

Оксана Гуменюк

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано різні теоретичні підходи щодо з'ясування економічної суті конкуренції, висвітлено зміст та обґрунтовано необхідність формування конкурентного середовища в національній економічній системі. Крім того, автором досліджено різні методичні аспекти оцінки рівня розвитку конкуренції, на основі емпіричних даних проаналізовано рівень розвитку конкуренції в окремих сегментах регіонального ринку. У статті визначено принципи та засади державної політики розвитку конкурентного середовища в Україні на етапі її інституційного реформування.

Теорія і практика управлінської роботи незаперечно доводять, що базовою умовою побудови ефективної моделі організації процесів суспільного відтворення на основі ринкових механізмів в Україні є генерація конкурентного середовища. Структурна атрибутика ринку з її основними конструктивними елементами формується тільки на конкурентній основі і, власне, виростає з неї. Відсутність елементів змагальності у стосунках суб'єктів ринку несе у собі певні інерційні тенденції статичної економічної моделі. Спроба створити капіталістичну модель ринку без відповідного конкурентного забезпечення поза усяким сумнівом призведе до жорсткої монополізації самої соціально-економічної і, можливо, політичної системи. Практика та результати економічних реформ у різних сферах та галузях економіки побічно а іноді й однозначно засвідчують, що ми, до певної міри, уже пішли цим шляхом. І в результаті – прагнення розв'язати одну фундаментальну системну проблему, як не парадоксально, породило іншу, не менш складну та гостру. Цілі сегменти ринку виявилися невинувато монополізованими з усіма відповідними наслідками. Тож, для того, щоб зменшити амплітуду проблемності економічних та соціальних реформ у країні потрібно до числа її домінантних завдань віднести завдання формування конкурентного ринкового середовища, спроможного автономно врегулювати багато гострих на сьогодні питань.

Дослідженням проблем конкурентних взаємин учасників ринку займалися: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Робінсон, Е. Чемберлен, А. Курно, Ф. Едجوорт, А. Лернер, К. Вексель, Ф. Хаяк, Й. Шумпетер: Брю, Дж. Кейнс, І. Кірцнер, К. Макконнелл, Дж. Мілль, А. Пігу, М. Портер, П. Хайне, Е. Чемберлін.

З числа відомих російських науковців слід назвати насамперед Г.Азоева, Ю.Коробова, Л.Раменського, Р.Фатхутдінова, Д.Юданова. Вітчизняні підходи у дослідженні проблем конкуренції представлені у працях насамперед А.Гальчинського, В.Глущенко, М.Єрмошенко, П.Єщенко: Мочерного, Ю.Палкіна, А.Пелиха та ін.

Можна стверджувати, що актуальність дослідження проблем конкуренції в Україні має як свої, об'єктивно-унікальні, так і загальні мотиви.

По-перше, усі проведені раніше дослідження доволі часто мали частково схоластичний характер бо не завжди „виводили” дослідників на розв’язання прикладних проблем реальної економіки.

По-друге, конкуренція як планетарне явище в умовах глобалізації практично усіх без винятку геополітичних і економічних процесів набуває дещо іншого, „некласичного” забарвлення. Межі між конкуренцією зовнішньою і конкуренцією внутрішньою фактично стираються, що уже само по собі є сильним спонукальним мотивом до науково-практичних пошуків.

По-третє, конкурентні стосунки у фокусі паневропейських змін об’єктивно змушують вітчизняного підприємця шукати собі „місце під сонцем” як на Сході, так і на Заході, не забуваючи при цьому про нові можливі вектори своїх економічних інтересів.

По-четверте, такого роду дослідження в Україні, особливо на рівні регіону, мають сенс уже тому, що в нашій державі конкуренція, як фундаментальний інститут ринку лише формується, перебуває у стані перманентного і динамічного розвитку.

Уся сукупність визначень змісту цієї фундаментальної дефініції відзначається помітною багатоплановістю трактувань.

Конкуренція (від лат. *conspicentia* – змагання, суперництво) – антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за вигідніші умови виробництва й збуту товарів для одержання найбільших прибутків [10:439].

Конкуренція (від лат. *conspicere* – стикаюсь, суперничаю) – основна об’єктивна закономірність товарного виробництва за капіталізму, що виражається в антагоністичній боротьбі приватних товаровиробників за кращі умови виробництва і збуту товарів для одержання найбільших прибутків [6:369].

Конкуренція (лат. *conspicere* – зіштовхуюсь) – економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками та продавцями товарів і послуг за якнайвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, в процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва [2:818].

