

Г.М. ФИЛЮК, к.е.н, доцент,
Київський національний університет ім. Т. Шевченка

СВІТОВИЙ ДОСВІД АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Система державного регулювання економіки, яка сформувалась в усіх розвинутих країнах світу, в якості обов'язкового елемента передбачає створення сприятливих умов для розвитку конкурентного середовища на ринку товарів і послуг. В цьому контексті важлива роль належить антимонопольному регулюванню. Останнє являє собою цілеспрямовану державну діяльність, яка спрямовується на основі і в межах, що допускаються діючим законодавством, щодо встановлення та ведення правил економічної діяльності на товарних ринках з метою забезпечення ефективності ринкових відносин [1, с.3].

Проблеми антимонопольного регулювання, підтримки і розвитку конкуренції, попередження створення таємних і явних картелів набувають особливої актуальності в сучасних умовах порівняно високого рівня монополізації (близько 40 %) української економіки. Цікавість українських науковців, підприємців, політиків до досвіду конкурентної політики зарубіжних країн відображає зростаюче розуміння значимості формування конструктивних рамок підприємницької діяльності, добросовісної конкуренції та відповідних інститутів для забезпечення економічного зростання та добробуту країни. Однак Україна має невеликий досвід припинення обмеженої ділової практики з боку окремих могутніх суб'єктів господарювання. Тому вивчення досвіду країн, які в цьому напрямку працюють уже більше століття, має вагомое теоретичне і практичне значення.

Комплекс наукових проблем, пов'язаних із державним захистом конкуренції, є предметом досліджень багатьох визнаних науковців, у т.ч. Дж. Бейна, Дж. Гелбрейта, Ф. Найта, М.Портера, Дж. Робінсон, Дж. Стігліца, Ф. Хаска, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера, Д. Аудреча тощо. Питаннями формуванням ефективного конкурентного середовища в умовах глобалізації присвячені праці таких російських та українських учених, як С. Авдашева, Г. Азоев, В.Базилевич, А. Баришева, А. Бутиркін [1], З. Борисенко, А. Ігнатюк, В. Качалін, Б. Кваснюк, О. Костусев, Г. Лозова, Н. Розанова [8], К. Тотьев, В. Цапелик та інші. Водночас динаміка трансформаційних процесів, складність та незавершеність глобалізаційних змін, проблеми реструктуризації української економіки з ме-

тою становлення оптимального співвідношення конкурентного і монопольного секторів потребують постійної уваги науковців до зазначеної проблематики. З огляду на зазначене, уявляється доцільним систематизувати та доповнити розпочаті вказаними авторами дослідження.

З нашої точки зору, цікавість для України представляє досвід політики підтримки конкуренції в усіх типах соціально-економічних систем. Йдеться не про механічне перенесення господарських форм з одного соціально-економічного середовища в інше, що цілком очевидно нерідко не дає бажаного результату, а про критичне переосмислення позитивного досвіду, яке виражається у частковості, в адаптації до специфічних умов нового середовища та завдань економічної політики України. В цій статті пропонується дослідження політики підтримки конкуренції у США та Канаді. Незважаючи на різні і неповторні умови господарювання, окремі досягнення урядів цих країн у даній сфері господарської діяльності можуть бути використані в українській практиці. Саме це і є метою даної публікації.

Цьому підпорядковані такі дослідницькі завдання, як порівняльний аналіз заходів підтримки конкуренції у США та Канаді, а також аналогічний аналіз існуючої конкурентної політики у вітчизняній економіці. Наш вибір не випадковий, а зумовлений тим, що доктрина обмеження монополізму вперше з'явилась саме у цих країнах і стала основою так званого антитрестівського законодавства.

