

Ю.Б. РОСЕЦЬКА, к.е.н., доцент,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна
lyulyock@mail.ru

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ

Інституційне середовище задає характер конкурентного середовища, яке складається у тій чи іншій економічній системі. Так, якщо інституційне середовище створює стимули для заняття підприємницькою діяльністю, винаходів та інновацій, більш ефективної організації виробничого процесу, зменшення транзакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, створення юридичної системи для контролю над виконанням контрактів, визначення і захисту прав власності, то структура ринку буде близькою до конкурентної і, навпаки.

У свою чергу конкурентне середовище формує певний тип конкурентних відносин. Їх характер обумовлюється якістю середовища, всередині якого вони відбуваються. Якщо параметри конкурентного середовища створюють стимули для зайняття підприємницькою діяльністю, наприклад, зняті перешкоди до входження фірм на ринок, то й конкурентні відносини, що відбуваються у цьому середовищі, прийматимуть динамічний характер. І навпаки, середовище, що не створює подібних стимулів, пригнічує розвиток конкурентних відносин.

Інститути конкуренції в західних країнах створювалися еволюційним шляхом, через розуміння об'єктивної необхідності захисту конкуренції як основного параметру ринку від проявів монополізму. Навпаки, у країнах з перехідною економікою спадкоємність між інститутами була перервана існуючими режимами. І лише в останні десятиріччя, коли ці країни знов узяли курс на ринкову економіку, перед ними постає проблема створення ефективного конкурентного середовища. Ключовим моментом у формуванні такого середовища ми вбачаємо розвиток та вдосконалення інституційного середовища, що сприяє конкуренції.

Ключові слова: інститути, організації, конкуренція, монополія, інституційне середовище

Институциональная среда задает характер конкурентной среды, которая сложилась в той или иной экономической системе. Так, если институциональная среда создает стимулы для занятия предпринимательской деятельностью, открытий и инноваций, более эффективной организации производственного процесса, уменьшения транзакционных издержек на рынках то-

варов и ресурсов, создания юридической системы для контроля и выполнения контрактов, определения и защиты прав собственности, то структура рынка будет близкой к конкурентной, и наоборот.

В свою очередь конкурентная среда формирует определенный тип конкурентных отношений. Их характер обуславливается качеством среды, внутри которой они осуществляются. Если параметры конкурентной среды создают стимулы для занятия предпринимательской деятельностью, например, сняты препятствия входа на рынок, то и конкурентные отношения примут динамический характер. И наоборот, среда, не создающая подобных стимулов, приостанавливает рост конкурентных отношений.

Институты конкуренции в западных странах формировались эволюционным путем, через понимание объективной необходимости защиты конкуренции как основного параметра рынка от проявлений монополизма. Наоборот, в странах с переходной экономикой наследственность между институтами была прервана существующими режимами. И лишь в последние десятилетия, когда эти страны вновь взяли курс на рыночную экономику, перед ними встает проблема создания эффективной конкурентной среды. Ключевым моментом в формировании такой среды мы видимо развитие и усовершенствование институциональной среды, которая стимулирует конкуренцию.

Ключевые слова: институты, организации, конкуренция, монополия, институциональная среда

Y.B. Rosetska,
Institutional preconditions of competition relations development in historical retrospective.

Institutional environment sets the character of the competitive environment prevailing in a particular economic system. So, if the institutional environment creates incentives for entrepreneurial activity, discoveries and innovations, more efficient organization of the production process, reducing of transaction costs in markets for goods and resources, a legal system for the control and execution of contracts, the definition and protection of property

© Ю.Б. Росецька, 2014

rights, the market structure will be close to competitive one, and vice versa.

In turn, the competitive environment creates a particular type of competitive relations. Their character is caused by the quality of the environment within which they operate. If the parameters of the competitive environment create incentives for entrepreneurial activity, for example, removed barriers to entry, a competitive relationship will be dynamic. Conversely, the environment which does not create such incentives stops the growth of competitive relations.

Competition institutions in western countries were formed by evolutionary way, through an understanding of the objective necessity of competition as the main market parameter. Conversely, in countries with transition economics heredity between institutions was interrupted by existing regimes. And only in the last decade, when the country again headed to a market economy, there is a task to create an effective competitive environment. Key moments in the formation of such environment are development and improvement of the institutional environment that stimulates competition.

Key words: *institutes, organizations, competition, monopolies, institutional environment*

Останнім часом роль інституційного чинника у поясненні явищ економічного життя зростає. Інституційний підтекст зустрічаємо у роботах багатьох вітчизняних економістів. Тут інститути застосовуються задля пошуку шляхів вирішення проблем перехідної економіки, у поясненні яких теорія мейнстриму потерпає фіаско. Однією з вихідних положень теорії інституційних змін є теза про те, що задля забезпечення сталого розвитку застарілі неефективні інститути мають бути замінені новими, більш ефективними.

Ще одним з пріоритетних завдань що мають виконати трансформаційні економіки є розвиток економічної конкуренції, створення ефективного конкурентного середовища. Це друге питання про конкуренцію тісно переплетене з першим питанням про інституційний розвиток. Адже, з одного боку саме за умов високого рівня конкуренції в економіці мають вижити та сформуватися найбільш доцільні ринкові інститути. А з іншого боку, більш ефективні ринкові інститути стимулюватиме подальший розвиток конкурентних відносин. Саме тому, на наш погляд, питання про взаємозв'язок інститутів та конкуренції набуває актуальності.

