О.В. МАЛІЙ,
здобувач, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Регулювання вхідних бар'єрів на ринки у світовій практиці

У статті досліджено регулювання вхідних бар'єрів у світовій практиці на прикладі американської, західноєвропейської та японської моделей конкурентної політики. Показано специфіку і спільні риси цих моделей, а також здійснено аналіз окремих інструментів регулювання бар'єрів входу на прикладі країн «Великої сімки».

В статье исследовано регулирование входных барьеров в мировой практике на примере американской, западноевропейской и японской моделей конкурентной политики. Показана специфика и общие черты этих моделей, а также проанализированы отдельные инструменты регулирования барьеров входа на примере стран «Большой семерки».

Regulation of entry barriers in world practice by means of American, Japanese and West European models of competition policy are analyzed. Specificities and common features of mentioned models are shown. The main tools of regulation of entry barriers by the example of the countries of Big Seven are examined.

Постановка проблеми. Чисельні дослідження ринків доводять, що більшість ринків мають різні перешкоди об'єктивного чи суб'єктивного характеру, так звані вхідні бар'єри, які ускладнюють доступ до ринку фірм–новачків. До об'єктивних умов ринку можна віднести: 1) умови, що пов'язані з еластичністю попиту на продукцію (особливості продукції, характеристики попиту); 2) характеристики витрат виробництва продукції (структура витрат та технології, що використовуються у процесі виробництва продукції, 3) інституціональні умови, до яких ми відносимо: зовнішньоекономічну політику уряду та її вплив на національну економіку. Перешкоди суб'єктивного характеру отримали назву стратегічних бар'єрів, і вони пов'язані зі стратегічною взаємодією фірм на ринку, що носять ціновий та неціновий характер.

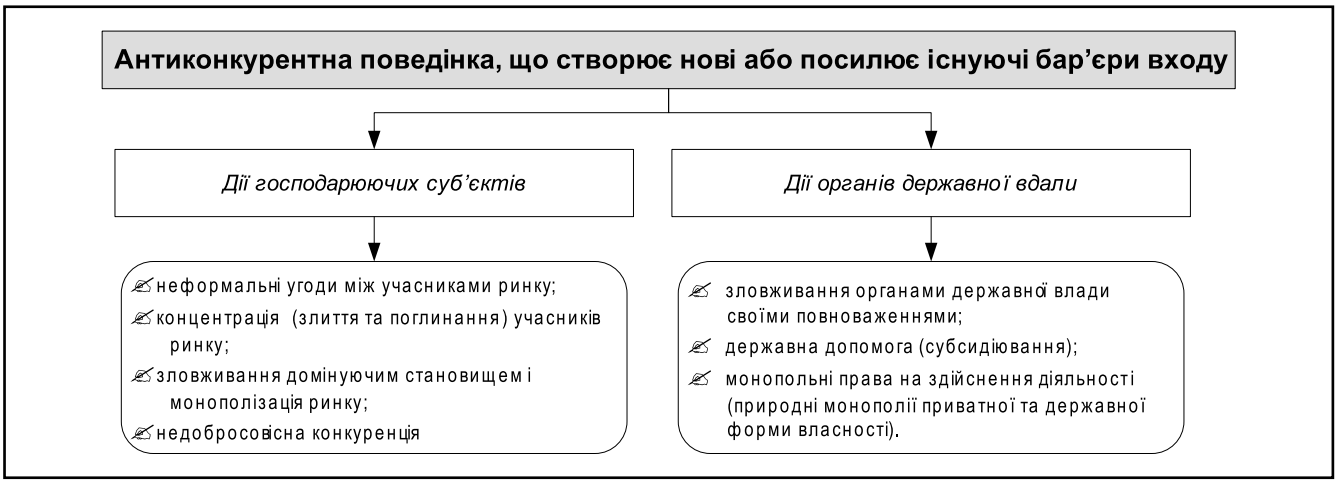
Вхідні бар'єри можуть суттєво обмежити можливості доступу до ринків нових фірм, крім того, вони мають опосередкований і неоднозначний вплив на споживчий добробут. А тому політика державного регулювання економіки передбачає розробку методів та інструментів регулювання вхідних бар'єрів для недопущення деформації відносин конкуренції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням інструментів державного регулювання бар'єрів входження та можливих шляхів підвищення їх ефективності займаються іноземні (К. Марфелс, М. Мацушіта, І. Такахаші, Ж. Галло, В. Віскузі, Г. Стефен) та вітчизняні (В. Новіков, Н. Розанова, І. Зороастрова, Г. Филюк, А. Ігнатюк, О. Костусєв) дослідники.

