'єднання у статутному капіталі *холдингових корпоративних пакетів акцій*, що являють собою пакет акцій корпоративного підприємства¹, який перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства [44].

Таким чином, не являючись по суті концентрацією суб'єктів господарювання і не підлягаючи відповідному контролю, проте пов'язаний зі створенням державних холдингових компаній та їх подальшою приватизацією, процес корпоратизації потрапив у поле зору Антимонопольного комітету України. При цьому особлива увага АМКУ до зазначеного процесу виникає у випадку корпоратизації державних підприємств, закритих акціонерних товариств, що займають монопольне становище на ринку, виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких раніше не був приведений у відповідність до чинного законодавства. Тоді представники Антимонопольного комітету України включаються до складу комісії з корпоратизації. Завданням такої комісії є підготовка акта оцінки вартості цілісного майнового комплексу підприємства, що підлягає корпоратизації, проекту плану розміщення акцій та проекту статуту відкритого

¹ Корпоративне підприємство – господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія.

**Розділ 6. Контроль за концентрацією
суб'єктів господарювання у процесі приватизації**

акціонерного товариства. Найбільш цікавим з точки зору подальшої концентрації серед зазначених документів є *план розміщення акцій* – документ, що, крім загальної інформації про об'єкт корпоратизації, містить детальну інформацію про майбутню структуру розподілу статутного капіталу державного підприємства, способи реалізації відповідних пакетів акцій у процесі приватизації, а також строки розміщення акцій за кожним із пунктів плану. Типовий план розміщення акцій, акціонерного товариства, яке створене шляхом корпоратизації, передбачає заповнення табл. 6.3.1 [40].

Таблиця 6.3.1

План розміщення акцій

| № пор. | Спосіб розміщення | Термін розміщення | | Акції | | Частка у статутному фонді, % |
|--------|--|-------------------|------------|----------------|--------------------|------------------------------|
| | | початок | закінчення | кількість, шт. | вартість, тис. грн | |
| 1* | Закріплюється у державній власності | | | | | |
| 1.1 | <i>у т.ч. передано до холдингів</i> | | | | | |
| 2 | Передано до холдингів | | | | | |
| 3 | Власність організації орендарів | | | | | |
| 4 | Пільговий продаж акцій | | | | | |
| 4.1 | <i>працівникам підприємства, майно якого приватизується</i> | | | | | |
| 4.2 | <i>іншим громадянам, які мають право на пільгове придбання</i> | | | | | |
| 5 | Продаж акцій через організаторів торгівлі цінними паперами | | | | | |
| 5.1 | <i>на фондових біржах</i> | | | | | |
| 5.2 | <i>у позабіржових торговельних системах</i> | | | | | |

Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання

Закінчення табл. 6.3.1

| № пор. | Спосіб розміщення | Термін розміщення | | Акції | | Частка у статутному фонді, % |
|--------|---|-------------------|------------|----------------|--------------------|------------------------------|
| | | початок | закінчення | кількість, шт. | вартість, тис. грн | |
| 6 | Продаж пакетів акцій громадянам та фінансовим посередникам через ДАК «Національна мережа аукціонних центрів» за кошти (тільки для об'єктів групи В) | | | | | |
| 6.1 | <i>на спеціалізованому аукціоні за грошові кошти</i> | | | | | |
| 6.2 | <i>на відкритому грошовому регіональному аукціоні</i> | | | | | |
| 7** | Продаж пакетів акцій за конкурсом | | | | | |
| 8** | Продаж пакетів акцій на відкритих торгах | | | | | |
| 9 | Продаж пакетів акцій на міжнародних фондових ринках | | | | | |
| Разом | | | | | | |

* Тільки для об'єктів групи Г.

** Щодо об'єктів групи Г передбачено продаж контрольного пакета акцій.

Ознайомлення органів Антимонопольного комітету України з планом розміщення акцій підприємства-монополіста дозволяє досить точно спрогнозувати майбутню структуру власності відповідної компанії та оцінити вплив її приватизації на стан конкурентного середовища на задіяних ринках, а участь у його розробці – запобігти порушенням законодавства про захист економічної конкуренції як в частині контролю за концентрацією суб'єктів господарювання так і в частині зловживання монополієм (домінуючим) становищем на ринку.

Корпоратизація та приватизація підприємств-монополістів є не єдиним елементом у системі економічних відносин етапу корпоратизації та приватизації державного майна, що підлягає контролю з боку Антимонопольного комітету України.

Еволюцію контролю за концентрацією у процесі корпоратизації та приватизації можна поділити на два етапи:

I етап – етап особливого контролю (1994–2005 рр.) характеризувався наявністю спеціальної нормативно-правової бази антимонопольного контролю за корпоратизацією, створенням державних холдингових компаній та приватизацією;

II етап – етап загального контролю (2006 р. – до сих пір) характеризується відмовою від спеціальних механізмів контролю та використанням з цією метою чинних положень господарського та конкурентного права.

Проаналізуємо кожен з них детально, починаючи з *етапу особливого контролю*. У 1994 р., коли корпоративне законодавство в Україні ще було відсутнім, а механізм корпоратизації підприємств вже запрацював, Антимонопольним комітетом України на основі чинного на той час Указу Президента України «Про холдингові компанії, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації» від 11 травня 1994 р. № 224/94 розроблено ряд положень, що регламентували процедури, делеговані Антимонопольному комітетом України зазначеним вище Указом:

✓ одержання згоди АМКУ на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації;

✓ підтвердження АМКУ наявності контрольного пакета акцій;

✓ погодження з АМКУ проектів установчих документів та планів розміщення акцій холдингових компаній, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації

Для одержання згоди Антимонопольного комітету України на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації органу, уповноваженому управляти державним майном, слід було подати до органів АМКУ заяву у довільній формі на одержання відповідної згоди. До заяви додавалися:

– обґрунтування доцільності створення холдингової компанії, викладення мети і завдань її діяльності;

– перелік структурних підрозділів, які пропонувалося виділити зі складу підприємства і перетворити у дочірні підприємства холдингової компанії у разі створення холдингової компанії на базі його структурних підрозділів; перелік відкритих акціонерних товариств (дочірніх підприємств) / або юридично самостійних підприємств, які пропонувалося перетворити у дочірні підприємства холдингової компанії у разі створення холдингової компанії шляхом об'єднання їх контрольних пакетів акцій;

– характеристика вертикальних та горизонтальних зв'язків між структурними підрозділами, які пропонувалося перетворити у дочірні підприємства холдингової компанії, з відображенням рівнів кооперації між ними;

– відомості про основні види діяльності підприємства і його структурних підрозділів та їх частки на загальнодержавному і регіональному товарних ринках за два останні роки;

– проект статуту холдингової компанії, в якому обов'язково вказувалися орієнтовний розмір статутного капіталу, джерела його формування, у тому числі за рахунок контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств, склад засновників і їх частки у статутному капіталі компанії;

– акт оцінки вартості підприємства, на базі якого створювалась холдингова компанія;

– попередні акти оцінки вартості холдингової компанії та структурних підрозділів, що перетворюються у дочірні підприємства;

– орієнтовні плани розміщення акцій дочірніх підприємств із зазначенням часток, що передаються до статутного фонду холдингової компанії [53].

При цьому, якщо розмір пакета акцій, що передавався до статутного фонду холдингової компанії, був меншим ніж 50 % плюс 1 акція, то, крім оцінки впливу концентрації на конкурентне середовище на ринку АМКУ у відповідь на запит органів, уповноважених управляти державним майном, слід було підвередити /або заперечити контрольний характер відповідного пакета акцій корпоративного підприємства.

Відсутність контролю холдингової компанії над контрольним пакетом акцій підприємств, що визначалися засновниками як дочірні, не відповідала економічному змісту та вимогам до формування холдингової компанії і перешкоджала включенню відповідного підприємства до холдингу.

До ознак контрольного (холдингового корпоративного) пакета акцій, на основі яких органом Антимонопольного комітету України здійснювалася оцінка, слід віднести:

– передачу холдинговій компанії найбільшого пакета акцій згідно з орієнтовним планом розміщення акцій, який у разі продажу інших акцій великій кількості покупців (наприклад, членам трудового колективу), забезпечить їй вирішальний вплив на результати голосування або рішення органів управління дочірнього підприємства;

– інші умови, які надають право холдинговій компанії здійснювати фактичний контроль над господарською діяльністю дочірнього підприємства.

На основі аналізу плану розміщення акцій чи приватизації (залежно від етапу, на якому подавався запит), установчих документів корпоративізованого підприємства, акта оцінки вартості підприємства, відомостей про основні види діяльності підприємства і його структурних підрозділів, а також про їх частку на загальнодержавному і регіональному ринках та з урахуванням наведених вище ознак контрольного пакета акцій державним уповноваженим або головою територіального відділення АМКУ (залежно від підвідомчості справи) приймалося рішення про:

⇒ підтвердження наявності контрольного (холдингового корпоративного) пакета акцій;

⇒ відсутність контрольного (холдингового корпоративного) пакета акцій.

Прийняття розпорядження про відсутність контрольного (холдингового корпоративного) пакета акцій обумовлювало відмову у погодженні включення відповідного суб'єкта господарювання до переліку дочірніх підприємств холдингової компанії та вимагало коригування вхідного пакета документів

на одержання згоди Антимонопольного комітету України на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації [55].

Заява на одержання згоди АМКУ на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації та доданий до неї пакет документів розглядалися державним уповноваженим протягом 1 місяця. За результатами розгляду заяви приймалося одне з рішень у формі розпорядження про:

- ⇒ згоду на створення холдингової компанії;
- ⇒ відмову у наданні згоди на створення холдингової компанії з обґрунтуванням прийнятого рішення;
- ⇒ відмову у наданні згоди на створення холдингової компанії із зазначенням умов, при виконанні яких така згода може бути надана.

У розпорядженні вказувався також погоджений перелік дочірніх підприємств холдингової компанії та за потреби встановлювалися обов'язкові для виконання вимоги до проектів установчих документів та планів розміщення акцій холдингової компанії та її дочірніх підприємств.

Створення холдингової компанії за відсутності згоди АМКУ, з неузгодженим переліком дочірніх підприємств компанії, без урахування вимог, встановлених розпорядженнями АМКУ, державного уповноваженого, вважалася підставою для розгляду справи про порушення антимонопольного законодавства. Якщо Комітет надав згоду на створення холдингової компанії на підставі одержаної завідомо недостовірної інформації, розпорядження про надання згоди підлягало перегляду за нововиявленими обставинами у річний термін з моменту його прийняття. За результатами перегляду приймалося розпорядження про:

- підтвердження рішення щодо надання згоди на створення холдингової компанії;
- скасування рішення щодо надання згоди на створення холдингової компанії, скасування рішення про створення холдингової компанії;
- повне або часткове відновлення початкового стану.

Одночасно Антимонопольний комітет України мав право звернутися до господарського суду із заявою про скасування державної реєстрації холдингової компанії [53].

Ще однією обов'язковою процедурою етапу особливого контролю було *погодження з АМКУ проектів установчих документів та планів розміщення акцій холдингових компаній, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації*. Як і попередня, ця процедура вимагала від органів, уповноважених управляти державним майном, подання заяви на погодження установчих документів та плану розміщення акцій холдингової компанії. Заява приймалася до розгляду за умови наявності, одержаної в установленому порядку згоди АМКУ та Міністерства економіки України на створення холдингової компанії. До заяви додавалися:

- рішення про створення холдингової компанії;
- копія листа Міністерства економіки України про згоду на створення холдингової компанії;
- перелік структурних підрозділів, які виділяються зі складу підприємства і перетворюються у дочірні підприємства холдингової компанії у разі заснування холдингової компанії шляхом реорганізації підприємства і створення на базі його структурних підрозділів відкритих акціонерних товариств /або перелік юридично самостійних підприємств, що перетворюються у дочірні підприємства холдингової компанії у разі створення холдингової компанії шляхом об'єднання контрольних пакетів акцій кількох юридично самостійних підприємств;
- проекти установчих документів холдингової компанії і дочірніх підприємств;
- акти оцінки вартості холдингової компанії і дочірніх підприємств;
- проекти планів розміщення акцій холдингової компанії і дочірніх підприємств.

На погодження АМКУ відводився 1 місяць, після закінченню якого державному уповноваженому АМКУ слід було прийняти одне із трьох рішень у формі розпорядження про:

⇒ погодження проектів установчих документів та плану розміщення акцій холдингової компанії;

⇒ відмову в погодженні проектів установчих документів та плану розміщення акцій холдингової компанії з обґрунтуванням прийнятого рішення;

⇒ відмову в погодженні проектів установчих документів та плану розміщення акцій холдингової компанії із зазначенням умов, при виконанні яких таке погодження може бути зроблено.

Розпорядження у п'ятиденний строк після його прийняття надсилалося заявнику. Перегляд рішення державного уповноваженого про відмову в погодженні проектів установчих документів та плану розміщення акцій холдингової компанії здійснюється Антимонопольним комітетом України за клопотанням заявника у порядку розгляду заяви. При цьому саме клопотання про перегляд рішення слід бути подати до АМКУ в місячний термін з дня винесення рішення [56].

У 2006 р. з прийняттям Закону України «Про холдингові компанії в Україні» розпочався другий етап – *етап загального контролю*. Прикінцевими положеннями до Закону було рекомендовано Президентові України скасувати Указ «Про холдингові компанії, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації» і зобов'язано Кабінет Міністрів України та інші органи виконавчої влади привести у відповідність до вимог Закону підзаконні нормативні акти, якими регулюється процес корпоратизації, створення та функціонування державних холдингових компаній. Результатом виконання вимог прикінцевих положень Закону стало формування нової, відмінної від попередньої нормативної бази регулювання процесів корпоратизації, приватизації та створення державних холдингових компаній.

Закон України «Про холдингові компанії в Україні» на відміну від раніше чинного Указу Президента «Про холдингові компанії, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації», не вимагає формування спеціальних процедур погодження з Антимонопольним комітетом України, посилаючись

на вже сформоване конкурентне законодавство, а саме Закон України «Про захист економічної конкуренції», Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (Положення про концентрацію), Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання Кабінетом Міністрів України дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання». Зокрема, у п. 2 ст. 3 Закону України «Про холдингові компанії в Україні» йдеться про те, що у випадках, передбачених законодавством, холдингові компанії створюють за умови попереднього отримання дозволу відповідного органу Антимонопольного комітету України або Кабінету Міністрів України на концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання. При цьому проекти установчих документів холдингових компаній, які утворюються за умови отримання зазначеного дозволу і підлягають погодженню з відповідним органом АМКУ, вже не потребують спеціальної процедури тривалістю в 1 місяць. Дослідження змісту установчих документів відбувається одночасно із розглядом заяви на концентрацію та регулюється Положенням про концентрацію. Рішення про надання дозволу на створення холдингової компанії, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання чи об'єднання суб'єктів господарювання, є водночас і рішенням про погодження установчих документів.

Загальними положеннями господарського та конкурентного права нині регулюється і порядок ліквідації державних холдингових компаній. Так, ліквідація холдингової компанії здійснюється у разі:

⇒ прийняття загальними зборами акціонерів холдингової компанії рішення про її ліквідацію;

⇒ ліквідації всіх корпоративних підприємств холдингової компанії, залишивши у статутному капіталі холдингової компанії холдингового корпоративного пакета акцій (часток, паїв) лише одного корпоративного підприємства;

⇒ скасування відповідним органом Антимонопольного комітету України або Кабінетом Міністрів України дозволу на концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання.

Останнє передбачено ст. 58 Закону України про «Захист економічної конкуренції». Згідно з цією статтею органи Антимонопольного комітету України з власної ініціативи чи за заявами осіб можуть переглянути рішення, прийняті ними у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та у заявах, справах про узгоджені дії, концентрацію у разі:

- якщо істотні обставини не були і не могли бути відомі органам АМКУ, що призвело до прийняття незаконного або необґрунтованого рішення;

- якщо рішення було прийнято на підставі недостовірної інформації, що призвело до прийняття незаконного або необґрунтованого рішення;

- невиконання учасниками узгоджених дій, концентрації вимог і зобов'язань, якими було обумовлене рішення органів АМКУ;

- якщо обставини, на підставі яких було прийняте рішення про надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання, вже не існують;

- наявності інших підстав, передбачених законами України.

Варто зазначити, що на попередньому етапі підстави та порядок ліквідації державних холдингових компаній, як і порядок її утворення, регламентувалися спеціальним нормативно-правовим актом – Положенням про порядок одержання згоди АМКУ на створення холдингових компаній у процесі корпоративізації та приватизації.

На сьогодні також відсутня і автономна процедура підтвердження Антимонопольним комітетом України наявності контрольного пакета акцій. У Законі взагалі немає такого терміна. Натомість використовується термін «холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв)», під яким розуміють пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який

перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства. Вирішальним впливом згідно з Методикою визначення відносин контролю є можливість однієї чи декількох пов'язаних осіб приймати рішення стосовно господарської діяльності іншої особи, які впливають на загальні умови участі суб'єкта господарювання у товарному обороті. Встановлення відносин контролю і вирішального впливу одних компаній на інших у ході визначення складу єдиного суб'єкта господарювання як групи осіб є обов'язковою складовою розгляду заяви про надання дозволу на концентрацію, дозволяючи уникнути ще однієї статті трансакційних витрат часу, коштів, зусиль на встановлення наявності контрольного пакета акцій.

Таким чином, реформування системи контролю за концентрацією у процесі корпоратизації, приватизації та створення державних холдингових компаній обумовило її оптимізацію та спрощення, не знизивши результативності. Усі відмінні контрольні заходи відображено у новій універсальній системі антимонопольного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання, положення якої дозволяють здійснювати ефективний контроль як приватних концентраційних угод, так і концентраційних угод, обумовлених корпоратизацією та приватизацією державного майна.

Питання для самоперевірки

1. Порівняйте між собою приватизаційні та приватні концентраційні угоди. Назвіть схожі та відмітні риси.
2. Хто може бути покупцем об'єктів приватизації? Наскільки обґрунтованими є зміни до складу потенційних покупців об'єктів приватизації, запропоновані Проектом Закону України «Про державну програму приватизації на 2010–2014 роки»?
3. Які способи приватизації Ви знаєте? Проранжуйте їх за мірою впливу на конкурентне середовище.

4. Оцініть доцільність застосування неконкурентних способів приватизації на сучасному етапі розвитку економіки України.
5. Опишіть процедуру конкурсного продажу державного майна.
6. Визначте відмінності у процедурах конкурсного продажу пакетів акцій з/без використання елементів аукціону.
7. Назвіть цілі антимонопольного контролю за реалізацією приватизаційних процесів. Яка з них є домінуючою на сучасному етапі приватизації державного майна?
8. Які механізми антимонопольного контролю за реалізацією приватизаційних процесів дозволяють запобігти перетворенню державної монополії у приватну? Опишіть їх.
9. У чому полягає сутність передприватизаційної підготовки підприємства? Який з етапів приватної концентраційної угоди є найбільш наближеним за своїм змістом до цієї процедури?
10. Перерахуйте етапи приватизаційного конкурсу, на яких здійснюється співпраця АМКУ, державних органів приватизації і підприємств фінансової інфраструктури щодо контролю за концентрацією у процесі приватизації.
11. Опишіть процедуру додаткової перевірки відомостей, зазначених у підтвердних документах учасників приватизації. За яких умов така перевірка здійснюється?
12. Що таке корпоратизація? Визначте її роль у реформуванні відносин власності в економіці України.
13. Поясніть характер взаємозв'язку між процесами корпоратизації, приватизації та створення державних холдингових компаній.
14. Охарактеризуйте етапність розвитку системи контролю за концентрацією у процесі корпоратизації та приватизації. Визначте характерні риси кожного із етапів.
15. Проаналізуйте еволюцію зміни кожної зі складових системи антимонопольного контролю процесів корпоратизації та приватизації.

Тестові завдання

1. *Покупцями об'єктів приватизації можуть бути:*
 1. Відкриті акціонерні товариства, 100 % акцій яких належить приватним особам.
 2. Юридичні особи, частка державної власності у майні яких перевищує 25 %.
 3. Органи державної влади.
 4. Працівники державних органів приватизації.

2. *Конкурентними способами приватизації є:*
 1. Продаж об'єкта приватизації колективу працівників.
 2. Продаж об'єкта приватизації орендареві за умовами договору оренди.
 3. Продаж пакета акцій на конкурсі з продажу пакетів акцій акціонерних товариств.
 4. Постконкурентний продаж.

3. *Управління державним майном на етапі до прийняття рішення про приватизацію здійснюється:*
 1. Державним органом приватизації.
 2. Органом, уповноваженим управляти державним майном.
 3. Антимонопольним комітетом України.
 4. Президентом України.

4. *Комісію з приватизації створює:*
 1. Державний орган приватизації.
 2. Орган, уповноважений управляти державним майном.
 3. Антимонопольний комітет України.
 4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

5. *Документи, які містять свідчення та докази правового статусу і кваліфікаційних характеристик учасника приватизаційного конкурсу, називаються:*
 1. Конкурсною пропозицією.
 2. Конкурсною гарантією.
 3. Підтвердними документами.
 4. Фіксованими умовами конкурсу.

6. Цілями антимонопольного контролю за реалізацією приватизаційних процесів є:

1. Дотримання фіксованих умов конкурсу.
2. Недопущення приватизації суб'єктів природної монополії.
3. Недопущення перетворення державної монополії в приватну.
4. Недопущення придбання об'єктів приватизації юридичними особами, частка державної власності у майні яких перевищує 25 %.

7. У випадку приватизації підприємства-монополіста на загальнодержавному ринку відповідних товарів погодження з АМКУ вимагають:

1. Умови приватизації.
2. Перелік членів комісії з приватизації.
3. Особа уповноваженого управляти державним майном об'єкта приватизації.
4. Усі відповіді правильні.

8. Пропозиції щодо змін та доповнень до Переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації, вимагають погодження з:

1. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.
2. Фондом державного майна України.
3. Антимонопольним комітетом України.
4. Усі відповіді правильні.

9. Виокремлення зі складу підприємства одного або кількох структурних підрозділів з метою створення на їх основі юридичних осіб – самостійних підприємств за умови збереження технологічної єдності виробництва з основної спеціалізації цього підприємства називається

1. Концентрацією.
2. Приватизацією.
3. Корпоратизацією.
4. Реорганізацією.

10. Рішення щодо реорганізації об'єкта приватизації приймає:

1. Державний орган приватизації.
2. Антимонопольний комітет України.
3. Кабінет Міністрів України.
4. Верховна Рада України.

11. Підставою для додаткової перевірки відомостей, зазначених у підтвердних документах учасників приватизаційного конкурсу, не є:

1. Перевищення кількістю акцій на пред'явника розміру найбільшого пакета акцій, яка належить одній особі.
2. Наявність у складі покупців особи, що мала судимість.
3. Участь у конкурсі суб'єкта господарювання, зареєстрованого в офшорній зоні.
4. Відсутність в учасника конкурсу власних коштів для придбання пакета акцій.

12. Перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш ніж 75 % статутного капіталу яких перебуває у державній власності, у відкриті акціонерні товариства називається:

1. Концентрацією.
2. Приватизацією.
3. Корпоратизацією.
4. Диверсифікацією.

13. Еволюція контролю за концентрацією у процесі корпоратизації та приватизації в Україні здійснювалась за:

1. Двома етапами.
2. Трьома етапами.
3. Чотирма етапами.
4. П'ятьма етапами.

14. Яка з наведених нижче процедур не була характерною етапу особливого контролю за концентрацією у процесі корпоратизації та приватизації?

1. Одержання згоди АМКУ на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації.
2. Підтвердження АМКУ наявності контрольного пакета акцій.
3. Погодження з АМКУ проектів установчих документів та планів розміщення акцій холдингових компаній, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації.
4. Правильної відповіді немає.

15. Виконання якої з нижчезазначених умов ініціювало процедуру підтвердження Антимонопольним комітетом України наявності контрольного пакета акцій на етапі особливого контролю за концентрацією у процесі корпоратизації та приватизації?

1. Проведення приватизації з використанням аукціонних процедур
2. Передача до статутного фонду холдингової компанії пакета акцій, меншого за 50 % плюс 1 акція.
3. Участь у конкурсі суб'єкта господарювання, зареєстрованого в офшорній зоні.
4. Відсутність в учасника конкурсу власних коштів для придбання пакета акцій.

Розділ 7. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Міні-лексикон:

- ✓ адвокатування корпоративного захисту
- ✓ активний акціонер
- ✓ акціонерний викуп
- ✓ блінд пул
- ✓ борговий викуп
- ✓ викуп з борговим фінансуванням (LBO)
- ✓ високодохідні (сміттєві) облигації
- ✓ війна довіреностей
- ✓ додаткова емісія акцій
- ✓ дріб'язкові (спекулятивні) акції
- ✓ засоби корпоративного захисту:
 - превентивні;
 - оперативні
- ✓ компенсаційні парашути (золоті парашути або золоте рукостискання)
- ✓ контрнапад (захист Пекмена)
- ✓ корпоративний шантаж (greenmailing)
- ✓ легітимізація діяльності компанії
- ✓ мезонінний кредит
- ✓ Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств
- ✓ модель правового регулювання процесу поглинання:
 - американська;
 - британська
- ✓ отруйні пілюлі
- ✓ поглинання білим лицарем
- ✓ подвійні реєстри
- ✓ публічна кампанія
- ✓ рейдерство:
 - біле, сіре, чорне
- ✓ реструктуризація активів
- ✓ розподіл ради директорів
- ✓ розпродаж активів
- ✓ судове провадження
- ✓ тривожний пакет
- ✓ умова справедливої ціни
- ✓ умова супербільшості

7.1. Сутність, передумови виникнення та форми рейдерства

Рейдерство не є новим явищем в економічній історії. Воно з'явилося на економічній арені разом з акціями, обіг яких дозволяв здійснювати захоплення корпорацій незалежно

від волі їх керівництва. Найбільш відомим прикладом рейдерського захоплення у XVIII ст. є намагання барона де Батца встановити контроль над Французькою Ост-Індійською компанією. Наприкінці XIX ст. рейдерством успішно займався Джон Рокфеллер. Однак найбільшого поширення рейдерство набуло у 80-х роках XX ст., виділившись в окремий вид інвестиційної практики, що передбачала здійснення недружнього поглинання недооціненої ринком компанії, часто шляхом придбання контрольного пакета акцій, з метою підвищення її ринкової вартості та подальшого перепродажу. При цьому спектр заходів з підвищення ринкової вартості компанії був досить широким, коливаючись від заміщення топ-менеджменту поглинутої компанії, зміни маркетингової стратегії, скорочення штату персоналу тощо до припинення діяльності компанії та продажу її активів. Тобто рейдерство у класичному значенні цього терміна виконувало сануючу функцію на ринку корпоративного контролю, оздоровлюючи управління тими компаніями, які мали достатній потенціал для продовження своєї діяльності, та виводячи з ринку неефективні компанії. Діяльність рейдерів у такому випадку забезпечувала максимізацію ефективності використання суспільних ресурсів. Теоретичною основою такої практики можна назвати концепцію ринку корпоративного контролю Г. Манне.

Відмінністю рейдерських захоплень кінця 1980-х років від недружніх поглинань більш раннього періоду є те, що ініціаторами та суб'єктами поглинання були вже не промислові компанії, які намагалися таким чином підвищити власну конкурентоспроможність, а спеціальні фінансові та інвестиційні компанії, що здійснювали угоди з метою отримання прибутку на різниці в цінах купівлі та продажу компанії. Еволюціонували і самі інвестиційні компанії. Якщо у першій половині XX ст. інвестиційні банки спеціалізувалися переважно на розміщенні акцій та боргових цінних паперів, наданні консультаційних послуг, супроводженні концентраційних угод, то тепер вони зайняли й суміжну ринкову нішу, перетворившись на дійсних інвесторів. Навіть

з'явилися інвестиційні компанії, основною метою діяльності яких було здійснення рейдерських операцій. Так, наприклад, один із найвідоміших рейдерів того часу – американець Віктор Познер у 1966 р. придбав здешевілу корпорацію з виробництва сигар – DWG Corporation і перетворив її на інвестиційну холдингову компанію, що стала його основним рейдерським інструментом. Під контролем DWG Corporation у 1970–1980-х роках було зосереджено контрольні пакети National Propane Corporation, Wilson Brothers, Sharon Steel Corporation та ще ряду інших менш відомих американських компаній.

Становленню рейдерства також сприяв розвиток біржової діяльності. Фондові біржі на десятки років стали основним майданчиком реалізації рейдерських атак, які ефективно використовували пробіли в інвестиційному законодавстві та біржові інновації. При цьому чим ширшим ставав спектр доступних рейдерам інструментів встановлення контролю над компанією та цілей реалізації таких угод, тим ширше трактувалося й саме поняття рейдерства. Сьогодні під *рейдерством* розуміють будь-яке недружнє поглинання компанії незалежно від цілей, форм та інструментів його реалізації.

Існує декілька класифікацій форм рейдерства. Спочатку розглянемо класифікацію відповідно до механізму реалізації недружнього поглинання. Згідно з цією ознакою, як правило, виділяють чотири форми рейдерства:

- ⇒ акціонерний викуп;
- ⇒ борговий викуп (або акціонування боргу);
- ⇒ застосування «моделі активного акціонера»;
- ⇒ корпоративний шантаж (greenmailing).

Акціонерний викуп передбачає встановлення контролю над компанією шляхом придбання контрольного пакета її акцій (або переважної більшості активів), що дає рейдеру право на отримання більшості голосів у вищому органі управління. Акціонерний викуп є досить дорогою формою рейдерства. Він вимагає акумуляції значних обсягів ресурсів

для викупу акцій у чинних акціонерів за ринковою ціною або ціною, що перевищує ринкову на величину заохочувальної премії. Для акумуляції ресурсів рейдери активно використовують фінансові ринки, емітуючи боргові та інвестиційні цінні папери та розміщуючи їх серед населення та підприємств (рис. 7.1.1).