Недосконалість інституційного середовища і високий рівень трансакційних витрат негативно впливають на розвиток конкурент-

ного середовища та конкурентних відносин в трансформаційній економіці України. Проте, в українській економічній літературі це коло питань не отримало належного вивчення. Численні посилання щодо подібного взаємозв'язку знаходимо у працях Д.С. Норту „П'ять тез про інституційні зміни” [1] і „Парадокс Заходу” [2]. Фундаментальні дослідження питань взаємозв'язку інституційного та конкурентного середовища викладено у Доповіді Світового Банку про світовий розвиток за 2002 рік „Створення інституційних основ ринкової економіки” [3]. Спроби застосування інституційного підходу до вивчення проблем економічної конкуренції у трансформаційних економіках знаходимо у роботах українських економістів Костусєва О.О. [4], Лозової Г.М. [5], Черненка С.О. [6] та російського економіста Вольчика В.В. [7].

Загально визнано починати вивчення конкуренції з часів А. Сміта, коли конкуренція набула своїх класичних рис. Саме у той час розвиток товарно-грошових відносин обумовив економічний розвиток і формування моделі „вільної конкуренції”. Звичайно, у чистому ця модель ніколи не існувала. Зокрема, в Англії з 1815 по 1846 рр. діяли так звані „хлібні закони”, які суттєво обмежували економічну свободу та конкуренцію на ринку хліба. Але, в цілому, період з 1815 по 1875 р. у Європі може бути названий епохою вільної конкуренції [8, с.132].

Проте, дослідники з питань конкуренції практично не вдавалися до вивчення інституційних передумов виникнення такої ситуації. Взагалі, дуже часто постає питання, чому про домінування вільної конкуренції протягом ХІХ століття можливо говорити лише в таких країнах, як Англія, Сполучені Штати, Голландія, та ще й з урахуванням того, що в останній третині ХІХ століття починається перехід на монополістичну стадію розвитку?

Розглядаючи традиційну точку зору, згідно якої головну роль у економічному розвитку країни грає саме рівень розвитку технології, теоретики інституціоналізму не відкидають тезу про те, що технологія дійсно має значення, однак провідний чинник, що обумовлює розвиток технології, вбачають в інституційному середовищі [9, с.86].

Використання еволюційного підходу та усього арсеналу інституційної теорії до вирішення економічних питань, сьогодні, на нашу думку, спроможне якщо не остаточно дати відповідь на це запитання, утім окреслити шляхи

та напрям дій у його вирішенні.

Отже метою даної статті є вивчення взаємозв'язку конкуренції та інституційних змін.

Задля досягнення мети необхідно розглянути наступні питання:

1. Проаналізувати історичну динаміку виникнення економічних інститутів.

2. З'ясувати роль конкуренції у подальших інституційних змінах.

3. Розглянути зворотній інституційний вплив на розвиток конкуренції.

Згідно визначення Д. Нортю, саме інституційне середовище, що склалося, чинить вплив не лише на стимули до винаходів та інновацій, але й до більш ефективної організації виробничого процесу, до зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, до створення юридичної системи для контролю над виконанням контрактів, до визначення і захисту прав власності, а головне – до збереження усіх цих стимулів [2].

Як свідчать історичні джерела, розвиток економічної конкуренції спостерігався в економіках, у яких інституційне середовище надавало стимули для зайняття виробничими видами діяльності, як це було, наприклад, у Англії. Спад же, навпаки, був результатом обмеження стимулів до участі у виробничій діяльності, що було наслідком централізованого політичного контролю над економікою та існування монополій, як це було в Іспанії [2].

Дійсно, цехова система, що склалася у середні віки практично в усіх країнах Західної Європи, являла собою таке інституційне середовище, що максимально обмежувало конкуренцію. Інституційне середовище середньовіччя складалося з певної сукупності інститутів та організацій. У структурі організацій найбільшу питому вагу займали цехи – організації дрібних міських ремісників, та гільдії, що найчастіше були купецькими організаціями. Замість технічного розвитку промисловості діяльність цехів та гільдій найчастіше зводилася до „використання монопольної, а часто й політичної влади у власних інтересах” [10, с.125], адже середньовічні цехи поєднували у себе функції не лише економічних, але й політичних та соціальних організацій.

Витоком монополізму у цьому випадку була сама інституційна структура. Конкуренція усувалася завдяки комплексу формальних норм. Найбільш важливими з них були: отримання цехом монопольного права на виробництво певних товарів і на торгівлю ними у межах міста; заборона на торгівлю на місцевих

ринках сільським ремісникам або ремісникам з інших міст; різке обмеження, а іноді й повна заборона прийому нових членів в цех. До того ж, селяни з передмість були зобов'язані продавати свої продукти на місцевому ринку або ярмарку, що, фактично, зобов'язувало їх купляти місцеві ремісничі вироби. Тим самим обмежувалася конкуренція з боку інших міст [11, с.33; 12, с.123; 13, с.292-293].

В науці існує спеціальний термін – „цеховий примус” – *Zunftzwang* [13, с.289]. Це була сувора цехова регламентація виробництва. Визначалось абсолютно все: сорт матеріалу, який використовувався, його ширина, довжина нитки, з якої ткали ту чи іншу тканину, інструменти, якими працював майстер, число підмайстрів та учнів, кількість станків, тривалість робочого дня. Сувора регламентація номенклатури, кількості, якості та ціни продукції, що виробляв кожний майстер, заробітної плати учнів та підмайстрів, якості сировини та предметів праці – усе це стримувало конкуренцію навіть між членами цеху [11, с.34; 13, с.292].