У сучасному глобалізованому світі практично немає жодної цивілізованої країни, яка б не проводила політику підтримки конкуренції, одним із напрямків якої є антимонопольне регулювання. США були першою країною, яка прийняла масштабну антитрестівську політику стосовно злиттів компаній, що вели до монополізації економіки. Тому США по праву вважається батьківщиною антимонопольного (точніше, антитрестівського) законодавства, де були прийняті у 1887 р. Закон про торгівлю між штатами, а у 1890 р. Закон Шермана. Вони стали реакцією на бурхливі негативні тенденції, породжені процесами концентрації та централізації капіталу і, відповідно, монополізацією рин-

© Г.М. Филюк, 2007

ків. Тому на зламі століть Конгрес США і створив Комісію по торгівлі між штатами для регулювання залізничних тарифів, а на початку ХХ ст. спостерігалось значне зростання кількості регуляторних органів у сферах транспорту, зв'язку та цінних паперів.

На сучасному етапі інституційну основу антимонопольного регулювання США становить низка антистрестівських законів, адміністративна і судова практика. Держава відіграє важливу роль у регулюванні конкурентної інституціональної структури економіки, забезпечуючи її на основі антимонопольного законодавства. За допомогою антистрестівської політики (antitrust policy) держава забороняє діяльність картелів, припиняє або забороняє процеси злиттів фірм і перешкоджає діловій практиці, що відноситься до анти конкурентної [1, с.32].

Основними законодавчими актами у США є вже згадуваний нами вище Закон Шермана, Закон Клейтона (1914 р.), Закон про Федеральну комісію по торгівлі (1914 р., 1938 р.), Закон Робінсона-Петмана (1936 р.), закон Селлера-Кефопера (1950 р.) та ряд інших.

Закон Шермана містить дві важливі статті:

1) Ст. 1 забороняє договори, об'єднання і домовленості, спрямовані на обмеження торгівлі чи підприємницької діяльності. За її порушення передбачені санкції до порушників у вигляді тюремного ув'язнення строком до 3 років і/або штрафу до 1 млн.дол. – для компаній (раніше – до 5 тис.) та 100 тис. дол. – для приватної особи чи розформування компанії;

2) Стаття 2 забороняє монополізацію, спробу монополізації, об'єднання чи домовленості з метою монополізації будь-якої сфери торгівлі між штатами чи з іноземними державами. Під монополією тут мається на увазі домінуюче становище фірми на ринку. Дана стаття також містить санкції, аналогічні санкціям, передбаченим попередньою статтею.

Однак, треба відмітити, що хоча означений Закон формалізував боротьбу із недобросовісними діями трестів, після 1890 р. антистрестівські настрої в суспільстві послабились. Початок активізації антистрестівської компанії припадає на початок правління президента Теодора Рузвельта, а потім його наступників – Тафта і Вільсона [2, с.15]. Така ситуація була не випадковою, а стала природною реакцією на посилення монополізації американської економіки внаслідок поглиблення інтеграційних процесів на зламі ХІХ-ХХ ст. Саме на період 1897-1904 рр. припадає перша хвиля горизонтальних злиттів і поглинань. Пізніше з'явилися підпри-

ємства, які можна вважати попередниками сучасних вертикально інтегрованих корпорацій. Відмінною рисою більшості злиттів цього періоду став множинний характер: у 75 % від загальної кількості злиттів було залучено по 5 і більше фірм, у 26 % із них брало участь по 10 і більше компаній. Іноді об'єднувалось по декілька сотень фірм. Наслідком стало встановлення влади монополій практично в усіх галузях економіки [3, с. 45-67], що зумовило об'єктивну необхідність державного контролю їхньої поведінки.

Разом з тим, уже в той час питання про ступінь впливу держави на монополії викликало певні дискусії і неоднозначні рішення. З одного боку, ситуація вимагала державного обмеження неринкової поведінки монополістів, з іншого – відзначався певний позитивний їх вплив на економічний розвиток країни. Неоднозначність впливу трестів на економіку США найбільш влучно виразив президент Т. Рузвельт: «Трести є диявольськими монстрами, створеними товариством одержимих, які зробили так багато для прогресу у нашій любимій країні. З одного боку, я розтоптав би їх ногами, з іншого – не так же швидко» [4, с.11].