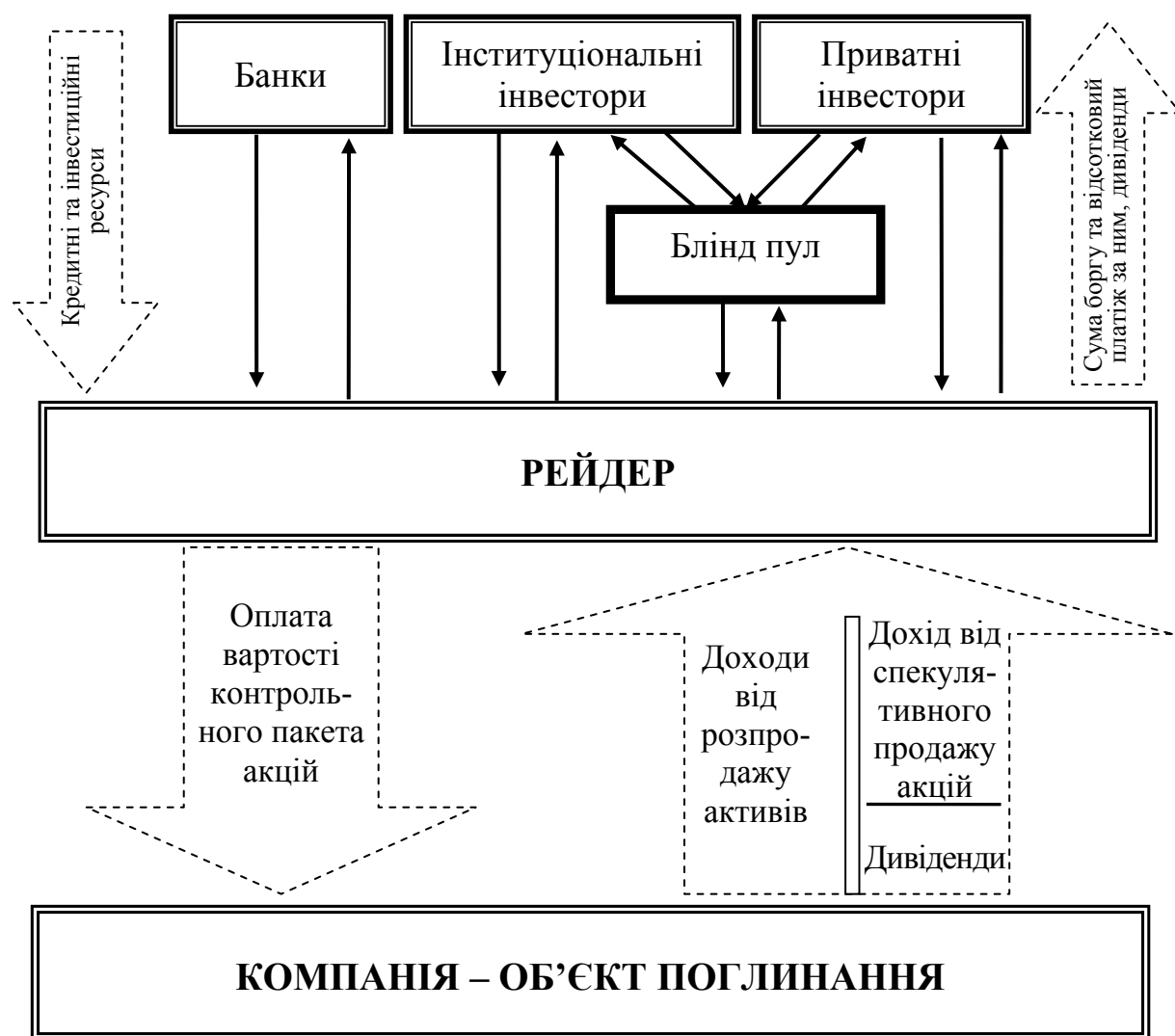


Рис. 7.1.1. Фінансові потоки в моделі акціонерного викупу

У 1970–1980-х, 2002–2007 роках – періодах розквіту цієї форми рейдерства – найбільшою популярністю користувався такий механізм рейдерства, як викуп з борговим фінансуванням

(leveraged buyout – LBO). *Викуп з борговим фінансуванням (LBO)* має місце тоді, коли акціонерний викуп фінансується переважно за рахунок кредитних ресурсів (рис. 7.1.2). Частка залучених таким чином кредитних ресурсів у загальній вартості концентраційної угоди коливається, як правило, від 65 % до 85 % залежно від відсоткових ставок за кредитом, вартості активу, що купується, ринкової позиції компанії-цілі поглинання та її здатності генерувати додатній грошовий потік у розмірі, достатньому для своєчасного повернення кредиту [102, с.12]. Джерела кредитних ресурсів при цьому диверсифікуються з огляду на слабкий кредитний рейтинг таких угод.

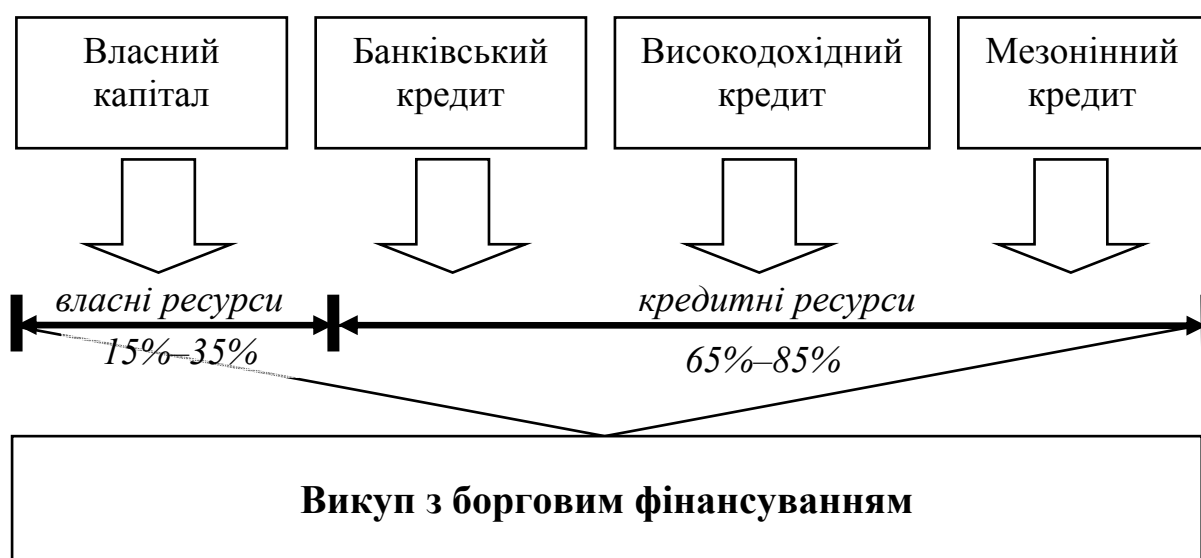


Рис. 7.1.2. Джерела фінансування викупу з борговим фінансуванням (LBO)

Виділяють три джерела кредитних ресурсів для фінансування акціонерного викупу:

1. Банківський кредит;
2. Високодохідний кредит, що залучається рейдером шляхом емісії та розміщення *високодохідних або сміттєвих облигацій* – боргових цінних паперів, які мають завищену норму прибутку (відсотка) та характеризуються високим ступенем ризику;

3. Мезонінний кредит – додаткове джерело фінансування концентраційної угоди, що формується шляхом емісії та розміщення *мезонінних облигацій* – облигацій субординованого боргу із вбудованим опціоном на викуп деякої кількості акцій або облигацій об'єкта поглинання у майбутньому за заздалегідь встановленою ціною. Відсоток по мезонінних облигаціях є вищим за відсоток по смітєвих облигаціях.

Найбільш відомим прикладом викупу з борговим фінансуванням у світовій історії вважається поглинання у 1989 р. RJR Nabisco¹ (одного з найбільших американських виробників кондитерських та тютюнових виробів) інвестиційною компанією Kohlberg Kravis Roberts & Co. Угода супроводжувалася та фінансувалася такими відомими інвестиційним банками, як Morgan Stanley, Goldman Sachs, Salomon Brothers та Merrill Lynch і зрештою була оцінена в рекордну суму – 31,3 млрд дол. США (109 дол. США за 1 акцію при ринковій вартості – 75 дол. США за одну акцію). За мотивами цього поглинання навіть знято фільм – «Варвари біля воріт: падіння RJR Nabisco». Сімнадцять років потому Kohlberg Kravis Roberts & Co спільно з Bain & Co, та Merrill Lynch встановили ще один рекорд щодо вартості викупу з борговим фінансуванням – 33 млрд дол. США – при придбанні Корпорації госпіталів Америки (Hospital Corporation of America (HCA Inc)).

Інвестиційним механізмом залучення коштів для здійснення акціонерного викупу є акумуляція інвестиційних ресурсів у цільових інвестиційних фондах, у тому числі у так званих блінд пулах. *Блінд пул* – це особливий вид інвестиційного фонду (як правило, організований у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю), що характеризується обмеженою прозорістю діяльності, не розголошуючи акціонерам інформації щодо об'єктів та сфер інвестування

¹ Нині Nabisco входить до складу корпорації Kraft Foods Inc.

належних їм коштів¹ [144]. У випадку, коли блінд пул організовує рейдер, він являє собою джерело власного капіталу в структурі акумуляції коштів для LBO. Однак частіше кошти, акумульовані незалежним блінд пулом, використовуються для фінансування LBO як однієї зі складових кредитного фінансування, переважно мезонінного кредиту. Так, наприклад, одним із найбільш відомих організаторів блінд пулів кінця ХХ ст. є Майкл Мілкен (власник інвестиційно-банківської компанії Drexel Burnham Lambert)². За посередництвом утворених ним блінд пулів відбулися поглинання таких відомих компаній, як The Revlon Corporation, Metro-Goldwyn-Mayer, Philips 66 та ін. М. Мілкен створював блінд пули на замовлення окремих рейдерів, чия репутація не дозволяла їм самотійно акумулювати достатню суму коштів для фінансування недружнього поглинання, а потім надавав сформований грошовий капітал у користування рейдеру на засадах кредиту чи участі у капіталі.

Інвестування у блінд пул є надзвичайно ризикованим, вимагаючи аргументації мотивів такої поведінки інвесторів. Серед них:

– високі темпи економічного зростання в країні, які роблять інвесторів менш обачними – позитивні тенденції розвитку економіки є хоча і слабкою, але все ж гарантією того, що інвестовані у середньостатистичне підприємство кошти принесуть прибуток у майбутньому, дозволяючи інвесторам не зважати ні на характер інвестиційної політики відповідного фонду, ні на сфери інвестування, ні на конкретні інвестиційні об'єкти;

¹ Блінд пули, як і рейдерство загалом, не стали новиною для ринку корпоративного контролю кінця ХХ ст. Перші такі пули виникли в Англії близько 300 років тому. Активним формуванням блінд пулів відзначився біржовий бум 1920-х років у США, а період активного розвитку рейдерства – у 1980-х роках.

² Drexel Burnham Lambert у середині 1980-х років створила на замовлення корпоративних рейдерів цілий ряд блінд пулів вартістю від 100 млн до 1,2 млрд дол. США.

– безмежна довіра до рейдера, обумовлена ефективною PR-кампанією, тривалою історією успіху компанії-організатора блінд пулу чи іменем окремого підприємця, що відіграє ключову роль у формуванні блінд-пулу (цей мотив є особливо поширеним при формуванні блінд пулів на пострадянському просторі та в країнах, що розвиваються);

– низька вартість акцій блінд-пулу. Такі акції коштують як правило менше 1 долара (чи 1 євро на території Єврозони) і називаються *дріб'язковими (спекулятивними) акціями (penny stock)*, а отже потенційні втрати у разі невдачі є дуже малими [142].

З огляду на високу норму ризику, характерну дріб'язковим акціям, вони не продаються на великих фондових біржах, обираючи або дрібні майданчики торгівлі цінними паперами, або позабіржові торговельні системи. Винятком є так звані «рожеві листки», які являють собою механізм одноразових торгів акціями (у тому числі дріб'язковими) відповідної компанії на біржі, не вимагаючи її лістингу. Згідно з цим механізмом, компанія, що не відповідає вимогам лістингу на провідних біржах світу, зокрема Нью-йоркській фондовій біржі (NYSE) та Nasdaq, отримує право торгуватися на біржі протягом одного дня. При цьому її котирування друкуються на рожевих листках або на рожевому фоні електронних сторінок для того, щоб біржові гравці могли відрізнити їх від котирувань постійних учасників біржових торгів.

Розглянувши різні засоби акумуляції коштів для фінансування недружнього поглинання, зосередимо увагу і на зворотних грошових потоках. Серед них виділяють: доходи від розпродажу активів, дивіденди, доходи від спекулятивного продажу акцій.

Розпродаж активів являє собою практику продажу окремих активів компанії (насамперед відокремлених підрозділів – філій, представництв, дочірніх компаній) за ринковою ціною або повного розпродажу активів компанії за залишковою вартістю для покриття витрат на концентрацію та отримання додаткового прибутку. Якщо об'єктом поглинання є широко

диверсифікований конгломерат, а відчуженню у ході розпродажу активів підлягають лише технологічно не пов'язані з основним бізнесом виробництва, така практика крім покриття боргів здатна підвищити ефективність діяльності компанії через спеціалізацію та забезпечити додатній дивідендний потік у майбутньому, сформувавши передумови для подальшого продажу компанії на фондовому ринку за ціною, вищою ніж ціна поглинання.

Згідно з концепцією ринку корпоративного контролю Г. Манне саме таке оздоровлення компанії та її подальший спекулятивний перепродаж і є основним видом сануючої діяльності рейдерів. Однак господарська практика знає й численні приклади повного розпродажу активів об'єкта поглинання, у результаті чого поглинене підприємство припиняє своє функціонування. Макроекономічний ефект від такого розпродажу є неоднозначним. З одного боку, розпродаж зупиняє неефективне використання обмежених суспільних ресурсів, що стало причиною рейдерського захоплення та призвело до ситуації, в якій сумарна залишкова вартість окремих активів підприємства є вищою за його ринкову вартість. З іншого боку, існує значний негативний ефект різкого скорочення зайнятості у регіоні (якщо об'єктом поглинання була велика компанія), створення тимчасового дефіциту товарів (у разі неможливості швидкого розширення випуску продукції конкурентами), монополізації ринку тощо, вимагаючи державного втручання в процеси концентрації, їх регламентації та регулювання¹.

В Україні розпродаж активів частіше використовується менеджментом державних або комунальних підприємств з метою виведення привабливих активів із державного підприємства шляхом передачі їх у статутний фонд спільного

¹ Підтвердженням надзвичайної актуальності проблеми повного розпродажу активів та небайдужості до неї як з боку економістів, так і широких мас населення є активне відображення цієї діяльності рейдерів у кінематографі, зокрема, у фільмах «Уолл Стріт» (1987 р., 2010 р.), «Красуня» (1991 р.), «Сім'я напрокат» (1997 р.).

підприємства, створеного за участю приватного інвестора. Подібну схему, наприклад, було реалізовано у ВАТ «Росава», частка державної власності в якому на момент створення спільного підприємства у 1998 р. становила 74%. За результатами ряду відповідних угод інвестор Tapistron LTD заволодів найбільш прибутковими активами ВАТ «Росава» на суму 48,61 млн грн, уникнувши коштовної процедури акціонерного викупу.

Дешевшою за акціонерний викуп формою рейдерства є **борговий викуп або акціонування боргу**. Такий викуп відбувається за двома етапами. На першому етапі рейдер, часто за посередництвом лояльного до нього менеджменту компанії – об'єкта поглинання, накопичує боргові зобов'язання підприємства до досягнення ними критичної величини, у результаті чого виникає загроза банкрутства компанії. На другому етапі рейдер ініціює процедуру рефінансування боргу шляхом його обміну на деяку величну простих голосуючих акцій, здатну забезпечити достатню для встановлення контролю частку голосів у вищому органі управління компанії-об'єкта поглинання. Для цього, як правило, підприємство-боржник здійснює додаткову емісію акцій, розмиваючи частки дійсних акціонерів на користь рейдера.

У разі реалізації боргового викупу рейдеру не потрібно платити премію понад ринкову ціну акцій, з огляду на відсутність конкурентів та неринковий характер угоди. Більше того, капіталізація доведеної до банкрутства компанії зазвичай є дуже низькою порівняно з капіталізацією компанії, акції якої користуються попитом на фондовому ринку, підвищуючись у ціні при кожній загрозі поглинання.

Ще більш дешевою формою рейдерства є **застосування моделі активного акціонера**, що майже не була характерною угодам кінця 1980-х років, проте протягом хвилі 2002–2007 років стала найбільш популярною. *Активний акціонер* – це акціонер, що використовує свої акціонерні права для тиску на менеджмент корпорації з метою зміни стратегії її поведінки, наприклад зміни дивідендної політики,

запровадження енергозберігаючих технологій, дотримання екологічних стандартів, виведення бізнесу з окремих країн, а також з метою встановлення контролю над діяльністю корпорації шляхом входження до ради директорів корпорації, заміщення топ-менеджменту, злиття з іншою компанією, що знаходиться під контролем активного акціонера, тощо [142]. При цьому спектр інструментарію реалізації цієї моделі є надзвичайно широким. Розглянемо декілька найбільш поширених інструментів, таких як:

- війна довіреностей;
- розмивання пакетів акцій шляхом ініціації додаткової емісії;
- публічна кампанія;
- переговори з менеджментом;
- судове провадження,

усвідомлюючи їх взаємопереплетіння у кожному рейдерському захопленні.

Війна довіреностей – це набір заходів, спрямованих на переконання більшості акціонерів компанії голосувати на загальних зборах акціонерів проти менеджменту або забезпечення собі представництва міноритарного блоку акціонерів у раді директорів компанії (наглядовій раді). Таку назву цей інструмент рейдерства здобув завдяки довіреностям на голосування, що акумулюються напередодні зборів акціонерів активним акціонером та дають йому право виступати не лише від свого імені але й від імені цілої групи акціонерів компанії, дозволяючи сформувати пакет акцій (голосів), достатній для винесення на обговорення або навіть прийняття рішення про концентрацію. Війна довіреностей спостерігалася при поглинанні Compaq Computer Corporation транснаціональною корпорацією Hewlett-Packard Company у 2002 р., а також супроводжувала намагання Microsoft Corporation придбати Інтернет корпорацію Yahoo! Inc. у 2008 р. Хоча в останній момент керівництву Yahoo! Inc. і вдалося уникнути поглинання, однак довелося поступитися трьома місцями у раді директорів, одне з яких посів ідеолог

війни довіреностей у цій компанії та один із найбільш відомих рейдерів сьогодення – Карл Ікан. Раніше за його участю відбулася зміна контролю над компаніями Motorola Inc., Blockbuster L.L.C., Mylan Inc.

Ще одним інструментом застосування моделі активного акціонера є *розмивання пакетів акцій шляхом додаткової емісії*, яке передбачає здійснення додаткового випуску акцій компанії у рамках збільшення її статутного капіталу. Акції нової емісії розповсюджуються серед чинних акціонерів компанії та / або пропонуються до відкритого продажу на фондовій біржі залежно від умов емісії, статутних вимог та відповідно до національного законодавства країни, на території якої розміщено емітента. За допомогою цього інструменту було витіснено із числа основних акціонерів і засновників соціальної мережі Facebook Едуардо Саверіна, чия частка в акціонерному капіталі компанії у квітні 2005 р. зменшилася із 34% до 0,03% і була відновлена до величини у 5% тільки у січні 2009 р. в судовому порядку.

Публічна кампанія як інструмент рейдерства являє собою набір публічних акцій, спрямованих на переконання дрібних акціонерів компанії, споживачів, контрагентів тощо у неефективності політики дійсного менеджменту корпорації та схиляння зазначених суспільних груп до вчинення тиску на менеджмент корпорації з метою його усунення від керівництва корпорацією, примушення до зміни стратегії розвитку компанії, злиття з деякою іншою зацікавленою нею компанією тощо. Цей інструмент разом із війною довіреностей активно використовував Карл Ікан при схилянні керівництва Yahoo! Inc. до злиття з Microsoft Corporation. Зокрема, було розгорнуто кампанію обміну відкритими електронними листами між К. Іканом та головою ради директорів Yahoo! Inc. Роєм Бостоком, в яких перший звинувачував керівництво Yahoo! Inc. у неефективному управлінні компанією та відхиленні вдалої пропозиції щодо злиття з боку Microsoft Corporation, що пропонувала 33 дол. США за акцію Yahoo! Inc. при її ціні 19,18 дол. США на дату здійснення пропозиції,

а останній аргументував позицію Yahoo! Inc., базуючись на прогнозах щодо розвитку компанії¹. Прикладом застосування публічної кампанії у вітчизняній практиці рейдерства можна назвати широке висвітлення у засобах масової інформації у 2005 р. корпоративного конфлікту щодо продажу акцій ВАТ «Нікопольський завод феросплавів».

До *переговорів з менеджментом* рейдер вдається тоді, коли акумульованого корпоративного контролю не вистачає для підтримки рішення щодо поглинання компанії шляхом голосування за таке рішення на зборах акціонерів, але достатньо для обмеження ефективної самостійної роботи компанії. Кожна зі сторін протистояння не здатна самостійно й ефективно управляти компанією і змушена вдатися до компромісу. Так, як свідчить приклад рейдерського захоплення світового Інтернет-гіганта Yahoo! Inc., у результаті проведених переговорів за участю керівництва Yahoo! Inc. та членів команди К. Ікана досягнуто компромісу, про який вже йшлося вище: відмова від злиття з Microsoft Corporation коштувала керівництву інтернет-компанії трьох місць у раді директорів, одне з яких посів сам К. Ікан, друге – Ф. Біонді (підприємець із найближчого оточення К. Ікана), третє – Дж. Чеппел (особа, афілійована до Microsoft Corporation) [160].

Останнім із наведених вище у переліку інструментів щодо встановлення контролю над компанією – об'єктом поглинання з використанням моделі активного акціонера є *судове провадження*. Цей інструмент передбачає подання до суду позову щодо порушення компанією – об'єктом поглинання законодавства (господарського, цивільного, конкурентного тощо). Участь у судовому провадженні неодмінно погіршує ринкову капіталізацію фірми, знецінюючи акції компанії – об'єкта поглинання, вона вимагає витрат ресурсів на юридичне супроводження провадження, а в разі призначення судом запобіжних заходів у вигляді арешту рахунків чи майна компанії здатна паралізувати діяльність компанії

¹ Текст двох перших листів із циклу цього листування наведено у творчому завданні до цього розділу.

та спричинити суттєві збитки, що зроблять її легкою мішенню для рейдера.

Остання із наведених вище форм рейдерства – корпоративний шантаж (greenmailing). **Корпоративний шантаж (greenmailing)** – це практика рейдерства, що полягає у придбанні достатньої кількості акцій компанії для формування загрози її недружнього поглинання та змушення сплачувати премію понад ринковий рівень ціни акцій за зворотний викуп відповідного пакета акцій з метою запобігання поглинанню та за зобов'язання потенційного поглинача не здійснювати нових намагань поглинути компанію протягом певного періоду часу. Застосовуючи корпоративний шантаж, рейдер швидше, ніж за умов використання будь-якої іншої форми рейдерства і з більшою мірою ймовірності отримує спекулятивний дохід. Адже у такому разі він не ризикує постраждати від зниження основних фондових індексів чи помилитися з оцінкою потенційних синергій компанії. Одним із найбільш відомих прикладів корпоративного шантажу у світовій історії є справа за участю рейдерської компанії Saul Steinberg та мультимедійної компанії Walt Disney C^o у 1984 р. За повернення 11 %-го пакета своїх акцій Walt Disney C^o заплатили 297,4 млн дол. США. При цьому премія понад ринкову вартість становила майже 40 млн дол. США. Ще 28 млн дол. США Walt Disney C^o коштувало зобов'язання Saul Steinberg не вдаватися до поглинання мультимедійної компанії протягом наступних 10 років [144].

Крім класифікації форм рейдерства за механізмом реалізації недружнього поглинання, широкого розповсюдження набула класифікація за ступенем легальності трансакції. Відповідно до цієї класифікації виділяють три типи рейдерства:

⇒ **біле рейдерство**, що характеризується використанням виключно правових механізмів встановлення контролю над підприємством-ціллю (наприклад, придбання акцій, отримання заставного бізнесу внаслідок несплати кредиту тощо);

⇒ **чорне рейдерство**, що характеризується застосуванням нелегітимних методів встановлення контролю над

підприємством з порушенням норм кримінального законодавства. В арсеналі чорних рейдерів знаходяться оперування фальшивими печатками і підписами, озброєні захоплення підприємств та незаконне вилучення документації, підкуп судів, прокуратури та інших органів державної влади з метою їх сприяння встановленню контролю над цільовим бізнесом;

⇒ *сіре рейдерство*, що характеризується застосуванням напівлегальних методів встановлення контролю над підприємством. У ході таких рейдерських захоплень легальні процедури встановлення контролю доповнюються порушенням окремих цивільно-правових норм чи норм господарського законодавства. Сприятливим середовищем для розвитку сірого рейдерства є невизначеність правового середовища, різноманітні юридичні колізії, що являють собою підставу для протилежних судових рішень.

7.2. Особливості реалізації рейдерських захоплень в Україні

Реалізація рейдерських захоплень в Україні має цілий ряд особливостей, нехарактерних рейдерству у розвинених країнах світу. Ці особливості найлегше помітити при порівняльному аналізі визначення рейдерства. Іноземні словники тлумачать поняття «рейдерство» як вид інвестиційної практики, що передбачає здійснення недружнього поглинання компанії з метою подальшого спекулятивного перепродажу. Вітчизняні ж дослідники рейдерства, а також посадові особи визначають рейдерство інакше. Так, у матеріалах комітетських слухань, організованих Комітетом Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності спільно з Міжвідомчою комісією з питань протидії протиправному поглинанню й захопленню підприємств 17 вересня 2007 р., рейдерство визначається як недружнє захоплення чужого майна на користь іншої особи, яке в кожному випадку відбувається з порушенням норм законодавства. Існує також

інший погляд, згідно з яким під рейдерством розуміють загальну назву ланцюжка операцій, що за допомогою прогалін у законодавстві дозволяє отримати у володіння певний капітал. Деякі визначення акцентують увагу на використанні адміністративного ресурсу державної влади при здійсненні недружніх поглинань, що не є характерним рейдерським захопленням у розвинених країнах, де влада корпорацій зазвичай є сильнішою за державну. Таким чином, узагальнюючи ці та інші визначення рейдерства, що існують у вітчизняній економічній та юридичній науці, а також у господарській практиці, варто виділити три характерні риси, що відрізняють вітчизняні рейдерські угоди:

- ⇒ переважання сірих та чорних форм рейдерства при майже повній відсутності прикладів білого рейдерства;
- ⇒ активне використання прогалін у вітчизняному законодавстві для встановлення контролю над об'єктом поглинання;
- ⇒ активне застосування адміністративного ресурсу державної влади (судової, виконавчої тощо) при здійсненні рейдерських захоплень.

Передумови зазначених особливостей рейдерства закладено в економічній історії України. Серед них:

- ✓ сертифікатна приватизація об'єктів державної власності, а також приватизація з використанням механізму оренди з викупом, що обумовила високодисперсну структуру власності на цілому ряді вітчизняних підприємств;
- ✓ обумовлена порівняно нетривалою історією ринкового господарювання недосконалість чинної нормативно-правової бази, що має регулювати правовідносини на ринку корпоративного контролю України, а також відсутність дієвого правозастосовного інструментарію;
- ✓ низький рівень правової культури населення та правовий нігілізм суб'єктів господарювання і органів державної влади, спричинений відсутністю традицій

- правового урегулювання корпоративних конфліктів та зазначеними вище прогалинами у регуляторній базі;
- ✓ поширеність тіньової економіки в Україні, у тому числі такої її складової, як «фіктивна економіка», що включає в себе хабарництво, приписки, спекулятивні угоди й інші види шахрайства, пов'язані з одержанням і передачею грошей;
 - ✓ експансія з-за кордону спеціальних корпоративних технологій рейдерства, що напередодні руйнування СРСР та формування найперших засад організації національної економіки набули надзвичайного поширення у розвинених країнах світу, тощо [65, с. 129–131].

З огляду на наведені передумови розглянемо еволюцію рейдерства в Україні, виділивши її чотири основні етапи:

I етап: 1995–1998 рр.;

II етап: 1999–2001 рр.;

III етап: 2002–2008 рр.;

IV етап: 2009 – й понині.

Перший етап (1995–1998 рр.), що стартував після закінчення першої хвилі приватизації – приватизації з використанням механізму оренди з викупом, характеризувався переважним використанням такої форми рейдерства, як акціонерний викуп. Приватизовані трудовими колективами заводи, фабрики та інші потенційно конкурентоспроможні підприємства стали основними об'єктами рейдерства на цьому етапі. Акції підприємств скуповувалися зацікавленими особами у рядових співробітників за низькими цінами. При цьому слід відзначити, що таке рейдерство відбувалося виключно у правовому полі. Потреби у застосуванні інструментарію чорного рейдерства не було, так як збанкрутілі у результаті системної трансформаційної кризи підприємства не могли виплачувати своїм співробітникам не тільки дивідендів за акціями, але часто навіть і заробітної плати. Працівники з легкістю продавали свої «нічого не варті» акції за невелику грошову винагороду рейдерам або керівництву підприємства, яке, відчувши загрозу втрати контролю над

підприємством, саме вдавалося до акціонерного викупу. Така активізація ринку корпоративного контролю у середині 1990-х років забезпечила первинну консолідацію капіталу в країні та вичерпала можливості подальшого розвитку описаної форми рейдерства. У кращих випадках викуплені таким чином підприємства продовжили своє функціонування під контролем нових власників, у гірших – їх активи було розпродано, а привабливі земельні ділянки, на яких розміщувалось підприємство, передано в комерційну оренду.

З початком *другого етапу (1999–2001 рр.)* рейдерські атаки стали менш активними. Використання досвіду попередньої хвилі рейдерських захоплень стало неможливим у зв'язку з проведеною консолідацією власності у країні. Фондовий ринок ще був занадто слабкий для його активного використання у схемі рейдерського захоплення, а коштів на придбання консолідованих пакетів акцій з премією за поглинання у вітчизняних підприємців було замало, у тому числі й з огляду на фінансову кризу 1998 року. Все це обумовило активізацію іншої форми рейдерства – боргового викупу. Прострочені борги підприємства скуповувались у дрібних кредиторів за низькими цінами, консолідувались і пред'являлися до одночасної виплати, формуючи загрозу банкрутства підприємства. Далі ситуація, як правило, розвивалася за одним із двох сценаріїв залежно від позиції менеджменту щодо поглинання.

За наявності підтримки рейдерського захоплення з боку менеджменту, а часто і за сприяння у накопиченні кредиторської заборгованості, що стала джерелом рейдерської атаки, менеджментом підприємства лобіювалося рішення щодо збільшення статутного фонду акціонерного товариства – об'єкта поглинання та конвертації накопиченого боргу в акції нової емісії. Цей механізм рейдерства знаходився на межі білого та сірого рейдерства (залежно від методів акумуляції боргу) і забезпечував перехід права власності та господарського управління від старих власників до рейдера.

Інший сценарій передбачав включення підприємства у процедуру банкрутства та призначення судом арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора), підконтрольного рейдеру. Такий арбітражний керуючий, здобувши оперативний контроль над підприємством та діючи в інтересах рейдера, часто передавав усі привабливі активи підприємства зацікавленим особам або ініціював аналогічну попередньому сценарію конвертацію боргів у акції підприємства.

Особливим механізмом боргового викупу, що сформувався у черговій законодавчій прогалині, стала ст. 52 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Згідно з цією статтею у разі, якщо громадянин-підприємець – боржник або керівні органи боржника – юридичної особи відсутні за її місцезнаходженням, або у разі ненадання боржником протягом року до органів державної податкової служби згідно із законодавством податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності, а також за наявності інших ознак, що свідчать про відсутність підприємницької діяльності боржника, заява про порушення справи про банкрутство відсутнього боржника може бути подана кредитором незалежно від розміру його вимог до боржника та строку виконання зобов'язань. При цьому Господарський суд у двотижневий строк з дня винесення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство відсутнього боржника виносить постанову про визнання відсутнього боржника банкрутом, відкриває ліквідаційну процедуру і призначає ліквідатором ініціюючого кредитора за згодою останнього. Дієвість цієї статті як засобу банкрутства підприємства – об'єкта рейдерської атаки та встановлення контролю кредитора над його активами у статусі ліквідатора обумовлена тим, що юридична адреса та реальне місце знаходження великої кількості вітчизняних підприємств не збігаються. Невідповідність цих двох адрес дозволяє рейдеру заявити про відсутність боржника і ініціювати процедуру банкрутства навіть за незначною сумою боргу, набагато

нижчою за 300 мінімальних заробітних плат, передбаченою законом. Крім того, судові повістки, повідомлення та відповідні процесуальні документи, що надсилаються за юридичною адресою, вказаною в ЄДРПОУ, у такому разі не надходять до підприємства, обмежуючи його можливість зупинити процедуру банкрутства та ліквідації підприємства.

Наступною хвилею активізації боргових викупів (за межами другого етапу) став 2009 рік, коли послаблені кризою підприємства зіткнулися з проблемою власної неплатоспроможності. Того року мало місце понад 50 рейдерських атак, в яких використовувався інструментарій боргового викупу. Серед них захоплення ВАТ «Південний радіозавод» (Дніпропетровська обл., м. Жовті води), ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка» (м. Харків), ВАТ «Ізюмський тепловозремонтний завод» (Харківська обл., м. Ізюм) та ін.

Ще однією особливістю рейдерських захоплень другого етапу стало використання механізму спільних підприємств. Цей механізм передбачав створення спільного підприємства за участю рейдера (фізичної або юридичної особи, як правило, афілійованої до керівництва державного підприємства) та компанії – об'єкта рейдерської атаки, контрольний пакет акцій якої знаходився у власності держави. Внеском до статутного фонду такого підприємства з боку державної компанії зазвичай ставали його найпривабливіші активи, а з боку рейдера – гроші та немайнові активи. Подальша співпраця державного та спільного підприємств будувалася таким чином, що усі основні контракти передавалися на виконання до спільного підприємства, тоді як в рамках державного підприємства накопичувалася безнадійна кредиторська заборгованість. Зрештою, колись ефективно і конкурентоспроможне державне підприємство перетворювалося на збитковий актив, тоді як спільне підприємство, сформоване на його базі процвітало під контролем нових власників. Такий механізм рейдерства використовувався у ВАТ «Росава».