Антиконкурентну спрямованість мали не лише формальні, але й неформальні норми. Як відмічає Е. де Сото: „потомствени городяни зневажали речі, виготовлені за межами ремісничих гільдій та легальної системи виробництва” [14, с.100]. В Іспанії й досі в обороті вираз „eres un punetero”, натякаючи на буцімто низове зайняття – виготовлення „*rupos*”, тобто манжет для сорочок у невеличких нелегальних майстернях.

Таким чином, цехова монополія передбачала нерівні „правила гри” для різних учасників: одні – для членів цеху, інші – для позацехових – сільських та дрібних міських виробників. Інституційне середовище середньовіччя не стимулювало конкуренцію ані між членами організацій, ані між самими організаціями, воно не надавало стимулів для винаходів та нововведень, технічного та технологічного розвитку.

Виправдовуючи себе до XIV століття, жорстка цехова регламентація в подальшому стає серйозною перепорою для розвитку виробництва. На початок XIV століття формується торговий купецький капітал, поживляється торгівля, виникають та розвиваються інститути, що її обслуговують. Наряду з цехами з'являється новий тип виробництва – мануфактура. Мануфактурне виробництво стає серйозним конкурентом цехового ремесла.

Отже, процес руйнування цехової систе-

ми протягом XV-XVIII століть проходив у вигляді триєдиної боротьби між старим цеховим виробництвом, новими мануфактурами, що набирали сили, та зростаючим неформальним виробничим сектором.

Це руйнування припадає саме на епоху меркантилізму – „систему розподілу монополних прав через механізм держави...” [15, с.249]. Меркантилізм був політизованою системою господарства, у якій поведінка підприємців підлягала детальній регламентації. Інституційне середовище епохи меркантилізму в особі політичних організацій та формальних правил, не дозволяло споживачам вирішувати, що повинно вироблятися – воно залишало за собою право виділяти та розвивати ті види економічної діяльності, які вважало бажаними, і забороняти або пригнічувати ті, що бажаними не були.

Для цього держава через свої політичні організації за допомогою регламентів, субсидій, податків та ліцензій, що фіксувалися у формальних правилах, надавала привілеї обраним виробникам та споживачам. Так, спочатку мануфактури самі виступали як монополісти завдяки підтримці з боку держави та зовнішньоторговій протекціоністській політиці. Метою регламентації було припинення проникнення конкурентів на ринок.

У державах епохи меркантилізму правове регулювання було надлишковим. За даними Г. Кінга, англійського демографа, необхідність рахуватися з законами настільки зросла, що у 1688 р. близько 3% жителів Англії були юристами [16]. Оскільки регламентація певних видів діяльності дедалі ставала детальнішою, включала у себе все більше технічних обмежень, що захищали окремі виробництва, кількість формальних правил невпинно зростала. Так, для захисту монополій та стабілізації ринку праці Англія, наприклад, вводила обмеження на нові методи виробництва. Наприклад, у 1623 р. Таємна рада Англійської Корони наказала розібрати усі машини для виготовлення швейних голок, а вже виготовлені – знищити.

Було також прийнято закони для гарантії споживання товарів, що виробляли монополії. У 1571 р. з'явилося правило, що зобов'язувало всіх громадян вдягати по неділях англійські вовняні шапки. У 1662 р. формальні правила вимагали, щоби покійників ховали в англійських вовняних тканинах. Ця вимога була детальніше підтверджена у 1678 та 1680 рр. [17, с.265].

Завдяки надмірній кількості формальних

правил множилися й бюрократія. Вона збільшувала витрати операцій замість того, щоб їх зменшувати. Так, уряд Людовіка XIV (1661-1715 рр.) запровадив інститут „промислових інспекторів”, функція яких складалася у контролі над здійсненням промислових правил. Бюрократія зростала тому, що сенсом існування держави був перерозподіл багатства у відповідності з його фіскальними й політичними інтересами, тому треба було заохочувати, пригнічувати або забороняти окремі види діяльності.

Явища меркантилізму поступово зникли з Європи внаслідок своєї неефективності. Більшість авторів, що пишуть на цю тему [17, 18, 19, 20], пов'язують занепад європейського меркантилізму з масовою міграцією селян у міста, зі зростанням населення у результаті відступу чуми та інших захворювань та зі скороченням доходів у сільській місцевості порівняно із містами.

У містах колишні селяни помічали, що на них не вистачає робочих місць. Обмежувальні правила, заборони на розширення масштабів виробництва та зміну видів діяльності скорочували можливості розвитку легальних підприємств і, відповідно, їх здатність наймати нових робітників. У Європі стали з'являтися нелегали.

Будучи єдиною альтернативою легальним підприємствам, тіньова діяльність поширювалася швидкими темпами. А. Сміт писав: „якщо ви бажаєте, щоби ваша робота була виконана пристойно, її слід замовляти на окраїнах, де робітники, не маючи виключних привілеїв, розраховують лише на свій характер, а потім ви повинні контрабандою доставити виконану роботу у місто” [цит. за: 14, с.100].

З часом нелегальна конкуренція загострилася настільки, що у легальних виробників не залишалося іншого виходу, як передавати по субконтрактам частину виробництва у приміські майстерні. Це ще більш звузило податкову базу, а податки, відповідно, зросли. У результаті збільшилась міграція у передмістя та практика субконтрактних угод з нелегалами.