Конкуренція (від лат. *conspicentia*, *conspicere* – стикатися) – змагання, суперництво між виробниками (продавцями) товарів за кращі результати, а в загальному випадку – між будь-якими економічними, ринковими суб’єктами; боротьба за ринки збуту товарів з метою отримання більш високих доходів, прибутку, інших вигод. Конкуренція є цивілізована, легалізована форма боротьби за існування і один із найбільш дієвих механізмів відбору і регулювання в ринковій економіці [3:486].

Відомий український економіст М. І. Туган-Барановський трактував зміст цього поняття таким чином: „конкуренція – в області народного господарства це дієве суперництво кількох осіб на шляху досягнення ними однієї мети. Конкуренти прагнуть витіснити один одного, захопити у своє одноосібне володіння те, чи інше господарське благо, саме тому конкуренція має характер боротьби” [4].

У свою чергу, **конкурентоспроможність** – властивість товару, послуги, суб’єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи конкуруючими суб’єктами ринкових відносин. Оцінка цієї якості дозволяє виділяти високу, середню, низьку конкурентоспроможність [8:480].

Розглядаючи усю сукупність інтерпретацій визначення конкуренції, мабуть варто погодитися із тим, що усі вони „вписуються” у просту систему їх поділу на дві групи: конкуренція як результат (стан); конкуренція як процес і метод [13:17].

До числа прихильників першого підходу слід віднести С.Л.Брю, К.Р.Макконелла, М.Буйя, Н.Г.Менкью та ін. Другий же підхід представляють М.Портер, А.Сміт, Ф.Ф.Стерліков, І.М.Кірцнер, А.Амбарцумян, А.Ю.Юданов, Л.фон Мізес, Й.Шумпетер, Ф.А.Хаск, Х.Зайдель, Р.Теммен та ін.

Показово, що історично широке застосування економічна конкуренція отримала лише після ліквідації середньовічних спадкових і родових привілеїв. Так, у Франції середньовічна система цехів була зруйнована 4 серпня 1789 року. В Англії останній залишок середньовічного устрою (закони про учнівство) відмінений в 1813 році. У цей же період остаточне знищення цехів відбулося і в Німеччині. У Росії подібної західноєвропейської системи цехів не було, але розвиток конкуренції стримувався кріпосним правом відміненим 19 лютого 1861 року [4].

Що є конкуренція реально в Україні? Це той основний інститут ринкової економіки, що загалом і дає економічній системі такого типу основні її родові переваги. Тобто переваги, які і визначають соціально-економічний вибір на користь ринкової економіки:

- можливість вибору (альтернативи) (товар, продукт, послуга, поведінка);
- загалом низхідну цінову тенденцію поліполічного ринку;

- економічну свободу.

У такому контексті фундаментальне завдання державної регуляторної політики полягає в тому, щоб зберегти, або ж, при необхідності, створити конкурентні правила рівних і чесних економічних взаємин суб'єктів ринку.

Сфери конкурентних взаємин суб'єктів сучасного ринку доволі поліфонічні. Їх чітко можна структурувати на два рівні: мікрорівень конкурентних взаємин; макрорівень конкурентних взаємин.

У свою чергу конкурентні стосунки на мікрорівні розгортаються у таких площинах:

- покупець (споживач) – продавець (виробник);
- покупець – покупець;
- продавець – продавець.

У макровимірі це дві основні площини конкурентних взаємин:

- Україні – інші країни конкуренти;
- Україна – економічні союзи і об'єднання держав.

Які ж проблеми постають на шляху розвитку конкурентного середовища в нашій національній економіці? Перша і найбільш очевидна – монополізм. Слово „монополія” (monopoly, monopole, Monopoli) має грецьке походження („μόνος” – один, єдиний; „πωλέω” – продаю). Монополія – тип ринку, що передбачає виключність продавця за визначенням. Вона є загальновідомим і очевидним змістовним антиподом конкуренції. Монополія, в переважній більшості випадків має такі родові ознаки:

- одна фірма є фактично єдиним (або майже) виробником певного продукту;
- розміри фірми є гігантськими або ж фірма випускає унікальний (без замінників) продукт;
- маніпуляції обсягами та цінами призводять до одержання фірмами-монополістами т. з. монопольного прибутку;
- можливість вільного проникнення (входження) на відповідний ринок обмежена – існують як об'єктивні (приміром юридичні (патенти, ліцензії, авторське право)), так і суб'єктивні обмеження.