Третій етап (2002–2008 рр.), що збігся з періодом економічного зростання в Україні, відзначився небувалою активізацією рейдерських захоплень підприємств, активними учасниками яких стали провідні фінансово-промислові групи країни. За рейтингом Центру досліджень корпоративних відносин найбільш активними рейдерами цього етапу названо фінансово-промислову групу «Приват» (100% опитаних експертів), групу «Фінанси і кредит» (54,6%), консорціум «Альфа-Груп» (45,5%), «System Capital Management» (36,4%), групу «Укрсиб» (27,3%) та ін.

На цьому етапі найбільшого поширення набуло застосування моделі активного акціонера. Переважна більшість рейдерських захоплень починалася із придбання рейдером незначної частки акцій підприємства-цілі та ініціації на цій підставі корпоративних змін. Тут застосовувалися майже всі з описаних вище інструментів моделі. Відмінність їх застосування полягала у фактичній відсутності прикладів білого рейдерства, невід'ємності проявів шахрайства, численних порушеннях господарського, цивільного, кримінального законодавства у ході рейдерських атак.

Так, наприклад, *війна довіреностей* по-українськи, крім переконання акціонерів компанії голосувати на загальних зборах акціонерів проти менеджменту або забезпечення собі представництва міноритарного блоку акціонерів у раді директорів компанії у випадку вітчизняних рейдерських атак періоду 2002–2008 років включала в себе й блокування приміщень, в яких заплановано проведення зборів акціонерів, недопущення до участі у зборах акціонерів окремих як міноритарних, так і мажоритарних акціонерів на необґрунтованих підставах, ведення подвійних реєстрів, збройне захоплення приміщень тощо. Наприклад, у ході рейдерського захоплення ВАТ «Кременчуцький сталеливарний завод» у 2006 р. було застосовано такі із наведених вище інструментів, як: скликання позачергових загальних зборів акціонерів не за місцезнаходженням ВАТ «Кременчуцький сталеливарний завод» у м. Кременчуці, а в м. Дніпропетровську без дотримання

процедури скликання загальних зборів, без відома правління та наглядової ради ВАТ, а також поштове розсилання довіреностей на голосування на загальних зборах акціонерів з проханням підписати їх та вислати зворотним листом на адресу реєстратора. Подвійні реєстри використовувались у рейдерських атаках на ВАТ «Дніпроенерго», ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», ЗАТ «Одесакондитер» та ін. Наприкінці 2008 р. в Україні існувало 38 підприємств з подвійними реєстрами. Два роки потому кількість таких підприємств зменшилася вдвічі і станом на кінець 2010 р. становила 19 компаній.

Іншим інструментом застосування «моделі активного акціонера», популярність якого обумовлювалася незавершеними процесами приватизації в Україні, стало *розмивання пакетів акцій шляхом додаткової емісії*. Спочатку ініціатори рейдерського захоплення купували міноритарний пакет акцій державного підприємства, потім акумулювали довіреності на голосування на загальних зборах акціонерів або здобували підтримку менеджменту відповідної державної компанії, формуючи частку голосів, достатню для підтримки рішення щодо додаткової емісії акцій. Потім через обмеженість ресурсів державного бюджету України, складність та тривалість процедури виділення коштів для придбання акцій додаткової емісії або корумпованість окремих органів державної влади чи корпоративного менеджменту держава як мажоритарний акціонер відмовлялася від внесення коштів за акції додаткової емісії, а отже її частка в акціонерному капіталі зменшувалася, тоді як частка активного акціонера збільшувалася, перетворюючись з міноритарної на мажоритарну та змінюючи контроль над підприємством. Серед прикладів такої приватизації можна назвати придбання НАСК «Оранта», Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату, корпоративний конфлікт між ІК «Concorde Capital» та ВАТ «Запоріжсталь». Розмивання пакетів акцій шляхом додаткової емісії як інструмент рейдерства є ефективною як у державному секторі економіки (у ході приватизаційних та постприватизаційних угод), так і в приватному.

Публічна кампанія теж мала місце в рейдерських захопленнях цього періоду, базуючись, на відміну від іноземних аналогів, на поширенні недостовірної інформації про об'єкт-поглинання. Яскравим прикладом застосування такого інструменту рейдерства є агресивна інформаційна атака на один із найбільших українських банків – Промінвестбанк, що відбувалося восени 2008 р. Метою цієї інформаційної атаки було переконання вкладників банку у його неплатоспроможності. Така інформація не відповідала дійсності, проте ніякої відповідальності її розповсюджувачі не понесли, а в банку виникла проблема щодо масового термінового відкликання коштів вкладниками. Зрештою вартість активів банку різко знизилася, що дозволило Зовнішекономбанку Росії встановити контроль над Промінвестбанком, придбавши 93,84% акцій банку за заниженою ціною.

До *переговорів з менеджментом* та компромісного вирішення корпоративного конфлікту як прояву рейдерства теж вдавалися у той час вітчизняні підприємці. Часто цей інструмент був допоміжним і завершальним при здійсненні рейдерської атаки: або мировою угодою у справі про банкрутство, або договором купівлі-продажу контрольного пакета акцій. В окремих випадках, коли рейдер і менеджмент підприємства об'єднувалися у боротьбі проти його акціонерів, атака знову набувала сірого, а іноді й відверто чорного забарвлення, контрастуючи з аналогічними переговорами у розвинених країнах світу.

Одним із найбільш популярних інструментів моделі активного акціонера, який використовують вітчизняні рейдери, є *судове провадження*. Так, за два з половиною роки рейдерської атаки ВАТ «Квазар» було залучено до 120 судових справ. Рейдерська атака ЗАТ «Сармат» на ЗАТ «Оболонь» у 2002 р. містила судовий позов про невідповідність вимогам законодавства окремих пунктів статуту ЗАТ «Оболонь». У випадку поглинання ЗАТ «Імтокс» – виробника унікальних металоконструкцій – фігурують позовні заяви міноритарного акціонера (0,03% акцій статутного капіталу), який був

акціонером лише два дні – на момент звернення до суду про виплату 170 000 грн дивідендів та повернення йому слюсарного верстата, який нібито він передав підприємству за усним договором. Метою таких позовів є прийняття судом рішення про забезпечення позову, в тому числі шляхом накладення арешту на майно, рахунки чи акції підприємства, що паралізує його роботу, знижує ринкову вартість та дає рейдерам час на переконання міноритарних акціонерів відмовитися від належних їм акцій. Як правило, судових рішень у вітчизняних справах про рейдерські захоплення є декілька і вони суперечать одне одному, втягуючи підприємство у тривалу судову тяганину, що супроводжується ритмічною зміною керівництва підприємства (відповідно до чинного на момент вторгнення на територію підприємства рішення суду) у супроводі збройних формувань. Така динаміка зміни влади на підприємстві та витрати на судові супроводження справ послаблює його та призводить до програшу у боротьбі з рейдером.

Новий *четвертий етап* еволюції рейдерства стартував у 2009 р. з набранням чинності Закону України «Про акціонерні товариства» [7]. Цей закон посилює відповідальність наглядової ради акціонерного товариства та інших органів управління товариством, чітко розмежовуючи їх функції. Він регламентує порядок скликання та проведення зборів акціонерів, що неодноразово ставав наріжним каменем корпоративних конфліктів, причиною судових позовів та прямим інструментом захоплення підприємства на попередньому етапі, а також містить ряд інших вимог, що ускладнюють застосування інструментарію попереднього етапу в сучасних рейдерських захопленнях. З прийняттям цього закону вдалося закрити лише окремі прогалини вітчизняного законодавства, та і правозастосовча практика все ще залишається недосконалою в Україні.

Посилення відповідальності суддів за неправомірні рішення (з 38 внесених у 2010 р. подань на звільнення суддів за порушення присяги 12 стосувалися суддів, задіяних

у рейдерських атаках) обмежило деякою мірою можливості застосування судового ресурсу у ході здійснення рейдерських захоплень, перенісши епіцентр рейдерської підтримки до інших органів влади. На цьому етапі рейдери активно використовують наявний у них адміністративний ресурс для переслідування підприємства-цілі поглинання з боку різних контролюючих органів. Аналогічний етап російське рейдерство пройшло у другій половині 2000-х років. Тоді активно застосовувалась формула обміну бізнесу на припинення кримінального переслідування за реальними чи вигаданими фактами порушення податкових, митних, природоохоронних правил тощо.

Ще однією характерною ознакою сучасного етапу еволюції рейдерства є його безликість. На попередньому етапі рейдерами переважно були провідні фінансово-промислові групи країни, що полювали на не менш імениті компанії. Нині, залучені до світових товарних і фінансових ринків, вітчизняні ФПГ слідкують за своєю репутацією, розпорошивши енергію рейдерства між окремими формально незалежними фізичними та юридичними особами-рейдерами, що користуються їх фінансовою та політичною підтримкою у ході недружнього поглинання малих і середніх підприємств, система економічного, юридичного та фізичного захисту на яких є слабкою, приваблюючи потенційних рейдерів.

Завершуючи аналіз еволюції рейдерства в Україні, слід окремо виділити ще одну форму рейдерства, характерну майже всім етапам еволюції – **зловживання у ході приватизації** підприємств державної форми власності. Ці зловживання можуть виявлятися у:

- обмеженні участі окремих підприємств у приватизаційному конкурсі;
- фіктивній участі підставних підприємств у приватизаційному конкурсі, що свідомо пропонували ціну, нижчу за ціну рейдера, імітуючи конкуренцію;
- використанні інституту стратегічного інвестора;
- формуванні особливих умов приватизації.

Найбільш яскравим прикладом застосування цієї форми рейдерства є первісна приватизація Криворіжсталі у 2004 р., коли Індійсько-Британській LNM Group спільно з американською US Steel та російській ВАТ «Северсталь» разом з найбільшою у світі корпорацією «Arcelor» було відмовлено в участі у приватизаційному конкурсі на підставі їх невідповідності основній умові конкурсу, згідно з якою покупець повинен був відповідати вимогам стратегічного інвестора, виробляючи до мільйона тонн коксу в Україні.

Таким чином, підсумовуючи все викладене вище, слід зазначити, що українське рейдерство на відміну від іноземного не стало засобом економічної оптимізації, являючи собою насамперед інструмент перерозподілу власності у країні. Якщо у розвинених країнах світу об'єктом рейдерських атак стають, як правило, знецінені об'єкти, що потребують реструктуризації, то в Україні – це переважно ефективно діючі підприємства зі значним потенціалом конкурентоспроможності. А це в свою чергу стимулює появу таких негативних економічних ефектів, як:

- дестабілізація роботи вітчизняних підприємств;
- переорієнтація підприємницького середовища на реалізацію короткострокових проектів;
- зростання трансакційних витрат та інвестицій у безпеку підприємства;
- неоптимальна структура капіталу в національній економіці;
- руйнація трудових колективів та збільшення кількості соціальних конфліктів;
- формування несприятливого підприємницького клімату та міжнародного іміджу країни.

7.3. Державна політика протидії рейдерству

Аналізуючи світовий досвід регулювання процесу поглинання, слід виділити два різні підходи, втілені у двох до певної міри протилежних моделях регулювання: британській

та американській. *Британська модель* передбачає закріплення на законодавчому рівні *правила нейтралітету*, якого повинен дотримуватися менеджмент корпорації у випадку виникнення загрози її недружнього поглинання. Згідно з цим правилом менеджменту корпорації слід утримуватися від будь-яких захисних дій до ухвалення загальними зборами акціонерів плану заходів щодо протидії поглинанню. Отже, отримавши пропозицію про поглинання, менеджмент зобов'язаний у стислі строки довести її до відома акціонерів та скликати загальні збори. Звичайно керівництво (виконавчий орган та рада директорів) мають право і широкі можливості довести до відома акціонерів своє негативне ставлення до пропозиції та запропонувати план заходів щодо протидії поглинанню (які неминуче супроводжуються значними витратами та погіршенням структури активів корпорації), однак реалізація цього плану цілком залежатиме від рішення загальних зборів акціонерів. Таким чином, можна свідчити про апріорі позитивне ставлення держави до недружніх поглинань в країні, що відбуваються у Сполученому Королівстві дуже рідко і виключно у правовому полі. Вважається, що такі поглинання сприяють швидкому та ефективному перерозподілу виробничих та фінансових ресурсів із мінімальними втратами на користь більш ефективних менеджерів. Загроза втратити роботу внаслідок недружнього поглинання забезпечує потужну мотивацію для менеджерів працювати чесно та ефективно на користь акціонерів. Незадовільні результати діяльності корпорації, відсутність дивідендів, нехтування інтересами акціонерів означає, що така корпорація стане легкою здобиччю для поглинача, а її акціонери із готовністю продадуть свої акції, тоді як менеджерам та директорам доведеться шукати нову роботу. Механізм поглинання розглядається тут як один із найпотужніших рушіїв британської економіки.

Американська модель правового регулювання процесу поглинання є більш складною і великою мірою базується на ефективній та авторитетній судовій системі. В її основу покладено припущення, що розосереджені акціонери корпорації

не володіють повною інформацією про стан та перспективи розвитку корпорації і не зможуть прийняти кваліфіковане рішення щодо продажу акцій та отримати від поглинаючої корпорації належну ціну за свої акції. Представником інтересів всіх акціонерів у переговорах із поглиначем повинна бути рада директорів, яка має широкі повноваження щодо блокування скуповування акцій поглинаючою корпорацією та вжиття інших захисних дій. Специфікою американської моделі є те, що акціонери можуть переобрати раду директорів, але не можуть рішенням загальних зборів скасувати ухвалені радою директорів заходи щодо протидії поглинанню, ухвалення яких входять до виключної компетенції ради директорів. Якщо акціонери вважатимуть, що рада директорів зловживає заходами щодо протидії поглинанню, загальні збори акціонерів можуть переобрати раду директорів і паралельно звернутися до суду із позовом проти членів ради директорів з вимогою компенсувати всім акціонерам шкоду, заподіяну директорами (різниця між ціною акцій на ринку та ціною, встановленою тендерною пропозицією), якщо буде доведено, що дії директорів з протидії поглинанню не відповідають «найкращим інтересам акціонерів та корпорації в цілому» [64, с.88].

Аналіз тексту Закону «Про акціонерні товариства» дозволяє зробити висновок про те, що **національна модель контролю за поглинаннями** побудована більшою мірою на основі британської моделі. Зокрема, частиною 2 статті 64 встановлюється, що «товариство, значний пакет акцій якого придбавається, не має права вживати заходів з метою перешкоджання такому придбанню». Однак не слід забувати про те, що білому рейдерству в Сполученому Королівстві вітчизняна практика господарювання протиставляє переважно сірі та чорні схеми рейдерства, засновані на законодавчих прогалинах та нормативних колізіях. Отже, в Україні роль держави у протидії недружнім поглинанням повинна бути більш вагомим, ніж та, що передбачена вихідною (британською) моделлю регулювання.

В Україні у 2007 р. створено Міжвідомчу комісію з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств як постійний дорадчий орган Кабінету Міністрів України. Комісія діє у складі віце-прем'єр-міністра України (голова Комісії), першого заступника міністра внутрішніх справ України (перший заступник голови Комісії), міністра економічного розвитку і торгівлі України (заступник голови Комісії), представника Секретаріату Кабінету Міністрів України (секретар Комісії), заступника міністра юстиції України, голови державної виконавчої служби України, заступника міністра фінансів України, заступника голови Державного агентства України з управління державними корпоративними правами та майном, голови Державної фінансової інспекції України, голови Антимонопольного комітету України, голови Фонду державного майна України, голови Державної митної служби України, голови Державної служби фінансового моніторингу, голови Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, голови Державного агентства земельних ресурсів України, голови Національного агентства з питань державної служби України, заступника голови Служби безпеки України, заступника голови державної податкової служби України, заступника Генерального прокурора України (за згодою), голови Вищої ради юстиції (за згодою), голови Ради суддів України (за згодою), голови Комітету Верховної Ради України з питань правосуддя (за згодою), голови Комітету Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності (за згодою), голови Комітету Верховної Ради України з питань боротьби з організованою злочинністю і корупцією (за згодою), народних депутатів України (за згодою). Така структура Міжвідомчої комісії має забезпечити швидку та ефективну координацію дій усіх органів влади щодо збору інформації про недружнє поглинання, аналізу його легітимності та ефективної протидії протиправному встановленню контролю над підприємством у тих формах, яких потребує конкретне захоплення, а також ліквідації виявлених у ході дослідження

практики рейдерських атак нормативно-правових та виконавчих прогалин. Тобто дійсними суб'єктами контролю за рейдерським захопленнями в Україні є окремі органи державної влади, такі як Міністерство внутрішніх справ України, Державна виконавча служба, Державна податкова адміністрація та інші органи, керівники яких входять до складу Комісії. Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств виконує три основні функції:

- ⇒ нормотворчу;
- ⇒ координаційну;
- ⇒ суспільно-інформативну (рис. 7.3.1).

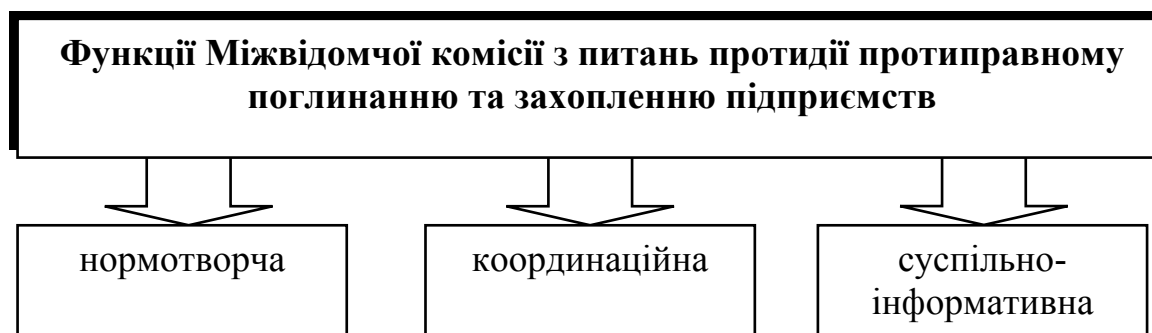


Рис. 7.3.1. Функції Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств

У рамках реалізації **нормотворчої функції** Комісія на основі аналізу інформації про факти поглинання та захоплення підприємств розробляє і подає Кабінету Міністрів України рекомендації та пропозиції щодо внесення змін до чинного законодавства з метою протидії протиправним захопленням підприємств, мінімізації кількості та глибини прогалин у нормативно-правовому полі, в яких формуються передумови для реалізації сірих і чорних рейдерських схем [23].

Так, діючи з 2007 р. Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств долучилася до розробки проекту Закону України «Про акціонерні товариства», прийняття якого у вересні 2008 р.,

стало поворотним пунктом еволюції рейдерства в Україні. Цілий ряд положень цього закону (як прийнятих у 2008 р., так і змінених протягом наступних років) спрямовано на протидію протиправним поглинанням. Зокрема, статтею 35 Закону чітко регламентовано порядок оголошення та проведення загальних зборів акціонерів. На третьому етапі еволюції рейдерства в Україні саме обмеження участі деяких акціонерів у загальних зборах або через недоведення до них інформації про проведення зборів, або шляхом їх недопуску на збори було одним із основних інструментів рейдерів. Нині закон чітко визначає, що письмове повідомлення про проведення загальних зборів та їх порядок денний надсилається акціонерам персонально особою, яка скликає загальні збори у строк не пізніше ніж за 30 днів до дати їх проведення. У той самий термін відбувається публікація в офіційному друкованому органі повідомлення про проведення загальних зборів. Публічне акціонерне товариство додатково надсилає повідомлення про проведення загальних зборів та їх порядок денний фондовій біржі, на якій це товариство пройшло процедуру лістингу, а також розміщує його на власній вебсторінці у мережі Інтернет. Крім того, чітко регламентується зміст такого повідомлення. Воно повинно містити:

- повне найменування та місцезнаходження товариства;
- дату, час та місце (із зазначенням номера кімнати, офісу або залу, куди мають прибути акціонери) проведення загальних зборів;
- час початку і закінчення реєстрації акціонерів для участі у загальних зборах;
- дату складення переліку акціонерів, які мають право на участь у загальних зборах;
- перелік питань, що виносяться на голосування;
- порядок ознайомлення акціонерів з матеріалами до загальних зборів.

Крім того, закон визначає, що загальні збори акціонерів проводяться на території України, у межах населеного пункту

за місцезнаходженням товариства, крім випадків, коли на день скликання загальних зборів 100% акцій товариства володіють іноземці, особи без громадянства, іноземні юридичні особи, а також міжнародні організації [7, ст. 35]. Останнє обмежує використання рейдерських схем, на кшталт використаної при поглинанні ВАТ «Кременчуцький сталеливарний завод» у 2006 р.

Важливим кроком з протидії рейдерству стало також закріплення у компетенції наглядової ради акціонерного товариства прийняття рішення про обрання (заміну) реєстратора власників іменних цінних паперів товариства або депозитарія цінних паперів. Подібний крок дозволяє мінімізувати ризик формування подвійних реєстрів, що широко використовувалися рейдерами у 2000-х роках [7, ст. 52].

Зобов'язання особи, що має намір придбати акції, забезпечивши собі 10 і більше відсотків простих акцій товариства, не пізніше ніж за 30 днів до дати придбання відповідного пакета акцій подати товариству письмове повідомлення про свій намір та оприлюднити його є ще однією перемогою над темними формами рейдерства, здатною перевести процес недружнього поглинання у правове русло.

За ініціативи Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств розроблено та прийнято у листопаді 2009 р. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств». Цим законом визначено, наприклад, що «справи у спорах щодо обліку прав на цінні папери розглядаються господарським судом за місцезнаходженням емітента». Подібне уточнення до Господарського процесуального кодексу України внесло деяку ясність у процедуру оскарження дій реєстраторів цінних паперів, дозволивши уникнути суперечливих рішень різних судів із зазначеного питання.

Ще один законопроект з аналогічною попередньому назвою, розроблений за участю членів Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню

підприємств, передбачає додаткові зміни до Господарського процесуального кодексу України, конкретизуючи яким саме господарським судом будуть вирішуватися вже не тільки справи щодо обліку прав на цінні папери, але й будь-які інші спори між суб'єктом господарювання – юридичною особою та його учасниками (засновниками, акціонерами, членами), у тому числі учасником, який вибув, а також між учасниками (засновниками, акціонерами, членами) суб'єкта господарювання – юридичної особи, що пов'язані зі створенням, діяльністю, управлінням та припиненням діяльності цього суб'єкта господарювання – юридичної особи.

Крім того, зазначений законопроект передбачає встановлення кримінальної відповідальності за підроблення документів, які подаються для проведення державної реєстрації юридичної особи, захоплення будівель, споруд чи інших об'єктів підприємств, установ, організацій, отримання фіктивних прав на майно підприємств, установ, організацій тощо.

Таким чином, нормотворча діяльність Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств є активною і достатньо ефективною, втіленою у нових нормативно-правових актах, що усувають прогалини вітчизняного законодавства у частині встановлення контролю над вітчизняними активами.

Координаційна функція Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств реалізується двома шляхами. Перший – передбачає *аналіз звернень* окремих суб'єктів господарювання, громадських організацій чи органів державної влади щодо встановлення ознак протиправного поглинання чи захоплення підприємств і акумуляції зусиль ряду органів державної влади на протидії незаконним проявам рейдерства. На адресу Комісії надходить у середньому 30–35 звернень щомісяця. Ці звернення досліджуються членами Комісії із залученням фахівців органів, що ними представлені. Результати проведеного дослідження виносяться на обговорення на засіданнях Комісії, які проводяться за рішенням голови Комісії, але не

рідше ніж один раз на три місяці. Рішення Комісії є обов'язковими до розгляду органами державної влади. І хоча вони й не є імперативними, такі рішення все ж дозволяють вказати окремим органам державної влади чи суб'єктам господарювання на порушення законодавства у ході недружнього поглинання, окреслити шляхи їх уникнення, а також скоординувати дії органів державної влади щодо протидії незаконним проявам рейдерства [23].

Інший шлях протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств полягає у *розробці комплексу заходів* щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Він є системним, здійснюючи вплив не тільки на конкретних суб'єктів господарювання у рамках конкретних концентраційних угод, але й усуваючи прогалини регуляторної системи так, як в рамках нормотворчої функції усувалися законодавчі прогалини. Наприклад, планом заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 червня 2010 р. № 1199-р, передбачено:

- ведення обліку акцій акціонерних товариств, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50%, визначеним Кабінетом Міністрів України державним банком, який має ліцензію на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів;
- розробка та затвердження Концепції системи електронного документообігу між усіма учасниками депозитарної системи (емітентами та депозитаріями, реєстраторами та номінальними утримувачами, депозитаріями та зберігачами, депозитаріями-кореспондентами, біржами, розрахунковими банками) з використанням шифрування даних та електронного цифрового підпису;
- проведення аналізу відомостей про підприємства, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, займають монопольне становище на відповідному ринку, та підприємства, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 25%, і в разі виявлення ознак їх протиправного

поглинання чи захоплення, фіктивного доведення до банкрутства або тривалих корпоративних конфліктів подання відповідної інформації:

- ✓ Фондові державного майна України – для формування списку підприємств щодо яких виявлено ознаки протиправного поглинання та захоплення, фіктивного доведення до банкрутства, тривалих корпоративних конфліктів;
- ✓ Міністерству юстиції України – для формування списку суддів, які притягнуті до відповідальності за прийняття з порушенням вимог законодавства рішень, що сприяли протиправному поглинанню та захопленню підприємств;
- ✓ Міністерству внутрішніх справ України – для формування списку підприємств, що надають послуги, пов'язані з охороною державної та іншої власності, і послуги з охорони громадян та інших юридичних осіб, причетних до протиправного поглинання та захоплення підприємств;
- ✓ Генеральній прокуратурі України – для організації перевірок стану дотримання законодавства державними службовцями, дії яких сприяли протиправному поглинанню та захопленню підприємств;
- ✓ Кабінетові Міністрів України – для координації роботи міністерств, інших органів виконавчої влади [24].

Суспільно-інформативна функція Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств полягає в інформуванні громадськості про зростання небезпеки недружніх поглинань, сценаріїв та конкретних прикладів їх здійснення, а також засобів протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Остання складова суспільно-інформативної діяльності комісії, відома ще під назвою *адвокатування корпоративного захисту*, є одним із найбільш важливих напрямів роботи комісії, озброюючи суб'єктів господарювання конкретним інструментарієм боротьби з рейдерами.

Загалом усі засоби корпоративного захисту можна поділити на дві групи: превентивні та оперативні залежно від того, на якій стадії реалізації недружньої концентраційної угоди вони застосовуються (рис. 7.3.2).

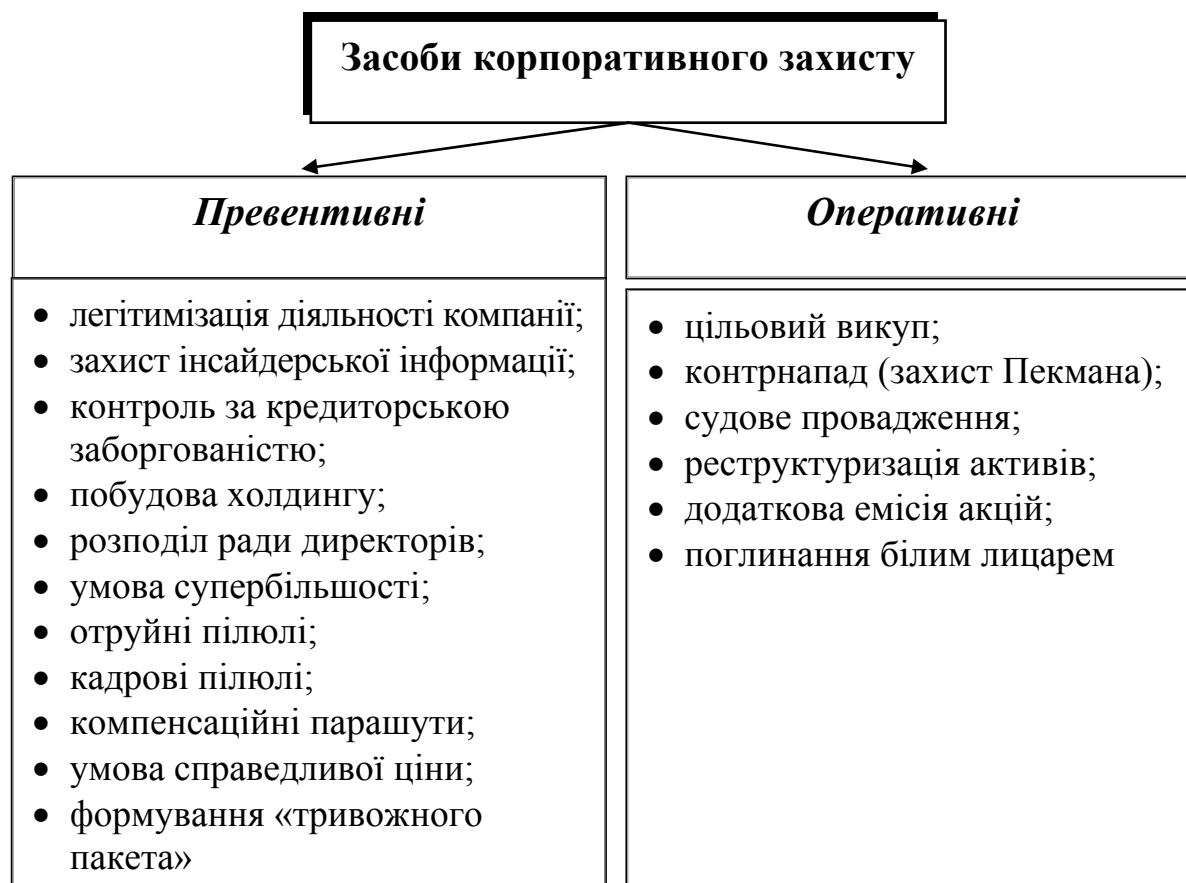


Рис. 7.3.2. Засоби корпоративного захисту

Завданням превентивних засобів корпоративного захисту є зниження зацікавленості рейдера у придбанні того чи іншого підприємства. Розглянемо їх детально.

Легітимізація діяльності компанії передбачає максимальне приведення у відповідність до чинного законодавства усіх видів діяльності та документів компанії. Чим більше в її діяльності юридичних невідповідностей, тим легше поглинути компанію з використанням інститутів судового або виконавчого провадження. Наприклад, недотримання податкового законодавства компанією робить її вразливою для

атаки з використанням ресурсів Державної податкової служби, а непрозорі схеми купівлі-продажу компанії можуть бути використані для встановлення контролю над компанією попередніми власниками у судовому порядку шляхом оскарження неправомірних положень договору. Тому з метою усунення підстав для рейдерського захоплення компанії слід привести у відповідність до чинного законодавства усі свої дії та їх юридичне оформлення, звернувши особливу увагу на процеси:

- створення або придбання компанії (у тому числі приватизації);
- проведення додаткової емісії акцій;
- прийняття рішень органами управління товариства;
- укладання угод з акціями та значних правочинів¹;
- звільнення працівників (насамперед менеджменту) [100, с. 28].

Компанія, що придбаває вже існуючий бізнес, повинна перевірити його на наявність історичних ризиків. Вони можуть виявитися у порушеннях корпоративного, податкового, договірної та інших законодавств та стати інструментом недружнього поглинання компанії. Щоб виявити та усунути історичні ризики на етапі придбання компанії, слід проводити незалежний юридичний, податковий та фінансовий аудит (дью ділідженс).

Захист інсайдерської інформації. Оскільки кожне рейдерське захоплення починається зі збору інформації про компанію-об'єкт поглинання, то належний захист інсайдерської інформації здатний запобігти як формуванню стимулів до поглинання, так і самому поглинанню. Як правило, рейдером збирається інформація про власників / менеджерів компанії з метою формування підстав для подальшого шантажу або

¹ Значний правочин – правочин (крім правочину з розміщення товариством власних акцій), учинений акціонерним товариством, якщо ринкова вартість майна (робіт, послуг), що є його предметом, становить 10 і більше відсотків вартості активів товариства, за даними останньої річної фінансової звітності.