Метою даної ***статті*** є підвищення ефективності державного регулювання вхідних бар'єрів на основі дослідження основних інструментів регулювання бар'єрів входу, що прийняті у світовій практиці, на прикладі економічно розвинутих країн «Великої сімки».

Виклад основного матеріалу. Вхідні бар'єри є досить суперечливим явищем, адже не мають конкретного характеру і є синтетичним поняттям, тобто характеризують сукупність факторів, що негативно впливають на можливість нових фірм ефективно діяти на ринку. Тому державне регулювання вхідних бар'єрів зазвичай спирається на регулювання тих типів поведінки господарюючих суб'єктів та органів державної влади, що можуть створити нові або посилити існуючі перешкоди доступу до ринку нових учасників (див. рис.).

Тому державне регулювання антиконкурентної поведінки, яка призводить до деформації ринкової конкуренції через встановлення високих вхідних бар'єрів для потенційних уча–



Поведінка, що створює нові або посилює існуючі вхідні бар'єри

 © О.В. МАЛІЙ, 2011

сників, в цьому контексті носить характер антимонопольного регулювання або регулювання, скерованого на підтримку конкуренції.

У кожній країні розробляється і впроваджується національна політика для регулювання конкуренції на внутрішніх ринках. Державне регулювання вхідних бар'єрів в країнах, що належать окремому географічному регіону, може мати спільні риси, які в першу чергу пов'язані з економічним розвитком регіону, його ресурсним потенціалом. На основі аналізу спільних рис ми вважаємо, що можна виділити три моделі конкурентної політики, а саме: американську (діє у США, Канаді та деяких країнах Південної Америки), західноєвропейську (розповсюджена в країнах ЄС) та японську (поширена в Японії та ряді країн з групи «азіатських тигрів).

Американська модель конкурентної політики є найбільш жорсткою та формалізованою концепцією системи антимонопольного захисту, що базується на повній забороні всіх проявів монополізму в економіці. Серед всіх завдань економічного розвитку домінує захист національних виробників і підтримка національної конкуренції. Тобто пріоритетним напрямом антимонопольної політики є попередження самої можливості появи умов для монопольної діяльності. Припинення такої діяльності зводиться до боротьби з недобросовісною конкуренцією, спробами виявлення картельних угод, монопольно низькими цінами [1, с. 253]. У той же час контроль за державною допомогою національним виробникам та методами адміністративного впливу на економічну поведінку господарюючих суб'єктів майже не набув поширення в цій моделі через те, що американський стиль господарської діяльності не передбачає жодних субсидій та іншої допомоги господарюючим суб'єктам, які мають самі забезпечити собі «виживання» на ринку.

Американське конкурентне законодавство забороняє будь–які угоди між господарюючими агентами, що можуть призвести до обмеження торгівлі як всередині країни, так і за її межами. Угоди між учасниками ринку регулюються Актом Клейтона, який забороняє наступні види ділової практики: горизонтальну фіксацію цін, горизонтальні угоди про частку ринку, груповий бойкот, домовленості про взаємні продажі та закупки, пов'язані продажі, неправдиву інформацію про товар, відмови від постачання, ексклюзивне партнерство тощо [2].

Згідно з нормативно–правовими актами Канади угоди між економічними агентами передбачають неофіційні домовленості в сфері виробництва, постачання і збуту, а також домовленості щодо цін і є протиправними, якщо обмежують дії осіб, що не є учасниками угоди. За допомогою угод у господарюючих суб'єктів з'являється можливість підтримки і підвищення цін на постачання чи продаж товару, а також розподіл продажів, територій та споживачів для виробництва, постачання і збуту продукції (ексклюзивне партнерство) [3, с. 93].