Зіставлення ознак поліполічного та монополістичного ринків та аналіз механізмів формування попиту, пропозиції та ціни на них дійсно виявляє принципову антагоністичність цих типів ринкового середовища.

Негативні прояви монополізму полягають у наступному:

- наявність загалом стійкої тенденції до зростання цін;
- руйнування об'єктивної основи існування ринкового механізму;
- деформація галузевої структури національної економіки.

Але, чи тільки цим вичерпуються проблеми формування конкурентного середовища національної економіки? Є ще ряд важливих проблем. Чи тільки виключність виробника (продавця) стає „ворогом” конкуренції? Ні! Усяка виключність – антипод конкуренції, бо вона дає можливість їй носієві мати додаткові цінові, нецінові і навіть позаекономічні важелі впливу на ринок. В повній мірі це стосується і виключності покупця. Потрібно відзначити, що в теоретичній економіці проблема класифікації типів ринкових структур має не зовсім коректну специфіку. Особливо це стосується характеристики саме „ринку покупця”. Тут сформувався невірний інерційний стереотип самої дефініції, бо цей „ринок покупця” власне так і називають монополією покупця. Така інтерпретація суперечить етимологічній природі самого визначення „монополії” („μόνος” – один, єдиний; „πωλέω” – продаю). Правильніше було б говорити про монопсонію („μόνος” – один, єдиний; πρῶτος – купляю).

Монопсонія – тип ринкового середовища при якому домінує інший його учасник – покупець, при великій кількості продавців.

Отже, виключність продавця, тобто монопсонія це також тип ринку, що є антиподом поліполії (конкуренції). І це друга проблема. Перша (монополізм) і друга (монопсонізм) проблеми є доволі універсальними явищами в економічних системах різних країн світу.

Крім того, існує ще й третя, до певної міри суто пострадянська проблема – проблема „структурних деформацій розвитку” економіки. Річ у тому, що, якою б слабкою чи неефективною не була економічна система колишнього Радянського Союзу, вона, проте, була цілісним організмом, що функціонував. Після розпаду СРСР окремим його республікам, тепер самостійним державам, у спадок дісталися фактично „уламки” економічної системи яким бракувало і бракує функціонально-інституційної цілісності.

Більшість високотехнологічних виробництв СРСР було зосереджено у центральній Росії. У той же час, сировина та комплектуючі продукувалися на економічно-адміністративних „околицях” Союзу – Україні, Закавказзі, Середній Азії. У першу чергу це стосується галузей машинобудування. З іншого боку, авіабудування, локомотивобудування та чорна металургія

України були зорієнтовані на потреби усього Радянського Союзу. Особливо це стосується виробництва труб великого діаметру та устаткування для бурових робіт. Показово, що нафтогазова промисловість Туркменістану досі перебуває у великій залежності від Росії та України щодо виробництва відповідного спеціалізованого устаткування.

Таким чином, цілі країни-неофіти залишилися без окремих галузей і секторів економіки. Інші ж отримала галузі-монстри, що не спроможні були працювати в автономному режимі ні з точки зору матеріально-технічного забезпечення, ні з позиції можливостей збуту – адже нові країни Східної Європи взаємно відгородилися парканами нових кордонів, митниць, пропускних пунктів, тарифів, квот, зборів і т. ін.

Державну політику розвитку конкурентного середовища можна назвати ще антимонопольною політикою. При цьому, знову ж таки, потрібно застерегти етимологічну неточність цього загальноживаного терміну. Адже держава прагне контролювати не лише необґрунтовано великі, щодо впливу на ринок можливості продавця, але й покупця. Об'єктивно виникає необхідність розв'язання методичних проблем оцінки рівня конкурентної спроможності та монопольної влади (правильніше – „влади виключності”) в окремих галузях економіки країни.

Саме в контексті потенційних та реальних проявів негативів монополізму та моносонізму об'єктивно виникає необхідність державного регулювання цього явища. При цьому основним критерієм, що визначає міру необхідності державного втручання є рівень монопольної влади в галузі чи на конкретному ринку. Рівень монопольної влади (влади виключності) – здатність окремого суб'єкта господарювання до впливу на ринковий механізм ціноутворення.

Для визначення рівня монопольної влади в галузі використовують два основних індикатори:

індекс Гарфіндела-Хіршмана:

$$Ih = \sum_{n=1}^N S_n^2 \quad (1)$$

де S_n – доля n -ої фірми на ринку, %;

N – чисельність фірм на ринку.