Однак, позитивний вплив трестів на економіку в кінці ХІХ – на початку ХХ ст. проявлявся значно рідше, ніж негативний, що викликало невдоволеність громадськості США Законом Шермана. Тому, не зважаючи на більш раннє становлення, проблема антистрестівського законодавства стає домінуючою, лише починаючи з 1912 р. Наслідком цього стало прийняття у 1914 р. двох додаткових законів, які називають наріжними каменями у створенні американського антистрестівського законодавства, – Закону Клейтона та Закону про Федеральну торгову комісію. Перший конкретизував Закон Шермана та зробив акцент на підтримці конкурентної ситуації в цілому. Зокрема, Законом Клейтона була заборонена переважна більшість видів «обмежувальної» ділової практики: цінова дискримінація; угоди, які надають торговцям виключне право продажу; корпоративні злиття, тобто придбання однією корпорацією прямо чи опосередковано всього чи частини акціонерного капіталу іншої корпорації; «переплетені директорати», тобто наявність одних і тих же членів правління в конкуруючих компаніях; домовленості, які пов'язують покупця додатковими умовами чи не допускають на ринок інших осіб. Однак, ці умови визнавались незаконними лише у тому випадку, коли їх результатом могло бути суттєве послаблення конкуренції чи ж спостерігалась тенденція до утво-

рення монополій в будь-якій сфері економіки. Варто також вказати на інше слабке місце закону Клейтона: його дія була спрямована тільки проти неконкурентних операцій на придбання акцій, але не зачіпала купівлю активів компанії. Ця проблема була вирішена лише у 1950 р. із прийняттям поправки, передбаченої Законом Селлера-Кефопера.

Згідно Закону про Федеральну комісію по торгівлі була створена однойменна комісія (ФКТ) – спеціальний орган, який виконував слідчі та судові функції та володів спеціальною компетенцією у сфері бізнесу. Пізніше відповідальність за здійснення американської антитрестівської політики була поділена між цією комісією та Антитрестівським відділом Міністерства юстиції. Їх повноваження частково співпадали в багатьох сферах. Однак, Міністерство юстиції надіялось юридичною силою і реальними повноваженнями вимагати застосування чи припинення кримінальних санкцій, що робило його діяльність особливо ефективною у розкритті таємних угод. Членство в ФКТ і самі процедури початково були спрямовані на прискорення судового розгляду складних питань бізнесу, але на практиці розгляд у ФКТ в середньому виявлявся більш тривалим порівняно зі строками розгляду в Міністерстві юстиції [5, с.374-381]. Крім того, Закон про Федеральну комісію по торгівлі містив статтю, яка оголошувала «нечесні методи конкуренції».

Хоча вважається, що правову основу антитрестівського регулювання у США утворюють лише вищезазвані закони, не можна не розглянути закони, які за своєю суттю є доповненнями до попередніх. Це закони Робінсона-Петмена (1936 р.) та Селлера-Кефопера. Перший спрямований на заборону цінової дискримінації й передбачає кримінальну відповідальність за політику грабінницьких цін – встановлення ціни нижче рівня середніх витрат з метою витіснення конкурента з ринку. Закон Селлера-Кефопера, як уже зазначалося вище, містив поправку до Акту Клейтона, яка передбачала юридичні переслідування практично всіх видів горизонтального злиття: «ніяка корпорація, зайнята в тій чи іншій галузі, не може прямо чи опосередковано купляти всі чи частину акцій іншої компанії, зайнятої в тій же сфері, так само як ніяка компанія не може придбавати повністю чи частково активи іншої компанії, якщо наслідки такого придбання можуть суттєво послабити конкуренцію чи призвести до розвитку монополії». Між тим, практично до сьогодні меншою мірою зачіпаються вертикальні і конгломератні злиття.