У США Законом Шермана регулюються дії, що пов'язані зі спробами монополізації ринку. Монополізація та її спроби визнаються протиправною діяльністю і караються законом [4]. Для визначення домінуючого становища використовують величину ринкової частки фірм: частка однієї фірми на ринку не має перевищувати 35%, трьох фірм – 50%, п'яти фірм – 70% ринку [1, с. 60].

У Канаді зловживання домінуючою позицією спостерігається тоді, коли фірма або група фірм, які домінують на ринку, здійснюють заходи, спрямовані на знищення або утиснення конкурентів, або на те, щоб унеможливити появу нових конкурентів, внаслідок чого конкуренція значною мірою послаблюється чи знищується. Ринкова влада і домінування підтримуються і посилюються за допомогою різних дій господарюючих суб'єктів, рішеннями уряду, які обмежують конкуренцію, а також розміром фірми [5]. Згідно з Рекомендаціями з питань розгляду зловживань домінуючим становищем ринкова частка однієї фірми не має перевищувати 35%, а групи фірм – 60%, у протилежному випадку антимонопольні служби будуть приймати рішення про штрафні санкції [6, с. 2]. Згідно з Канадським законодавством, монополізація виникає силу наступних дій господарюючих суб'єктів: угоди та об'єднання з постачальниками, встановлення цін нижче середніх змінних витрат (хижацьке ціноутворення. – Прим. авт.), надання знижок на перевезення вантажу з метою запобігання вступу або ліквідації конкурента, ексклюзивне партнерство, мережеві ефекти, викуп всіх товарів з метою обмеження коливань ціни тощо [3, с. 100].

Недобросовісна конкуренція регулюються в США Федеральною торговою комісією, яка попереджає недобросовісні методи здійснення конкуренції шляхом письмових розпоряджень та розслідувань, в результаті яких на зловмисників накладаються штрафи до $10 тис. [7]. У Канаді недобросовісними вважаються дії господарюючого суб'єкта, який з метою просування свого товару до споживача надає неправдиву інформацію щодо характеристик товару, умов його продажу та після–продажного обслуговування [3, с. 77].

У США злиття не будуть нести загрози для конкуренції доти, доки концентрація учасників ринку не сягне небезпечних масштабів. З метою виміру концентрації використовується індекс концентрації Херфіндаля – Хіршмана, який розраховується як сума квадратів ринкових часток всіх фірм на ринку. Чим більше значення показника, тим більшою концентрація є виробників, тим більшою ринковою владою вони володіють і мають більше можливостей створення перешкод для входження на ринок нових учасників. Відповідно, низько– та середньоконцентрованими вважаються ринки зі значенням індексу менше 1000 та від 1000 до 1800 відповідно. Наявність ринків з концентрацією більше 1800 автоматично забороняє будь–які злиття та поглинання, оскільки вони можуть призвести до монополізації ринку [8].

У Канаді особливістю контролю за злиттями є обов'язкове попереднє повідомлення антимонопольного органу з питань конкуренції про всі злиття, що плануються. Злиття вивчається на предмет того, чи не запобігає воно або чи суттєво не зменшує конкуренцію на відповідному ринку. Важли–

вими чинниками є свідчення про ринкову частку і концентрацію, для виміру якої використовують загальний індекс концентрації (сума ринкових часток найбільших фірм на ринку). Подібно до американського, канадське законодавство використовує наступні розміри ринкових часток для аналізу злиттів: незалежно від кількості фірм в угрупованні, його частка ринку не має перевищувати 60% [6, с. 2]. Крім того, аналізуються обсяги продажів чи активів (залежно від того, що більше) угруповання і фірми, яку мають придбати. Для угруповання даний показник не має перевищувати $400 млн., для окремої фірми – $35 млн. [9, с. 54–55].

Унікальністю канадського законодавства з питань злиттів є аналіз ефективності концентрації, і якщо злиття може принести вигоди ефективності, які будуть більшими за наслідки будь–якого запобігання конкуренції, то злиття буде дозволене [3]. В інших країнах аргумент ефективності – це просто один з ряду чинників, що ніколи не розглядається як визначний фактор, який робить злиття можливим.