2) індекс Лернера:

$$\Pi = \frac{Pm - MC}{Pm} \quad (2)$$

де Pm – монопольна ціна товару;

MC – граничні витрати.

Якщо перший з описаних вище індексів відслідковує насамперед вплив обсягу, тобто реальної ринкової долі фірми ймовірного монополіста, то другий аналізує характер впливу іншого чинника-важеля монопольного впливу – ціни.

Крім того, для оцінки рівня розвитку конкуренції у суто управлінському форматі, є сенс використовувати так званий SWOT-аналіз. Власне поняття „SWOT-аналіз” є результатом аббревіатурного скорочення відповідних англійських слів: S – strengths (сильні сторони); W – weaknesses (слабкі сторони); O – opportunities (можливості); T – threats (загрози).

В процесі такого аналізу проводиться комплексна універсальна оцінка та осмислення змістовного наповнення основних параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища з точки зору їх загроз і можливостей та сильних і слабких сторін відповідно.

Стратегічна економічна діагностика зовнішнього середовища передбачає дослідження ваги, значимості, сили, характеру та напрямку впливу таких його параметрів, як ринок, ресурсне забезпечення, урядова діяльність та науково-технічна діяльність, демографічні фактори, екологічні тенденції, соціальне середовище і т. ін. У свою чергу при аналізі внутрішнього середовища підприємств аналітичній оцінці підлягають такі його параметри, як маркетинг, виробництво, фінанси, персонал, організаційна культура, організація та управління, НДДКР і т. ін. При цьому, зазвичай, використовують бальну систему оцінки кожного з параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища та відповідну таблично-аналітичну форму.

Здійснений аналіз методичних підходів до проведення SWOT-оцінки діяльності вітчизняних підприємств, висвітлених у спеціальній літературі [1:62-65; 14:78-84; 7:54-56], дозволяє стверджувати, що роботу різних суб'єктів господарювання однієї галузі чи галузевої групи доцільно проводити з використанням такої аналітичної форми (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця SWOT-аналізу роботи підприємства, бали

Групи чинників	Оцінка, бали			
	Можливості, +	Загрози, –	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, –
Екзогенні:				
... (перелік факторів)	X	X	–	–
	X	X	–	–
Ендогенні:				
... (перелік факторів)	–	–	X	X
			X	X

„Вміст” конкретного набору визначених вище двох груп чинників, що повинні підлягати відповідній оцінці має охоплювати такі основні параметри:

екзогенні:

- ринкову кон'юнктуру;
- політичне становище в країні;
- фінансове середовище;
- кредитну політику;
- рівень конкуренції в галузі;
- ринкова доля;
- природнокліматичні умови;
- міжнародне оточення;
- забезпеченість трудовими ресурсами;
- тенденції НТП;
- предметно-просторове середовище.

ендогенні:

- рентабельність виробництва;
- рівень продуктивності праці;
- ступінь ліквідності;
- міра фінансової залежності і автономії;
- кваліфікація персоналу;
- оборотність капіталу;
- фондоозброєність;
- стан основних фондів;
- рівень технологічності виробничого процесу.

Застосування SWOT-аналізу вимагає дотримання двох основних методичних вимог:

- по-перше, для оцінки різних параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища потрібно використовувати одномірну універсальну (наприклад низхідну десятибальну) шкалу;
- по-друге, база параметрів, що підлягають оцінці в процесі аналізу для усіх об'єктів дослідження і конкурентів повинна бути єдиною.

Перейдемо до емпіричних аргументів описаних вище проблем. Стан розвинутості конкурентних взаємин до певної міри можна оцінити проаналізувавши дані про кількість суб'єктів господарювання, що присутні на ринку. Адже можливість домінування на ринку у значній мірі визначається кількісним співвідношенням його учасників.

Прикладно можна розглянути дані про динаміку чисельності суб'єктів господарювання в Україні та окремо взятому регіоні.

Як бачимо з наведених вище матеріалів, за період з 1997 по 2004 рік кількість підприємств, включених у Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України зросла більше, ніж на 365 тисяч, з 615686 у 1997 році до 981054 у 2004 році, що складає майже 60 відсотків до базового рівня. При цьому щорічно цей приріст складав пересічно 52195 зареєстрованих підприємств і організацій. Динаміка щорічного приросту зареєстрованих підприємств, розрахована ланцюговим методом, коливалася в межах від 10, 9 % у 1998 році до 4,9 % у 2004 році. При цьому темп цього приросту практично постійно падав, досягнувши свого найменшого позитивного значення саме у 2004 році в порівнянні з 2003 роком.