Практичне застосування цих та інших законів, підзаконних нормативних актів повністю перебуває під владою судів. Саме суди в остаточному підсумку вирішують, які практичні дії є несумісними з положеннями Закону Шермана й у яких випадках розцінювати підприємницьку поведінку як послабляючу конкуренцію відповідно до Закону (Акту) Клейтона. Слід відмітити також наступне: оскільки жоден антитрестівський закон не містить чіткого визначення монополії, то це питання також попадає у сферу судового трактування і, відповідно, більшою мірою залежить від напрямку антитрестівської політики, ніж від жорсткого юридичного розуміння антитрестівських заходів. Контроль за виконанням антитрестівських законів покладений у США на Антитрестівське управління в Департаменті юстиції та Федеральну комісію по торгівлі.

Таким чином, антитрестівське законодавство впливає на структуру економіки країни в цілому, внутрішню структуру окремих галузей, розміри й ринкові частки приватних фірм, встановлювані ними ціни, конкурентні відносини між фірмами. Антитрестівське регулювання спрямоване на створення оптимальної структури господарства, обмеження незаконної монопольної політики окремих компаній, збереження й підтримку конкуренції.

До речі, варто відмітити, що починаючи з 1969 р. акценти в американській політиці змістилися в бік більшої терпимості стосовно до випадків домінування на ринку. Загалом кажучи, монополія як така в даний час є, по суті, не незаконною в США, термін «монополізація» ставиться до характеру дій, а не до типу ринкової структури. Однак, якщо фірма є винахідником нового запатентованого продукту й при цьому виявляється єдиною на даному ринку, суд не визнає її порушником закону. Те ж саме відноситься і до галузей з низькими бар'єрами входу й наявністю потенційної конкуренції, які в теорії галузевих ринків отримали назву квазіконкурентних (змагальних). Свідченням цього є розгляд справи компанії ІВМ, яка контролювала 70 % ринку ЕОМ. Суд врахував докази фірми, що її ринкова частка є результатом ефективного управління і великомасштабного виробництва, і визнав її стратегією конкурентною. Таким чином було практично переглянуто багато випадків порушення антитрестівського законодавства.

Завершуючи короткий аналіз антитрестівського регулювання США, відмітимо, що незважаючи на таку кількість прийнятих законодавчих актів із питань регулювання конкуре-

нтних відносин, і відповідно припинення обмеженої ділової практики, за твердженнями американських економістів, основним федеральним законом і понині залишається Закон Шермана [4, с.38].

Канадське антимонопольне законодавство співпадає у часі з американським. Перший акт, спрямований на попередження обмеженої ділової практики суб'єктів господарювання з метою встановлення контролю над цінами, прийнятий у Канаді в 1889 р. Цікаво, що це був не окремий закон, а лише стаття під назвою «Акт проти з'єднань» включена у Кримінальний кодекс (1892 р.). Основний антитрестівський закон Канади – Акт про розслідування з'єднань – вступив у силу лише в 1910 р. Дія вищезгаданої статті, як уже видно із назви, забороняла таємні змови, а Акт про розслідування з'єднань встановив заборони на таємні домовленості, підтримку цін, регламентував механізми і процедури розслідування можливих обмежень торгівлі. У 1986 р. Акт про розслідування з'єднань був відмінений і на зміну йому прийшов сучасний Закон про конкуренцію. Зразком для цього закону послужили Закон Шермана США і Римська конвенція ЄС.