У США цінова дискримінація суворо карається і несе за собою кримінальну відповідальність. Акт Робінсона – Патмена [10] вимагає від продавців встановлювати однакові ціни для всіх покупців, і забороняє їм використовувати брокерські послуги, знижки тощо. Цінова дискримінація визначається як продаж продавцем однакового товару в один період часу за різними цінами.

Конкурентне законодавство США також надає методологічний інструментарій виявлення практики застосування хижацьких цін, яким користуються всі інші країни. Згідно з підходом П. Еріди й Д. Тернера необхідно порівняти фактичні ціни з середніми змінними витратами і якщо перші виявиться нижче прогнозованих витрат, така практика є протизаконною. О. Віл'ямсон пропонує правило обмеження випуску (після входження нової фірми на ринок домінантна фірма не повинна збільшувати обсяг випуску порівняно з обсягом до входження новачка) і правило граничних витрат (домінантній фірмі дозволяється збільшувати обсяг випуску після входження новачка на ринок за умови, що ціна буде не меншою, ніж короткострокові граничні витрати). Але через те, що оцінка та вимір граничних та середніх витрат є значно складнішим, ніж виявлення факту збільшення обсягу випуску, правило випуску є найбільш популярним методом викриття хижацького ціноутворення.

Аналізуючи антимонопольну практику щодо природних монополій, слід зазначити, що у США до сфер діяльності природних монополій належать: електроенергетика, природний газ, телекомунікації, водопостачання й каналізація. До середини 80–х років до природних монополій належали також транспортні перевезення, але в цій галузі було взято курс на демонополізацію і введення конкуренції. З самого початку розвитку конкурентних відносин у країні всі компанії були приватними, тому і на сьогодні існуючі компанії – природні монополісти залишилися у приватній власності. Через те, що діяльність компаній є ефективною і не обмежує споживчого добробуту, уряд взяв курс не на демонополізацію або на перетворення приватних підприємств в державні, а на здійснення контролю за діяльністю фірм за допомогою відповідних комісій. До функцій цих контролюючих органів входить сертифікація діяльності, розгляд фінансового стану фірм, контроль за цінами та прибутковістю фірм, планування діяльності на перспективу, розгляд скарг від споживачів. При прийнятті рішень щодо цін (тарифів) використовується принцип «справедливої» ціни, що має враховувати як інтереси споживачів, так і власників компаній [11].

Ще однією особливістю американського та канадського антимонопольного законодавства і доказом жорсткого ставлення до монополістичної діяльності є використання у якості санкцій не попереджень і пропозицій до фірм або реструктуризації підприємств, а величезних грошових санкцій, тюремного ув'язнення або поєднання цих двох мір покарання. Так, у США штраф за антиконкурентні дії встановлено на рівні $10 млн. для корпорацій і $350 тис. для приватних осіб, при цьому строк ув'язнення становить до трьох років [4]. У Канаді штраф за недобросовісну конкуренцію встановлено в розмірі $1 млн. для корпорацій і $750 тис. для приватних осіб. За антиконкурентні дії для будь–якого господарюючого суб'єкта встановлено штраф у розмірі до $25 млн., а строк ув'язнення – до 14 років [3, с. 52, 84].

Японська модель має свою специфіку порівняно з іншими моделями, яка полягає у наступному. З одного боку, японське конкурентне законодавство в принципі забороняє дії фірм, що можуть зашкодити іншим учасникам ринку і тим самим вплинути на деформацію ринкової конкуренції. З іншого боку, в цій країні пріоритетним напрямком економічного розвитку є зовнішньоекономічна експансія національних виробників. Цей напрям домінує над підтримкою конкуренції між національними виробниками. А тому в японській моделі конкурентної політики допускаються будь–які форми міжфірмової взаємодії, монопольна діяльність, картелізація – все, що допоможе фірмам активно експортувати продукцію на зовнішні ринки. Тобто необхідно дотримуватися певного балансу між бажанням монополізації і експансії зовнішніх ринків та недопущенням свавілля з боку фірм–монополістів на внутрішніх ринках.