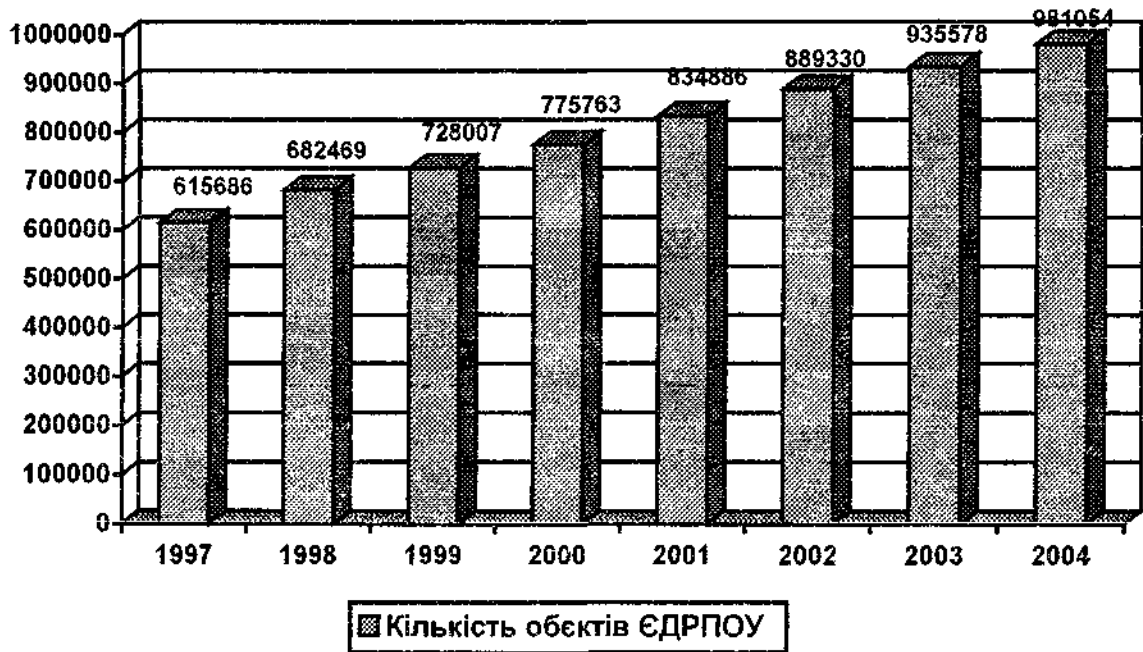


Рис.1. Динаміка чисельності об'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України за період з 1997 по 2004 рр., по Україні загалом [12:95]

Аналогічні дані по Тернопільській області наведені на рис.2. Динаміка зареєстрованих суб'єктів ринку у Тернопільській області загалом відтворює загальноукраїнську тенденцію. За період з 2000 по 2004 рік кількість зареєстрованих підприємств і організацій збільшилася 3072 одиниці або ж на 20,2%.



Рис.2. Динаміка чисельності об'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України за період з 2000 по 2004 рр., по Тернопільській області [11:67]

Наведені дані фіксують лише позитивну динаміку чисельності підприємств-суб'єктів ринку як по Україні, так і в межах окремого регіону. Однак, для того, щоб ідентифікувати тип ринкового середовища потрібно мати у першу чергу інформацію про те, яке кількісне співвідношення учасників ринку у контексті їх поділу на покупців (споживачів) та продавців (виробників) у розрізі окремих галузей господарювання. Однак і в цьому випадку потрібно ще додатково проаналізувати дані щодо можливостей впливу учасників ринку на загальний стан цього ж ринку та інформацію про їх ринкову долю. Крім того, наведені дані не достатньо репрезентативні ще й тому, що вони не містять галузевої диференціації проблеми. Адже кожна галузь і кожен окремо взятий регіональний ринок певного продукту мають свої особливості та відмінності.

Спробуємо дати оцінку стану розвитку конкуренції на ринку зерна регіону. Методичною основою визначення типу ринкового середовища є, насамперед, дані про обсяги купівлі-продажу зерна та продуктів його переробки. З цією метою ми провели структурне вивчення обсягів реалізації та закупівлі зерна суб'єктами господарювання різних районів Тернопільської

області. Вивчення та аналіз специфіки регіонального ринку зерна на прикладі його районного сегменту цілком виправдане, оскільки, на мою думку, адміністративний район, з одного боку, повномасштабно представляє типову структуру аналогічного ринку області, а з іншого – локалізує інформаційну базу пошуку. При цьому обсяги міжрегіональних (міжрайонних) потоків реалізації зерна ми фактично ігнорували, оскільки: по-перше, вони практично не піддаються кількісній оцінці через відсутність відповідного інформаційного масиву; по-друге, за нашими оцінками реальна величина цих потоків займає відносно невелику питому вагу у структурі торгового балансу зернових.