Однак, на відміну від США, де уже перший конкурентний закон формалізував і поклав початок активізації боротьби із недобросовісними діями трестів, конкурентна політика в Канаді запроваджувалось надто повільно і дуже складно. Про це свідчить хоча б той факт, що за період майже у століття (1889-1985 рр.) було заведено лише 11 судових справ проти монополій і злиттів [6, с.82]. Тільки одна із цих справ – справа Едді Метча (1950 р.) – завершилась засудженням, інші справи проти злиттів не були успішними. Між тим, у окремих випадках злиття підприємств призводило до отримання однією компанією абсолютної монополії на реалізацію продукції. Класичним прикладом може служити, зокрема, справа про придбання у 1960 р. компанією «Бі Сі Шуге» останнього незалежного виробника цукру у західній Канаді «Манітоба шуге». Це дало змогу компанії «Бі Сі Шуге» захопити 100 % цукрового ринку у західній Канаді [7, с.60]. Директор Агенції з розслідувань і досліджень цілком справедливо вважав, що це був очевидний випадок антиконкурентного злиття. Але суд відхилив заяву про блокування злиття, вважаючи, що воно не завдає шкоди суспільству. Аналогічні ситуації мали місце у 1960 р. та 1970 р. У першому випадку злиття призвело до явного домінування на пивоварному ринку (ринкова частка склала 60 %), у другому – до абсолютного контролю

над усіма англомовними газетами в Нью Бранзвіку. Викладене свідчить, що Акт про розслідування з'єднань не забезпечував ефективного контролю за злиттями в Канаді.

На відміну від американського (та й в цілому англосаксонського) антимонопольного права, у Канаді всі справи розглядаються на основі Закону про конкуренцію і відповідних підзаконних актів. Згідно цього Закону, протиправними вважаються такі види дій:

1) недобросовісна конкуренція з боку окремої фірми на основі спотворення реальної ситуації: реклама, яка невірно інформує про властивості свого товару (як правило, завищує його реальні характеристики) або товарів конкуруючих фірм (наприклад, занижує його якість); умови і строки гарантії, які вводять в оману; невірні результати тестів і відгуки споживачів; продаж товарів по ціні, яка відрізняється від вказаної в рекламі тощо;

2) антиконкурентні взаємодії фірм, тобто спільні дії фірм, спрямовані на усунення діючих конкурентів із ринку чи недопущення потенційних конкурентів на ринок, картельні угоди, грабіжницьке ціноутворення, встановлення рівня перепродажної ціни, відмова у поставці, цінова дискримінація [8, с.76].

Очевидно структура антитрестівського законодавства Канади є типовою для конкурентного законодавства. Між тим, науковий аналіз та господарська практика свідчить, що воно має певні особливості.

По-перше, всі законодавчі акти країни виходять з того, що конкуренція сама по собі не представляє цінності і не є кінцевою метою конкурентної політики. Вона служить засобом досягнення більш загальних цілей, пов'язаних із розвитком ефективності та гнучкості економіки, підвищення добробуту населення та конкурентоспроможності канадських товарів на світових ринках.

По-друге, закон містить посилення на ефективність, що робить його унікальним порівняно із аналогічним законодавством інших країн, де аргумент ефективності є просто одним із низки інших чинників. Так, ефективність є дуже важливим аргументом при прийнятті рішень щодо надання дозволів на злиття компаній, яке вважається антиконкурентним. Сукупний вигравш від злиття порівнюється із втратами ефективності, пов'язаними із монополізацією ринку. Виграш може досягатися за рахунок економії ресурсів фірм, які зливаються, синергетичного ефекту у виробництві та управлінні компаній, внаслідок зростання ефекту від масштабів виробництва тощо. Втрати можуть ви-

никати в результаті послаблення конкуренції, включаючи і її потенційний рівень. То ж, якщо вигоди від такого злиття перевищуватимуть наслідки будь-якого запобігання конкуренції, то воно дозволяється. Однак, якщо злиття може створити бар'єри входу, то воно в будь-якому випадку розглядатиметься як незаконне.

По-третє, виділення на ринку так званого «енергійного конкурента» – фірми, яка виступає новатором у сфері товарного асортименту, технології виробництва, нових каналів збуту, методів стимулювання збуту; поставляє товари і послуги вищої якості; приймає участь у агресивній ціновій стратегії, спрямованій на зниження ціни товару тощо. Концепція «енергійного конкурента» відіграє тут майже фундаментальну роль, більшість трансакцій розглядаються саме через призму того, як та чи інша дія відобразиться на результатах роботи власне цієї фірми. Будь-яка взаємодія фірм, яка може призвести до усунення з ринку чи поглинання «енергійного конкурента», тлумачиться як дія, спрямована на зниження рівня конкуренції на ринку і, як правило, забороняється.