Держава поступово відступала під тиском нелегалів. У Англії, де перехід від меркантилізму до ринку був доволі мирним, нові закони з часом легалізували сільську та приміську промисловість. Державі прийшлося змиритися з тим, що нові виробництва розвивалися у більшості там, де не існувало гільдій або правових обмежень.

Ця еволюція була результатом низки

особливостей та умов, специфічних для Англії. Однією з них стало суперництво всередині політичних організацій, а саме: між монархом та парламентом, який починаючи з XVII століття боровся за контроль над економікою. Те, що одна сторона забороняла, інша – дозволяла. Існувала навіть конкуренція між різними типами судів і можливо було виграти в іншому суді процес, що був раніше програє. Сам факт того, що дію незаконних обмежень приходилося відстоювати у різних судах, ускладнював використання наданих привілеїв. Обмеження щодо доступу до підприємництва стали слабшати лише тоді, коли парламент, конкуруючи з монархом за джерела доходу, вирішив, що й сам міг би отримувати винагороду за надання привілеїв на створення підприємств.

З кінця XVII століття англійський король був позбавлений можливості роздати монополію прав, а з початку XVIII століття монополії ліквідуються в усіх нових галузях промисловості. Однак у старих галузях, наприклад вовняній, і у ремісничому виробництві монополію права, включаючи цехові привілеї, хоча й послаблені, збереглись до кінця XVIII століття [11, с.42]. У 1814 р. остаточно скасовуються усі обмеження у промисловості та ремеслі. У 1833 р. парламент допустив усіх, а не лише повноправних городян, до торгівлі у лондонському Сіті. Закони, що дозволяли займатися бізнесом без усякого дозволу, просто на основі реєстрації, були прийняті у 1832 й 1844 рр. відповідно. Англія відкрила епоху широкого підприємництва в Європі у 1862 р., коли парламент постановив, що будь-яке зареєстроване підприємство може мати форму акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю. З того часу в Англії почалося видиме зростання заробітків й поступове падіння цін на товари та послуги, причому у такому ступені, що життєвий рівень робочого класу у другій половині XIX століття зріс на 100% [21, с.397].

Процес відміни монополію прав, включаючи монополію цехів, в інших країнах Західної Європи (окрім Голландії) проходив украй повільно. У Франції уряд Тюрго у 1775-1776 рр. ліквідував цехи. Проте, після відставки Тюрго вони були знов встановлені. Остаточо вони були знищені у ході Французької революції. У Пруссії цехи були скасовані у 1810 р. Щоправда вони були законодавчо встановлені знов у 1849 р., але серйозного значення для економіки це вже не мало [11, с.43].

З цього історичного ракурсу можна побачити як, з одного боку, інституційне середовище стримувало розвиток конкуренції, а, з іншого – розвиток конкуренції сприяв становленню ефективного інституційного середовища. З огляду на це, можна стверджувати, що генезис економічної конкуренції та монополії відбувався не лише під впливом розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. Велику роль у цьому процесі зіграло інституційне середовище. Еволюція ринкової та інституційної структури призводила до поступових змін конкурентного середовища.

Проте, система вільної конкуренції поступово створила матеріальні передумови для свого історичного заперечення й послідовного переходу на новий ступінь розвитку, що характеризувався вже іншим співвідношенням конкуренції та монополії. На певному етапі свого розвитку вільна конкуренція призвела до концентрації виробництва й капіталу. Концентрація виробництва на найвищому ступені свого розвитку призвела до капіталістичної монополії. В.І. Ленін розглядав цей процес з двох боків:

1) високий рівень концентрації виробництва створює можливості для створення монополії, бо „декільком десяткам гігантських підприємств легко дійти згоди між собою”;

2) на базі концентрації виробництва виникає й необхідність монополії, оскільки „утруднення конкуренції, тенденція до монополії породжується саме великим розміром підприємств” [22, с.185].

З посиленням процесів концентрації і централізації виробництва та капіталу, нарощенням елементів монополізму в економіках розвинутих країн у останній третині XIX століття – початку XX змінюється структура ринку – на зміну ринкам вільної конкуренції приходять монополізовані ринки.

Найбільш гостро проблеми, пов'язані із масштабним процесом переходу від економіки вільної конкуренції до монополістичної економіки, виявилися у США. Характер монополістичних об'єднань у США носив переважно характер трестів, які означали об'єднання підприємств однієї або кількох технологічно пов'язаних між собою галузей промисловості, учасники якого втрачають свою комерційну і виробничу самостійність, підкоряючись єдиному контролю.

За даними Р. Ліфмана, кількість трестів у 1900 р. дорівнювала 185, а їх номінальний капітал – 1500 млн. дол., а у 1907 р. ці цифри від-

повідно складала 270 та 7000 млн. дол., [цит. за: 23, с.15]. На питання про час виникнення трестів дають відповідь дані таблиці 1. Про зростання середнього розміру підприємств та

про рівень концентрації виробництва у обробній та добувній промисловості США свідчать дані таблиці 2.

Таблиця 1

Кількість та час виникнення монополій в США [23, с.17].

Роки	Кількість трестів за даними Богарта	Номинальний капітал, млн. дол.	Роки	Кількість трестів за даними Сміта
1860-1869	2	13	до 1850	7
1870-1879	4	135	1850-1900	51
1880-1889	18	288	1900-1905	44
1890-1899	157	3150	1905-1910	32
			1910-1915	27

Таблиця 2

Концентрація виробництва у галузях добувної промисловості США на початок ХХ століття (% до усіх підприємств галузі) [30, с.15].