На основі даних про обсяги реалізації основних сільськогосподарських культур підприємствами-виробниками Тернопільського району за період з 2000 по 2004 рік ми провели розрахунок відповідних структурних аналогів щодо окремих зернових культур, зернових та зернобобових загалом. При цьому до уваги бралися лише дані про обсяги реалізації зерна лише реформованими колективними сільськогосподарськими підприємствами району, тобто фактично ігнорувалися фермерські та особисті підсобні господарства населення. Може скластися враження, що дослідження не є репрезентативними. Однак це не так. Аналіз структури виробництва зерна за період з 2000 по 2004 рік в Тернопільській області показує, що особисті підсобні господарства виробляють на рівні 25-30 відсотків регіонального валу зернових. І це кількарічна закономірність. Разом з тим, виробництво зерна цією категорією суб'єктів господарювання має майже виключно натуральний характер, а тому при дослідженні специфіки ринку до уваги може не братися. Інша ж категорія виробників – фермери, також може бути "виключена", оскільки: по-перше, фермери виробляють лише близько 2-2,3 відсотків валового виробництва і, відповідно, не можуть серйозно вплинути на обсяг, структуру, динаміку та ціну реалізації; по-друге, затверджені обов'язкові форми звітності не вимагають від фермерів надання інформації про обсяги реалізації ними зерна; по-третє, включення у розрахунок структури обсягів реалізації даних про обсяги реалізації зерна фермерськими господарствами гіпотетично може призвести лише до зменшення і без того мізерної долі основних виробників зерна.

Проведені нами розрахунки відображають, як на мою думку, доволі знакову і виразну тенденцію: кожен, окремо взятий виробник зерна на його регіональному ринку володіє фактичною мізерною часткою цього ринку. Так, питома вага окремого виробника на регіональному ринку пшениці коливається в межах від 0,011 відсотка (ТОВ "Б. Глибочецьке") до 8,451% (ТОВ "Поділля"). По інших зернових культурах ситуація фактично аналогічна. Це стосується зернових та зернобобових культур загалом. Тут питома вага окремого виробника зерна коливається в межах від 0,317% (ВАТ "Ангелівка") до 7,849% (ТОВ "Колос"). Причому, 96% виробників володіють часткою зернового ринку району, що не перевищує 3-4 його відсотків.

На основі відповідних емпіричних даних ми провели роздільну (у розрізі окремих зернових та зернобобових культур) а також загальну оцінку рівня монопольної влади виробників (продавців) на ринку зерна Тернопільського району Тернопільської області. Відповідні матеріали, без деталізованих і громіздких розрахунків з використанням формули 1 репрезентує таблиця 2.

Дані таблиці 2 дозволяють робити висновок про те, що продуценти (продавці) зерна в регіоні працюють в поліполічному середовищі, тобто вони є "досконалими конкурентами" і жоден з них відповідно не в змозі вплинути реально ні на рівень цін, що складаються на ринку, ні на обсяги та динаміку сукупної його пропозиції. Розрахункове значення індексу Гарфіндела-Хіршмана (Ih) практично по всіх культурах зернової груп є доволі низьким, що говорить про повну відсутність монопольної влади виробників (продавців) на регіональному ринку зерна.

Таблиця 2. Розрахунок показників рівня монопольної влади виробників (продавців) на ринку зерна Тернопільського району за період з 2000 по 2004 рр.

Види зернових і зернобобових культур	Розрахункове значення індексу Гарфіндела-Хіршмана (Ih)
Пшениця	476,3548
Ячмінь	375,4598
Овес	569,5487
Гречка	557,0687
Зернові і зернобобові разом	427,5067

Водночас, повну структурну характеристику ринку зерна в регіоні можна одержати лише проаналізувавши процес закупівлі зерна в цьому ж регіоні. Істотною методичною перешкодою при дослідженні динаміки та структури закупів зерна в регіоні є відсутність автентичної і згрупованої за відповідними ознаками інформації на рівні навіть адміністративного району, не говорячи вже про область загалом. Найбільш помітним покупцем на ринку зерна району виступає Тернопільський комбінат хлібопродуктів. Так, протягом 2004 року на Тернопільський

КХП надійшло 3915 тонн зерна. Якщо порівняти обсяги загально-районної реалізації зерна, що склала в 2004 році 26117 тонн з обсягами заготівлі, проведеної лише Тернопільським КХП за аналогічний період, то виявиться, що питома вага лише цього одного споживача складе 14,99 %, що багатократно вище максимального значення питомої ваги окремого виробника на цьому ж ринку.