ділова інформація – з метою пошуку вразливих з юридичної точки зору місць функціонування компанії. Якщо доступ до такої інформації ускладнено, наприклад прийняттям на підприємстві положення про комерційну таємницю, то інформаційно обмежений і не здатний приймати адекватні дійсній ситуації на підприємстві рішення рейдер відмовиться від поглинання [100, с. 36–49].

Контроль за кредиторською заборгованістю є важливою складовою антирейдерського пакета заходів з огляду на поширеність боргового викупу як форми рейдерства в Україні у посткризовий період. Таким чином, слід з максимальною обережністю ставитися до вибору контрагентів та кредиторів, вдаючись до співробітництва лише з тими, хто має належну репутацію у бізнес-колах. Також слід уважно аналізувати положення договорів, що укладаються. Окремі договірні положення заздалегідь можуть свідчити про формування передумов для боргового викупу. Серед них: договірні підвідомчість спорів маловідомим третейським судам, широкі можливості дочасної вимоги виконання договірних зобов'язань тощо. Крім того, слід намагатися уникати появи простроченої кредиторської заборгованості, своєчасно реструктуруючи борги з метою уникнути позову до суду та подальшого банкрутства компанії зі зміною контролюю над нею.

Побудова холдингу передбачає реструктуризацію бізнесу таким чином, щоб управлінська, виробнича та торговельна діяльність здійснювалася різними компаніями, підконтрольними власнику бізнесу. При цьому холдинговій компанії – номінальному власнику основних активів бізнесу не слід здійснювати господарську діяльність. Ця компанія передає активи у користування (оренду, лізинг) виробничій компанії. Виробнича компанія продає виготовлену продукцію торговельній компанії, яка в свою чергу продає готову продукцію третім особам. Така структура забезпечує захист активів, знижуючи ризики виникнення неконтрольованої кредиторської заборгованості, судових спорів і можливої втрати активів, а в разі запровадження перехресного володіння акціями також мінімізує ризик акціонерного викупу.

Крім того, такий засіб корпоративного захисту може бути посилено введенням до холдингу компанії, створеної в офшорній юрисдикції. Це активізує одразу декілька захисних елементів: по-перше, рейдеру важче отримати інформацію про безпосередніх власників такої компанії, по-друге, бізнес у такому разі стає об'єктом міжнародного захисту.

Розподіл ради директорів (наглядової ради) передбачає внесення до статуту підприємства – ймовірної цілі поглинання – пункту щодо розподілу ради директорів (наглядової ради) на декілька рівних частин, члени кожної з яких переобираються окремо, один раз на декілька років. Таким чином, рейдер позбавляється можливості негайного встановлення контролю над підприємством-ціллю. Такий захист використовувався у справі недружнього поглинання Airgas Inc. компанією Air Products and Chemicals Inc. у 2010–2011 рр. Оскільки компанія Airgas Inc. заздалегідь встановила правило розподілу ради директорів (а саме рада директорів згідно з американською моделлю приймає рішення щодо прийняття або відхилення тендерної пропозиції), то, незважаючи на перемогу Air Products and Chemicals Inc. у першому турі голосування та проведення до складу ради директорів трьох представників поглинача, рейдеру довелося відмовитися від своєї майже шестимільярдної тендерної пропозиції, зіткнувшись з вимогою очікувати 18 місяців для встановлення контролю над компанією та зважаючи на невизначеність результату наступного туру війни довіреностей [132].

Розподіл ради директорів є досить популярним засобом корпоративного захисту в США. Сьогодні 142 компанії зі списку S&P 500¹ користуються ним [132]. Застосування такого інструменту корпоративного захисту є корисним і вітчизняним корпораціям. Незважаючи на те, що вітчизняна модель контролю за поглинаннями побудована на інших

¹ S&P 500 – фондовий індекс, до кошику якого включено 500 акціонерних компаній США, що мають найбільшу капіталізацію. Список належить компанії Standard & Poor's і нею ж складається. Вперше був розрахований 4 березня 1957 р.

засадах і рішення про продаж пакета акцій приймають самі акціонери, цей захисний інструмент є дуже актуальним. Адже акціонерні викупи як засіб встановлення контролю над підприємством-ціллю нині самостійно майже не використовуються. Частіше він стосується лише міноритарного пакета акцій, а далі використовуються механізми моделі «активного акціонера», для ефективного застосування яких важливим є введення представників рейдера до складу наглядової ради або правління акціонерного товариства. Саме тут ефективним обмежувачем активності і прагнення рейдера до захоплення може виявитися розподіл ради директорів (наглядової ради, правління тощо).

Умова супербільшості передбачає встановлення статутом підприємства-цілі високого відсоткового бар'єра акціонерного (пайового) контролю, необхідного для погодження концентрації [102, с. 249]. Більшість українських акціонерних товариств вже мають подібне обмеження у своїх статутах у вигляді вимоги прийняття подібних рішень кваліфікованою більшістю, що становить $\frac{3}{4}$ голосуючих акцій на загальних зборах акціонерів. Згідно зі ст. 33 та 42 Закону України «Про акціонерні товариства» внесення змін до статуту товариства (як необхідний крок при його реорганізації шляхом злиття), а також рішення про виділення та припинення товариства вимагають погодження $\frac{3}{4}$ голосів акціонерів. Ефективність такого засобу корпоративного захисту суттєво зменшується при здійсненні, наприклад, акціонерного викупу, що не потребує ухвалення рішення зборами акціонерів, тоді як для прийняття рішення про зміну складу наглядової ради достатньо простої більшості зареєстрованих до участі у зборах акціонерів.

Умова справедливої ціни передбачає внесення до статуту підприємства пункту, яким би обумовлювався викуп усіх акцій за однією ціною [102, с. 250]. Як правило, рейдер готовий платити високу премію понад ринкову ціну за купівлю необхідного йому для встановлення контролю (ініціативного,

блокуючого чи контрольного) пакета акцій. Купівля ж акцій у решти акціонерів не є для рейдера пріоритетною і, як правило, здійснюється за значно нижчою ціною, у тому числі й з огляду на відсутність конкуренції. В умовах недостатньої розвиненості фінансової інфраструктури, низької популярності портфельного інвестування та слабкого захисту прав міноритарних акціонерів в Україні єдиним реальним покупцем рештки акцій є мажоритарний власник підприємства. Встановлення умови справедливої ціни у статуті підприємства дозволить уникнути дискримінації міноритарних акціонерів у разі реалізації недружнього поглинання та запобігти йому в іншому разі, підвищивши суттєво вартість поглинання, як це було у випадку тендерної пропозиції італійського Banca Intesa АКБ «Укрсоцбанк» у 2006 р.

Законом України «Про акціонерні товариства» передбачено деякі загальні правила щодо викупу решти акцій в акціонерів. Зокрема, ст. 65 Закону передбачено, що особа (особи, що діють спільно), яка внаслідок придбання акцій товариства з урахуванням кількості акцій, які належать їй та її афілійованим особам, стала власником контрольного пакета акцій товариства, протягом 20 днів з дати придбання зобов'язана запропонувати всім акціонерам придбати у них прості акції товариства, крім випадків придбання контрольного пакета акцій у процесі приватизації. При цьому ціна придбання акцій не може бути меншою за ринкову ціну. Така законодавча гарантія формує мінімальний захист для міноритарних акціонерів, однак не здатна відмовити потенційного рейдера від недружнього поглинання, так як ринкова вартість решти акцій суттєво зменшиться зі зниженням попиту. Тому протидія рейдерству потребує посилення законодавчої ініціативи додатковим пунктом статуту з вимогою умови справедливої ціни [7. ст. 65].

Отруйні пілюлі є видом корпоративного захисту, який передбачає емісію підприємством-ціллю та розміщення серед своїх акціонерів прав на викуп або продаж цінних паперів

підприємства за умови настання певної події, наприклад, недружнього поглинання. Усі отруйні пілюлі можна розподілити на дві групи:

- ✓ *отруйні акції*, що являють собою привілейовані акції (чи інші цінні папери компанії), які за настання певної події (наприклад, недружнього поглинання) конвертуються у прості голосуючі акції, отримуючи право суперголосу;
- ✓ *отруйні путти* – опціони пут¹ на боргові інструменти корпорації-цілі, розподілені між її акціонерами. Такі путти емітуються підприємством у великому обсязі, гарантуючи своїм власникам дострокове погашення боргу за завищеною ціною (вищою за ринкову) у випадку недружнього поглинання компанії. У США отруйні путти відомі під назвою «макаронний захист», відображаючи аналогію: борги підприємства у такому разі збільшуються, як макарони у воді, роблячи поглинання компанії коштовним і не вигідним рейдеру [144].

При цьому слід розуміти, що кожна з отруйних пілюль може бути використана як для захисту компанії, опинившись у руках противників поглинання, так і як інструмент рейдерства – опинившись в руках поглиначів чи їх прихильників. Наприклад, отруйні путти можуть стати джерелом накопичення боргу та подальшого боргового викупу компанії у випадку їх акумуляції рейдером. Отруйні акції, отримані рейдером, дадуть йому право суперголосу, скориставшись яким, він встановить контроль над компанією. Для протидії останньому окремі компанії одночасно з випуском отруйних пілюль встановлюють, наприклад, обмеження на конвертацію цінних паперів у прості голосуючі акції. Для цього у статуті компанії прописується положення про заборону конвертації

¹ Опціон пут являє собою контракт, що дає право своєму власнику (без жодних зобов'язань) продати цінні папери, які покладено в основу опціону за певною ціною протягом визначеного періоду часу (за настання відповідної події).

будь-яких цінних паперів у голосуючі акції товариства у випадку, коли власник конвертованих цінних паперів володіє або володітиме у результаті конвертації більш ніж 10% голосів у вищому органі управління. Така стратегія має назву «*пастки для омарів*», передбачаючи для компанії захист від зворотної дії її отруйних пілюль.

Нині і отруйні пілюлі, і механізми самозахисту від них втрачають свою популярність. Якщо ще у 2004 р. 266 компаній зі списку S&P 500 використовували цей засіб корпоративного захисту, то у 2010 р. таких компаній вже налічувалося тільки 65 (рис. 7.3.3). Така динаміка пов'язана з поступовою втратою популярності акціонерним викупом як методом встановлення контролю над компанією (саме проти нього, як правило, направлені отруйні пілюлі) та його заміщенням дешевшими механізмами моделі активного акціонера. При цьому активні акціонери часто володіють достатньою корпоративною владою для протидії введенню та підтримки виведення зі статуту компанії положень про запровадження отруйних пілюль, які заважатимуть реалізації такими акціонерами рейдерських захоплень у майбутньому.

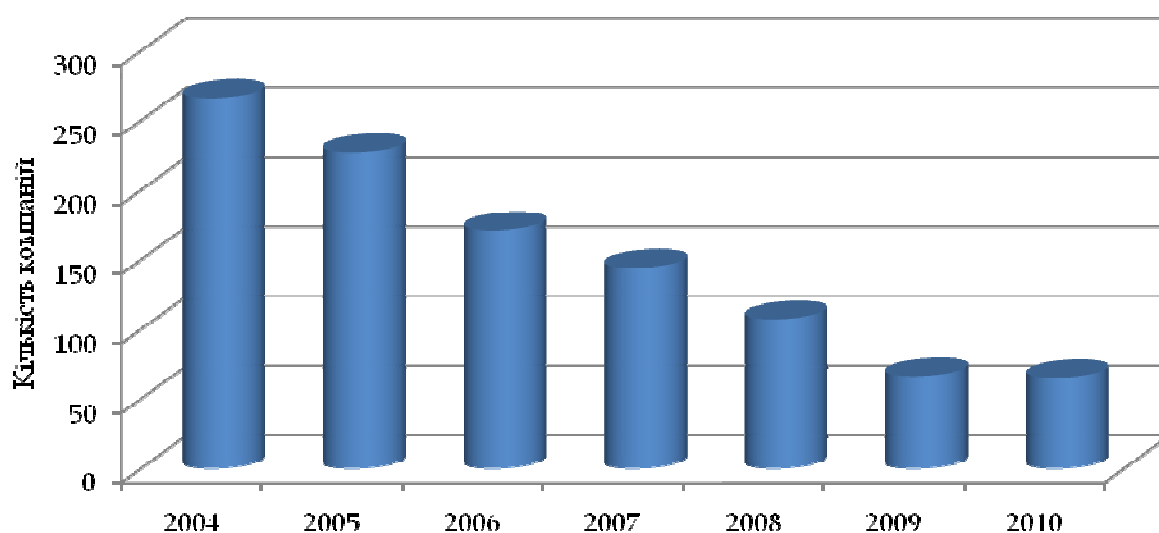


Рис. 7.3.3. Динаміка застосування отруйних пілюль провідними американськими корпораціями (S&P 500) [132]

Наступним засобом корпоративного захисту, здатним поставити питання про доцільність поглинання є *кадрові пілюлі*. Їх дія виявляється у домовленості про звільнення топ-менеджменту та провідних фахівців компанії у разі виникнення загрози її рейдерського захоплення. Прикладом дії цієї пілюлі є масове звільнення у 2005 р. топ-менеджменту банку «Аваль» у результаті концентраційної угоди за участю цього банку та австрійського Raiffeisen International Bank – Holding AG. Угода була дружньою, однак за її результатами майже весь топ-менеджмент поглинутого банку звільнився, послідувавши за попередніми власниками банку, й забрав із собою VIP-клієнтів. Це знизило реальну вартість придбаного активу. Таким чином, якщо компанія-ціль поглинання заявить про наявність такої домовленості, її реальна вартість суттєво знизиться, зробивши недоцільною коштовну рейдерську атаку.

Компенсаційні парашути (золоті парашути або золоте рукостискання) – це умови, включені до контрактів менеджменту, відповідно до яких звільнення менеджера у результаті недружнього поглинання передбачає виплату йому значного грошового відшкодування [142]. Метою цього засобу протидії недружньому поглинанню є підвищення вартості концентраційної угоди, що знижує її ефективність і привабливість для рейдера.

Останнім із превентивних засобів корпоративного захисту є *формування «тривожного пакета»* – мінімального пакета основних корпоративних документів компанії, достатнього для звернення до правоохоронних органів чи органів суду в разі реалізації рейдерського захоплення (у тому числі і силового). До такого пакета повинні входити:

- завірені копії установчих та реєстраційних документів (статут з усіма змінами до нього, протоколи загальних зборів акціонерів, накази про призначення директора, головного бухгалтера тощо);
- зразки почерку та підпису акціонерів і засновників, керівника і головного бухгалтера;
- зразок відтиску печатки підприємства;

- завірена копія реєстру акціонерів;
- завірені копії свідоцтв про право власності на об'єкти нерухомості, а також довідка про ринкову вартість компанії;
- пояснення акціонерів (учасників), що після останніх планових зборів акціонерів вони не брали участі у будь-яких інших зборах акціонерів (учасників), не видавали довіреностей на участь від їх імені інших осіб у зборах акціонерів, не були повідомлені про проведення таких зборів акціонерів, ніяких документів про відчуження акцій (часток) не підписували.

Тривожний пакет повинен зберігатися у недоступному для рейдера місці, а його вміст постійно оновлятися згідно зі змінами, що відбуваються на підприємстві.

Оперативні засоби корпоративного захисту застосовуються на етапі після виявлення намірів рейдера щодо поглинання. До них належать такі:

Цільовий викуп являє собою викуп підприємством-ціллю поглинання своїх акцій у тримачів великих пакетів, особливо портфельних інвесторів, з метою обмеження можливості рейдера щодо акумуляції необхідного пакета акцій та встановлення контролю над підприємством. Подібна захисна стратегія свого часу була вдало використана при поглинанні групою «Систем Кепітел Менеджмент» ММК ім. Ілліча. Сконцентрувавши під своїм контролем не більше 7% акцій ММК, групі «Систем Кепітал Менеджмент» довелося відмовитися від концентрації на наступні понад 5 років. Лише у 2010 р. Р. Ахметов та В. Бойко дійшли згоди щодо продажу Маріупольського металургійного комбінату, однак вже на дружніх засадах.

Контрнапад або захист Пекмена як засіб корпоративного захисту передбачає здійснення зустрічної тендерної пропозиції власникам підприємства-рейдера [144]. Назва походить від популярної у 1980-х роках японської відеогри Ras-Man, головний герой якої, з'ївши спеціальні «гранули

могутності», отримував здатність до поглинання своїх переслідувачів-привидів, що гналися за ним коридорами лабіринту. Однак застосування цього механізму корпоративного захисту є обмеженим. Цілями для недружнього поглинання, як правило, стають ослаблені нераціональною поведінкою менеджменту, боргами тощо компанії, яким не під силу фінансування зустрічної тендерної пропозиції. Так було, наприклад, у 2009 р. при поглинанні транснаціональною корпорацією Kraft Foods корпорації Cadbury Inc. Більш вдалим прикладом застосування цієї захисної стратегії стало об'єднання Porsche та Volkswagen Group. У відповідь на тендерну пропозицію Volkswagen Group Porsche вдалося поступово придбати контрольний пакет акцій значно більшої за розмірами Volkswagen Group. Пізніше того ж року угоду між компаніями було оголошено як злиття, за результатами якого у кожного з партнерів залишається автономний статус.

Судове провадження – ще один, досить популярний засіб корпоративного захисту. Він передбачає подання судового позову до підприємства-рейдера щодо порушення ним антимонопольного, корпоративного або будь-якого іншого законодавства. Цей засіб, наприклад, ефективно використано у справі «Сармат» / «Оболонь» щодо неправомірного викупу 11,5% акцій останньої. Зокрема ЗАТ «Оболонь» подало позов про порушення антимонопольного законодавства України, згідно з яким ЗАТ «Сармат» повинне було попередньо отримати дозвіл Антимонопольного комітету України на придбання такого пакета акцій, що передбачено статтями 22 та 24 Закону України «Про захист економічної конкуренції», а також корпоративного законодавства, згідно з яким першочергове право на викуп акцій мають члени ЗАТ, а в разі наявності у статуті пункту про виключне право щодо придбання акцій компанії лише акціонерами (що мало місце у статуті ЗАТ «Оболонь») – тільки акціонери ЗАТ. Таке провадження дозволило ЗАТ «Оболонь» виграти час, а згодом і всю справу, за результатами якої скуповування акцій

інвестиційною компанією «Кермет-Інвест» на користь ЗАТ «Сармат» у 2002 р. було визнано незаконним.

Реструктуризація активів. Суть цього засобу протидії недружньому поглинанню полягає у придбанні (або продажі) підприємством-ціллю активів, які не є (або є) об'єктом інтересів рейдера. У першому випадку об'єкт стає дорожчим, а його привабливість для рейдера зменшується з огляду на погіршення якісної структури активу, втрату спеціалізації тощо. У другому випадку об'єкт втрачає свою привабливість для рейдера з огляду на втрату його ключових активів. У світовій практиці для ідентифікації таких активів використовується термін «скарби корони». Як найбільш цінні скарби нації, що акумулювалися у королівській скарбниці, так і найбільш привабливі активи компанії є основною ціллю поглинання. Втрата цих скарбів, їх виведення у дочірню чи незалежну але дружню компанію робить поглинання нерациональним.

Крайнім випадком реструктуризації активів, відомим під назвою «*політики випаленої землі*» або «*самогубних пілюль*», є поведінка компанії-об'єкта поглинання, що передбачає повне руйнування компанії напередодні її переходу під контроль рейдера. Така поведінка керівництва компанії вже не є засобом корпоративного захисту, оскільки призводить до гірших за поглинання наслідків для компанії та її акціонерів [142]. Однак для самого менеджменту, якому вдалося вивести усі активи у підконтрольні йому структури, така модель корпоративного захисту може бути привабливою, хоча й перетворюється таким чином із засобу корпоративного захисту на інструмент рейдерства, межа між якими завжди залишається тонкою.

Додаткова емісія акцій, як зазначено вище, є механізмом рейдерства. Проте додаткова емісія також може бути використана і як засіб корпоративного захисту, дозволяючи розмити частку рейдера у статутному капіталі підприємства-цілі та відповідно позбавити його контролю над підприємством. Таким чином у 2005 р. вдалося зупинити рейдерську атаку на ВАТ «Азот» (м. Черкаси).

Поглинання білим лицарем передбачає поглинання підприємства-цілі сторонньою, дружньою її менеджменту компанією, об'єднання з якою є компромісним варіантом між самостійною діяльністю, що стала неможливою з огляду на слабкість позицій компанії-цілі та відповідно загрозу її поглинання, і поглинанням незацікавленим у подальшому ефективному функціонуванні компанії рейдером – чорним лицарем. Чорними лицарями часто називають рейдерів, схильних до розпродажу активів після поглинання.

Основною складністю реалізації цієї стратегії корпоративного захисту є обрання білого лицаря. Невдалий вибір компанії може призвести до гірших наслідків, ніж недружнє поглинання. Адже при реалізації класичних рейдерських схем акціонери мають змогу максимізувати вигоду, наприклад, шляхом отримання чималої премії понад ринкову ціну акцій, тоді як поглинання білим лицарем передбачає меншу віддачу для акціонерів на етапі концентрації з надією на подальшу співпрацю. Якщо ж обраний білий лицар після придбання компанії об'єднається з представниками рейдера або сам розпочне неузгоджені дії щодо використання активів поглинутої компанії, то і її акціонери, і її менеджмент опиняться у скрутному становищі, не отримавши належного відшкодування за втрату контролю над компанією. Описана стратегія перевтілення білого лицаря в рейдера відома під назвою *стратегії леді Макбет* за аналогією із сюжетом відомої Шекспірівської трагедії, в якій хитрий і жорстокий план леді Макбет щодо вбивства короля Шотландії базується на здатності жінки увійти в довіру до короля, прикидаючись благородною і добродісною [144].

Самостійне застосування окремих наведених вище засобів корпоративного захисту майже не зустрічається ні у світовій, ні у вітчизняній практиці. З метою свого захисту компанії використовують, як правило, різні їх комбінації. І саме вдале комбінування цих захисних стратегій у кожному окремому випадку часто виявляється спроможним захистити компанію від недружного поглинання. Саме тому обізнаність

вітчизняних підприємців з усім описаним вище інструментарієм корпоративного захисту, а також проблемами його застосування у сучасному правовому полі дозволить обмежити кількість рейдерських захоплень в Україні та підвищити ефективність господарської діяльності вітчизняних компаній.

Нині Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств у рамках виконання своєї суспільно-інформативної функції:

- ⇒ надає консультації окремим учасникам корпоративних конфліктів щодо перспектив застосування інструментарію корпоративного захисту;
- ⇒ організовує проведення конференцій, семінарів, нарад з питань протидії протиправному поглинанню підприємств;
- ⇒ запроваджує різноманітні навчальні програми, метою яких є вивчення бази реальних або типових справ, набуття навичок аналізу рейдерських схем та прийняття ефективних управлінських рішень у справах недружного поглинання компаній. При цьому цільовою аудиторією таких навчальних програм є і представники безпосередніх учасників рейдерського захоплення, і фахівці юридичних, консалтингових фірм, що супроводжують недружні поглинання, і фахівці державних органів влади, у тому числі судді, залучені до розв'язання спорів між рейдером та компанією-об'єктом поглинання;
- ⇒ сприяє висвітленню у державних засобах масової інформації відомостей щодо вжитих органами державної влади заходів для протидії рейдерству та запобігання випадкам протиправного захоплення підприємств [23].

Усі ці заходи, у комплексі з удосконаленням законодавчої бази та виконавчим впливом органів державної влади на учасників рейдерських захоплень дозволяють стверджувати про існування єдиної платформи державної протидії рейдерству в Україні та сподіватися на її подальший розвиток

і вдосконалення, внаслідок чого зменшиться кількість рейдерських захоплень в Україні та відбудуться їх структурні зміни на користь проявів білого рейдерства на противагу неправомірним захопленням підприємств.

Питання для самоперевірки

1. Дайте оцінку феномену рейдерства, проаналізувавши його позитивні та негативні наслідки для економіки.
2. Перерахуйте усі описані у розділі фінансові інструменти, що застосовуються при здійсненні акціонерного викупу компанії. Чи можливим є їх одночасне застосування у ході реалізації одного рейдерського захоплення?
3. Назвіть не менше трьох художніх фільмів, в яких висвітлено практику рейдерства. Які саме форми, механізми та інструменти рейдерських захоплень розкрито у кожному з них?
4. Опишіть еволюцію популярності окремих форм рейдерства. Чи однаковою є логіка трансформації форм рейдерства у світовій економічній історії та в економічній історії України?
5. У чому полягають причини популярності блінд пулів в акціонерів? Сформулюйте своє ставлення до інвестування у блінд пул.
6. Назвіть передумови формування та характерні риси вітчизняного рейдерства.
7. Яким чином прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» у 2008 р. вплинуло на еволюцію рейдерських захоплень?
8. Охарактеризуйте британську та американську модель правового регулювання процесу поглинання. Якій з них Ви особисто надаєте перевагу? Чому? На якій з моделей побудовано вітчизняну систему контролю за поглинаннями підприємств?

9. Опишіть порядок формування та функціонування Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Які функції виконує Комісія і в чому вони полягають?
10. Користуючись матеріалом розділу а також останніми змінами корпоративного законодавства, визначте, як змінилося нормативно-правове поле у сфері протидії протиправним захопленням і поглинанням підприємств.
11. Порівняйте ефективність превентивних та оперативних засобів корпоративного захисту. Зробіть висновки.
12. Проранжуйте наведені у розділі засоби корпоративного захисту в міру зниження ефективності їх застосування на вітчизняному ринку корпоративного контролю. Аргументуйте обраний порядок.
13. Наведіть приклади застосування окремих засобів корпоративного захисту у вітчизняній практиці рейдерства та протидії йому.
14. Опишіть ризики застосування кожного із засобів корпоративного захисту.
15. Яким чином Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств виконує свою суспільно-інформативну функцію?

Тестові завдання

1. *Яка з теоретичних концепцій концентрації суб'єктів господарювання стала теоретичною основою рейдерства?*
 1. Теорія концентрації К. Маркса.
 2. Теорія гордині Р. Ролла.
 3. Концепція ринку корпоративного контролю Г. Манне.
 4. Концепція трансакційних витрат.
2. *Що з наведеного нижче не належить до форм рейдерства?*
 1. Акціонерний викуп.
 2. Адвокатування корпоративного захисту.

3. Застосування «моделі активного акціонера».
 4. Корпоративний шантаж.
3. *Боргові цінні папери, які мають завищену норму прибутку (відсотка) та характеризуються високим ступенем ризику, називаються:*
1. Високодохідними або сміттєвими облігаціями.
 2. Дріб'язковими (спекулятивними) акціями.
 3. Мезонінними облігаціями.
 4. Викупом з борговим фінансуванням.
4. *Інструментарієм моделі активного акціонера є:*
1. Формування блінд-пулів, випуск високодохідних облігацій.
 2. Війна довіреностей, публічна кампанія, судове провадження.
 3. Корпоративний шантаж, акціонерний викуп.
 4. Правильної відповіді немає.
5. *Набір заходів, спрямованих на переконання більшості акціонерів компанії голосувати на загальних зборах акціонерів проти менеджменту або забезпечення собі представництва міноритарного блоку акціонерів у раді директорів компанії (наглядовій раді), називається:*
1. Розподілом ради директорів (наглядової ради).
 2. Корпоративним шантажем.
 3. Війною довіреностей.
 4. Отруйною пілюлею.
6. *Практика рейдерства, що полягає у придбанні достатньої кількості акцій компанії для формування загрози її недружнього поглинання та змушує її сплачувати премію понад ринковий рівень ціни акцій за зворотний викуп відповідного пакета акцій з метою запобігання поглинанню називається:*
1. Розподілом ради директорів (наглядової ради).
 2. Корпоративним шантажем.
 3. Війною довіреностей.
 4. Отруйною пілюлею.

7. *За ступенем легальності виділяють такі форми рейдерства:*
1. Акціонерний викуп, застосування моделі активного акціонера, корпоративний шантаж.
 2. Війна довіреностей, публічна кампанія, судове провадження.
 3. Біле, сіре і чорне рейдерство.
 4. Поглинання білим лицарем, контрнапад і реструктуризація активів.
8. *Характерними рисами вітчизняного рейдерства є:*
1. Переважання сірих та чорних форм рейдерства.
 2. Активне використання законодавчих прогалін.
 3. Застосування адміністративного ресурсу державної влади.
 4. Усі відповіді правильні.
9. *Активна і відкрита участь у рейдерських захопленнях провідних вітчизняних бізнес-груп характерна:*
1. I етапу еволюції рейдерства.
 2. II етапу еволюції рейдерства.
 3. III етапу еволюції рейдерства.
 4. IV етапу еволюції рейдерства.
10. *Національна модель контролю за поглинаннями базується на:*
1. Британській моделі правового регулювання процесу концентрації.
 2. Американській моделі правового регулювання процесу концентрації.
 3. Шведській моделі правового регулювання процесу концентрації.
 4. Японській моделі правового регулювання процесу концентрації.
11. *Функціями Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств є:*
1. Сануюча, стимулююча, регулююча.
 2. Контрольна і стимулююча.
 3. Нормотворча, координуюча, суспільно-інформативна.
 4. Правильної відповіді немає.

12. Умова супербільшості передбачає:

1. Встановлення статуту підприємства-цілі високого відсоткового бар'єра акціонерного контролю, необхідного для погодження концентрації.
2. Встановлення вимоги суперголосу для привілейованих акцій компанії.
3. Досягнення межі повного контролю над підприємством.
4. Запобігання використанню отруйних пілюль.

13. До отруйних пілюль належать:

1. Отруйні стріли і отруйні тенета.
2. Отруйні акції і отруйні пути.
3. Кадрові і самогубні пілюлі.
4. Отруйні облигації і отруйні свопи.

14. Умова, включена до контракту менеджера, відповідно до якої його звільнення у результаті недружнього поглинання передбачає виплату значного грошового відшкодування, називається:

1. Компенсаційним парашутом.
2. Золотим парашутом.
3. Золотим рукостисканням.
4. Усі відповіді правильні.

15. До оперативних засобів корпоративного контролю належать:

1. Захист Пекмана.
2. Умова справедливої ціни.
3. Розподіл ради директорів.
4. Легітимізація діяльності компанії.

Творче завдання

Ознайомтеся з наведеними нижче відкритими листами, що обумовили публічну кампанію між керівництвом Yahoo! Inc. та активним акціонером корпорації Карлом Іканом [160].

Рою Бостоку.

Голові правління Yahoo! Inc.

701, Перша Авеню,

Саннівейл СЯ 94089

Шановний, м. Босток,

Ясно, що правління Yahoo! Inc. діяло ірраціонально, у зв'язку з чим втратило довіру акціонерів та корпорації Microsoft. Очевидно, що тендерна пропозиція корпорації Microsoft, що передбачала виплату \$33 за акцію, була кращою альтернативою порівняно з перспективою самостійного розвитку корпорації. Я здивований діями правління. Це безвідповідально – сховатися за більш ніж оптимістичними фінансовими прогнозами. Не вкладається у свідомості, що ви не дозволили Вашим акціонерам обирати: прийняти чи ні тендерну пропозицію з премією 72% понад ціну акцій (\$19,18) на момент закриття фондової біржі за день до оголошення тендерної пропозиції корпорації Microsoft. Я і багато Ваших акціонерів твердо віримо в те, що об'єднання Microsoft Corporation та Yahoo Inc. дозволило б створити компанію, здатну до динамічного розвитку, і що важливіше – сформувало б силу, достатню для конкуренції з Google Inc. у мережі Інтернет.

Протягом останнього тижня ряд акціонерів звернулися до мене з проханням очолити війну довіреностей в компанії з метою усунення чинного правління та встановлення нового, яке б вдалося до переговорів про успішне злиття з Microsoft Corporation, які, на мій погляд, чинне правління повністю провалило. Я вважаю, що об'єднання Microsoft Corporation та Yahoo Inc. є найрозумнішим шляхом розвитку обох компаній. На підставі цього я вчинив такі дії: (1) протягом останніх десяти днів я купив 59 мільйонів акцій та часток Yahoo Inc.; (2) Я сформував список в 10 осіб-акціонерів, що голосуватимуть проти чинного правління на загальних зборах акціонерів; (3) я нотифікував до Федеральної Торговельної Комісії купівлю акцій Yahoo Inc. на суму близько \$2,5 млрд. Біографії зазначених вище акціонерів додано до цього листа. Офіційного листа з цього приводу сьогодні ж буде надіслано до офісу Yahoo Inc. в окремому конверті.