Галузі виробництва	На підприємствах з валовим продуктом понад 1 млн. дол.						% робітників на підприємствах, із зайнятістю понад 1000 роб. (1904 р.)
	Підприємства			Продукція			
	1904	1909	1914	1904	1909	1914	
Автомобілі	5,6	7,5	23,2	47	68	92	32,6
Сталь та чавун	31,6	41,7	58	85	91	92	52,9
Сільськогосподарські машини	4,2	5,3	6	52	64	69	32,0
Хімічна продукція	6,5	8,9	11,1	48	60	65	20,3
Рафінування нафти	19,4	23,8	30,7	88	88	91	17,8
Бавовняні товари	8,6	12,3	15,8	44	53	54	-
Хлібобулочні вироби	0,1	0,1	0,1	8	9	14	1,6
Виробництво одягу	0,3	0,5	0,6	6	8	9	-
Шкіряні товари	4,6	8,5	13,9	36	48	60	-
Виробництво тютюну	0,3	0,4	0,3	37	49	39	12,4
Вироби з деревини	0,1	0,2	0,2	4	9	12	3,5

З аналізу наведених таблиць можна побачити надзвичайну нерівномірність концентрації виробництва за галузями промисловості. Найбільш монополізованими були галузі добувної та важкої промисловості. Набагато у меншій мірі було монополізовано галузі легкої та харчової промисловості. Наприклад, у гірничій промисловості США у 1909 р. 0,8% підприємств з валовою продукцією понад 1 млн. дол. зосереджували 57,5% усього випуску продукції, а 0,8% підприємств, з чисельніс-

тю понад 1000 робітників – 48,7% усіх робітників [23, с.16]. Таким чином, на початок ХХ століття виокремлюється частка надвеликих підприємств, які починають господарювати у виробництві.

Споживачі, конкуренти та держава, дрібні та середні підприємці в цілому не отримували вигоди від монополізації виробництва і не могли залишатися байдужими до уповільнення темпів розвитку економіки, тотального господарювання та зростання монополій. В останній

третині XIX століття стає зрозумілим, що функціонування конкурентного механізму потребує створення відповідної системи правил щодо захисту конкуренції.

З огляду на це, у ряді країн правила щодо обмеження торгової практики з'являються в нормативних актах, що регулюють торговий обіг: актах про торгівлю, про охорону споживачів, контроль над цінами та якістю продукції. Прикладом може служити Великобританія, де у 1883 та 1887 рр. приймаються Закони про фабричні та товарні знаки, та Німеччина, де у 1886 р. приймається Закон про недобросовісну конкуренцію [24, с.30].

В інших країнах створювалися спеціальні нормативні акти, що були безпосередньо спрямовані на регулювання конкурентних відносин. Зокрема, у Канаді у 1889 р. приймається Закон про попередження та заборону об'єднань, пов'язаних з обмеженням торгівлі. На хвилі суспільного обурення трестами, 2-го липня 1890 р. Конгресом США приймається Закон про захист торгівлі та промисловості від незаконних обмежень та монополії – Закон Шермана. Цей закон ознаменував собою зародження антимонопольного законодавства – формального інституту, що покликаний регулювати співвідношення монополія-конкуренція. Прийнятий у 1914 р. Закон Клейтона підсилює та зробив більш визначеними положення антитрестовського законодавства США. Зокрема, Закон Шермана забороняє неправомірні обмеження в торгівлі шляхом таємних дій та домовленостей (секція 1); монополізацію ринків та спроби монополізації однією компанією (секція 2). Закон Клейтона забороняє дискримінацію в цінах, а також злиття та приєднання компаній, що призводять до послаблення конкуренції та монополізації ринків. Закон Робінсона-Петмана (прийнятий у вигляді поправки до Закону Клейтона у 1936 р.) більш детально визначив сутність державної політики по відношенню до одного з найважливіших видів обмежувальної практики – дискримінації в цінах. У 1914 р. був також прийнятий Закон про Федеральну Торгову Комісію – новий орган антимонопольного регулювання, що не залежить від Департаменту юстиції США [25, с.42].

Початком народження правил конкуренції в Європі, безумовно, можна вважати Римську Угоду, в якій у тісному зв'язку зі створенням спільного ринку викладено правила захисту конкуренції. Статті 85 та 86 (нові 81 та 82) Угоди створили режим контролю Європей-

ського співтовариства над антиконкурентними практиками, здатними впливати на обмін товарами між країнами-членами ЄС і перешкоджати функціонуванню спільного ринку. Тобто, з одного боку, де-факто існував невідомий простір європейського законодавства, а з іншого – практики, що стосувалися лише юрисдикції країни-члена ЄС. Саме в межах цього простору розвивалися національні конкурентні законодавства, а національні відомства, що здійснюють контроль у цій галузі, були наділені повноваженнями щодо їхнього впровадження [26, с.57-59].

Разом з тим, введення правил по відношенню до конкуренції є, за справедливим висловом німецького економіста Е.Дж. Местмера [27, с.28], певною антиномією: правила конкуренції обмежують за допомогою правових інструментів економічну незалежність підприємств, яка розглядається поряд із приватною власністю як основа ринкового господарства. Однак, поза введення таких правил неможливо вирішити конфлікт, що виникає через протиріччя інтересів компаній, спрямованих на отримання максимально можливого прибутку, у тому числі за допомогою обмеження конкуренції, та суспільних інтересів, що полягають у зниженні цін, розширенні асортименту та підвищенні якості продукції [25, с.41].