Антимонопольний Акт Японії виділяє як антиконкурентні дії приватні монополії, угоди між учасниками ринку та недобросовісну конкуренцію [12, с. 156].

Під приватними монополіями закон розуміє контроль великими фірмами дій інших фірм на ринку, тим самим обмежуючи конкуренцію. Законом встановлюється розмір ринкової частки фірми, володіючи якою фірма буде визнана монополістом: більше 50% для однієї фірми і більше 75% для двох фірм. Критеріями виявлення домінування є: змушення дилерів чи споживачів купувати товар, який суттєво відрізняється від того, що зазначений в угоді; отриманні від третіх сторін грошей, товарів та послуг на безоплатній основі; споворення умов продажу та постачання; контроль за діями постачальників, дилерів тощо.

Також особливістю японської конкурентної політики є повна заборона створення холдингових компаній. Холдинги вважаються головним інструментом домінування на ринку, що знаходить своє підтвердження в історії японської економіки, коли всі великі фермерські підприємства контролювалися такими холдингами, а невеликі учасники ринку банкрутували.

В Японії ставлення до формальних та неформальних угод (картелів) між учасниками ринку є неоднозначним. Серед вертикальних угод заборонені пов'язані продажі, ексклюзивні контракти, територіальні обмеження, підтримка цін тощо. Картелізація ринку карається японським урядом за винятком цілого ряду галузей, в яких картелі дозволені і заохочуються.

На початку розробки антимонопольного закону не підпадали під заборону картелі в таких сферах: патентування та ліцензування, природні монополії, кооперативи. В майбутньому до цього переліку додали картелі з підтримки роздрібних цін, картелі для модернізації галузей економіки, картелі на період спадів. На сьогодні антимонопольний закон робить виключення лише для картелів у сфері інтелектуальної власності та кооперативів. Усі інші картелі не заохочуються, хоча і заборони на їх створення немає. Тобто картелізація японської економіки дозволена або для підтримки високого інтелектуального статусу країни та підтримки дрібних підприємств (патентні картелі та кооперативи), або для підтримки всієї національної економіки (експортно–імпортні картелі, картелі на випадок економічних спадів, транспортні картелі, картелі для модернізації галузей економіки). На діяльність картелів, що дозволяються в національних інтересах, встановлено державний збір у розмірі 6% від обсягів продажів картелю. В західноєвропейських країнах подібний збір є значно вищим і прирівнюється до штрафу, який накладають на картелі. Але японський уряд використовує цей збір, зменшивши його ставку, щоб не позбавити картель всього прибутку.

Недобросовісна конкуренція включає такі дії: безпричинну дискримінацію, проведення ринкових операцій із необґрунтованими цінами, втручання в справи конкурентів та переманювання їх споживачів. Також до ознак недобросовісної конкуренції належить домінування фірм на ринку, їх злиття та поглинання.

В Японії методологічний інструментарій з питань аналізу злиттів на предмет відсутності загрози для конкуренції має значний перелік критеріїв. Злиття будуть заборонені у таких випадках: 1) якщо один чи всі учасники злиття володіють 25% ринку і більше, або якщо найбільший з учасників злиття володіє 15% ринку і більше, або найбільший з учасників злиття володіє часткою ринку, що на 25% перевищує частки інших учасників злиття; 2) якщо серед найбільших трьох учасників ринку, що планують злиття, два мають ринкову частку більше 50%; 3) якщо кількість фірм на ринку є менше семи; 4) якщо розмір активів фірми, що об'єднується з іншою, перевищує 100 млрд. єн (приблизно $1,2 млрд.), а розмір активів фірми, яку поглинають, більше 10 млрд. єн (приблизно $120 млн.).

Регулювання природних монополій. В Японії більшість природних монополій за формою власності є приватними (державна монополія охоплює лише сферу поштового зв'язку загального користування) і до сфер їх компетенції належать ринки транспорту, водо–, теплопостачання, електроенергії, газу. Але втручання в діяльність фірм–природних монополістів з боку японського урядує є більш відчутним і більш жорстким, ніж в американській моделі. Тут усі тарифи на послуги встановлюються Міністерством транспорту або Агентством природних ресурсів та енергії [13, с. 350].