Хоча я і вважаю, що Ви не будете перешкоджати злиттю Microsoft Corporation та Yahoo Inc., я все ж стурбований тим, що в декількох останніх прес-релізах Ви заявили, що плануєте реалізувати окремі «стратегічні альтернативи». Сподіваюсь, що якщо ці «стратегічні альтернативи» будуть якоюсь мірою перешкоджати майбутньому злиттю з Microsoft, то ви принаймні дозволите акціонерам висловити свою думку, перш ніж вдаватися до таких альтернатив.

Щиро сподіваюся, що Ви прислухаетесь до бажань Ваших акціонерів і терміново приступите до переговорів з Microsoft Corporation, роблячи тим самим війну довіреностей непотрібною.

Щиро Ваш, Карл Ікан.

Шановний, м.Іқан.

Ми отримали Вашого листа, в якому йдеться про намір встановити контроль над правлінням Yahoo! Inc.

На жаль, Ваш лист свідчить про недостатнє розуміння фактів щодо тендерної пропозиції, Microsoft Corporation, а також щодо тих зусиль, які були витрачені менеджментом у ході оцінки тендерної пропозиції Microsoft. Розумний і тверезий аналіз повинен привести Вас до висновку, що чинне правління, очолюване виконавчим директором Джері Янгом, залишається кращою із можливих альтернатив, здатною принести максимальну вигоду акціонерам компанії.

Навпаки, ми не вважаємо, що встановлення контролю над компанією Вами і підібраними Вами акціонерами з конкретною метою продажу корпорації покупцю, який раніше виявляв зацікавленість у поглинанні, відповідає найкращим інтересам акціонерів Yahoo! Inc., тим паче, що цей покупець публічно заявив про те, що після відмови Yahoo! Microsoft більше не зацікавлена у поглинанні. Дозвольте мені нагадати, що наразі в компанії відсутні будь-які пропозиції про поглинання: від Microsoft чи будь-якої іншої компанії. Шим не менш, ми залишаємось кристально прозорими у своїй позиції. Ми були і залишаємось готовими розглянути будь-яку тендерну пропозицію від будь-якої компанії, у тому числі і від Microsoft Corporation, якщо вона забезпечує нашим акціонерам повне відшкодування вартості акцій.

З самого початку переговорного процесу з Microsoft керівництво Yahoo! було сконцентроване на максимізації вартості акцій. Управляючи процесом постійно, правління Yahoo! Inc. провело ретельний аналіз первісної тендерної пропозиції, що становила \$31 за акцію. Розглянувши звіт, підготовлений фінансовими радниками компанії, правління одностайно дійшло висновку, що пропозиція Microsoft суттєво недооцінює Yahoo! і не відповідає найкращим інтересам акціонерів компанії. Незважаючи на відхилення пропозиції 11 лютого 2008 року, ми заявляли і продовжуємо заявляти, публічно і в приватних бесідах, що ми були і наразі залишаємось готовими до участі у будь-яких угодах, здатних максимізувати вартість акцій.

Після отримання тендерної пропозиції від Microsoft 31 січня правління збиралося більше двадцяти раз для розгляду пропозиції Microsoft та інших стратегічних альтернатив розвитку Yahoo! Протягом всього процесу ми зберігали тверезим розум і відкритими вуха. Члени правління зустрічалися з декількома найбільшими акціонерами з метою з'ясування їх бачення та встановлення відповідності дій правління меті максимізації вартості акцій. Крім того, за вказівкою правління наша команда менеджерів провела зустрічі з багатьма нашими інвесторами для обговорення стратегії розвитку Yahoo! та з'ясування їхньої точки зору щодо вартості компанії.

...

...
Відкритість нашого правління розповсюджується і на Microsoft. Безперервно велися переговори між керівництвом Yahoo! Inc. і Microsoft Corporation, а також між фінансовими радниками компанії. Відбулося сім особистих зустрічей на найвищому рівні. Протягом цих зустрічей обговорювалися стратегічні задачі Yahoo! щодо покращання системи пошуку та бізнес-моделі рекламної монетизації, наші погляди на операційну стратегію та інтеграцію в рамках угоди з Microsoft, перспективи здобуття синергій, а також інші нецінові умови угоди. Оскільки вартість закриття угоди є принциповою позицією, ми намагалися з'ясувати бачення Microsoft щодо питань нормативно-правового регулювання потенційної угоди. За рішенням правління 28 березня наші юристи направили до Microsoft додатковий запит інформації з цих питань, однак відповіді так і не отримали.

15 квітня було проведено нараду на прохання Yahoo! Inc. На цій нараді, у присутності поважних фінансових радників ми ще раз з граничною ясністю дали зрозуміти, що налаштовані на угоду з Microsoft Corporation. Протягом цих обговорень Yahoo! представила детальну презентацію її стратегічного фінансового плану, свого бачення інтеграції та потенційних синергій, що можуть бути досягнуті завдяки угоді, по суті підводячи Microsoft до розуміння, що їх пропозиція суттєво занижує вартість компанії. У продовження цих обговорень ми також надали Microsoft перелік ключових нецінових умов угоди, які ми вважаємо принциповими та такими, що здатні захистити позиції акціонерів Yahoo!

Протягом всього цього періоду, представники Microsoft продовжували наполягати на відмові підвищити тендерну пропозицію, вказуючи навіть на можливість її зниження.

Незважаючи на відсутність будь-яких істотних відповідей з боку Microsoft на запити Yahoo!, 2 травня, в день, коли ми вперше дізналися про готовність Microsoft підвищити свою тендерну пропозицію до \$33 за акцію (хоча ця усна пропозиція так і не була ні оформлена письмово, ні деталізована за механізмами оплати), правління постановило продовжити обговорення, інструктувавши Дж. Янга повідомити Microsoft про готовність Yahoo! до укладання угоди про поглинання за ціною \$37 за акцію. Це була розумна ціна, що гарантувала закриття угоди. Інформація була доведена до представників Microsoft особисто на нараді в Сіетлі 3 травня. Зіставивши пропозицію Microsoft (\$33 за акцію) та контрпропозицію Yahoo! (\$37 за акцію), представники Microsoft прийняли рішення припинити переговори, повідомивши нас, що вони більше не зацікавлені в угоді і не мають наміру надалі обговорювати як цінові, так і нецінові умови угоди.

Отже, на всіх етапах обговорення правління Yahoo! було налаштовано на реалізацію угоди з Microsoft Corporation за умови максимізації вартості акцій. Єдине, що правління відмовилося робити – дозволити встановити контроль над компанією за ціною, нижчою її повної вартості.

...

...

Що ми маємо наразі. Наша компанія функціонує добре, про що свідчать результати першого кварталу. Як ми вже заявляли, правління продовжує активно і оперативно вивчати стратегічні альтернативи максимізації вартості акцій. При цьому жодна з альтернатив, що нами розглядаються, не здатна завадити реалізації угоди з Microsoft або будь-якою іншою компанією.

Ми продовжуємо вірити, що чинне правління Yahoo! володіє достатньою незалежністю, знаннями та відданістю компанії для того, щоб управляти компанією в швидкоплинному Інтернет-середовищі та забезпечити зростання вартості компанії і цілому та вартості акцій її окремих акціонерів.

Сподіваємось на конструктивний діалог.

Щиро Ваш, Рой Босток

1. Керуючись наведеними у листах даними, сформулюйте власну позицію щодо конфлікту. Розробіть план дій щодо врегулювання конфлікту.
2. Проведіть контент-аналіз публікацій за мотивами цього корпоративного конфлікту в мережі Інтернет. Прослідкуйте подальший розвиток подій. Чи змінилася при цьому Ваша думка щодо правомірності дій кожної зі сторін конфлікту? Аргументуйте свою відповідь.

Розділ 8. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У СФЕРІ КОНТРОЛЮ ЗА КОНЦЕНТРАЦІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Міні-лексикон:

- ✓ витрати нотифікації
- ✓ Гаванська угода
- ✓ Глобальна конкурентна ініціатива
- ✓ дивестиція
- ✓ Дорадчий комітет
- ✓ Європейська комісія
- ✓ компенсаційні торги
- ✓ концентрація, що має вимір Співтовариства
- ✓ Міждержавна рада з антимонопольної політики СНД (МРАП)
- ✓ Міжнародна конкурентна мережа (ICN)
- ✓ міжнародне співробітництво у сфері контролю за концентрацією
- ✓ Міністерство юстиції США
- ✓ національне конкурентне відомство країни-члена ЄС
- ✓ несумісні рішення
- ✓ ОЕСР
- ✓ ООН
- ✓ перенаправлення концентрації
- ✓ плата за нотифікацію
- ✓ принцип «єдиного вікна» (one-stop shop)
- ✓ Проект міжнародного антимонопольного кодексу (DIAC)
- ✓ Римський договір
- ✓ COT
- ✓ система міжнародного співробітництва щодо питань контролю за концентрацією:
 - зобов'язальна;
 - добровільна
- ✓ трансакційні витрати
- ✓ транскордонна концентрація
- ✓ Федеральна торговельна комісія
- ✓ форми міжнародного співробітництва:
 - обмін інформацією;
 - консультації;
 - спільні дослідження;
 - обмін досвідом

8.1. Причини становлення та розвитку міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

Потреба у співробітництві між конкурентними органами різних країн у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання обумовлена насамперед глобалізацією, одним із найбільш дієвих механізмів якої є транскордонні злиття і поглинання за участю транснаціональних корпорацій. Оскільки у 73 країни світу із більш ніж ста, в яких здійснюється контроль за концентрацією суб'єктів господарювання, вже запровадили різноманітні процедури нотифікації концентраційних угод, то злиття (чи поглинання) за участю декількох таких корпорацій вимагатиме нотифікації в усіх країнах, де функціонують учасники концентрації, як у вигляді виробничих одиниць, так і у вигляді торговельних представництв, орієнтованих на реалізацію експортно-імпортних операцій. Таким чином, виявляється мультиплікативний ефект, що розмножує дозвільні процедури однієї концентраційної угоди, обумовлюючи зростання витрат самих учасників концентрації та конкурентних відомств на нотифікацію і дослідження потенційних ефектів угоди, а також зростання ризиків несумісних рішень та політичного тиску з метою їх усунення. Розглянемо детальніше означену проблему, з'ясувавши, яким чином співробітництво конкурентних відомств світу у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання здатне мінімізувати зазначені витрати і ризики.

Насамперед зосередимось на проблемі з точки зору учасників концентрації. Їх витрати зростатимуть пропорційно збільшенню кількості задіяних юрисдикцій. При цьому усі витрати нотифікації можна поділити на три групи, залежно від виду ресурсів, залучених до нотифікації:

- ✓ витрати грошових коштів;
- ✓ витрати часу;
- ✓ витрати політичного ресурсу (рис. 8.1.1).

Розпочнемо аналіз з витрат грошових коштів, що виявляються у вигляді додаткових витрат на оплату нотифікаційної

процедури, оплату послуг консультантів та фінансування дослідження ринку.

Плата за нотифікацію існує не в усіх юрисдикціях. Конкурентні відомства 42 країн серед 73, в яких передбачено нотифікацію, здійснюють дослідження концентраційної угоди за державний кошт, вважаючи таку діяльність суспільним благом, виробництво якого слід фінансувати з державного бюджету. До таких країн належать Франція, Італія, Японія, Південна Корея, Чилі та ін. Плата відсутня і при нотифікації концентраційної угоди до Єврокомісії. Решта – 31 країна передбачають деяке фінансове відшкодування послуг конкурентного відомства з аналізу та контролю концентраційних угод [136].



Рис. 8.1.1. Класифікація додаткових витрат на мультиплікацію процедур нотифікації

Величина та характер такого відшкодування суттєво коливається між окремими юрисдикціями. Виділяють 3 типи плати за нотифікацію:

- фіксована плата, що передбачає сплату учасниками концентрації заздалегідь визначеної суми коштів за нотифікацію. Така плата характерна вітчизняному законодавству і становить 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або 5100 грн, а також канадській і мексиканській системі контролю за концентраціями – відповідно близько 48 тис. дол. США та близько 11,5 тис. дол. США;

- плата за надані послуги, яка відображає витрати часу на аналіз та контроль угоди. Наприклад, у Швейцарії передбачено стягнення фіксованої плати за перший етап дослідження (розгляд заяви), а другий етап (розгляд справи) оплачується погодинно. Таким чином, загальна вартість нотифікації залежатиме від кількості годин, витрачених фахівцями відомства на дослідження концентрації. Аналогічна система поетапної оплати (з власними особливими механізмами розрахунку вартості другого етапу дослідження) діє в Австрії;

- пропорційна плата, яка стягується з учасників концентрації у розмірі, що залежить від вартості угоди або товарообороту її учасників. Наприклад, у Сполученому Королівстві така плата стягується у розмірі 30 тис. фунтів стерлінгів для угод, учасниками яких є компанії з товарооборотом, меншим за 20 млн фунтів стерлінгів, у розмірі 60 тис. фунтів стерлінгів – для угод, учасниками яких є компанії з товарооборотом понад 20 млн та менше 70 млн фунтів стерлінгів, та у розмірі 90 тис. фунтів стерлінгів – для угод, учасниками яких є компанії з товарооборотом понад 70 млн фунтів стерлінгів. Аналогічні системи стягнення плати за нотифікацію діють у США, Німеччині, Іспанії, ПАР та в інших країнах [129].

Таким чином, концентрація за участю транснаціональної корпорації, наявної на ринках хоча б половини з 31 країн, що передбачають оплату нотифікації, сформує чималу додаткову суму витрат на реалізацію концентраційної угоди.

За результатами спеціального дослідження фахівців PricewaterhouseCoopers, проведеного у 2009 р., встановлено, що у середньому, нотифікуючи транскордонну концентраційну угоду до ряду конкурентних відомств, суб'єкт господарювання несе додаткові витрати на оплату нотифікації, що становлять близько 0,11 вартості концентраційної угоди. Така вартість є незначною та відповідно неспроможною зупинити реалізацію угоди, хоча у сукупності з рештою додаткових витрат, які вимушена нести компанія у ході нотифікації угоди до різних конкурентних відомств, здатна завищити витрати концентрації до критичної межі незадоволення та сформуванню потребу в наднаціональному контролі за концентрацією суб'єктів господарювання на кшталт запровадженого на теренах Європейського Союзу. Хоча більше нарікань викликає не сама сума коштів, що підлягають оплаті, а відмінності у вимогах різних конкурентних відомств, здатні ввести в оману учасників концентрації та вимагати від них залучення консалтингових фірм для супроводження угоди у кожній із задіяних юрисдикцій.

Оплата послуг консультантів. Використання послуг консультантів (радників) не є обов'язковою при реалізації концентраційних угод, однак близько 55 % ініціаторів концентрації (поглиначів) та понад 70 % компаній, активи яких поглинаються, вдаються до послуг хоча б одного консультанта з питань злиттів та поглинань, якими, як правило, є інвестиційні банки, компанії з управління активами, консалтингові компанії тощо. Вартість послуг такого консультанта залежить від способу поглинання (дружнє чи недружнє), методу оплати угоди (оплата власними коштами, борговий викуп тощо), регуляторних вимог та ін. Оплата послуг, як і оплата нотифікації, може бути фіксованою (у середньому величина фіксованої плати консультанту з питань злиттів та поглинань нині становить близько 1 млн дол. США) або залежати від результату угоди та зусиль, затрачених на її супроводження (у середньому – від 3 до 3,5 млн дол. США) [117, с. 10–11]. Реалізація ж транскордонної концентрації,

що мультиплікує процедури нотифікації, встановлюючи численні варіації вимог до однієї й тієї ж концентраційної угоди, вимагає, як правило, залучення більш ніж одного консультанта, як серед міжнародних радників, так і серед національних консультантів, що краще розуміються на особливостях окремих національних процедур нотифікації. Це суттєво завищує витрати компанії на реалізацію концентрації, формуючи нагальну потребу у міжнародному співробітництві конкурентних відомств світу в частині встановлення єдиних вимог до нотифікації концентрації або хоча б наближення національних вимог до деякого єдиного та загальноприйнятого стандарту.

Потреба у *фінансуванні* компанією власного *дослідження ринку* виникає тоді, коли національним законодавством передбачено встановлення структурного порогу нотифікації у вигляді критичної величини ринкової частки або загального рівня концентрації ринку. Наприклад, в Україні існує вимога нотифікації концентрації у разі, коли частка на певному ринку товару будь-якого учасника концентрації або сукупна частка учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує 35% та концентрація відбувається на цьому чи суміжному з ним ринку товару. Таке законодавче формулювання вимагає від компаній-учасниць концентрації проведення власного дослідження ринку з метою визначення своєї частки на ньому як передумови здійснення нотифікації чи звільнення від неї. Чим більшою є кількість задіяних юрисдикцій та кількість ринків, на яких продається продукція учасників концентрації, тим більшими у такому разі будуть витрати компанії на реалізацію концентраційної угоди. У зв'язку з цим транснаціональні корпорації та їх об'єднання на кшталт Merger Streamlining Group, більшість міжнародних організацій виступають з ініціативою відмови від таких структурних порогів та уніфікації національних режимів контролю за концентрацією на основі вартісних порогових показників нотифікації.

Крім додаткових витрат грошових коштів, мультиплікація процедур нотифікації здатна призвести до суттєвих *витрат часу*. Навіть, якщо врахувати, що реалізація концентраційної угоди здійснюється з максимальною організованістю, найняті консультанти (радники) своєчасно нотифікують угоду в кожній із юрисдикцій у разі її відповідності пороговим критеріям нотифікації, однак це не здатне вберегти учасників концентрації від часових втрат. Нині діють різні часові межі процедури нотифікації. В Україні, наприклад, така нотифікація займає від 30 днів до 3 місяців, тоді як в Індії – 210 днів [136]. Такий тривалий термін нотифікації в одній із юрисдикцій не дозволить учасникам завершити угоду своєчасно, що призводитиме до недоотримання прибутку протягом зазначеного періоду, величина якого зростатиме з дисконтуванням, а в крайньому випадку може й взагалі нівелювати мотиви до концентрації. Угода, що обіцяла вигоди у поточному періоді, при зміні ринкової кон'юнктури може виявитися збитковою для сторін. З огляду на це, останнім часом почастишали заклики до максимально можливої уніфікації термінів нотифікації. Така уніфікація, з одного боку, дозволить уникнути описаних вище втрат, а з іншого, – мінімізує політичний тиск вже прийнятих рішень на ті конкурентні відомства, що ще продовжують дослідження угоди. Адже ризик прийняття несумісних рішень, (наприклад, створення ситуації, коли декілька конкурентних відомств дозволили угоду, а решта – заборонили її реалізацію, керуючись відмітними від попередніх відомств підходами до аналізу концентраційних угод або більшою ринковою владою об'єднаних фірм на внутрішньому ринку) буде стимулювати учасників концентрації до тиску на конкурентні відомства, аж до прямого підкупу осіб, відповідальних за прийняття рішення щодо заявленої концентрації.

Часто замість прямого, забороненого законом підкупу учасники концентрації вдаються до більш витончених засобів *політичного тиску* на конкурентне відомство на кшталт лобіювання. Його основою може бути шантаж вищих органів

державної влади щодо різкого скорочення зайнятості у галузі чи регіоні у разі виведення активів одного з учасників концентрації за межі визначеної юрисдикції, фінансування громадських акцій чи масштабної PR-кампанії на підтримку концентраційної угоди, залучення політичного ресурсу всередині країни, розміщення материнської компанії ТНК з метою подальшого політичного тиску на конкурентне відомство за посередництвом механізмів реалізації міждержавних угод та ін.

Особливим механізмом стимулювання конкурентного відомства до прийняття рішення на підтримку заявленої концентрації є *компенсаційні торги* як процес погодження компенсаційних умов надання дозволу на концентрацію між мережею незалежних національних конкурентних відомств та учасниками концентрації.

Якщо заявлена концентрація здатна призвести до обмеження чи спотворення конкуренції на ринку, то вона має бути заборонена конкурентним відомством. Однак, якщо в інших юрисдикціях такі ризики відсутні, на підставі чого злиття вже ними дозволено чи може бути дозволено, тоді компанія має змогу ініціювати процедуру компенсаційних торгів, пропонуючи конкурентному відомству вчинення тих чи інших дій, здатних обмежити монополістичний потенціал угоди. До таких дій можна віднести дивестиції¹, продаж ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності суб'єкта господарювання, що створить конкуренцію між ліцензіаром та ліцензіатом, а також ряд поведінкових компенсаційних умов, до яких належать зобов'язання щодо збереження конкурентного рівня цін, відмови від довгострокових контрактів, полегшення доступу до елементів інфраструктури, що знаходяться під контролем учасників концентрації, тощо. Якщо поведінкові компенсаційні умови у кожній юрисдикції можуть застосовуватися незалежно, то вимога дивестиції

¹ Дивестиція – це продаж частини активів компанії з метою фокусування ресурсів на більш важливих для компанії напрямках діяльності або на вимогу конкурентного відомства для протидії монополізації ринку.

потребує погодження з іншими конкурентними відомствами, що досліджують концентраційну угоду.

На сьогодні вже існує цілий ряд вдалих прикладів співпраці конкурентних відомств світу в частині погодження компенсаційних умов. Серед них – злиття у 2009 р. двох хімічних гігантів: транснаціонального концерну BASF зі штаб-квартирою у Німеччині та швейцарської Ciba Holding Inc. Оскільки компанії є потужними гравцями світового ринку хімічної продукції, а в деяких його сегментах у сукупності займають домінуючі позиції (60% ринкових продажів ванадату вісмуту та понад 50% ринкових продажів синього індантронового барвника), концентраційну угоду було дозволено ряду конкурентних відомств світу тільки за умови дивестиції усіх активів BASF (у тому числі й об'єктів інтелектуальної власності) у наведених вище сегментах світового ринку хімічної продукції. Іншим прикладом співробітництва конкурентних відомств світу в процесі компенсаційних торгів є злиття Unilever та Alberto-Culver у 2011 р., яке було дозволено Антитрестівським відділенням Міністерства юстиції США, Британським офісом справедливої торгівлі, Мексиканською федеральною комісією з питань конкуренції та Південно-африканською конкурентною комісією¹ після погодженої між відомствами дивестиції двох брендів засобів щодо догляду за волоссям.

Будь-які із зазначених вище витрат виявляться марними у разі скасування концентраційної угоди або на основі рішення конкурентного відомства (одного, декількох або всіх, до яких нотифікувалася угода), або з огляду на втрату доцільності реалізації концентрації у нових ринкових умовах, або у зв'язку зі скороченням потенційної ефективності концентраційної угоди із додаванням усього комплексу додаткових витрат, описаних вище. Отже, оптимізація системи міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання дозволить мінімізувати зазначені

¹ В інших задіяних юрисдикціях ризику обмеження конкуренції внаслідок злиття були відсутніми.

вище ризику і витрати, підвищивши ефективність концентраційних угод.

Як учасникам концентрації, так і конкурентним відомствам міжнародне співробітництво у сфері контролю за концентрацією дозволяє зменшити трансакційні витрати, а саме:

⇒ витрати на пошук інформації про суб'єктів господарювання – учасників концентрації і осіб, пов'язаних з ними відносинами контролю, про їх конкурентні стратегії та дотримання ними правил чесної конкуренції й інших норм законодавства у попередніх періодах господарювання. Обмін такою інформацією дозволяє з'ясувати типову поведінку учасників концентрації, яка дозволить спрогнозувати післяконцентраційну поведінку нового утворення з високим ступенем достовірності;

⇒ витрати на розробку власних моделей дослідження припустимості концентрації суб'єктів господарювання. Ця позиція є особливо важливою для конкурентних відомств країн, що розвиваються, та інших країн, де конкурентна політика загалом і система контролю за концентрацією суб'єктів господарювання ще тільки формується. Однак навіть для країн з глибокими традиціями такого контролю важливим є запровадження інновацій антимонопольного контролю за концентрацією, нових методик дослідження ринку тощо;

⇒ витрати на повторний перегляд справ, що результували несумісними рішеннями щодо заявленої концентрації. Якщо конкурентні відомства, діючи незалежно, прийняли несумісні рішення, то концентрацію доведеться досліджувати ще раз, використовуючи компенсаційні торги. Тому погодження з іншими задіяними конкурентними відомствами компенсаційних умов, якими обумовлюється надання дозволу на концентрацію, на етапі первісного дослідження концентрації, як це описано у випадках об'єднання BASF та Ciba Holding Inc., Unilever та Alberto-Culver, дозволить мінімізувати витрати коштів, часу та зусиль працівників конкурентного відомства порівняно з багаторазовим незалежним дослідженням.

Крім аргументів на користь розвитку міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання існують й аргументи проти. Основним таким аргументом є протекціоністська політика окремих держав (як тих, що розвиваються, так і розвинених), спрямована на формування національних лідерів, їх підтримку на світовому ринку товарів та послуг, на створення гарантій зайнятості населення (при входженні національної компанії до складу транснаціональної корпорації ймовірним є виведення промислового виробництва в регіони з меншою вартістю робочої сили або надмірна автоматизація виробництва) тощо. Використання системи контролю за концентрацією суб'єктів господарювання для досягнення спектра цілей, ширшого за формування та підтримання конкурентного середовища на ринку, є досить поширеним явищем. Серед прикладів варто навести концентрацію Boeing/McDonnell Douglas у 1997 р. Дозволена Федеральною торговельною комісією США та Американським міністерством юстиції угода між двома представниками американської авіаційної галузі активно лобювалася конкурентними відомствами та урядом США при розгляді справи у Європейській комісії. Це є свідченням двоїстої природи національних режимів контролю за концентрацією, що не дозволяє сформувати ґрунтовану та стабільну основу для розширення міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання.

8.2. Еволюція системи міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

Реалізація потреби міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання постала на порядку денному конкурентних відомств світу ще на етапі первісної інтернаціоналізації економіки, еволюціонуючи у процесі пошуку найкращих підходів до організації такого

співробітництва та форм його здійснення. При цьому властиві післявоєнному світу тенденції до упорядкування міжнародних економічних відносин, активне створення нових міжнародних економічних організацій призвели до того, що еволюція системи міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацію суб'єктів господарювання розпочиналася не з окремих двосторонніх контактів, а з намагань відразу створити **глобальну систему контролю за транскордонними концентраціями** та антиконкурентною практикою у міжнародній торгівлі, певною мірою обумовлюючи наступні невдачі.

24 березня 1948 р. 53-ма країнами світу підписано так звану *Гаванську угоду* про формування наднаціональної системи регулювання торговельної діяльності, яка містила ряд положень щодо захисту конкуренції у підприємницькій діяльності. Зокрема, відповідно до Гаванської угоди заборонялася будь-яка господарська практика, здатна призвести до обмеження конкуренції та входження підприємств в ринки, сприяння монополізму у разі наявності негативного впливу таких дій на економіку країн-підписантів. Заборонялися:

- ✓ фіксація цін;
- ✓ розподіл ринків;
- ✓ обмеження обсягів випуску продукції;
- ✓ дискримінація підприємств та інші види монополістичної практики,

а також будь-які дії, що сприяють монополізації, у тому числі концентрація, що дозволяє учасникам реалізувати відповідні види обмежувальної торговельної практики. В угоді йшлося про створення Міжнародної торговельної організації (International Trade Organization (ІТО)) як наднаціонального регулятора міжнародної торгівлі, якому, крім іншого, за розділом 5 Гаванської угоди надавалися повноваження щодо:

- дослідження обмежувальної господарської практики а також національних систем протидії монополізму;
- переадресації скарг від одних країн-членів до інших щодо антиконкурентних дій суб'єктів господарювання

та їх впливу на конкурентоспроможність і споживчий добробут у відповідних країнах-членах ІТО;

- організації та проведення консультацій з питань протидії антиконкурентній обмежувальній практиці;
- надання рекомендацій країнам-членам ІТО щодо формування та вдосконалення конкурентного законодавства, а також рекомендацій по конкретних справах.

Безпосередній контроль за концентраційними угодами цим документом не запроваджувався, а самі концентраційні угоди досліджувалися лише у разі їх здатності монополізувати ринок та запроваджувати описані вище види антиконкурентної практики. Як зазначено у розд. 2, процедуру нотифікації концентрації запроваджено значно пізніше (з 1969 р.), однак основні елементи системи міжнародної кооперації з метою захисту конкуренції у цій угоді було закладено [121].

Передбачену Гаванською угодою Міжнародну торговельну організацію так і не було створено з огляду на відмову американського конгресу ратифікувати угоду як таку, що обмежує торговельні інтереси потужного експортера – США. Таким чином, описані Угодою механізми міжнародної координації і кооперації у сфері захисту конкуренції теж не набули юридичної сили, залишивши відкритим питання створення наднаціональної системи захисту конкуренції та протидії монополізму на понад 20 років¹.

Протидія розвинених країн, незацікавлених у формуванні єдиної наднаціональної зобов'язальної системи антимонопольного контролю, у рамках якої ще не об'єднані глобалізацією локальні ринки були замалими для безпечного функціонування на них потужних транснаціональних корпорацій західного походження, була не єдиним аргументом проти формування жорстких рамок наднаціонального антимонопольного контролю.

¹ У 1952 р. під егідою ООН розроблено проект міжнародної угоди, якою передбачалося запровадження обов'язкових для виконання всіма членами ООН правил конкурентної поведінки, аналогічних тим, що зазначені у Гаванській угоді, однак ця угода, як і Гаванська, не набула чинності з огляду на протидію з боку США.

Переважає більшість країн світу в середині ХХ ст. ще не мали ні антимонопольного законодавства ні системи контролю за концентрацією. Періодом розквіту антимонопольного законодавства та відповідних систем захисту конкуренції у розвинених країнах Західної Європи вважаються 60–80-ті роки ХХ ст. Аналогічний період для країн, що розвиваються, припав на кінець століття.

Проте спроби уніфікувати механізми антимонопольного контролю продовжувалися. Частково вони відображені у Рекомендаціях з питань міжнародних інвестицій (Guidelines For International Investment), розроблених у 1972 р. Міжнародною торговельною палатою. Більшою мірою – у розроблених у 1976 р. під егідою Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) *Рекомендаціях для транснаціональних корпорацій* (Guidelines for Multinational Enterprises (Annex: Declaration on International Investment and Multinational Enterprises)). Цей документ став відповіддю розвинених країн Заходу та Японії на звинувачення країн, що розвиваються, щодо небажання перших запроваджувати принципи вільної конкуренції та контролю за концентрацією. Керівництво містило чотири антимонопольні принципи. Монополізація ринку засуджувалась тільки тоді, коли домінуючий суб'єкт господарювання зловживав своїм положенням шляхом: (1) поглинань, (2) відмови в укладанні угоди, (3) цінової дискримінації або (4) участі у картелі, коли такий картель створено без дозволу відповідних національних регуляторів. Крім того, у Рекомендаціях передбачалася тісна співпраця між конкурентними відомствами та іншими органами влади країн-членів з питань проведення досліджень стану конкуренції на задіяних ринках та обміну інформацією. Такі рекомендації не здобули бажаного для країн, що розвиваються, зобов'язального характеру. Документ був рекомендаційним.

Наступним кроком еволюції системи міжнародного антимонопольного контролю стало прийняття *Зводу принципів та правил конкуренції* (далі – Зводу). Документ з робочою назвою Звід погоджених на багатосторонніх засадах

справедливих принципів та правил контролю за обмежувальною бізнес-практикою розроблено під егідою ООН та легітимізовано на Конференції ООН з питань обмежувальної бізнес-практики, що відбувалася 8–22 квітня 1980 р. Зводом передбачалося таке визначення обмежувальної бізнес-практики, яке об'єднувало у рамках категорії:

- ⇒ концентрації (злиття, поглинання, спільні підприємства та інші форми встановлення контролю), здатні призвести до формування домінуючого становища на ринку;
- ⇒ безпосередні дії суб'єктів господарювання щодо:
 - фіксації цін, розподілу ринків збуту;
 - хижацького та дискримінаційного ціноутворення;
 - відмови в укладанні договорів, постачанні товарів;
 - обмеження доступу до ринку, до обов'язкових елементів інфраструктури;
 - змови тощо.