Отже, здійснені розрахунки аргументовано констатують той факт, що регіональний ринок зерна ніяк не можна назвати поліполічним, адже серед усіх виробників (продавців) зерна в регіоні практично жоден з них не має найменшої можливості впливу на обсяги сумарної пропозиції чи цінову динаміку, оскільки володіє фактично мізерною часткою регіонального ринку зерна. З іншого боку покупці зерна на цьому ж ринку займають зовсім інше ринкове положення. Не зважаючи на те, що жодне з підприємств-покупців, що працюють на ринку зерна регіону не сягає контрольної, визначеної антимонопольним законодавством монопольної позначки в 35%, всі вони разом з тим володіють доволі великою часткою регіонального ринку.

Таким чином, ринок зерна регіону представлений, з одного боку, великою кількістю виробників (продавців), що працюють фактично в конкурентних умовах, а з іншого – на цьому ж ринку працюють лише кілька покупців (трейдерів), що одержують таким чином відповідну виключність щодо права і можливості впливу на процес ціноутворення. Такий тип ринкового середовища є фактично олігосонічним з усіма властивими йому, відомими в теоретичній економіці, характеристиками, атрибутами і механізмом поведінки учасників.

Однак, існує ще один сегмент ринку, де в Україні фактично панує класична моносонія. Йдеться про ринок праці. Переважна більшість районних центрів України з населенням у 15-20 тис. чол. репрезентує саме моносонічний ринок. Адже у таких районних центрах працює як правило одне крупне підприємство (цукровий завод, м'ясокомбінат, спиртозавод, молокозавод, районна лікарня і т. ін.), що виступає „законодавцем економічної моди” на локальному ринку праці. Ця проблема набуває особливої актуальності на фоні надзвичайно низької мобільності робочої сили в Україні. Адже працівник у нас фактично прив'язаний до місця проживання і саме ця обставина визначає його поведінку на локальному ринку праці. Щоденне маятникове переміщення робочої сили на відстань 50-100 км, прийнятне для розвинутих країн світу у наших умовах практично паралізує цей сегмент ринку, робить його неконкурентним.

І ще одна проблема. Одним з доволі дієвих засобів запровадження конкурентних механізмів у взаєминах суб'єктів ринку є використання тендерних процедур та конкурентних закупівель. Однак вітчизняна практика і тут виявляє істотні недоліки в організації цього процесу. Акценти робляться в основному на цінових чинниках пропозиції. Процедура тендерних торгів часто відзначається складністю і забюрократизованістю. Мабуть найбільш концентровано згадані принципові недоліки проведення тендерів підмітив один з американських астронавтів котрий сказав [5:10]: „Що дійсно змушує задуматися, так це те, що ти летиш у відкритому космосі на кораблі, побудованому з матеріалів, закуплених за допомогою тендерів за найменшою ціною”.

Таким чином, принципи державної підтримки та розвитку конкурентного середовища, на мою думку, лаконічно можна сформулювати таким чином:

- захист для адаптації;
- пільги (податкові) для інновації.

Одним з магістральних напрямків державного регулювання на шляху до створення ефективної і конкурентноспроможної економічної системи є державний протекціонізм. Особливо ця проблема є актуальною в умовах, коли економічна система країни перебуває лише на шляху до реального ринку, а її окремі сегменти і цілі інститути перебувають на фазі зародження і розвитку. Виникає питання міри, меж та форм державного протекціонізму. На мою думку, межі та форми державного протекціонізму обов'язково повинні мати чітку економічну логіку та аргументацію.

З-поміж усіх чинників, що ймовірно впливають на це, на мою думку, повинні домінувати два: швидкість обороту капіталу в галузі; капіталомісткість виробничого процесу в галузі.