Так, за висловом Ф. Хайека, „дія конкуренції потребує не лише правильної організації таких інститутів, як гроші, ринок та інформація, але й, перш за все, відповідної правової системи. Законодавство про конкуренцію спеціально сконструйовано для охорони та розвитку конкуренції” [28, с.35].

У світі існує багато різних моделей конкурентного законодавства й політики. Проте, найбільш складним завданням є встановлення мети законодавства про конкуренцію. Стосовно даного питання існують різні точки зору. Наприклад, при розгляді відмінностей законодавства ЄС від американського та японського, вказується на те, що законодавство про конкуренцію ЄС спрямовано на захист інтересів споживачів, у той час як американське та японське на захист конкуренції як такої [29, с.121]. На таку мету законодавства про конкуренцію, як захист конкуренції як такої стосовно законодавства США, та захист прав споживачів стосовно законодавства ЄС, вказує велика кількість дослідників з питань конкуренції [див. 30, с.12].

Висловлюють й інші точки зору, наприклад, що метою законодавства про конкурен-

цію в ЄС є завдання об'єднання ринків або те, що антимонопольні закони не захищають споживача, не сприяють ефективності виробництва, а захищають дрібного виробника; служать не зниженню, а зростанню та підтримці цін на високому рівні, й, навіть, крайня точка зору про те, що антимонопольне законодавство „лише використовується менш вдалими конкурентами у боротьбі з більш вдалими” [30, с. 12-13].

Проте, на нашу думку, буде помилковим розглядати мету законодавства про конкуренцію як захист споживачів, підтримку малого бізнесу або досягнення ефективності виробництва. Мета завжди єдина – це підтримка конкуренції як такої. При цьому досягнення ефективності виробництва, захист інтересів середнього та малого бізнесу, захист прав споживачів доцільно розглядати не як мету, а як результати дії конкурентного механізму.

Правильне розуміння мети законодавства про конкуренцію необхідно для того, щоби при його розробці не робити наголос лише на досягнення того чи іншого результату, наприклад, на краще задоволення потреб споживачів або досягнення ефективності виробництва. Подібні викривлення рано чи пізно призведуть до негативних результатів. Прагнення до розвитку, підтримки та збереження конкуренції як основної мети надасть можливість досягти усі очікувані позитивні результати [30, с. 18].

Слід розмежовувати власне поняття антимонопольного або конкурентного законодавства та інститутів конкуренції. Так, історичний досвід та світова практика показує, що антимонопольне законодавство складається із законодавчих та інших нормативних актів, що забороняють в залежності від співвідношення вигод та витрат окремі способи поведінки на ринку, зокрема:

- Попередження обмежувальної ділової практики підприємств;
- Припинення зловживання домінуючим станом на ринку;
- Контроль над економічною концентрацією;
- Контроль над діями державних органів влади.

Таким чином, антимонопольне законодавство покликано визначити припустимі межі свободи дій економічних суб'єктів та запобігти небажаним з точки зору суспільних інтересів проявам цієї свободи.

У той самий час інститути конкуренції є набагато ширшим поняттям. Поряд з актами,

що безпосередньо регулюють конкурентні відносини, тобто власне антимонопольним законодавством, до інститутів конкуренції, на нашу думку, слід віднести усі інші акти, що містять окремі норми антимонопольної та конкурентної спрямованості. До таких норм антимонопольної та конкурентної спрямованості можна частково віднести законодавство про ціноутворення, законодавство про іноземне підприємництво (воно чинить певний вплив на конкурентні відносини на внутрішньому ринку), податкове законодавство (воно обмежує підприємництво або сприяє його розвитку), законодавство про нові структури, малий та середній бізнес, захист прав споживачів, охорону прав інтелектуальної власності, зовнішньоторговельну політику, політику у галузі іноземних інвестицій та інше законодавство підприємницької спрямованості, яке тим чи іншим чином впливає на створення та стан конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів.

Отже, вірне розуміння безпосередньої мети інститутів конкуренції – створення та розвиток конкурентних відносин – передбачає визначення їх достатньо широко, не акцентуючи лише на обмежувальних нормах. До даної сфери інститутів відносяться не лише нормативні акти, що містять обмежувальні норми, але й акти стимулюючої спрямованості.

Підбиваючи підсумки, можна зробити висновок, що існує два типи інститутів конкуренції: обмежувальні та сприяючі. Перші – це інститути, що спрямовані на обмеження проявів монополізму, другі – інститути, спрямовані на поживлення конкуренції:

1. Обмежувальні, тобто такі, що безпосередньо обмежують дію монополістичних об'єднань в економіці, й, тим самим, створюють передумови поживлення конкурентних відносин;

2. Сприяючі, тобто такі, що сприяють створенню конкурентного середовища опосередковано, через прийняття законодавчих актів, що містять окремі норми конкурентної спрямованості.

З огляду на це, можна сформулювати основні функції інститутів конкуренції, зокрема:

1. Стимулююча, тобто функція, спрямована на забезпечення рівних умов конкуренції, які, у свою чергу, створюватиме стимули для інвестування та нововведень у різних формах (продуктових, технологічних, організаційних та інших). Ці стимули будуть тим вищі, чим більш досконалим буде конкурентне сере-

довище, у більшому ступені захищені права власності, у тому числі інтелектуальної, нижче вірогідність недобросовісної конкуренції.

2. Контрольна, тобто функція, спрямована на попередження виникнення невинуватених конкурентних переваг (що, зазвичай, асоціюються із зловживанням домінуючим станом, обмежуючими конкуренцію угодами та недобросовісною конкуренцією) окремих компаній на внутрішньому ринку.