Оскільки у 1980 р. ще не всі країни, особливо зі складу тих, що розвиваються, мали власне конкурентне законодавство, то Зводом встановлювалася потреба формування такого законодавства у країнах-членах та зобов'язання керівництва відповідних держав щодо сприяння у його впровадженні, розробці відповідних юридичних та адміністративних процедур контролю.

При цьому документ передбачав тісну співпрацю між країнами-членами ООН та створеними у ряді з них конкурентними відомствами. Серед механізмів передбаченої співпраці можна виділити обмін інформацією про окремі випадки обмежувальної практики чи про особливості національних режимів контролю за концентрацією; обмін досвідом контролю, зокрема у напрямі країн, що розвиваються, досвід реалізації антимонопольних норм в яких є незначним, а процедури контролю за концентрацією потребують доопрацювання.

Генеральний секретаріат взяв на себе зобов'язання щодо щорічного контролю дотримання країнами-членами справедливих принципів і правил контролю за обмежувальною практикою, відповідності національних систем антимонопольного контролю загалом та контролю за концентрацією як його складовою. Такий контроль здійснюється на основі даних щодо впровадження, розвитку та застосування конкурентного (антимонопольного) законодавства, реалізації конкурентної (антимонопольної) політики в країні-члені. Звід передбачає проведення під егідою ЮНКТАД ряду заходів щодо популяризації зазначених у ньому правил, а саме: видання довідників та інших книг, рекомендацій, інструкцій щодо протидії обмежувальній бізнес-практиці, обмін персоналом і навчання, проведення міжнародних конференцій, семінарів, тренінгів, насамперед для представників країн, що розвиваються, як таких, чия потреба у зразках побудови ефективної системи антимонопольного контролю за концентрацією є першочерговою.

Загалом Звід погоджених на багатосторонніх засадах справедливих принципів і правил контролю за обмежувальною бізнес-практикою орієнтований, на відміну від попереднього документа, насамперед на захист інтересів країн, що розвиваються. Прискорена інтернаціоналізація господарського життя наприкінці ХХ ст. з її основними носіями – транснаціональними компаніями – поставила ці країни у не вигідне становище, сформувавши потребу диференційованого підходу до захисту конкуренції, здатного підтримати концентрації, позитивним ефектом яких буде економічне зростання окремих провідних галузей, секторів чи економіки країн, що розвиваються, в цілому. Однак саме ця орієнтація і стала причиною того, що зобов'язальна за своїм змістом угода формально так і не набула такого статусу, залишившись добровільною й рекомендаційною.

На 35-й сесії Генеральної Асамблеї ООН у грудні 1980 р. прийнято відповідний Звід, але вже під новою назвою – «*Звід принципів та правил конкуренції*» та запрошено усі країни-

члени взяти участь в обговоренні документа. Результатом такого обговорення стала відмова від його зобов'язальності та подальша еволюція у формі добровільної та відкритої для участі угоди, що виявилася у нових редакціях документа від 1985, 1990, 1995 та 2000 рр. [122, с. 8–9].

Звід принципів та правил конкуренції не вирішував усіх питань, які ставили процеси інтернаціоналізації економіки перед конкурентними відомствами світу, вимагаючи подальшої еволюції. Наступним серйозним кроком на шляху еволюції стали розробка та публікація Організацією економічного співробітництва та розвитку у 1986 р. (нова редакція 1995 р.) *Рекомендацій щодо співпраці між країнами-членами з питань антиконкурентної бізнес-практики у міжнародній торгівлі* (далі – Рекомендації). У цих рекомендаціях вперше окремим пунктом прописується порядок співпраці у справах про концентрацію суб'єктів господарювання.

Рекомендації містять чіткі вказівки для країн-членів в особі їх конкурентних відомств щодо:

- ⇒ повідомлення конкурентних відомств інших країн-членів про ймовірний вплив концентрації на конкуренцію на території відповідної країни;
- ⇒ надання допомоги у зборі інформації щодо концентрації та порушень конкурентного законодавства на території відповідної країни-члена;
- ⇒ координації досліджень концентрації та розслідувань у разі наявності вчинених порушень, обміну інформацією.

Розглянемо кожен пункт окремо.

Повідомлення конкурентних відомств інших країн-членів щодо ймовірного впливу концентрації на конкуренцію на території відповідної країни. У разі встановлення факту впливу заявленої концентрації чи будь-яких інших досліджуваних обмежувальних дій суб'єктів господарювання на конкуренцію на території інших країн-членів ОЕСР відповідне конкурентне відомство повинно надіслати виявлену інформацію зацікавленій стороні. Якщо ризик відповідного обмежувального

впливу буде виявлено зацікавленою стороною (конкурентним відомством країни, що потерпає від обмежувальної бізнес-практики), тоді відповідному конкурентному відомству слід надіслати запит щодо надання інформації. Такий запит чи інформаційне повідомлення (залежно від напрямку руху інформації) повинен бути здійснений на першому етапі дослідження, що дає відомствам змогу адекватно реагувати на запит (повідомлення). Обов'язковими складовими запиту (повідомлення) повинні бути:

- підстави ініціації дослідження (наприклад, нотифікаційна заява учасників концентрації);
- опис запитуваних даних (безпосередній зміст повідомлення) із зазначенням товарних і територіальних ринків, на яких виявляється чи може виявлятися обмежувальна практика;
- зазначення критичних термінів подання інформації, що впливають із термінів прийняття рішення щодо концентрації, зазначених у національному конкурентному законодавстві.

Надання допомоги у зборі інформації щодо концентрації та порушень конкурентного законодавства на території відповідної країни-члена. Пунктом 6 Керівних принципів щодо повідомлення, обміну інформацією, кооперації у дослідженнях і розслідуваннях та процедурах консультації і погодження політики протидії антиконкурентній обмежувальній практиці у міжнародній торгівлі (додатку до Рекомендацій щодо співпраці між країнами-членами з питань антиконкурентної бізнес-практики у міжнародній торгівлі) передбачено добровільне зобов'язання відповідних конкурентних відомств щодо:

- забезпечення доступу до інформації про внутрідержавний порядок нотифікації та регулювання концентрацій, правила та норми конкурентного законодавства;
- сприяння у пошуку інформації щодо концентрації, її учасників, ймовірного позитивного чи негативного впливу угоди. Часто внутрішньодержавні джерела інформації є недоступними іноземним партнерам;

Розділ 8. Міжнародне співробітництво у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

- забезпечення відповідних конкурентних відомств аналітичними матеріалами за результатами власних досліджень
- проведення досліджень на замовлення конкурентного відомства іноземної держави згідно із вимогами її конкурентного законодавства за погодженням щодо оплати послуг.

Кожен із цих, а також досліджених вище пунктів інформаційного повідомлення передбачає відповідність інформаційного обміну загальноприйнятим в країні вимогам конфіденційності.

Координація досліджень та розслідувань передбачає:

- погодження між конкурентними відомствами часових рамок дослідження конкретних концентрацій, розробку та погодження графіку роботи;
- систематичний та оперативний обмін інформацією між конкурентними відомствами у процесі дослідження конкретної концентрації за попереднім дозволом учасників концентрації та відповідно до національних вимог конфіденційності;
- координацію у процесі вироблення компенсаційних умов погодження концентрації, у тому числі й з проведенням безпосередніх переговорів за участю учасників концентрації та представників задіяних конкурентних відомств;
- міждержавне погодження та уніфікацію нотифікаційних вимог до концентраційних угод.

У разі недосягнення задіяними конкурентними відомствами згоди щодо надання дозволу чи заборону концентрації, розбіжностей у вимогах до компенсації негативних ефектів концентрації тощо питання може виноситися на розгляд Комітету з питань конкурентного законодавства та політики ОЕСР (нині – Комітет з питань конкуренції). У такому разі відповідні конкурентні відомства повинні звернутися до Секретаріату Комітету з проханням відкрити обговорення проблемної концентрації. Після цього Секретаріат Комітету

формує перелік осіб, які братимуть участь в обговоренні відповідної концентрації та розробці пропозицій на основі найкращої практики конкурентних відомств країн-членів ОЕСР, призначає за погодженням із заявниками терміни проведення обговорення. Результати такого обговорення є рекомендаційними і можуть не використовуватися задіяними конкурентними відомствами. Зміст концентрації та деталі обговорення є конфіденційною інформацією за винятком випадків, коли така інформація публікується самими заявниками та учасниками концентрації [135].

Рекомендаційний характер документа знижує його роль у регулюванні концентраційних угод та їх впливу на міжнародну торгівлю, однак не зводить її до нуля. Як показує практика, Рекомендації покладено в основу ряду двосторонніх договорів про співпрацю конкурентних відомств світу щодо питань регулювання обмежувальної бізнес-практики.

Майже одночасно з новою редакцією Рекомендацій вийшов друком звіт «Реальні справи про концентрацію – дослідження процедур контролю за концентрацією». Інша неформальна, однак більш поширена назва звіту – *Звіт Віш/Вуд* (Wish/Wood Report) – походить від прізвищ його авторів – професора Університету Лондона Річарда Віша та професора Університету Чикаго Даяни Вуд. Звіт містить опис ряду справ про транскордонні концентрації, зокрема концентрації Renault/Volvo, Fiat/Ford, Gillette/Wilkinson та ін. У ході аналізу справ автори акцентували увагу на регуляторних проблемах реалізації транскордонних концентрацій. Крім того, авторами звіту розроблено цілий ряд рекомендацій. Наприклад, щодо:

- запровадження усіма країнами-членами ОЕСР єдиної нотифікаційної форми (наприклад, розробленої Національною асоціацією генеральних прокурорів США для виконання вимог Акта Харта–Скотта–Родіно) або декількох моделей нотифікаційних форм, які містили б вимогу подання типової інформації в єдиному форматі;

- гармонізації часових періодів дослідження концентрації різними конкурентними відомствами;
- вимоги до учасників концентрації повідомляти при нотифікації концентрації перелік усіх країн, в яких нотифікується концентрація, і т.д.

Це допоможе мінімізувати витрати учасників концентрації на нотифікацію, полегшити координацію роботи конкурентних відомств, знизити ризик прийняття несумісних рішень тощо [140].

Описовий характер, добровільність та недостатня імперативність розроблених принципів антимонопольного контролю за концентрацією призводила до того, що чинні системи контролю еволюціонували дуже повільно, не вирішуючи проблем, які обумовлювала подальша інтернаціоналізація економіки. Це призвело до того, що ще одне намагання створити жорстку зобов'язальну наднаціональну систему захисту конкуренції у міжнародній торгівлі було реалізовано у 1995 р. Мюнхенською робочою групою, що складалася з провідних світових вчених та юристів, у рамках Генеральної угоди з тарифів та торгівлі розроблено *Проект міжнародного антимонопольного кодексу* (Draft International Antitrust Code (DIAC)). Цей проект передбачав підписання з подальшою ратифікацією усіма країнами-членами ГАТТ (СОТ) угоди, згідно з якою усі транскордонні концентрації підлягали наднаціональному контролю з боку новоствореного у рамках СОТ Міжнародного конкурентного відомства. Внутрішні угоди у цьому кодексі не розглянуто [122, с. 12–14].

Згідно з положеннями DIAC заборонялися усі горизонтальні та вертикальні обмеження конкуренції, у тому числі й ті, що відбувалися шляхом концентрації суб'єктів господарювання. Крім того, у Кодексі містилися чіткі правила контролю за концентрацією, що відображали вимоги чинного на той час Регламенту ЄС з питань контролю за концентрацією суб'єктів господарювання № 4046/89 від 21 грудня 1989 р.

Ще однією відмітною рисою DIAC було визначення санкцій, що накладалися створюваною відповідно до Кодексу Адміністративною колегією COT з антимонопольних питань. Такою санкцією був примус до виконання певних дій (наприклад, відновлення статус-кво у разі негативного впливу концентрації на окремі міжнародні ринки), грошові штрафи, відшкодування збитків. Проте здатність COT до ефективного проведення арбітражу в тогочасних, як і в сучасних умовах, викликала сумніви й гострі дискусії. Ці дискусії та відмова переважної більшості країн-членів COT приймати та ратифікувати Кодекс свідчили, що його розробка є передчасною. Відмінність у цілях та завданнях, які ставляться перед конкурентною політикою у кожній з країн, рівнях розвитку як країн, так і їх конкурентного законодавства не дозволили досягнути консенсусу та прийняти запропонований чи будь-який інший антимонопольний кодекс у 1995 р.

Ще один негативний результат створення зобов'язальної системи міжнародного контролю за концентраціями в рамках міжнародних економічних організацій став причиною чергового спаду творчої активності у цьому напрямі, перенаправивши еволюцію міжнародного контролю за концентрацією у більш продуктивне русло розробки рекомендацій. Результатом такого перенаправлення стала поява у 1999 р. *Звіту з питань нотифікації транскордонних концентрацій*, розробленого Комітетом з питань конкурентного законодавства та політики ОЕСР [131]. У звіті доводиться доцільність уніфікації нотифікаційних форм щодо здійснення концентрації та приводиться типова схема такої форми (Творче завдання до розд. 8). А 6 років потому Комітетом було запропоновано й *Рекомендації щодо дослідження концентрацій* (2005 р.), які являли собою звід принципів дослідження транскордонних концентрацій, нотифікованих згідно із запропонованою у 1999 р. формою. Серед них:

принцип локалізації, за яким конкурентному відомству слід досліджувати транскордонну концентрацію лише в частині її впливу на конкуренцію в рамках відповідної юрисдикції;

принцип прозорості, що передбачає встановлення чітких та прозорих критеріїв нотифікації, а також правил та процедур дослідження концентрації;

принцип інформативності, що передбачає подання учасниками концентрації повної та достовірної інформації для дослідження концентрації і забезпечується відповідністю інформаційних вимог конкурентного відомства аналогічним вимогам, встановленим у 1999 р. у Звіті ОЕСР з питань нотифікації транскордонних концентрацій;

принцип часової відповідності, що передбачає встановлення чітких та обґрунтованих термінів дослідження концентрації;

принцип консультативності, що передбачає постійну співпрацю та проведення консультацій між учасниками концентрації та конкурентним відомством у ході дослідження концентрації;

принцип конфіденційності передбачає чітке дотримання конкурентним відомством вимог конфіденційності, належний захист отриманої комерційної інформації.

Повертаючись до намагань створити глобальну систему наднаціонального контролю за концентраціями, що призупинилися, однак не зникли зовсім після невдачі з прийняттям Проекту міжнародного антимонопольного кодексу, слід звернутися до матеріалів роботи *Міністерської конференції СОР* у м. Доха (2001 р.). Цей раунд переговорів розпочався з нових спроб утворення жорсткої наднаціональної системи контролю транскордонних концентрацій в рамках СОР, але знову зіштовхнувся з неготовністю країн до її створення та став кроком назад. За результатами конференції прийнято та зазначено у Декларації Міністерської конференції СОР у м. Доха рішення щодо формування обмеженої формули міжнародного антимонопольного регулювання концентрацій, що базується на зобов'язаннях країн-членів щодо забезпечення єдиних ключових принципів відповідної діяльності, таких як прозорість та недискримінаційність антимонопольних проваджень. За офіційний базис уніфікації чинних систем

контролю за концентрацією прийнято видані раніше рекомендації міжнародних економічних організацій (у тому числі описані вище рекомендації Комітету з питань конкурентного законодавства та політики ОЕСР), призначені для використання конкурентними відомствами країн світу на добровільних засадах. Крім того, взято курс на запровадження та вдосконалення чинного конкурентного законодавства в країнах, що розвиваються, оскільки глибокі традиції ефективного контролю за концентрацією там відсутні.

Ця позиція отримала своє підтвердження і два роки потому на Міністерській конференції СОТ у м. Канкуні. Впевнений опір країн-членів глобальній уніфікації систем контролю за концентрацією призвів до того, що на офіційному рівні було прийнято рішення щодо відмови від уніфікації до тих пір, доки економіка не глобалізується настільки, що зникнуть відмінності між національними ринками, а також відмінності між національними режимами контролю за концентрацією.

Таким чином, ера намагань примусової уніфікації національних режимів контролю за концентрацією завершилася, повністю лібералізувавши цю сферу та залишивши питання контролю транскордонних концентрацій у сфері повноважень національних конкурентних відомств та добровільних регіональних утворень. Такий тренд розвитку став помітним ще наприкінці 1990-х років, обумовивши громадський рух під назвою *«Глобальна конкурентна ініціатива»*. До складу цього руху входили урядовці, керівники конкурентних відомств світу, юристи антимонопольного відділу Американської асоціації юристів та ін. Вони виступали за те, щоб міжнародний контроль за концентрацією суб'єктів господарювання не акумулювався у міжнародних економічних організацій на кшталт СОТ чи ОЕСР, а знаходився в руках самих конкурентних відомств. Наслідком активізації цього руху став ряд виступів на конференції, присвяченій 10-й річниці Регламенту ЄС з питань контролю за концентрацією суб'єктів господарювання, що відбулася у вересні

2000 р. в Брюсселі, де було прийнято рішення про підтримку Глобальної конкурентної ініціативи. А вже на початку лютого 2001 р. відкриті збори, організовані Американською асоціацією юристів, зібрали найвищих представників 40 конкурентних відомств світу. На зборах обговорювалася перспектива створення глобальної конкурентної мережі за участю представників конкурентних відомств світу. Так, 25 жовтня 2001 р. створено нову міжнародну організацію за обговорюваною моделлю – *Міжнародну конкурентну мережу International Competition Network (ICN)*. На момент створення до ICN в особі представників конкурентних відомств ввійшло 13 країн: Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Ізраїль, Італія, Японія, Корея, Мексика, Південна Африка, Сполучене Королівство, США та Замбія, а також посадовці Європейської Комісії, що представляють в організації регіональне наднаціональне утворення – Європейський Союз. Нині до складу цієї мережі входить 120 організацій із 98 країн світу.

Основними завданнями, що ставить перед собою Міжнародна конкурентна мережа, є:

- ⇒ адвокатування конкуренції шляхом розповсюдження інформації щодо найкращих прикладів реалізації конкурентної політики;
- ⇒ сприяння міжнародній співпраці конкурентних відомств світу та недержавних громадських організацій, що спеціалізуються на питаннях конкурентної політики.

ICN не ставить за мету замінити або координувати роботу конкурентних відомств світу, що є її членами, не виконує жодних нормотворчих функцій. Таке об'єднання передбачає добровільний характер взаємодії учасників, добровільне використання ними надбань спільної роботи.

Робота ICN провадиться у вигляді щорічних конференцій, тематичних семінарів, а також роботи у 5 постійних робочих групах з дослідження практики роботи конкурентних відомств, виявлення проблемних питань та розробки

рекомендацій щодо вдосконалення конкурентної політики за напрямками:

- адвокатування конкуренції;
- ефективність роботи конкурентних відомств;
- дослідження картелів;
- контроль за злиттями¹;
- зловживання домінуючим положенням на ринку [151].

За результатами роботи робочої групи у напрямі контролю за злиттями на щорічній конференції ICN у Кіото у 2008 р. прийнято два документи: Рекомендовану практику контролю за злиттями та Звіт щодо встановлення порогових показників нотифікації (підвідомчих порогів) для дослідження концентрації.

Перший документ – *Рекомендована практика контролю за злиттями* – являє собою звід основних рекомендованих підходів до контролю за концентрацією, розроблений на основі аналізу міжнародного досвіду щодо контролю за концентрацією суб'єктів господарювання та прокоментований членами робочої групи з питань контролю за злиттями. Документом рекомендовано:

- здійснювати аналіз тільки тих концентрацій, що можуть обмежити конкуренцію на ринку;
- розробити чітку систему відбору концентрацій для аналізу;
- встановити чіткі зрозумілі правила здійснення дослідження концентрацій щодо їх негативного впливу на конкуренцію;
- забезпечити прийняття рішень щодо концентрації тільки після детального дослідження ринку, оцінки його чинної та прогнозованої структури, а також оцінки чинної та потенційної величини ринкової частки учасників концентрації;

¹ Термін злиття у цьому випадку відображає увесь спектр концентраційних угод.

- досліджувати потенційну конкуренцію й бар'єри входження в ринок та виходу з ринку в ході оцінки впливу заявленої концентрації на конкуренцію. При цьому оцінку бар'єрів слід здійснювати за критеріями ймовірності, вчасності та достатності входження;

Другий документ – *Звіт щодо встановлення порогових показників нотифікації (підвідомчих порогів) для дослідження концентрації* – містить огляд порогових показників нотифікації для ряду країн, а також рекомендації щодо загальних підходів до їх встановлення. Серед таких рекомендацій слід виділити:

- використання вартісних порогів підвідомчості на противагу структурним;
- реформування порогових показників підвідомчості з урахуванням попереднього досвіду. Зокрема, йдеться про підвищення порогів тільки у тому разі, коли ретроспективний аналіз досліджених у попередні періоди концентрацій свідчить про доцільність такого кроку;
- встановлення порогових показників нотифікації з урахуванням рівня розвитку країни та абсолютних значень її макропоказників;
- гнучкість у зміні рівня вартісних порогів підвідомчості у відповідь на зміну макроекономічних показників, наприклад рівня інфляції та ін.

Таким чином, підсумовуючи понад півстолітню еволюцію системи глобального співробітництва з питань контролю за концентрацією, слід зазначити, що така система мала мінімізувати трансакційні витрати контролю, проте не «прижилася» у жорсткому зобов'язальному вигляді наднаціонального контролю за транскордонними концентраціями, поступившись добровільному співробітництву, орієнтованому на адвокатування найкращої національної практики контролю та виробленню принципів ефективного співробітництва між конкурентними відомствами у ході дослідження транскордонних угод. Однак повна відмова від зобов'язальності

у відносинах між конкурентними відомствами все ж є неможливою, з огляду на ризики несумісної поведінки. Тому нереалізована на глобальному рівні **зобов'язальна система міжнародного співробітництва щодо питань контролю за концентрацією** впроваджена на **регіональному рівні** (у рамках Північноамериканської зони вільної торгівлі (NAFTA) та Європейського Союзу) та у двосторонніх угодах про співробітництво, укладених між окремими державами чи їх конкурентними відомствами.

Менш жорстка система взаємозалежності учасників NAFTA порівняно з ЄС обумовила відповідно слабшу модель взаємодії країн-членів щодо питань захисту конкуренції та контролю за концентрацією. Так, ст. 1501 Договору про створення NAFTA встановлено, що країни-підписанти угоди беруть на себе зобов'язання впроваджувати та розвивати конкурентне законодавство, а також проводити консультації та співпрацювати між собою під час проваджень у справах. Ст. 1504 того ж договору передбачено формування робочої групи, функціями якої є здійснення дослідження у сферах конкурентного законодавства і політики торговельного законодавства на території зони вільної торгівлі та доповідати про результати досліджень. На противагу такій обмеженій формулі взаємодії у Європейському Союзі створено повноцінну систему наднаціонального контролю за концентрацією, що реалізується за посередництвом Європейської комісії, якій підвідомчі справи про найбільш значні концентрації на території Європейського Союзу.

На пострадянському просторі у 1993 р. утворено Міждержавну раду з антимонопольної політики СНД (МРАП). На сьогодні, крім України, до складу МРАП входять представники ще 10 країн СНД: Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Узбекистан. Проте цей орган не набув належної вагомості у регіоні, що обумовило його номінальну роль, недостатню для виконання функцій наднаціонального регулятора

на кшталт Європейської комісії. Основними завданнями МРАП є:

- координація спільної діяльності країн-членів щодо створення правових засад попередження обмежень та припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції на території країн СНД;
- сприяння у розробці та вдосконалення національного законодавства з питань конкуренції;
- розробка правил та механізмів реалізації конкретних аспектів попередження обмеження та припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції на території країн СНД;
- сприяння в обміні країнами-членами нормативно-правовою, методичною та іншою інформацією в галузі антимонопольної політики і конкуренції;
- розгляд і вирішення спорів між суб'єктами господарювання різних країн-членів з антимонопольних питань;
- розробка і внесення пропозицій щодо вирішення спірних питань між країнами-членами з антимонопольних питань з метою розгляду на засіданнях Ради голів держав;
- організація експертиз проектів документів з урегулювання антимонопольних питань;
- звернення з поданнями та запитам про вирішення спорів до Економічного суду СНД [157].

Ефективною моделлю міжнародного співробітництва у сфері контролю за концентрацією залишаються **двосторонні угоди про співробітництво**.

Найбільш відомою та ефективною з огляду на результати співробітництва вважається укладена на початку 1990-х років **Угода про співробітництво у сфері конкуренції між США та Європейським Союзом**. Первісну угоду укладено у 1991 р. між Європейською Комісією та урядом США. Однак цю угоду було піддано критиці з боку Франції та країн-членів ЄС з огляду на перевищення Європейською Комісією своїх

повноважень. Тому у 1995 р. підписано нову угоду між країнами, цього разу вже на міжурядовому рівні. Угода являє собою основу співробітництва між Європейською Комісією, з одного боку, та Федеральною торговельною комісією (ФТК) і Міністерством юстиції США, з іншого [115]. Вона регулює:

- ✓ спільні нотифікації;
- ✓ обмін інформацією;
- ✓ співробітництво та координацію дій відповідних відомств у ході правозастосування;
- ✓ консультації та контакти між конкурентними відомствами;
- ✓ регулювання конфліктів;
- ✓ запровадження принципу негативної міжнародної ввічливості у відносинах між конкурентними відомствами.¹

При цьому угода повністю базується на добрій волі конкурентних відомств до співпраці, не передбачаючи жодних штрафів за відмову у співробітництві. Дію угоди десятиліття потому доповнили ще два документи:

⇒ *Адміністративні домовленості щодо відвідувань (1999 р.)*, що визначають передумови та порядок проведення спільних слухань та зборів за участю представників задіяних конкурентних відомств.

⇒ *Звіт щодо найкращої практики співробітництва у дослідженнях концентрацій (2001 р.)*. Цей звіт підготовлено Американсько-європейською робочою групою з питань концентрації суб'єктів господарювання після невдачі у співробітництві у справі General Electric/Honeywell. Звіт акумулював

¹ *Принцип негативної міжнародної ввічливості* передбачає врахування інтересів і правових норм іншої країни у ході застосування власного конкурентного законодавства до транскордонних концентрацій та антиконкурентних порушень, що здійснюють негативний вплив на ринках інших держав. *Принцип позитивної міжнародної ввічливості* передбачає, що у разі встановлення наявності негативного впливу на конкуренцію в країні порушень, вчинених суб'єктами господарювання, розташованими на території іншої країни, буде здійснено запит до країни походження суб'єкта господарювання щодо застосування проти нього національних норм конкурентного законодавства.

Розділ 8. Міжнародне співробітництво у сфері контролю за концентрацією суб'єктів господарювання

приклади співробітництва по концентраційних справах, що мали місце у 1990-х роках, і наголошував на необхідності проведення спільних зустрічей, семінарів, конференцій за участю посадовців, які беруть участь у дослідженні транскордонних концентрацій.

Нині ці три документи є юридичною основою міжвідомчого співробітництва Федеральної торговельної комісії і Міністерства юстиції США та Європейської Комісії.

Двосторонні міжурядові та міжвідомчі угоди з питань співробітництва у сфері захисту конкуренції активно використовуються й Антимонопольним комітетом України. Станом на кінець 2011 р. підписано 15 таких угод (табл. 8.2.1).

Таблиця 8.2.1

Міжнародні угоди про співробітництво у сфері захисту конкуренції [149]

| № пор. | Дата укладання угоди | Країна | Тип угоди |
|--------|----------------------|-------------|------------|
| 1 | 19.12.1994 | Чехія | Міжвідомча |
| 2 | 18.02.1997 | Литва | Міжвідомча |
| 3 | 18.02.1997 | Білорусь | Міжвідомча |
| 4 | 5.06.1997 | Польща | Міжвідомча |
| 5 | 13.07.2000 | Росія | Міжурядова |
| 6 | 17.07.2002 | Грузія | Міжурядова |
| 7 | 28.08.2002 | Азербайджан | Міжурядова |
| 8 | 11.05.2004 | Вірменія | Міжурядова |
| 9 | 29.04.2005 | Латвія | Міжвідомча |
| 10 | 27.01.2006 | Угорщина | Міжвідомча |
| 11 | 14.03.2006 | Франція | Міжвідомча |
| 12 | 30.03.2007 | Словаччина | Міжвідомча |
| 13 | 12.12.2007 | Болгарія | Міжвідомча |
| 14 | 22.10.2009 | Австрія | Міжвідомча |
| 15 | 18.11.2010 | Румунія | Міжвідомча |
| 16 | 21.09.2011 | Швейцарія | Міжвідомча |

Ці угоди містять загальні принципи та порядок співробітництва конкурентних відомств відповідних країн з Антимонопольним комітетом України, забезпечуючи мінімізацію трансакційних витрат дослідження концентрацій суб'єктів господарювання та їх погоджений контроль.

8.3. Форми співробітництва конкурентних відомств світу

Аналізуючи чинні договори про співробітництво у сфері реалізації конкурентної політики, можна виокремити 4 основні форми співробітництва: обмін інформацією, консультації, спільні дослідження, обмін досвідом (рис. 8.3.1).

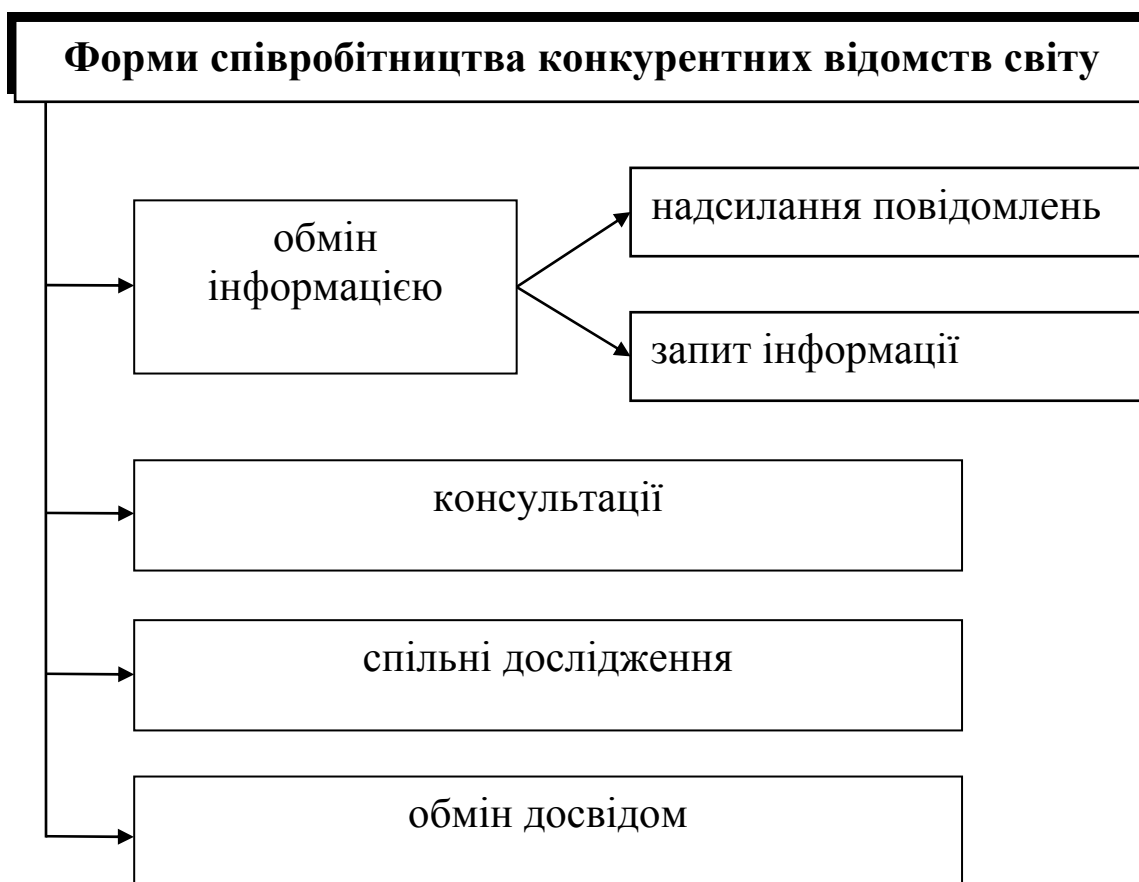


Рис. 8.3.1. Форми співробітництва конкурентних відомств світу

Перші три форми співробітництва мають місце при розгляді дій суб'єктів господарювання (у тому числі концентрації суб'єктів господарювання), які негативно впливають на конкуренцію на товарних ринках відповідної країни, у випадках, якщо:

- 1) у цих діях беруть участь один або більше суб'єктів господарювання – нерезидентів, які здійснюють свою підприємницьку діяльність на товарних ринках відповідної країни;

- 2) ці дії здійснюються на товарних ринках однієї країни і можуть негативно впливати на конкуренцію на товарних ринках іншої країни;
- 3) при розгляді дій органів державної влади однієї країни, які негативно впливають на конкуренцію на товарних ринках іншої країни.