Так само, як у американській моделі, японська модель передбачає встановлення величезних грошових штрафів за порушення конкурентного законодавства: для приватних осіб штраф складає до 5 млн. єн (приблизно $60 тис.), для корпорації – до 100 млн. єн (приблизно $1,2 млн.). При цьому позбавлення волі можливе до трьох років.

Західноєвропейська модель на відміну від американського антимонопольного законодавства, що ставить своєю за мету, як правило, дотримання букви закону, базується на принципі «здорового глузду»: контроль та регулювання економічної поведінки, навіть монополістичної, а не її заборони. Тому монопольна діяльність допускається доти, доки вона не порушує балансу ринкових сил. Головною метою антимонопольної політики більшості країн Європи є поліпшення якості продукції за рахунок широкого розвитку конкуренції.

В Англії антимонопольні органи займаються в основному наглядом за монополіями і злиттям та дотриманням правил торгівлі. У Франції антимонопольне законодавство діє з 1953 року і відрізняється промонопольною політикою регулювання галузевих структур. Тут у післявоєнний період відповідно до політики уряду передбачалося створення в кожній галузі одне–два великих підприємств (національних лідерів), які мали захищати середні і дрібні підприємства – своїх постачальників і споживачів. Передбачалося також створення урядових агентств для надання допомоги цим великим підприємствам у разі банкротства. В Німеччині більшість ринків картелізовано, тому антимонопольна політика направлена в основному на недопущення війни між картелями і недопущення дискримінації картелями споживачів. З європейських країн найбільш пізнє антимонопольне законодавство було прийняте в Італії (у 1990 році). Італійське антимонопольне законодавство вважається одним із найбільш ліберальних в Європі: в ньому не регулюються навіть квоти продажів окремих фірм.

Тобто до особливостей державного регулювання ринкових структур економік Західної Європи варто віднести такі характеристики:

– заборона монополій у Європі мало розповсюджена;

– в основному відбувається регулювання монополій і домінуючих фірм. Монополія розглядається як можливість удосконалення методів виробництва й диференціації товару, вказує нові напрямки технологічних пошуків;

– вводиться поняття «ефективна конкуренція» – це конкуренція, що сприяє структурній перебудові національної економіки [2].

Ще однією особливістю даної моделі є контроль за державною допомогою господарюючим суб'єктам, що є досить популярним методом підтримки національного виробника в західноєвропейських країнах, а тому може створювати складнощі для іноземних фірм при виході на місцеві ринки.

В Англії і Франції в поле зору антимонопольних органів попадають компанії, що контролюють більше 25% ринку [15]. В Німеччині аналіз фірми з точки зору її домінуючого положення включає аналіз фінансових показників, доступу до каналів розподілу, зв'язків з іншими підприємствами, бар'єрів входу на ринок, наявності товарів–субститутів, можливості переключення споживачів на інших постачальників, а також аналіз ринкової частки. Домінуючим буде визнано становище одного учасника з ринковою часткою більше 33%, трьох учасників – більше 50%, п'яти учасників – більше 67% [14].

У питанні контролю процесів злиттів у Франції уряд займає більш жорстку позицію відносно горизонтальних злиттів: якщо при вертикальному злитті максимальна квота компанії на ринку встановлюється в межах до 40%, то при горизонтальному злитті вона не має перевищувати 25%. Крім того, встановлені ліміти для злиттів у вигляді загальної суми продажів учасників злиття: не допускаються злиття при загальній сумі продажів учасників (як у Франції, так і за її межами) більше 150 млн. євро та сума продажів одного або двох учасників у межах Франції більше 50 млн. євро [15]. В Німеччині необхідно повідомляти антимонопольні органи про придбання більше 25% активів підприємства. При цьому під питанням буде злиття, загальна сума продажів учасників якого перевищує $1 млрд.