3. Захисна, тобто функція, спрямована на захист та створення конкурентних механізмів там, де вони забезпечать більш високу ефективність використання обмежених ресурсів.

Таким чином можна стверджувати, що ефективна система інститутів конкуренції створює організаційно-правові передумови та стимули для розвитку конкуренції. Проте, даний взаємозв'язок був би недосконалим поза відповідної системи організацій, що покликані забезпечити ефективне функціонування інститутів конкуренції. Узагальнений досвід інституційної теорії та практичної діяльності у сфері захисту і розвитку конкуренції дозволяє класифікувати організації, що сприяють становленню, функціонуванню та захисту конкуренції на політичні та соціально-економічні.

ції на політичні та соціально-економічні.

До політичних організацій, що сприяють конкуренції, слід віднести такі організації, як антимонопольні та конкурентні відомства, а також центральні та місцеві органи влади, що репрезентовані у вигляді Кабінетів Міністрів, Парламенту, інших міністерств та відомств, які безпосередньо або опосередковано впливають на стан конкурентного середовища у будь-якій країні. У свою чергу, до соціально-економічних організацій, що сприяють розвитку конкуренції, ми вважаємо за доцільне віднести профспілки та об'єднання підприємців та об'єднання споживачів.

Сукупність інститутів конкуренції та організацій, що забезпечують їх імплементацію, охорону та розвиток, є інституційним середовищем, яке безпосереднім та/або опосередкованим чином впливає на розвиток конкурентного середовища й конкурентних відносин в економіці будь-якої країни. Враховуючи фактор інституційного середовища, характер взаємозв'язку між конкурентними відносинами та конкурентним середовищем приймає вигляд моделі „інституційне середовище – конкурентне середовище – конкурентні відносини”, зображеної на рис. 1.

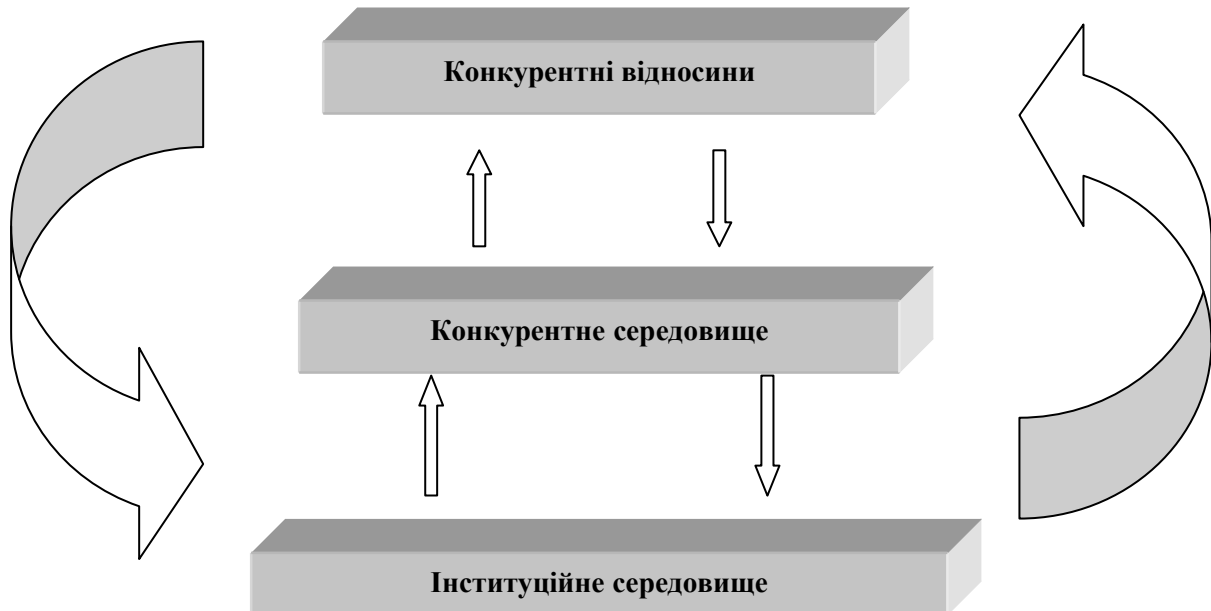


Рис. 1. Модель „інституційне середовище – конкурентне середовище – конкурентні відносини”

На першому рівні моделі, або в основі конкурентного середовища лежить інституційне середовище, яке складається з усієї сукупності інститутів та організацій, що чинять безпосередній або опосередкований вплив на стан

та розвиток конкуренції. Таке інституційне середовище є частиною загального інституційного середовища держави, що складається з формальних та неформальних норм, санкцій за їх невиконання та організацій, що діють у суспі-

льстві.

Інституційне середовище задає характер конкурентного середовища, яке складається у тій чи іншій економічній системі. Так, якщо інституційне середовище створює стимули для заняття підприємницькою діяльністю, винаходів та інновацій, більш ефективної організації виробничого процесу, зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, створення юридичної системи для контролю над виконанням контрактів, визначення і захисту прав власності, то структура ринку буде близькою до конкурентної і, навпаки.

У свою чергу, як вже було зазначено вище, конкурентне середовище формує певний тип конкурентних відносин. Їх характер обумовлюється якістю середовища, всередині якого вони відбуваються. Якщо параметри конкурентного середовища створюють стимули для зайняття підприємницькою діяльністю, наприклад, зняті перешкоди до входження фірм на ринок, то й конкурентні відносини, що відбуваються у цьому середовищі, прийматимуть динамічний характер. І навпаки, середовище, що не створює подібних стимулів, пригнічує розвиток конкурентних відносин.