У першу чергу йдеться про основний фізичний капітал. Нема жодного сумніву щодо того, що без масового якісного оновлення капіталу основних галузей економіки про її реальні конкурентні перспективи і переваги говорити не доводиться. Лише нові, передові технологічні рішення можуть забезпечити вітчизняному бізнесу успішне майбутнє. Тривалість та сила державної протекції в такому випадку повинна бути диференційована по трьох галузевих групах:

- галузі з низькою оборотністю капіталу;
- галузі з середньою оборотністю капіталу;
- галузі з високою оборотністю капіталу.

Обираючи терміни реальної державної протекції потрібно, таким чином, орієнтуватися на цілком прагматичні розрахунки – підприємства повинні „встигнути” провести інноваційну революцію і масово оновити основну частину свого фізичного капіталу. За цих обставин галузі, що характеризуються низькими темпами оборотності капіталу потребують відносно тривалої підтримки (будівництво, сільське господарство, металургія, важке машинобудування, добувна промисловість) – 7-10 років; підприємства, що мають середні показники оборотності фізичного капіталу потребують такої підтримки на період 5-7 років (переробна, легка і харчова галузі промисловості, транспорт); галузі, де оборот капіталу відбувається відносно швидко потребують протекції на період до 3-5 років (підприємства громадського харчування, торгівлі та побутового обслуговування).

До питання про форми протекції. Це у першу чергу безперечно фіскальна та митна її різновидності. Митне регулювання безперечно повинно ґрунтуватися на системі захисних квот і тарифів на відповідні категорії товарів та послуг.

Після закінчення визначених вище термінів підприємства повинні бути „випущені” в реальний ринок без надмірної державної опіки. Показово, що ця проблема сьогодні набуває особливо актуального забарвлення на фоні відповідних геополітичних подій в Україні та світі. Прагнення України щодо її вступу в ВТО і ймовірні спроби сформувати нову політику „виправданого тимчасового протекціонізму” можуть „конфліктувати” між собою, що безперечно потребує особливої гнучкості при розв’язанні цих проблем у комплексі. У зв’язку з цим, той факт, що Україна на сьогодні ще не є членом СОТ може давати їй певні переваги у плані вибору методів та способів державного протекціонізму.

Крім того, генерація конкурентних начал може відбуватися значно інтенсивніше за умови запровадження системи прокюременту, тобто сукупності методів, що дозволяють максимально ефективно задовольняти потреби організації (замовника) у товарах, роботах і послугах [5:14]. Структурно система ефективного прокюременту повинна включати:

- планування закупок;
- визначення доцільності запропонованої закупки;
- регламентування закупок;
- проведення закупівлі;
- контроль закупівлі.

Література

1. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
2. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.1./ Редкол.: ... С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: „Академія”, 2000–864 с.
3. Экономическая энциклопедия для детей и взрослых.–М.: АОЗТ «Нефтехиминвест», 1995.–688с.
- 4.Энциклопедический словарь Ф.А.Брокгауза и И.А.Ефрона (электронное издание, воспроизведённое по 41-томному изданию 1890 года). – М., 1997.
5. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.
6. Політичний словник/ За ред. В. К. Врублевського та ін.–4-е вид., перероб. і доп.–К.: УРЕ, 1987.–876 с.
- 7.Попов С.А. Стратегическое управление: 17–модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4.–М.: ИНФРА–М, 2000. – 304 с.
8. Портер М. Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2003. – 496 с.
9. Словарь современной экономической теории Макмиллана/ Под ред. Д.У.Пирса, пер. с англ. М.: ИНФРА–М, - 1997. – 608 с.
10. Словник іншомовних слів/ За ред. О.С.Мельничука. – 2-е вид.-К.: УРЕ, 1985. – 968 с.
11. Статистичний щорічник Тернопільської обл. за 2003 р./ Під ред. В.Г.Кирича. – Тернопіль: Тернопільське обласне управління статистики, 2004. – 448 с.
12. Статистичний щорічник України за 2002 р./ Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленка.–К.: Техніка, 2003.–648с.
13. Тотьев К.Ю. Конкурентное право (правовое регулирование деятельности субъектов конкуренции и монополий): Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: РДЛ, 2003. – 480 с.
14. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

Oksana Humenuk

URGENT PROBLEMS OF COMPETITIVE POLITICS AND THEIR REALIZATION IN UKRAINE

In the article different theoretical approaches to defining the economic core of competition are analyzed, its content is expressed, and a necessity of competitive environment formation in national economic system is stated. In addition, author researched different methodological aspects of grading the competition development level, and on the basis of empirical data the competition development level in certain segments of the regional market. In the article principles of state policy on competitive environment in Ukraine on the stage of institutional reformation are defined.