Обмін досвідом як форма міжнародного співробітництва конкурентних відомств світу не передбачає наявності будь-яких сигнальних дій та може здійснюватися перманентно на основі двосторонніх договорів про співробітництво або в рамках взаємодії у межах міжнародних організацій, наприклад Міжнародної мережі з питань конкуренції. Розглянемо кожну з форм співробітництва детальніше.

Обмін інформацією у справах про концентрацію між конкурентними відомствами світу може ініціюватися на основі надсилання повідомлень про виявлене порушення чи виникнення ризику щодо його вчинення або запитів інформації. *Надсилання повідомлення* ініціює інформаційний обмін у разі:

- ✉ якщо одне із залучених до співпраці конкурентних відомств встановить, що дії (у тому числі вчинена чи заявлена концентрація) суб'єктів господарювання або органів державної влади на території держави, що ним представляється, можуть негативно впливати на конкуренцію на товарних ринках іншої держави, конкурентному відомству якої і надсилається повідомлення;
- ✉ якщо одне із залучених до співпраці конкурентних відомств встановлює, що на конкуренцію на товарних ринках його країни негативний вплив можуть чинити дії суб'єктів господарювання або органів державної влади, які здійснюються на території іншої країни.

Повідомлення надсилається у письмовій формі у термін, що дозволяє врахувати позицію відповідного конкурентного відомства при прийнятті рішення у справі, і повинно містити:

- коротку характеристику суті справи;

- за необхідності посилання на національні правові норми;
- інші відомості, які адресант вважатиме за доцільне надати.

Адресат, діючи на основі принципу негативної міжнародної ввічливості, розглядає можливість застосування відповідних заходів згідно з вимогами національного законодавства і про результати сповіщає відповідне конкурентне відомство.

На відміну від надсилання повідомлень *запит інформації* відбувається з метою конкретного дослідження, що проводиться конкурентним відомством, наприклад, Антимонопольним комітетом України. Запит про надання інформації має містити:

- чітко сформульовані вимоги до інформації, що запитується, та термінів її надання¹;
- мету використання запитуваної інформації;
- підтвержені документально обставини справи про концентрацію, узгоджені дії, порушення законодавства про захист економічної конкуренції, в рамках якої здійснюється запит;
- посилання на правові норми національного законодавства згідно з якими проводиться розслідування справи [149].

Найбільшою складністю інформаційного обміну між конкурентними відомствами світу є різні вимоги конфіденційності, характерні різним державам. Наприклад, згідно з американським законодавством конфіденційна інформація може бути надана Федеральною торговельною комісією або Міністерством юстиції іншим конкурентним відомствам світу без згоди учасників концентрації. Однак у 1994 р. Актом про міжнародну допомогу щодо питань антимонопольних

¹ Загальні терміни вмотивованої відповіді на інформаційні запити можуть встановлюватися двосторонніми угодами про співробітництво. Вони, як правило, коливаються у межах від 10 днів до 3 місяців, що обумовлено наявністю чітких законодавчо встановлених термінів нотифікації концентрації та розгляду справ про концентрацію суб'єктів господарювання.

проваджень внесено поправку, згідно з якою така інформація надається відповідними антимонопольними відомствами США тільки у відповідь на аналогічні дії щодо розкриття конфіденційної інформації з боку інших сторін інформаційного обміну.

Відповідно до Регламенту Європейської Комісії № 1/2003 «Про застосування правил конкуренції», передбачених статтями 81 та 82 Римського договору¹ [57], а також Регламенту ЄС з питань контролю за концентрацією суб'єктів господарювання №139/2004 [58] посадовцям Європейської комісії забороняється поширювати конфіденційну інформацію без згоди на те учасників концентрації.

Аналогічні норми містить вітчизняне законодавство. Зокрема, ст. 22¹ Закону України «Про Антимонопольний комітет України» передбачено, що інформація з обмеженим доступом, одержана Антимонопольним комітетом України, його територіальними відділеннями у процесі здійснення своїх повноважень, використовується ними виключно з метою забезпечення виконання завдань, визначених законодавством про захист економічної конкуренції, і не підлягає розголошенню. Вона може бути надана органам слідства та суду відповідно до закону. Однак ст. 22¹ того ж Закону передбачено, що АМКУ може надавати компетентним органам інших держав та отримувати від них інформацію, у тому числі інформацію з обмеженим доступом у разі, якщо:

- інформація буде використана конкурентним відомством виключно для виконання покладених на нього згідно із законодавством завдань;
- відповідне конкурентне відомство може забезпечити такий режим доступу до інформації, який би не призвів до розкриття інформації для інших цілей чи її розголошення у будь-який спосіб, у тому числі шляхом несанкціонованого доступу.

¹ Римський договір – Договір про створення Європейського економічного співтовариства (1957 р).

Така правова колізія до певної міри вирішується Законом України «Про інформацію», яким встановлюється, що поширення конфіденційної інформації може відбуватися лише за згодою її власника та у визначеному ним порядку. Таким чином, можна стверджувати про існування у відносинах міжнародного співробітництва між Антимонопольним комітетом України та конкурентними відомствами інших країн обмежень конфіденційності, аналогічних європейським [8, ст. 22].

Слід зазначити, що у ході співробітництва конкурентних відомств світу у справах про концентрацію суб'єктів господарювання обмеження конфіденційності, як правило, не створюють напруження. Учасники концентрації, зацікавлені у якомога швидшому розгляді їх нотифікаційних заяв, а також у відсутності несумісних рішень різних конкурентних відомств, найчастіше надають дозвіл на міжвідомчий обмін, наданими ними даними.

Іншим шляхом врегулювання проблеми конфіденційності у міжнародному співробітництві конкурентних відомств світу є погодження та закріплення у тексті міждержавних угод про співробітництво, що підлягають ратифікації парламентами кожної країни, чіткого переліку даних, які можуть надаватися конкурентними відомствами без порушення вимог конфіденційності, а також ті, що потребують дозволу учасників концентрації чи інших осіб, які володіють і розпоряджаються відповідною інформацією. Таке намагання здійснено у 31-му Засіданні Міждержавної ради з антимонопольної політики СНД у червні 2010 р. Тоді було запропоновано обговорення на черговому засіданні МРАП можливості врегулювання інформаційного обміну між конкурентними відомствами країн-членів шляхом розробки та прийняття на міждержавному рівні Угоди про взаємовідносини конкурентних органів у сфері обміну інформацією. Дана Угода має передбачати, зокрема, можливість обміну інформацією за запитами конкурентних органів СНД, види інформації та обсяги її розкриття, перелік інформації, вимоги до забезпечення

зберігання отриманої інформації, а також відповідальність за її розголошення. При цьому представниками Російської Федерації навіть були запропоновані конкретні види інформації як загального характеру, так і по кожному окремому дослідженню, які варто позбавити статусу конфіденційності, забезпечивши до них доступ з боку інших конкурентних відомств. Зокрема, серед пропозицій були:

- результати аналізу товарних ринків;
- інформація про подані заяви та результати прийнятих за ними рішень;
- інформація про порушення;
- інформація щодо факту відкриття провадження у справі та стадії, на якій знаходиться дослідження;
- інформація про досягнуті домовленості про звільнення від відповідальності за програмою ліценсі тощо [157].

Однак пропозиція не набула належної підтримки серед членів МРАП.

Наступною надзвичайно важливою у розгляді справ про концентрацію суб'єктів господарювання формою співробітництва є *консультації*, які сторони проводять з метою ухвалення узгоджених рішень. Відсутність належної співпраці у формі консультацій між Федеральною торговельною комісією та Європейською комісією у 2005 р. призвела до прийняття ними суперечних рішень у справі про концентрацію між конгломератами General Electric та Honeywell. Федеральною торговельною комісією було схвалено концентрацію на основі Директива з питань злиттів 1968 р., якою встановлювався безумовний дозвіл на будь-які конгломератні концентрації. Натомість Європейською Комісією здійснено аналіз угоди на основі ризику зниження потенційної конкуренції, у результаті чого відповідно встановлено заборону концентрації. На противагу цьому випадку можна пригадати інший, коли тісна консультативна співпраця між конкурентними відомствами призвела до погодження угоди, хоча у процесі автономного дослідження були сумніви щодо її сумісності з вимогами конкурентного законодавства. Зокрема,

у справі про поглинання Johnson & Johnson Guidant Corporation (2006 р.)¹ бачення європейців щодо ризиків угоди відкореговано після проведення консультацій з американськими колегами. Американські фахівці довели, що ринок є відкритим до входження нових гравців, що з урахуванням запропонованої дивестиції окремих активів Johnson & Johnson усувало ризики концентраційної угоди для конкуренції [158].

Особливо важливою темою консультацій є погодження компенсаційних умов, за виконання яких угоду може бути дозволено конкурентними відомствами світу. Відповідно будь-які консультації з приводу можливих відчужень активів компанії чи інших компенсаційних умов повинні досліджуватися кожним конкурентним відомством щодо їх здатності усунути антиконкурентні наслідки концентраційної угоди на території, що належить до його юрисдикції. Безумовно, такі дослідження можна проводити кожному конкурентному відомству самостійно на основі діалогу з учасниками концентрації, але цей шлях є набагато тривалішим і витратнішим. Усунення з процесу погодження компенсаційних умов посередника в особі учасників концентрації дозволяє ефективніше і швидше досягнути компромісу, працюючи в режимі міжвідомчих консультацій. При цьому йдеться не про нав'язування учасникам концентрації погоджених відомствами без їх участі компенсаційних умов, а про багатостороннє співробітництво за участю учасників концентрації та усіх задіяних конкурентних відомств, у ході якого взаємні консультації усіх учасників обговорення дозволяють досягнути консенсусу на найбільш вигідних для всіх умовах. Серед прикладів вдалого міжвідомчого погодження компенсаційних умов можна назвати концентрації Exxon/Mobil, Bayer/Aventis, General Electric/Instrumentarium, Procter& Gamble/Gillette, Reuters/Telerate та ін.

¹ Після отримання відповідних дозволів угоду розірвано компанією Johnson & Johnson. Реалізоване декілька місяців потому поглинання Guidant Corporation компанією Boston Scientific визнано виданням Fortune найгіршою угодою в історії.

Проведення конкурентними відомствами спільних досліджень є менш поширеною формою взаємодії ніж обмін інформацією чи консультації. Від останніх їх відрізняє ступінь залученості фахівців відповідних відомств до співпраці у справі про концентрацію. Якщо у випадку з консультацією кожне конкурентне відомство проводить власне дослідження із залученням власних ресурсів, погоджуючи тільки окремі його результати, що мають глобальний вимір, то при проведенні спільних досліджень співпраця поглиблюється. Спільно планується дослідження, розподіляються завдання дослідження між конкурентними відомствами, здійснюється обмін отриманими результатами кожного з етапів дослідження, виробляється спільна позиція щодо підтримки чи заборони концентрації і лише на останньому етапі приймається кожним відомством власне рішення на основі цієї спільної позиції (рис. 8.3.2). Кожне таке рішення додатково може містити компенсаційні умови, що мають усунути локальні обмеження конкуренції, відповідаючи аналогічним рішенням інших конкурентних відомств в основній своїй частині.

Найбільш відомим прикладом такого спільного дослідження у світовій історії є дослідження у справі концентрації двох американських телекомунікаційних гігантів: MCI WorldCom/Sprint (1999 р.), що проводилося спільно Міністерством юстиції США та Європейською Комісією. Для прийняття рішення у справі Європейській Комісії необхідно було зібрати дані щодо обсягів інтернет-трафіку та валових доходів великої кількості американських компаній. Залучене до процесу дослідження концентрації Міністерство юстиції США, володіючи достатніми повноваженнями, забезпечило збір та обробку відповідної інформації. Отримана інформація підтвердила теоретичні умовиводи, якими фахівці Європейської Комісії обґрунтовували заборону на концентрацію, у результаті чого було попереджено створення глобального монополіста у сфері телекомунікацій, більш потужного ніж AT&T [115].



Рис. 8.3.2. Проведення конкурентними відомствами спільних досліджень

Обмін досвідом, як вже наголошувалося вище, може реалізуватися двома шляхами:

- ⇒ на основі двосторонніх угод про співробітництво;
- ⇒ у рамках міжнародних (регіональних) економічних організацій.

При цьому механізми реалізації цієї форми міжнародного співробітництва не залежать від того, на яких засадах здійснюється співробітництво. До цих механізмів можна віднести:

- *обмін правовими, методичними, науковими та інформаційними матеріалами*. Ця форма обміну досвідом є найпростішою, вимагаючи від конкурентних відомств найменших витрат. Оскільки законодавчо, як правило, передбачено публічність конкурентних відомств світу, їх прозорість, то інформація щодо правових засад їх діяльності, інструкцій та методик, якими керуються у своїй роботі фахівці відповідних конкурентних відомств, є відкритою і загальнодоступною. Періодично (в Україні щорічно) конкурентні відомства звітують про результати своєї роботи і ці дані теж, як правило, є доступними, найчастіше – розміщеними на офіційних веб-сторінках цих відомств. Крім того, адвокатуючи конкуренцію, відомства часто публікують результати проведених досліджень, розглянутих справ, коментарі до них, огляди конкуренції на товарних ринках тощо. Важливу роль в обміні матеріалами відіграють міжнародні економічні організації – ОЕСР, СОТ, Міжнародна мережа з питань конкуренції, Міждержавна рада з антимонопольної політики СНД та інші, членство в яких відкриває доступ не тільки до первісних національних регуляторних актів та прикладів їх застосування у ході реалізації конкурентної політики, але й до оглядів цих актів, оглядів міжнародної антимонопольної практики, узагальнених та доповнених рекомендаціями щодо застосування.

- *організація підготовки та перепідготовки кадрів* шляхом:
 - ✓ *стажувань* у конкурентних відомствах інших держав. Зокрема, ця форма популярна у відносинах між конкурентними відомствами розвинених країн з тривалою практикою захисту конкуренції та країн, що розвиваються, де конкурентна політика лише зароджується, вимагаючи навчання персоналу основам захисту конкуренції;
 - ✓ *навчальних семінарів, тематичних симпозіумів*, вузько спрямованих на вирішення конкретних завдань, наприклад виявлення картелів, вироблення компенсаційних умов погодження концентрації тощо, що дозволяють не тільки ознайомитися з існуючою практикою вирішення проблеми, але й знайти для неї нові рішення;
 - ✓ *конференцій* як форми масової комунікації представників конкурентних відомств, що завдяки широкому охопленню дозволяють досягати згоди щодо питань взаємодії та співробітництва конкурентних відомств світу.

8.4. Взаємодія Європейської Комісії та конкурентних відомств країн-членів ЄС у сфері контролю за концентрацією

Поступове розширення Європейського Союзу, включення до його складу нових країн-членів поставило перед Радою Європейського Союзу питання щодо чіткого законодавчого поділу концентрацій за підвідомчістю, регламентації процедури перенаправлення нотифікованих концентрацій, що відображено у Регламенті ЄС з питань контролю за концентрацією суб'єктів господарювання № 139/2004 [58]. Зокрема, цим регламентом запропоновано так званий *принцип єдиного вікна (one-stop shop)*. Він полягає у тому, що незалежно від місця нотифікації концентраційна угода буде розглянута компетентним та уповноваженим органом, що досягається

шляхом реалізації системи перенаправлень концентрації між Європейською Комісією (далі – Єврокомісія) та національними конкурентними органами країн-членів ЄС (далі – національні конкурентні відомства). Розглянемо цю систему детальніше.

Усі концентрації, що відбуваються на теренах Європейського Союзу, умовно можна поділити на 3 групи:

- ⇒ концентрації, що не потребують нотифікації з огляду на недосягнення ними порогових показників нотифікації;
- ⇒ концентрації, підвідомчі національним конкурентним відомствам;
- ⇒ концентрації, що мають вимір Європейського Союзу і є підвідомчими Єврокомісії.

Концентрація має вимір Співтовариства і є підвідомчою Єврокомісії тоді, коли кожен із учасників концентрації не має в одній і тій самій країні-члені більше 2/3 свого сукупного обороту в межах ЄС, і при цьому:

- сукупний світовий товарооборот усіх суб'єктів господарювання¹ – учасників концентрації становить понад 5000 млн євро;
- сукупний оборот у межах ЄС кожного з принаймні двох учасників концентрації становить понад 250 млн євро.

Концентрація, яка не задовольняє зазначені вище пороги підвідомчості, може бути визнана такою, що має вимір Співтовариства у випадку, коли:

- спільний сукупний світовий оборот усіх учасників концентрації становить понад 2500 млн євро;
- у кожній з принаймні трьох держав-членів спільний сукупний оборот усіх учасників концентрації становить понад 100 млн євро;

¹ Суб'єктом господарювання відповідно до Регламенту 139/2004 є сукупність суб'єктів господарювання, пов'язаних відносинами контролю.

- у кожній із цих трьох держав-членів сукупний оборот кожного з принаймні двох учасників концентрації становить понад 25 млн євро;
- сукупний оборот у межах ЄС кожного з принаймні двох учасників концентрації становить понад 100 млн євро,

якщо тільки кожен із учасників концентрації не має в одній і тій самій державі-члені більше 2/3 свого сукупного обороту в межах ЄС.

Наведений перелік критеріїв віднесення концентрації до компетенції Єврокомісії є чітким, однак не виключним. Існує ще ряд інших підстав для дослідження концентрації Єврокомісією (наприклад, вплив концентрації на торгівлю між державами-членами), а також для перенесення розгляду заяви, яка за своїми вартісними показниками відповідає виміру Співтовариства, на розгляд національних конкурентних відомств, обґрунтовуючи доцільність запровадження принципу «єдиного вікна».

Регламент № 139/2004 визначає три підстави для перенаправлення концентрацій між Єврокомісією та національними конкурентними відомствами:

- 1) на прохання учасників концентрації в порядку нотифікації;
- 2) за ініціативою регуляторних органів у разі виявлення ризику монополізації національного ринку;
- 3) за ініціативою регуляторних органів у разі виявлення ризику монополізації торгівлі між країнами-членами.

Розглянемо їх детальніше.

Перенаправлення концентрації між Єврокомісією та національними конкурентними відомствами на прохання учасників концентрації в порядку нотифікації може відбуватися за двома напрямками:

- ⇒ від Єврокомісії до національних конкурентних відомств;
- ⇒ від національних конкурентних відомств до Єврокомісії.

Перенаправлення концентрації від Єврокомісії до національних конкурентних відомств відбувається тоді, коли від суб'єктів господарювання – учасників концентрації разом із заявою про надання дозволу на концентрацію надходить обґрунтована заява про те, що концентрація може суттєво вплинути на конкуренцію на ринку деякої держави-члена ЄС, який має всі ознаки релевантного ринку. У такому разі Єврокомісія невідкладно передає цю заяву всім національним конкурентним відомствам. Конкурентне відомство, зазначене в обґрунтованій заяві, протягом 15 робочих днів після отримання заяви висловлює свою згоду чи заперечення відносно запиту про перенаправлення справи. Якщо воно не ухвалює жодного рішення протягом вказаного строку, вважається, що згоду на перенаправлення справи висловлено. За наявності такої згоди, на підставі встановленого Єврокомісією існування відповідного релевантного ринку та дійсного ризику щодо ймовірності суттєвого впливу концентрації на конкуренцію на цьому ринку Єврокомісія приймає рішення про перенаправлення справи повністю або частково на розгляд національного конкурентного відомства та застосування до неї національного права конкуренції цієї держави. Рішення стосовно перенаправлення (чи не перенаправлення) справи приймається протягом 25 робочих днів з моменту отримання Єврокомісією обґрунтованої заяви. Після цього Єврокомісія інформує інші національні конкурентні відомства та осіб чи суб'єктів господарювання – учасників концентрації про своє рішення. Якщо протягом визначеного строку рішення не буде прийнято, вважається, що Єврокомісія вирішила перенаправити справу відповідно до пропозиції, вказаної у заяві осіб чи суб'єктів господарювання – учасників концентрації.

Перенаправлення концентрації, що не має виміру Співтовариства, від національних конкурентних відомств до Єврокомісії відбувається на підставі того, що концентрація є підвідомчою національним конкурентним відомствам принаймні трьох країн-членів ЄС. У такому разі ще на етапі

до нотифікації угоди учасники концентрації можуть звернутися до Європейської Комісії з обґрунтованою заявою про розгляд концентрації на рівні Єврокомісії. Після отримання цієї заяви Комісія невідкладно передає її копію всім національним конкурентним відомствам. Будь-яке відомство, що має повноваження на розгляд відповідної концентрації згідно із положеннями національного законодавства, може протягом 15 робочих днів після отримання обґрунтованої заяви висловити своє заперечення щодо запиту про перенаправлення справи. Перенаправлення справи не відбувається, якщо принаймні одне із таких національних конкурентних відомств висловить таке заперечення, про що відразу ж інформуються інші зацікавлені конкурентні відомства та учасники концентрації. У випадку, коли жодна із держав-членів протягом 15 робочих днів не висловила заперечення, концентрація вважається такою, яка має вимір Співтовариства і підлягає нотифікації до Єврокомісії.

Перенаправлення концентрації від Єврокомісії до національних конкурентних відомств у разі виявлення ризику монополізації національного ринку відбувається таким чином. Після отримання Європейською комісією нотифікації концентраційної угоди, що за своїми вартісними ознаками відповідає виміру Співтовариства, її копії у триденний строк розсилаються усім національним конкурентним відомствам країн-членів ЄС. Протягом 15 робочих днів з моменту отримання примірника нотифікації національне конкурентне відомство може за власною ініціативою або за пропозицією Єврокомісії поінформувати її, а Комісія, у свою чергу, – учасників концентрації про те, що:

- концентрація створює загрозу суттєвого впливу на конкуренцію на релевантному ринку, розташованому в межах відповідної країни-члена;
- концентрація впливає на конкуренцію на релевантному ринку, що розташований у межах відповідної країни-члена, та не є значною частиною спільного ринку.

У такому разі Єврокомісія може:

- ⇒ залишити концентрацію для власного розгляду;
- ⇒ перенаправити всю або частину справи на розгляд національного конкурентного відомства.

Рішення про перенаправлення (або неперенаправлення) ухвалюється протягом терміну розгляду заяви про концентрацію, що не може перевищувати 35 робочих днів, а у випадку відкриття Єврокомісією провадження у справі про концентрацію – протягом 64 робочих днів. Якщо протягом 65 робочих днів Єврокомісія у відповідь на запит національного конкурентного відомства не ухвалить рішення стосовно перенаправлення нотифікації концентрації, яка впливає на конкуренцію на релевантному ринку, розташованому в межах відповідної держави-члена і такому, що не становить значну частину спільного ринку, а також не розпочне провадження у справі, вважається, що вона ухвалила рішення про перенаправлення справи на розгляд відповідного національного конкурентного відомства.

Перенаправлення концентрації від національних конкурентних відомств до Єврокомісії у разі виявлення ризику монополізації торгівлі між країнами-членами.

У разі впливу концентрації, що не має виміру Співтовариства, на торгівлю між країнами-членами, а також суттєвого впливу на конкуренцію на території однієї чи декількох держав-членів Єврокомісія може поінформувати національні конкурентні відомства або національні конкурентні відомства можуть звернутися до Єврокомісії з проханням здійснити нею аналіз такої концентрації суб'єктів господарювання. Таке прохання має бути подано протягом не більше ніж 15 робочих днів з моменту нотифікації концентрації. Після отримання такого прохання Єврокомісія негайно інформує про це національні конкурентні відомства інших задіяних країн-членів та учасників концентрації. Будь-яке інше національне конкурентне відомство має право приєднатися до первісного прохання протягом 15 робочих днів. Перебіг усіх національних процесуальних строків, які стосуються

концентрації, призупиняється на строк до вирішення питання щодо того, де здійснюватиметься аналіз концентрації. Як тільки деяке національне конкурентне відомство поінформує Комісію та учасників концентрації, що воно не бажає приєднуватись до запиту, продовжується перебіг призупиненого національного процесуального строку. Протягом не більше ніж 10 робочих днів після закінчення цього строку Єврокомісія приймає рішення щодо здійснення концентрації, якщо зробить висновок, що вона дійсно впливає на торгівлю між країнами-членами та створює загрозу суттєвого впливу на конкуренцію на території держав-членів, які направили прохання. Якщо Єврокомісія не ухвалить рішення протягом цього строку, вважається, що вона його ухвалила на користь здійснення аналізу концентрації відповідно до прохання.

Національні конкурентні відомства, які направили прохання, не повинні застосовувати своє національне конкурентне законодавство до цієї концентрації, як і до будь-якої концентрації, що має вимір Співтовариства. Однак, здійснюючи процедури дослідження, Єврокомісія підтримує постійний тісний контакт з національними конкурентними відомствами, які можуть висловити свої міркування з приводу таких процедур на будь-якій стадії провадження до ухвалення рішення. В окремих випадках з метою захисту громадської безпеки, плюралізму засобів масової інформації та інших правомірних інтересів країни-члена ЄС в особі їх конкурентних відомств можуть вживати відповідних заходів за умови попереднього повідомлення Єврокомісії та визнання нею їх сумісності із загальними принципами та іншими положеннями Співтовариства.

Крім того, за будь-якою концентрацією, що досліджується Єврокомісією, на етапі до ухвалення рішення проводяться консультації Дорадчого комітету. *Дорадчий Комітет* складається з представників національних конкурентних відомств країн-членів. Кожне конкурентне відомство призначає одного або двох представників; у випадку, коли вони не мають можливості брати участі у засіданні, їх може бути

замінено іншими представниками. Принаймні один із представників держави-члена повинен бути компетентним щодо питань обмежувальних дій та домінуючого становища.

Консультації Дорадчого комітету проводяться на спільному засіданні, яке скликається Єврокомісією та проводиться під її головуванням. Разом із запрошенням надсилається короткий огляд справи, зазначаються найбільш важливі документи, а також надсилається попередній проект рішення, яке має бути ухвалене стосовно кожної справи, що розглядається. Засідання проводиться не менш ніж через 10 робочих днів після того, як було розіслано запрошення. У виняткових випадках Комісія може належним чином скоротити цей строк з метою уникнення серйозної шкоди, яку може завдати концентрація одному або декільком суб'єктам господарювання. Дорадчий Комітет ухвалює висновок щодо проекту рішення Єврокомісії, у разі потреби – за допомогою голосування. Дорадчий Комітет може ухвалити висновок навіть, якщо декілька з його членів є відсутніми та їх ніхто не представляє. Висновок надається у письмовій формі та прикріплюється до проекту рішення. Єврокомісія належним чином враховує висновок Комітету та інформує про це Дорадчий Комітет. Висновок Дорадчого Комітету та власне рішення Єврокомісія передає адресатам останнього та оприлюднює в установленому порядку.

Крім системи перенаправлень концентрації на дослідження, Єврокомісія взаємодіє з національними конкурентними відомствами при *проведенні перевірок суб'єктів господарювання та затребування інформації* від них.

Збір інформації про учасників концентрації та саму угоду на території країн-членів ЄС відбувається за посередництвом національних конкурентних відомств. Єврокомісія, прийнявши рішення про запит інформації, невідкладно направляє його примірник національному конкурентному відомству, на території якого постійно проживає особа або знаходиться суб'єкт господарювання, а також національному конкурентному відомству, на території якого здійснюється вплив на конкуренцію. У відповідь на запит національні конкурентні

відомства або уряди держав надають Єврокомісії необхідну інформацію. При цьому, якщо розслідуванням передбачено проведення опитування на території деякої країни-члена ЄС, то Єврокомісія може опитувати будь-яких фізичних чи юридичних осіб, які погодились на таке опитування, для цілей зібрання інформації про концентрацію за умови попереднього повідомлення відповідного конкурентного відомства. Якщо цього забажає національне конкурентне відомство, то його службовці можуть допомагати у проведенні опитування службовцям Єврокомісії або іншим, уповноваженим нею особам.

Проведення перевірок суб'єктів господарювання може проводитися як силами Єврокомісії, так і силами національних конкурентних відомств. Для цього Єврокомісія у певний строк повідомляє відповідне національне конкурентне відомство про намір здійснити перевірку, погоджує перелік осіб – представників Єврокомісії та національного конкурентного відомства, які братимуть участь у перевірці, за потреби відповідно до вимог національного законодавства отримує санкцію судових органів на проведення перевірки.

Національні конкурентні відомства у разі виникнення будь-яких труднощів у їхніх суб'єктів господарювання у ході вчинення концентрації на території третьої країни, можуть звернутися до Єврокомісії. Єврокомісія, з'ясувавши небезпідставність такого звернення, може подати до Ради Європейського Союзу пропозиції щодо отримання повноважень на проведення переговорів з відповідною третьою країною щодо дослідження заявленої концентрації за участю європейських компаній згідно з національним режимом.

Таким чином, підсумовуючи результати проведеного дослідження системи взаємодії Єврокомісії та національних конкурентних відомств країн-членів ЄС, можна засвідчити її всеохоплюваність (Регламентом 139/2004 описано і порядок перенаправлення концентрацій на дослідження, і порядок взаємодії відповідних органів у процесі проведення самого дослідження) та чіткість. Роль та компетенції кожного органу

визначено максимально прозоро, не позбавляючи при цьому систему гнучкості у виборі найкращих підходів до дослідження концентрації залежно від потенційного впливу угоди на конкуренцію на всій території Європейського Союзу чи в його частині.

Питання для самоперевірки

1. Обґрунтуйте доцільність запровадження глобальної зобов'язальної системи контролю за транскордонними концентраціями. У чому полягають її переваги порівняно з добровільною?
2. Охарактеризуйте проблему мультиплікації витрат на нотифікацію.
3. Наведіть аргументи «за» та «проти» запровадження міжнародного співробітництва щодо питань контролю за концентрацією з позицій учасників концентрації та конкурентних відомств.
4. Розкрийте сутність поняття «компенсаційні торги». Наведіть приклади таких торгів. Проаналізуйте їх ефективність.
5. Перерахуйте етапи формування глобальної зобов'язальної системи контролю за транскордонними концентраціями. Опишіть еволюцію поглядів на її створення.
6. Опишіть еволюцію системи добровільного міжнародного співробітництва з питань контролю за транскордонними концентраціями.
7. Охарактеризуйте революційний вплив Глобальної конкурентної ініціативи на розвиток системи міжнародного співробітництва з питань контролю за концентрацією суб'єктів господарювання.
8. Здійсніть порівняльний аналіз ефективності міжнародного співробітництва на глобальному, регіональному рівні та за двосторонніми угодами.
9. За яких умов конкурентні відомства світу можуть співпрацювати за конкретними справами про концентрацію суб'єктів господарювання?

10. Розкрийте суть проблеми конфіденційності в інформаційному обміні між конкурентними відомствами світу.
11. У чому полягає відмінність між консультаціями та спільними дослідженнями як формами міжнародного співробітництва?
12. Які механізми обміну досвідом між конкурентними відомствами Ви знаєте? Здійсніть порівняльний аналіз їх ефективності залежно від цілей співробітництва.
13. У чому полягає принцип «єдиного вікна» в системі контролю за концентраціями суб'єктів господарювання в Європейському Союзі?
14. Охарактеризуйте причини та відповідні їм напрями перенаправлення концентрацій між Європейською комісією та національними конкурентними відомствами країн-членів ЄС.
15. Як Єврокомісія та національні конкурентні відомства країн-членів ЄС взаємодіють у процесі проведення дослідження щодо конкретної справи про концентрацію?

Тестові завдання

1. До витрат нотифікації належать:

1. Витрати грошових коштів.
2. Витрати часу.
3. Витрати політичного ресурсу.
4. Усі відповіді правильні.

2. Існують такі види плати за нотифікацію:

1. Фіксована плата, плата за надані послуги, пропорційна плата.
2. Оплата послуг консультантів, фінансування дослідження ринку.
3. Основна плата і пеня.
4. Висока, середня і низька плата за нотифікацію.