Також існує обернений зв'язок, коли конкурентні відносини впливають на стан конкурентного середовища, а розвиток конкурентного середовища стає фактором під дією якого змінюється інституційне середовище. Більше того, конкурентні відносини можуть безпосередньо впливати на інституційне середовище, а інституційне середовище – на конкурентні відносини.

Таким чином, першочергова роль, яку грає конкуренція в розвитку ринкової економіки, обумовила проведення у більшості розвинених країн державної політики щодо підтримки конкуренції на базі спеціально створених законів. Такі закони отримали назву антимонопольного та/або конкурентного законодавства та були виділені нами у якості складової частини інститутів конкуренції.

Історично процес зародження інститутів конкуренції був пов'язаний з масштабним процесом переходу від економіки вільної конкуренції до монополістичної економіки в останній третині XIX століття. Зосередивши у своїх руках величезну економічну потужність, монополії отримали можливість зводити бар'єри на шляху проникнення інших підприємств у сферу їх діяльності, підриваючи, таким чином, конкуренцію та перешкоджаючи вирівнюванню галузевих норм прибутку.

Слід зазначити, що інститути конкуренції в західних країнах створювалися еволюційним шляхом, через розуміння об'єктивної необхідності захисту конкуренції як основного параметру ринку від проявів монополізму. Адже, традиційними умовами створення інститутів конкуренції розвинених капіталістичних країн є наявність ринку та розвинених товарних відносин, за яких створюються великі структури монополістичного типу, між якими укладаються угоди, спрямовані на обмеження пропозиції та підвищення цін [31, с.19].

Навпаки, у країнах з перехідною економікою спадкоємність між інститутами була перервана існуючими режимами. І лише в останні десятиріччя, коли ці країни знов узали курс на ринкову економіку, перед ними постає проблема створення ефективного конкурентного середовища. Ключовим моментом у формуванні такого середовища ми вбачаємо розвиток та вдосконалення інституційного середовища, що сприяє конкуренції.

Література

1. Норт Д.С. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – 2000. – Вып. 4. – С. 3-15.
2. Норт Д.С. Парадокс Запада. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru/Referat/North3.htm>
3. Доклад о мировом развитии. Создание институциональных основ рыночной экономики: Пер с англ. – М.: Весь мир, 2002. – 250 с.
4. Костусев О.О. Конкурентна політика в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 310с.
5. Лозова Г.М. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2003. – 210 арк.
6. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: Монографія. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2006. – 171 с. – Бібліогр.: с. 159-168.
7. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Ограничения конкуренции как экономические мультигенерации // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2003. – №2. – С. 67-73.
8. Березин И. С. Краткая история экономического развития. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 288 с.

9. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
10. Olson M. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. – New Haven: Yale University Press, 1982.
11. Никитин С.М. Ценообразование в условиях современного капитализма. – М.: Наука, 1973. – 384 с.
12. Полянский Ф.Я. Очерки социально-экономической политики цехов в городах Западной Европы XIII-XV вв. – М.: Соцэкгиз, 1952. – 398 с.
13. Полянский Ф.Я. Экономическая история зарубежных стран. Эпоха феодализма. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1954. – 506 с.
14. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 276 с.
15. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с.
16. King G. *Natural and Political Observation*. – London: G. E. Barnett, 1936.
17. Heckscher E. *Mercantilism*. – London: E. F. Sodarlund ed., George Alien & Unwin, 1934. – Vol. 1.
18. De Vries J. *Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
19. Coleman D.C. *Revisions in Mercantilism*. – London: Methuen and Co., 1969.
20. Clapham J.H. *The Economic Development of France and Germany, 1815–1914*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1963.
21. Fay C.R. *Great Britain from Adam Smith to the Present Day: An Economic and Social Survey*. – New York: Longmans, Green, 1928.
22. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – М.: Политиздат. – т. 22. – 597 с.
23. Аганбегян А.Г. Вопросы теории монополюльной цены. На примере США. Под ред. доц. М.И. Суворовой. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1961. – 144 с.
24. Конкурентная Россия. Метаморфозы конкуренции. Конкурентная политика, Экономический рост / Редакционный совет издания: И.Ю. Артемьев, А.Н. Голомолзин, В.А. Димов, О.В. Коломийченко, Н.Е. Фонарева, И.А. Южанов. – М.: Издательство Московского университета, 2004 – 416 с.
25. Ячеистова Н.И. Международная конкуренция: законодательство, регулирование и сотрудничество. – Нью-Йорк и Женева: Конференция ООН по торговле и развитию, 2001. – 468 с.
26. Галло Ж. Антимонопольні гаранті Європи // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2002. – №3. – С. 57-59.
27. Mestmacker E.J. *Europäische Wettbewerbsrecht*. – München, 1974.
28. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. – М.: Экономика, МП Эконом, 1992. – 175 с.
29. Иванов И.Д. Современные монополии и конкуренция: Формы и методы монополистической практики. – М.: Мысль, 1980. – 254 с.
30. Варламова А.Н. Правовое регулирование конкуренции в России. – М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 2000. – 275 с.
31. Бункина М.К. Закон неравномерности развития капитализма. – М.: Высшая школа, 1959. – 59 с.

Статья поступила в редакцию 18.02.2014