У Німеччині хоч і було визнано, що з метою уніфікації антимонопольного законодавства з правилами Європейського Союзу необхідно заборонити картелізацію, німецький уряд робить ряд виключень для картелів у сфері уніфікації правил ведення бізнесу, постачань і платежів, для картелів на період економічних спадів, картелів для модернізації галузей економіки, кооперативів. Відносно вертикальних угод німецький уряд є менш категоричним, ніж французький, оскільки забороняються лише ті угоди, які приводять до обмеження дій учасників ринку і дискримінаційних умов контрактів [14].

Формування системи державного регулювання діяльності природних монополій у більшості європейських країн відбувалося за іншим сценарієм, ніж в Америці. Для нарощування міцного державного сектору юридичною і практичною основою здійснення прямого регулюючого впливу на природні монополії була, в першу чергу, державна власність а у зв'язку з такою формою безпосереднього державного контролю й участі в управлінні природними монополіями відпадала необхідність створення спеціально регулюючих органів [13, с. 352]. Тому зміни у формі власності або демонополізація відбуваються доволі повільно. У Франції до останнього часу під пряме цінове регулювання підпадали ринки газу, електроенергії, телекомунікацій. Останнім часом уряд вирішив демонополізувати ринок телекомунікацій, який проходив у три етапи. Спочатку відбувся розподіл господарчих та адміністративних функцій підприємств, потім – відмова від всіх виключних прав на здійснення діяльності, і розробка правив для відкриття ринку для конкуренції [16]. Що стосується ринку залізничного транспорту, то в силу того, що приватні підприємства мали значні борги перед державою, було вирішено створити єдине акціонерне товариство і викупити всі акції державою. На відміну від Франції у Великобританії природні монополії на ринках залізничного транспорту, газу та електроенергії відрізнялися неефективністю у використанні ресурсів, а тому їх було демонополізовано і тепер на них успішно діє декілька десятків дрібних фірм [13, с. 354]. В Італії з кінця 90–х років почався курс на демонополізацію ринку електроенергії і створення на основі державного концерну декількох компаній–виробників. У Німеччині залишаються в державними монополіями шпиталі, лотереї, сфера поштового зв'язку та соціальне страхування.

У західноєвропейській моделі серед штрафних санкцій домінують адміністративні санкції у вигляді реструктуризації підприємств та грошові санкції. Поступово набувають популярності стимулюючі методи, серед яких звільнення від адміністративної відповідальності за умови сприяння розкриттю змови, винагорода за донесення на антиконкурентні дії тощо [17].

Висновки

У статті проаналізовано специфіку, спільні риси та відмінності американської, японської та західноєвропейської моделей конкурентної політики, досліджено особливості державного регулювання вхідних бар'єрів на національних ринках країн «Великої сімки». Проведено аналіз дієвості основних інструментів обмеження антиконкурентних типів поведінки, що створюють нові або посилюють існуючі бар'єри доступу до ринку нових учасників, серед яких можна виділити: неформальні угоди між учасниками ринку, концентрацію учасників ринку, зловживання домінуючим становищем і монополізацію ринку, недобросовісну конкуренцію та існування природних монополій.

Література

1. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації [Текст]: Монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид–во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

2. Микроэкономика фирмы [Электронный ресурс] // Под ред. Н.М. Розановой, И.В. Зороастровой. – Интернет–Университет Информационных технологий, 2010. – 384 с. – Режим доступа: http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/9/6.html

3. Competition Act of Canada [Electronic Resource] // Ministry of Justice of Canada. – 150 p. – Access. – http://www.laws.justice.gc.ca/PDF/Statute/C/C–34.pdf

4. The Sherman Antitrust Act [Electronic Resource] // US Government. – 1890. – Access: http://www.stolaf.edu/people/becker/antitrust/statutes/sherman.html

5. Марфелс К. Закон Канади про конкуренцію: положення про перегляд злиттів і зловживання домінуючим становищем [Електронний ресурс] / К. Марфелс // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – №6 (15). – 2005. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=50616&cat_id=47049&ctime=1202465901201

6. Enforcement guidelines on the abuse of dominance provisions [Text] // Competition Bureau of Canada. – Canada: July, 2001. – 41 p.