3. *Дивестиція – це:*

1. Конкурентна стратегія, що передбачає інвестування у непов'язані між собою сфери бізнесу.
2. Капіталовкладення в основні фонди підприємства.
3. Продаж частини активів компанії.
4. Продаж ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

4. *Процес погодження компенсаційних умов надання дозволу на концентрацію між мережею незалежних національних конкурентних відомств та учасниками концентрації називається:*

1. Компенсаційними умовами.
2. Компенсаційними торгами.
3. Погоджувальною практикою.
4. Дивестицією.

5. *Хронологічно першою міждержавною угодою, що містила положення про захист конкуренції, була:*

1. Угода про створення міжнародної мережі з питань конкуренції.
2. Угода про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі.
3. Гаванська угода.
4. Римський договір.

6. *Проект міжнародного антимонопольного кодексу розроблено Мюнхенською групою під егідою:*

1. ЮНКТАД.
2. ОЕСР.
3. ГАТТ (СОТ).
4. Міжнародної мережі з питань конкуренції.

7. Типову нотифікаційну форму розроблено та запропоновано для користування конкурентним відомствам світу у рамках Звіту з питань нотифікації транскордонних концентрацій у:
1. 1948 р.
 2. 1980 р.
 3. 1999 р.
 4. 2008 р.
8. Представники громадського руху «Глобальна конкурентна ініціатива» виступали за:
1. Створення глобальної зобов'язальної системи контролю за транскордонними концентраціями.
 2. Прийняття Проекту міжнародного антимонопольного кодексу.
 3. Відмову від попередньої нотифікації концентрацій.
 4. Перенесення міжнародного контролю за транскордонними концентраціями від міжнародних економічних організацій до конкурентних відомств світу.
9. До складу якої з нижченаведених міжнародних організацій входить Антимонопольний комітет України?
1. ООН.
 2. ОЕСР.
 3. СОТ.
 4. Міжнародна мережа з питань конкуренції.
10. З якою з нижченаведених країн Україна не має договору про співробітництво у сфері захисту конкуренції?
1. Угорщина.
 2. Іспанія.
 3. Франція.
 4. Вірменія.

11. Конкурентні відомства якої з нижченаведених країн мають право надавати іншим конкурентним відомствам комерційну інформацію про учасників концентрації без їхньої на те згоди?

1. США.
2. Країни Європейського Союзу.
3. Росія.
4. Україна.

12. Організація навчальних семінарів та тематичних симпозиумів є механізмом реалізації такої форми міжнародного співробітництва, як:

1. Обмін інформацією.
2. Консультації.
3. Спільні дослідження.
4. Обмін досвідом.

13. Принцип перенаправлення концентрацій між Єврокомісією та національними конкурентними відомствами для дослідження суті справи компетентним та уповноваженим органом має назву:

1. Принцип локалізації.
2. Принцип консультативності.
3. Принцип часової відповідності.
4. Принцип єдиного вікна.

14. Дорадчий Комітет складається з:

1. Міністрів економіки країн-членів.
2. Представників національних конкурентних відомств держав-членів.
3. Представників зацікавлених сторін концентрації.
4. Вчених, практиків у галузі, в якій відбувається концентрація.

15. Концентрація, що не має виміру Співтовариства, може бути перенаправлена на дослідження до Єврокомісії:

1. У разі виявлення ризику монополізації внутрішнього ринку країни-члена ЄС.
2. У разі її впливу на торгівлю між країнами-членами ЄС.
3. За рішенням національних судових органів.
4. У жодному випадку не може бути перенаправлена.

Творче завдання

Порівняйте діючі в Україні інформаційні вимоги до нотифікації концентрації (роз. 2) та наведені нижче рекомендовані вимоги Звіту з питань нотифікації транскордонних концентрацій, розробленого Комітетом з питань конкурентного законодавства та політики ОЕСР [131]. Знайдіть спільні та відмітні риси.

ТИПОВА СХЕМА НОТИФІКАЦІЙНОЇ ФОРМИ (за Звітом з питань нотифікації транскордонних концентрацій)

| Назва розділу | Зміст |
|--|---|
| <i>I розділ. Ідентифікація учасників угоди</i> | <ul style="list-style-type: none">⇒ Офіційна назва суб'єкта нотифікації, його юридична адреса, номери телефону, факсу, адреса електронної пошти;⇒ ім'я фізичної особи (офіційна назва юридичної особи) – уповноваженого представника;⇒ інтереси суб'єкта нотифікації у відповідній країні, його юридична адреса, номери телефону, факсу, адреса електронної пошти;⇒ офіційна назва та юридична адреса кожного із суб'єктів господарювання, які:<ul style="list-style-type: none">– прямо або опосередковано контролюються¹ суб'єктом нотифікації; |

¹ Категорія «контроль» у Звіті з питань нотифікації транскордонних концентрацій передбачає: (а) володіння 50 і більше відсотками голосуючих акцій суб'єкта господарювання; (б) має повноваження призначати більшість членів ради директорів, наглядової ради, правління тощо; (в) здатна чинити вирішальний вплив на справи іншого суб'єкта господарювання.

**Розділ 8. Міжнародне співробітництво у сфері контролю
за концентрацією суб'єктів господарювання**

Продовження таблиці

| Назва розділу | Зміст |
|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> – прямо або опосередковано контролюють суб'єкта нотифікації; – прямо або опосередковано контролюються суб'єктом господарювання, що є контролюючою особою відносно суб'єкта нотифікації |
| <p align="center"><i>II розділ Опис концентраційної угоди, що нотифікується</i></p> | <p>⇒ Короткий опис угоди, що нотифікується, із зазначенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> – назви та юридичної адреси кожного із учасників концентрації, розподілу ролей між учасниками концентрації (наприклад, суб'єкт / об'єкт поглинання); – форми, в якій відбувається концентрація (злиття, поглинання, придбання пакета акцій чи активів суб'єкта господарювання, встановлення контролю над діяльністю суб'єкта господарювання іншими методами); – прогностичних термінів закриття концентраційної угоди (графік закриття угоди); – прогностичної структури власності та контролю після закриття угоди; – інших матеріалів, що відображають бачення учасників концентрації щодо концентраційної угоди <p>⇒ Якщо концентрація відбувається шляхом купівлі цінних паперів, то слід вказати відсоткову частку таких паперів (переважно акцій), що придбаваються, у розрізі кожного класу цінних паперів, а також сукупну частку цінних паперів, що опиняться під контролем поглинача у результаті реалізації угоди;</p> <p>⇒ якщо концентрація відбувається шляхом придбання активів компанії, слід вказати, які саме класи активів придбаваються (готівка, цінні папери, земля, інтелектуальна власність, товари, виробничі активи із зазначенням місця розташування та товарного асортименту, що там виробляється, збутові потужності, магазини тощо);</p> |

Продовження таблиці

| Назва розділу | Зміст |
|---|--|
| <p><i>II розділ Опис концентраційної угоди, що нотифікується</i></p> | <p>⇒ якщо концентрація відбувається у вигляді створення спільного підприємства, слід вказати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – назву та юридичну адресу створюваного підприємства; – внесок кожного учасника концентрації до статутного фонду спільного підприємства; – загальний опис видів діяльності, що здійснюватимуться підприємством, включаючи дані щодо місця розміщення основних активів спільного підприємства, асортименту продукції, що випускатиметься (видів послуг, що надаватимуться), географічних меж майбутньої діяльності підприємства; – інформацію щодо планової тривалості діяльності спільного підприємства; <p>⇒ опис цілей концентраційної угоди;</p> <p>⇒ зазначення інших юрисдикцій, в яких концентраційна угода буде нотифікуватися</p> |
| <p><i>III розділ. Опис діяльності учасників концентрації в країні нотифікації</i></p> | <p>⇒ Загальний опис видів діяльності учасників концентрації та пов'язаних з ними осіб у цілому у світі;</p> <p>⇒ зазначення сукупного світового товарообороту учасників концентрації в останньому році, що передував нотифікації, з виділенням країн, з яких формується понад 10 % сукупного товарообороту групи. За кожною із таких країн слід вказати розмір внутрішнього товарообороту;</p> <p>⇒ зазначення кожного з видів діяльності, яким займалися учасники концентрації, на території відповідної країни в останньому звітному році та відповідних їм обсягів товарообороту;</p> <p>⇒ опис географічних районів відповідної країни, на території яких функціонували учасники концентрації в останньому звітному році</p> |

**Розділ 8. Міжнародне співробітництво у сфері контролю
за концентрацією суб'єктів господарювання**

Закінчення таблиці

| Назва розділу | Зміст |
|---|---|
| <p><i>Розділ IV. Визначення та опис ринків, на яких концентраційна угода може здійснювати горизонтальний чи вертикальний вплив на конкуренцію</i></p> | <p>⇒ Встановлення характеру відносин між учасниками концентрації (горизонтальні / вертикальні) із зазначенням задіяних ринків та обсягів сукупного товарообороту учасників та їх ринкових часток;</p> <p>⇒ зазначення переліку основних споживачів, постачальників продукції до учасників концентрації;</p> <p>⇒ пояснення підходів до розрахунків та їх інформаційних джерел</p> |
| <p><i>Розділ V Вимоги до документів</i></p> | <p>⇒ Подання останньої версії концентраційної угоди чи інших документів, що регламентують концентрацію;</p> <p>⇒ подання даних річної звітності за період як мінімум два роки;</p> <p>⇒ подання аналітичних звітів, досліджень, оглядів, що готувалися учасниками концентрації, з метою оцінки доцільності концентраційної угоди</p> |
| <p><i>Розділ VI Конфіденційність</i></p> | <p>Визначення меж конфіденційності, в яких може відбуватися розкриття наданої учасниками концентрації інформації, у тому числі іншим конкурентним відомствам у ході координації дослідження</p> |
| <p align="center"><i>Обов'язковими у нотифікаційній формі є підписи уповноважених осіб учасників концентрації</i></p> | |

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV (з наступними змінами). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Господарський процесуальний кодекс України від 6 листоп. 1991 р. № 1798-XII (з наступними змінами). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 груд. 1984 р. № 8073-X (з наступними змінами). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>].
4. Кримінальний кодекс України від 5 квіт. 2001 р. № 2341-III (з наступними змінами). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України від 2 груд. 2001 р. № 2755-VI (з наступними змінами). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Цивільний кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV (з наступними змінами). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про акціонерні товариства : Закон України від 18 верес. 2008 р. № 514-VI (зі змінами та допов.). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
8. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26 листоп. 1994 р. № 3659-XII (зі змінами та допов.). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>]
9. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2201-III (зі змінами та допов.). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
10. Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні : Закон України від 10 груд. 1997 р. № 710/97-ВР (зі змінами та допов.). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
11. Про приватизацію державного майна : Закон України від 4 берез. 1992 р. № 2163-XII (зі змінами та допов.). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
12. Про холдингові компанії : Закон України від 15 берез. 2006 р. № 3528-IV (зі змінами та допов.). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

13. Проект Закону України Про Державну програму приватизації на 2010–2014 рр. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua>
14. Про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції : Постанова Верховної Ради України від 21 груд. 1993 р. № 3757-ХІІ. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
15. Про корпоратизацію підприємств : Указ Президента України від 15 черв. 1993 р. № 210/93. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
16. Про затвердження переліку галузей або сфер діяльності, в яких не допускається утворення державних холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 трав. 2007 р. № 709. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
17. Про затвердження Положення про передприватизаційну підготовку підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серп. 1998 р. № 1301. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
18. Про затвердження Положення про порядок корпоратизації підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України від 5 лип. 1993 р. № 508. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
19. Про затвердження Порядку надання Кабінетом Міністрів України дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лют. 2002 р. № 219. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
20. Про затвердження Порядку погодження з Кабінетом Міністрів України приватизації об'єктів державної власності : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 верес. 1997 р. № 1035. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
21. Про затвердження Порядку прийняття рішення щодо проведення додаткових емісій акцій, їх викупу державою або внесення додаткових вкладів до статутних капіталів господарських товариств : Постанова Кабінету Міністрів

- України від 6 черв. 2007 р. № 797. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
22. Про утворення державної літакобудівної корпорації «Національне об'єднання «Антонов» від 14 лип. 2005 № 583 : Постанова Кабінету Міністрів України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 23. Про утворення Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України 21 лют. 2007 р. № 257. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 24. Про затвердження плану заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 черв. 2010 р. № 1199-р. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 25. Вимоги до порядку подання та оформлення заяви та документів, що до неї додаються, на надання Кабінетом Міністрів України дозволу суб'єктам господарювання на узгоджені дії, концентрацію на які Антимонопольний комітет України не надав дозволу : затв. наказом М-ва економіки та з питань європейської інтеграції України від 24 квіт. 2003 р. № 105, розпорядженням Антимонопольного комітету України від 11 лют. 2003 р. № 40-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
 26. Методика визначення відносин контролю : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 24.12.02 № 397-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
 27. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 берез. 2002 р. № 49-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
 28. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств : затв. наказом М-ва економіки України від 23 січ. 1998 р. № 9. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
 29. Положення про Комісію з питань оцінки позитивних і негативних наслідків узгоджених дій, концентрації

- суб'єктів господарювання : затв. наказом М-ва економіки та з питань європейської інтеграції України від 24 квіт. 2003 р. № 106, розпорядженням Антимонопольного комітету України від 11.02.03 № 41-р. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
30. Положення про комісію з приватизації : затв. наказом Фонду державного майна України від 15 лип. 1997 р. № 743. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
31. Положення про конкурсну комісію з продажу об'єктів приватизації : затв. наказом Фонду держ. майна України від 17 трав. 1993 р. № 175. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
32. Положення про порядок підготовки та проведення відкритих торгів : затв. наказом Фонду держ. майна України від 2 лип. 1998 р. № 1303. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
33. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного Комітету України про надання дозволу на узгоджені дії суб'єктів господарювання (положення про узгоджені дії) : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12 лют. 2002 р. № 26-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
34. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного Комітету України щодо попереднього отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (положення про концентрацію) : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 19 лют. 2002 р. № 33-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
35. Положення про порядок подання пропозицій щодо внесення змін до Переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації : затв. спільним наказом М-ва економіки України, Фонду держ. майна України, Держ. комітету статистики України від 26 черв. 2006 р. № 200/1047/180. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
36. Положення про порядок поділу підприємств і об'єднань та відокремлення від них структурних підрозділів

- і одиниць : затв. спільним наказом М-ва економіки України, М-ва статистики України, Антимонопольного комітету України від 20 квіт. 1994 р. № 43/79/5. – Режим доступу : [http: www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
37. Положення про порядок проведення конкурсів з продажу пакетів акцій акціонерних товариств : затв. наказом Фонду держ. майна України від 31 серп. 2004 р. № 1800 ; розпорядженням Антимонопольного комітету України від 31 серп. 2004 р. № 330-р ; рішенням Держ. комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17 листоп. 2004 р. № 489. – Режим доступу : [http: www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
38. Положення про порядок проведення перевірок додержання законодавства про захист економічної конкуренції : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 25 груд. 2001 р. № 182-р. – Режим доступу : [http: www.amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua)
39. Положення про порядок продажу на фондових біржах пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, що належать державі : затв. спільним наказом Фонду держ. майна України, Держ. комісії з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольного комітету України від 16 листоп. 1998 р. № 2141/297/9. – Режим доступу : [http: www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
40. Положення про типовий план розміщення акцій акціонерного товариства, яке створено шляхом корпоратизації : затв. наказом Фонду держ. майна України від 4 квіт. 1994 р. № 175. – Режим доступу : [http: www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
41. Порядок здійснення контролю за виконанням рішення Кабінету Міністрів України про надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 29.08.03 № 283-р ; наказом М-ва економіки та з питань європейської інтеграції України від 16.09.03 № 256. – Режим доступу : [http: www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
42. Порядок надання висновків щодо умов приватизації та погодження з органами Антимонопольного комітету України приватизації підприємств, що займають монопольне

- становище на ринку відповідних товарів України : затв. спільним наказом Антимонопольного комітету України та Фонду держ. майна України від 01.12.97 № 81/01/1342. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
43. Порядок прийняття рішення про необхідність реорганізації об'єкта приватизації : затв. спільним наказом Фонду держ. майна України та Антимонопольного комітету України від 2 груд. 1997 р. № 88/01/1358. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
44. Порядок утворення державних холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації : затв. спільним наказом М-ва економіки України та Фонду держ. майна України від 11 серп. 2006 р. № 275/1252. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
45. Правила розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12.02.02 № 24-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
46. Рекомендаційні роз'яснення щодо оцінки відповідності узгоджених дій у вигляді створення об'єднань законодавству України про захист економічної конкуренції // Рекомендаційні роз'яснення АМКУ № 3-рр від 30 листоп. 2006 р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
47. Тимчасові методичні рекомендації щодо визначення основних типів товарних ринків : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 27 січ. 2004 р. № 24-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
48. Типові вимоги до створення господарської асоціації для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на її створення : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 30 листоп. 2006 р. № 511-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
49. Типові вимоги до узгоджених дій суб'єктів господарювання про спеціалізацію виробництва, дотримання яких дозволяє здійснювати ці узгоджені дії без дозволу органів Антимонопольного комітету України :

- затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 11 груд. 2008 р. № 880-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
50. Типові вимоги до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12 лют. 2002 р. № 27-р. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
51. Щодо окремих питань розслідувань справ про антиконкурентні узгоджені дії при проведенні конкурсних процедур закупівель // Метод. матеріали Антимонопольного комітету України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
52. Щодо підходів АМКУ при дослідженні ознак наявності колективного монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання : Інформ. службова записка АМКУ від 22.10.08 № 22-02/231. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
53. Положення про порядок одержання згоди Антимонопольного комітету України на створення холдингових компаній в процесі корпоратизації та приватизації : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 21 черв. 1994 р. № 6-р (втратило чинність). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
54. Положення про порядок одержання згоди Антимонопольного комітету України на поглинання суб'єктів господарювання у процесі приватизації : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 21 черв. 1994 р. № 8-р (втратило чинність). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
55. Положення про порядок підтвердження Антимонопольним комітетом України наявності контрольного пакета акцій : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 21 черв. 1994 р. № 9-р (втратило чинність). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

56. Положення про порядок погодження з Антимонопольним комітетом України проектів установчих документів та планів розміщення акцій холдингових компаній, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 21 черв. 1994 р. № 7-р (втратило чинність). – Режим доступу : [http: www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
57. Римський договір від 25 березня 1957 р.
58. Регламент ЄС про контроль за концентрацією суб'єктів господарювання від 20 січ. 2004 р. № 139/2004. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/competition>
59. Річні звіти Антимонопольного комітету України за 1995–2010 рр. – Режим доступу : [http: www.amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua)
60. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков : учебник / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 320 с.
61. Аналітична довідка : матеріали Комітетських слухань Верховної Ради України «Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні дії його організаторів і виконавців». – К. : Міжвідом. наук.-дослід. центр з проблем. боротьби з організованою злочинністю при РНБО, 2008. – 127 с.
62. Антимонопольна діяльність : підручник / В.Д. Лагутін, Л.С. Головка, Ю.І. Крегул та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 580 с.
63. Баумоль В.Дж. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли / Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков / В.Дж. Баумоль. – Т.5 ; под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 110–140.
64. Бурбело О.А. Заходи із протидії недружньому поглинанню підприємства / О.А. Бурбело, С.О. Бурбело // Вісник ІСПД НАН України, 2011. – № 1. – С. 87–91.
65. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – № 2(3). – 2007. – С. 129–136.

66. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов. – В 2 т. – Т.2 ; общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 503 с.
67. Герасименко А.Г. Государственное регулирование концентрации капитала в экономике Украины / А.Г. Герасименко // Экономист, 2006. – № 8. – С. 65–73.
68. Герасименко А.Г. Еволюція процесу концентрації капіталу / А.Г. Герасименко // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2008. – № 3 (30). – С. 35–41 ; № 4 (31). – С. 21–27.
69. Герасименко А.Г. Організаційно-економічний інструментарій виявлення практики колективного домінування на олігопольних ринках України / А.Г. Герасименко // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 7 (163). – С. 156–160.
70. Герасименко А.Г. Шляхи удосконалення засобів оцінки бар'єрів входження в ринок / А.Г. Герасименко, В.О. Романишин // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 34–39.
71. Диксит А. Роль инвестиций в предотвращении входа / А. Диксит // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. – Т.5 ; под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 53–71.
72. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. Кіп, Віскузі, Дж. М. Верном, Дж. Е. Герінгтон (мол.) ; пер. з англ. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1047 с.
73. Задихайло Д. Корпоративне управління : навч. посіб. / Д. Задихайло, О. Кібенко, Г. Назарова. – Х. : Фоліо, 2003. – 687 с.
74. Законы и категории «Капитала» К. Маркса в свете современных данных ; под общ. ред. С.В. Мочерного и Л.Г. Андреева. – К. : Голов. изд-во издат. объединения «Вища школа», 1986. – 263 с.

75. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : монографія / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦШФУ, 2010. – 465 с.
76. Кныш М. И. Стратегическое управление корпорациями / М.И. Кныш, В.В. Пучков, Ю.П. Тютиков. – СПб. : Культинформпресс, 2002. – 239 с.
77. Коментар до Закону України «Про захист економічної конкуренції» на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу – К. : Альфа-Прайм, 2006. – 440 с.
78. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : монографія ; за ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 308 с.
79. Конкуренция и антимонопольное регулирование ; под ред. А.Г. Цыганова. – М. : Логос, 1999. – 262 с.
80. Конкуренція в Україні : Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2000–2005 роках. – К. : Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, Держ. установа Ін-т економіки та прогнозування Нац. акад. наук України, 2006. – 40 с.
81. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття : словник / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська, О.В. Вертелева, А.Г. Герасименко та ін. ; за ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 329 с.
82. Концентрация производства: условия, факторы, политика ; под ред. А.Е. Шаститко. – М. : ТЭИС, 2001. – 335 с.
83. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України ; за ред. Л.І. Федулової. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
84. Костусев А.А. Конкурентная политика в Украине : монография / А.А. Костусев. – К. : КНЭУ, 2004. – 310 с.
85. Лацис О.Р. Объединения в странах СЭВ: формы национальной и международной концентрации / О.Р. Лацис. – М. : Наука, 1978. – 176 с.
86. Лейбенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с Х-неэффективностью / Х. Лейбенстайн // Вехи

- экономической мысли ; под ред. В.М. Гальперина. – Т.2. Теория фирмы. – СПб., 1995. – С. 477–506.
87. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес / Е.В. Ленский ; под ред. О.Н. Сосковца. – Мн. : Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 480 с.
88. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – Т.1. – Кн.1. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1988. – 891 с.
89. Матеріали справи FTC vs Procter&Gamble C°. 386 U.S. 568 (1967). – Режим доступу : www.ripon.edu/faculty/bowenj/antitrust/p&g-clor.htm
90. Матеріали справи Європейської комісії про концентрацію Danish Crown/ Vestjyske Slagterier. Case No IV/M.1313 – public version. – Режим доступу : europa.eu/int/comm
91. Матеріали справи Європейської комісії про концентрацію Procter&Gamble /Gillette. Case No COMP/M.3732 – public version. – Режим доступу : europa.eu/int/comm
92. Матеріали справи Європейської комісії про концентрацію Procter&Gamble/Wella. Case No COMP/M.3149 – public version. – Режим доступу : europa.eu/int/comm
93. Мейсон Е. Ценовая и производственная политика крупного предприятия / Е. Мейсон. – Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. – Т.5. ; под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 13–34.
94. Огляд практики деяких зарубіжних конкурентних відомств (ЄС, окремих країн ЄС, США) щодо визначення ринку та ринкової влади // Методичні матеріали Антимонопольного комітету України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
95. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – В 2-х т. – Т.1. – М. : Прогресс, 1985. – 512 с.
96. Пихно Д.И. Торгово-промышленные стачки / Д.И. Пихно. – К. : Университетская полиграфия, 1885. – 100 с.
97. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

-
-
98. Про застосування норм Закону України «Про захист економічної конкуренції», що містять поняття «бар'єри для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання», «обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб'єктів господарювання», «перешкоди доступу на ринок (виходу) з ринку інших суб'єктів господарювання»: Метод. матеріали Антимонопольного комітету України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
 99. Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе (основные подходы и задачи регулирования) / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2002. – № 12. – С. 85–109.
 100. Рейдерство в Украине. Как защитить предприятие : сост. : И. Зайцев, В. Кульпинов. – К. : Тандем, 2008. – 160 с.
 101. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон ; пер. с англ. ; общ. ред. И.М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.
 102. Рудык Н. Рынок корпоративного контроля: слияния, поглощения и выкупы с долговым финансированием / Н. Рудык, Е. Семенова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 320 с.
 103. Степанов М.В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США (на материалах машиностроения) / М.В. Степанов ; отв. ред. В.А. Назаревский. – М. : Наука, 1990. – 140 с.
 104. Стиглер Дж. Теория олигополии / Дж. Стиглер. – Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – Т.2. ; под ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – С. 371–401.
 105. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль. – В 2 т. ; пер. с англ. – СПб. : Экономическая школа, 2000.
 106. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины (издания 2005–2011 гг.).
 107. Уманців Ю.М. Глобалізація економіки: основні чинники та особливості прояву : зб. наук. пр. «Антимонопольно-конкурентна політика: теорія та практика» / Ю.М. Уманців. – Вип. 3. – К. : Фенікс, 2008. – С. 109–124.

108. Хэй Д. Теория организации промышленности / Д. Хэй, Д. Моррис : В 2 т. – Т.1. – 384 с. ; Т.2 ; пер. с англ. под ред. А.Г. Слуцкого. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 592 с.
109. Цыперович Г.В. Синдикаты и тресты в дореволюционной России и в СССР. Из истории организации форм промышленности за последние 50 лет / Г.В. Цыперович. – Изд. 4-е испр. и доп. – Л. : Техника и производство, 1927. – 540 с.
110. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні : монографія / С.О. Черненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 168 с.
111. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1997. – 698 с.
112. Щодо практики застосування органами Комітету порушень законодавства «Про захист економічної конкуренції» в частині доведення порушення антиконкурентних узгоджених дій : Метод. матеріали Антимонопольного комітету України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
113. Экономика отрасли : Серия «Высшее образование». – Ростов н /Д : Феникс, 2004. – 448 с.
114. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999. – 1055 с.
115. Alexandr Svetlicinii Cooperation Between Merger Control Authorities of the EU and the U.S. A Viable Solution for Transatlantic Mergers? – Режим доступу : <http://bizlawjournal.ucdavis.edu>.
116. Barbara Alexander, Harry Foster Efficiencies Defences in Merger Proceedings: Perspectives from Recent Cases in the European Union //International Merger Control: Prescriptions for convergence. – 2002. – P. 125–148.
117. Becher David, Juergens Jennifer M&A Advisory Fees and Analyst Conflicts of Interest. November 2009. – 48 p.
118. Cartel Settlements. Report to the ICN Annual Conference. – Kyoto, Japan. – April 2008. – 41 p.

119. Cartel Case Initiation. Cartel Enforcement / Anti-Cartel Enforcement Manual. – Subgroup 2 ICN Cartels Working Group. – May 2007. – 41 p.
120. Dybvig P., Spatt C Does it Pay to Maintain a Reputation? // Financial Center Memorandum N32. Prinseton University, 1980.
121. Final Act of The United Nations Conference on Trade and Employment: Havana Charter. – 1948.
122. Holbrook Dane International Merger Control Convergence: Resolving Multijurisdictional Review Problems Georgetown University Law Center. B.A., 2000. – 31 p.
123. Horizontal Merger Guidelines. Issued by U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission – August 19, 2010.
124. ICN Report on Merger Guidelines – April, 2004. – Режим доступу : <http://www.internationalcompetitionnetwork.org>
125. Ilzkovitz F., Meiklejohn R. «European Merger Control: Do We Need an Efficiency Defence?» // European Economy: The Efficiency Defence and the European System of Merger Control, 2001. – № 5. – P. 3–30.
126. Innovation In Firms: a Microeconomic Perspective. OECD Innovation Strategy // OECD Publishing, 2009. – 220 p.
127. Lars-Hendrik Röller, Johan Stennek and Frank Verboven «Efficiency gains from mergers» // European Economy, 2001. – Number 5. – P. 31–128.
128. Merger Enforcement and International Cooperation. Note by the Secretariat // OECD Global Forum on Competition. – CCNM/GF/COMP(2001)1 – 4 p.
129. Merger Notification Filing Fees – A Report of the International Competition Network. – April 2005. – 25 p.
130. Miguel de la Mano «For the Customer's Sake: The Competitive Effects of Efficiencies in Europe Merger Control» Enterprise Paper No 11 (2002). – Режим доступу : <http://europa.eu.int/comm>
131. Notification of Transnational Mergers. OECD Report, 1999. – 11 p.
132. Poison Pills in 2011/ Posted by Matteo Tonello. – Режим доступу : <http://blogs.law.harvard.edu>

133. Reasons and Orders Following the Reasons for Judgment of the Federal Court of Appeal, Dated April, 4 2004. – Режим доступу : <http://www.ct-tc.gc.ca>.
134. Recommendation of the Council on Merger Review OECD Report, 2005. – 4 p.
135. Revised recommendation of the Council Concerning Cooperation between Member countries on Anticompetitive Practices affecting International Trade. OECD Report, 1995. – 10 p.
136. The Global Merger Notification. Handbook / Edited by Howard Adler Jr., David Laing – London: Cameron May Ltd., 2001. – 301 p.
137. Townley P. «Efficiency Standards: They also serve who only sit and weigh(t)» // Can. Comp. Rec, 2003. – No 21(2).
138. Trautwein F. Merger Motives and Merger Prescriptions // Strategic Management Journal. – 1990. – № 11. – P. 283–295.
139. Williamson O.E. «Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs» American Economic Review, 1968. – P. 18–34, 58.
140. Wish R., Wood D. Merger Cases in the Real World – a Study of Merger Control Procedures. OECD Publishing, 1994. – 202 p.
141. Незалежний український портал REALT.UA. – Режим доступу : <http://www.realt.ua>
142. On-line тлумачний словник The Free Dictionary. – Режим доступу : <http://www.thefreedictionary.com>
143. Інформаційний портал про злиття та поглинання Mergermarket. – Режим доступу : <http://www.mergermarket.com>
144. Інформаційно-інвестиційний ресурс Investopedia. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com>
145. Міжнародна інформаційно-інвестиційна платформа Dealogic Investopedia. – Режим доступу : <http://www.dealogic.com>
146. Офіційний веб-сайт компанії Ernst&Young. – Режим доступу : <http://www.ey.com>
147. Офіційний веб-сайт компанії PriceWaterhouseCoopers. – Режим доступу : <http://www.pwc.com>

148. Офіційний веб-сайт компанії Thomson Reuters. – Режим доступу : <http://thomsonreuters.com/>
149. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>
150. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
151. Офіційний сайт Міжнародної мережі з питань конкуренції. – Режим доступу : <http://www.internationalcompetitionnetwork.org>
152. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
153. Офіційний сайт Міністерства юстиції США. – Режим доступу : <http://www.justice.gov>
154. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
155. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>
156. Офіційний сайт Офісу справедливої торгівлі Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії. – Режим доступу : <http://www.oft.gov.uk>
157. Офіційний сайт Федеральної антимонопольної служби Росії. – Режим доступу : <http://www.fas.gov.ru>
158. Офіційний сайт Федеральної торговельної комісії. – Режим доступу : <http://www.ftc.gov>
159. Офіційний сайт Фонду державного майна України. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua>
160. Офіційний сайт Yahoo!Inc. – Режим доступу : <http://info.yahoo.com>
161. Портал гірничо-металургійного комплексу України. – Режим доступу : <http://ukrmet.com.ua>
162. Сервер Європейської комісії. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>
163. Урядовий портал. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>

Навчальне видання

ГЕРАСИМЕНКО Анжеліка Григорівна

**АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Підручник

для студентів вищих навчальних закладів

Редактор Т.І. Головеркіна

Комп'ютерне верстання: С.К. Слизень, І.В. Кривицька,

І.І. Віннік, К.М. Похилюк

Дизайн обкладинки Т.Ю. Петруші

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 25,01. Тираж 200 пр. Зам. 922.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет

вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

ЦПНМВ КНТЕУ. Зам. 401-100-14. Дод. тираж

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.