По-четверте, під дію законодавства про конкуренцію підпадають усі без винятку злиття і поглинання, незалежно від розмірів та виду діяльності компаній, які беруть у них участь. Подібна жорсткість канадського законодавства зумовлена, з одного боку, об'єктивно високим рівнем концентрації на канадських ринках через обмеженість внутрішнього попиту; з іншого – дає змогу зміцнити конкурентні засади в економіці навіть на дуже малих регіональних і локальних ринках.

Звісно, що названі особливості антитрестівського законодавства Канади можуть породжувати і певні проблеми. Зокрема, це стосується аргументу на користь ефективності. За свідченнями фахівців, ефективність виробництва, отримана внаслідок злиття, є часто нижчою від прогнозованої. Крім того, надзвичайно складним процесом є оцінка динамічної ефективності [7, с.62].

Таким чином, американське антитрестівське законодавство передбачає проведення двох видів антимонопольних заходів: 1) проти монополії як структурної одиниці (тобто, проти монопольної влади, яку набуває компанія, яка займає домінуюче становище на ринку); 2) проти окремих недобросовісних зловживань компанією. У тому випадку, якщо монополія розглядається в якості структурної одиниці, саме існування якої веде до підвищення цін і зниження обсягів випуску продукції, забороняється монополія як така. На сучасному етапі мета

антимонопольної політики в США полягає у тому, щоб визначити допустимість тієї чи іншої практики економічних агентів з точки зору її впливу на конкуренцію.

Канадське конкурентне законодавство у процесуальному плані ґрунтується на доказових процедурах, властивих кримінальному судочинству. Тобто, Канада, по суті, послідовно повторює досвід США. Між тим, канадська конкурентна політика демонструє лояльніший і поміркованіший підхід до вирішення спірних питань у сфері виявлених порушень антитрестівського законодавства, ніж у США.

Для України більш цікавим, з нашої точки зору, видається досвід підтримки конкуренції в Канаді. Її законодавство та практика його застосування містять всі основні елементи, які відповідають потребам економіки в умовах глобалізації. Досвід Канади, порівняно з іншими розвинутими країнами, в багатьох аспектах є своєрідним, і саме його більшою мірою можна вважати таким, що підходить Україні. Між тим, цікавість представляють і окремі норми конкурентної політики США, зокрема щодо конкретизації норм антимонопольного законодавства в області застосування домінуючими фірмами грабіжницьких цін тощо. Насамкінець: обмеженість рамок наукової статті на дає змоги більш детально зупинитись на рекомендаціях щодо застосування тих чи інших норм зарубіжного антимонопольного права в українській економіці, однак автор має намір зробити це у наступних публікаціях.

Перспективи подальших досліджень у цій сфері пов'язані, передусім, із вивченням міжнародного досвіду у сфері забезпечення конкуренції та зменшення негативного впливу ринкової влади монополій на суспільство; здійснення порівняльного аналізу антимонопольної політики країн з різним економічним укладом Західної, Центральної та Східної Європи і України з метою підвищення ефективності антимонопольного регулювання у вітчизняній практиці тощо.

Література.

1. Бутыркин А. Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах Запада и России. – М.: Новый век. – 2004.
2. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт. // МЭ и МО, 2004. – №8. – С. 15.
3. Савчук С. В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений.// Менеджмент в России и за рубежом, 2002. – №5. – С. 45-67.

4. Шерер Ф, Росс Д. Структура отраслевых рынков. / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 11.

5. Richard A. Posner. A Statistical Study of Antitrust Enforcement. //Journal of Law and Economics. – October, 1970. – vol. 13 (pp. 374-381).