7. The Federal Trade Commission Act [Electronic Resource] // // US Government. – 1914. – Access: http://www.stolaf.edu/people/becker/antitrust/statutes/ftc.html

8. Horizontal Merger Guidelines of USA [Electronic Resource] // US Government. – 1992. – Access: http://www.ftc.gov/bc/docs/horizmer.htm

9. Merger Enforcement of Canada [Text] // Competition Bureau of Canada. – Canada: March, 2001. – 66 p. http://strategis.ic.gc.ca/pics/ct/meg_full.pdf

10. The Robinson–Patman Act [Electronic Resource] // US Government. – 1936. – Access: http://www.ftc.gov/speeches/other/patman.shtm

11. Котелкина Е. Естественные монополии: взгляд на Америку [Электронный ресурс] / Е. Котелкина // Конкуренция и и рынок. – 2000. – №5. – Режим доступа: http://www.konkir.ru/article.phtml?id=1893

12. Matsushita M. Antimonopoly Law of Japan [Electronic Resource] / M. Matsushita // Peterson Institute for International Economics. – P. 151 – 197. – Access: http://www.piie.com/publications/chapters_preview/56/5iie1664.pdf

13. Малиникова Е.В. Зарубежный опыт регулирования естественных монополий [Текст] / Е.В. Малинина // Экономический журнал ВШЭ. – Т. 2, 1998. – №3. – 578 с. – С. 342–357.

14. Rudo J. The 1999 Amendments to the German Act Against Restraints of Competition [Electronic Resource]: official site of Joachim Rudo, Attorney–at–Law. – Access: http://www.antitrust.de/

15. De la libert? des prix et de la concurrence. Code de Commerce de France [Ressource electronique] // Le Service public de la diffusion du droit. – Acc?s: http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=D5ACA35CBC033779B0E1B556F7D30694.tpdjo15v_3?idSectionTA=LEGISCTA000006133185&cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=20090219

16. Галло Ж. Регулирование естественных монополий во Франции [Электронный ресурс] / Ж. Галло // Конкуренция и рынок. – 2002. – №13. – Режим доступа: http://www.konkir.ru/article.phtml?id=815

17. Мальский О. Как бороться с картелями: международный опыт и украинские перспективы [Текст] / О. Мальский, О. Бойчук // Зеркало недели. – 20–26 сентября 2008. – №35 (714). – С. 6.

І.М. МОГІЛАТ,
аспірант, НДЕІ

Проблеми оцінки вартості капіталу в економіці України

У статті досліджено теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з оцінкою вартості капіталу як показника, що використовується для визначення, виміру та аналізу продуктивності капіталу. Узагальнено зарубіжний та вітчизняний досвід, надано рекомендації по оцінці капіталу з урахуванням особливостей національної статистики.

В статье исследованы теоретические и практические проблемы, связанные с оценкой стоимости капитала как показателя, используемого для определения, измерения и анализа производительности капитала. Обобщен зарубежный и отечественный опыт, даны рекомендации по оценке капитала с учетом особенностей национальной статистики.

In the article the theoretical and practical problems associated with capital assessing as an indicator used to identify, measure and analyze the productivity of capital. Summarizing the foreign and domestic experience, recommendations on the evaluation of capital with consider peculiarities of national statistics.

Постановка проблеми. Вичерпаність можливостей екстенсивного розвитку економіки України та високі загальносвітові темпи науково–технічного прогресу посилюють роль інтенсивних чинників економічного зростання. Можна з упевненістю стверджувати, що зростання продуктивності праці та продуктивності капіталу – це основні чинники, що визначають майбутнє вітчизняної економіки. Проте ця тема, незважаючи на її виняткову важливість, досліджена недостатньо: офіційні статистичні дані не відбивають реального процесу зміни капіталу економіки, мало приділено уваги цій проблемі науковою економічною спільнотою. Продуктивність капіталу (однофакторна продуктивність) це ефективність використання основного капіталу. Вона характеризує обсяг сукупного продукту, що припадає на одиницю основного капіталу (основних виробничих активів). Тому для вимірювання продуктивності капіталу вельми важливими є показники, що використовується для її визначення, до яких відносимо вартість основних засобів та проблеми, пов'язані з їх оцінкою.

© І.М. МОГІЛАТ, 2011