6. West, D. S. Modern Canadian Industrial Organization: A supplement to Carlton/Perloff, Modern Industrial Organization. – 2-nd Suppl. – New-York: Harper Collins Publ., 1994. – 82 p..

7. Марфелс Крістіан. Закон Канади про конкуренцію: положення про перегляд злиттів і зловживання домінуючим становищем.// Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – №6. – С. 60-62.

8. Розанова Н. Конкурентная политика в Канаде. // МЭ и МО, 2003. – №11. – С. 76.

Статья поступила в редакцию 07.02.2007

Т.В. РЯБОВА, к.е.н., доцент,

Ф.В. АБРАМОВ,

Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

ВПЛИВ КУЛЬТУРНИХ ФАКТОРІВ НА ВИНИКНЕННЯ КОРУПЦІЇ

Сьогодні як у суспільстві, так і серед вчених є достатньо поширеною думка про те, що однією з причин виникнення та поширення корупції, принаймні у деяких країнах, є неформальні правила, а саме культурні традиції. А враховуючи, що культурні традиції не здатні швидко змінюватись, то для подолання корупції у цих країнах необхідно витратити тривалий час на зміну культурних традицій.

Серед робіт, що торкаються цієї проблеми, можна відзначити роботи Р. Ла Порта (R. La Porta) та ін. [1], В. Сандхолтц, М. Грей (W. Sandholtz, M. Gray) [2], В. Сандхолтц, Р. Таагера (W. Sandholtz, R. Taagepera) [3].

Мета даної статті – визначити, чим обумовлена наявність кореляції між культурними традиціями та рівнем корумпованості країни.

Для цього ми спочатку з'ясуємо, чи дійсно культурні традиції, що склалися в країні, обумовлюють її рівень корумпованості, після чого ми зосередимось на чинниках, що, на нашу думку, обумовлюють кореляцію між культурними традиціями та рівнем корумпованості країни.

У багатьох країнах, де протягом тривалого часу зберігався високий рівень корумпованості, дійсно можна спостерігати певні культурні традиції, що припускають надання чиновникам подарунків або інші дії, які можуть бути сприйняті стороннім спостерігачем як прояви корупції (далі подібні культурні традиції ми будемо називати «корупційними» традиціями). Але для того, щоб «корупційні» традиції були здатні призвести до виникнення корупції, вони повинні не лише допускати наявність певних проявів корупції, але й вимагати від членів суспільства вступати в корупційні відносини з чи-

новниками. Ця вимога обумовлена тим, що у випадку, коли «корупційні» традиції дозволяють вступати з чиновником в корупційні відносини, але не вимагають цього, «корупційні» традиції здатні сформувати в суспільстві нейтральне ставлення до корупції, проте залишаючи за кожним окремим членом суспільства право самостійно вирішувати чи варто йому укласти з чиновником корупційну угоду чи ні. Це означатиме, що у випадку, якщо переваги від корупційної угоди будуть меншими за витрати, пов'язані з її укладанням, потенційний клієнт відмовиться від укладання корупційної угоди, незважаючи на те, що «корупційні» традиції це дозволяють.

Крім того, певні сумніви викликає саме існування «корупційних» традицій. Для того, щоб можна було впевнено стверджувати про існування «корупційних» традицій, необхідно було б встановити, що гроші або послуги, надані чиновнику відповідно до цих традицій, є хабаром. Але існує декілька причин, через які окремі культурні традиції можуть бути невірні трактовані та віднесені до «корупційних» традицій.

По-перше, існує багато видів платежів, що можуть бути неоднозначно трактовані. Тобто неможливо зі стовідсотковою гарантією стверджувати, чи виступав даний платіж у ролі хабара, чи ні.

По-друге, на відміну від формальних правил, що є публічними, неформальні правила подібної публічності не мають, більш того, у окремих культурах власні звичаї та традиції ретельно оберігаються від сторонніх спостері-

© Т.В. Рябова, Ф.В. Абрамов, 2007