

Лотиш О.Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії

Тернопільського національного економічного університету

Лотиш О.Я. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

У статті розглянуто історичні підходи до виникнення і розвитку теорії галузевих ринків. Здійснено систематизацію основних напрямків для аналізу галузевих ринків та розкрито їх зміст. Зокрема охарактеризовано трансакційну теорію витрат та пов'язаний з нею профіль галузі і процес вертикальної інтеграції; теорію мінімізації витрат та ефект масштабу виробництва; теорію ефективності конкурентних ринків і підтримки державного регулювання. Вказано на основні переваги кожного з напрямків теорії галузевих ринків та доцільність використання в практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: галузевий ринок, теорія галузевих ринків, трансакційні витрати, вертикальна інтеграція, мінімальні витрати, ефект масштабу виробництва.

Лотыш О.Я. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

В статье рассмотрено исторические подходы по возникновению и развитию теории отраслевых рынков. Осуществлено систематизацию основных направлений для анализа отраслевых рынков и раскрыто их содержание. Охарактеризовано транзакционную теорию издержек, а также связанный с нею профиль отрасли и процесс вертикальной интеграции; теорию минимизации издержек и эффект масштаба производства; теорию эффективности конкурентных рынков и поддержки государственного регулирования. Указано

на основные преимущества каждого из направлений теории отраслевых рынков и необходимость использования в практической деятельности субъектов рынка.

Ключевые слова: отраслевой рынок, теория отраслевых рынков, транзакционные издержки, вертикальная интеграция, минимальные издержки, эффект масштаба производства.

Lotysh O.Y. MODERN DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT IN THEORIES IN VARIOUS BRANCHES OF MARKETS

In the article it is examined the historical methods of approaching in arising and developing theories in various branches of markets. It has been realized that the systematizing of the basic directions for the analysis of different branches of markets and is exposed their substance. Particularly it is described the meaning of the transacting theory of costs and connecting with them in the type of the field in the vertical integration; the theory of reducing to the minimum costs and the effect for the scale of productions; the theory of effectual competing markets. It is indicated to the bases preferences for each field of the theory of developing markets reasonable making use them in practice activity of economic individuals.

Key words: the various branches of markets, the theory in various branches of markets, transaction costs, vertical integration, minimum of costs the effect of scale production.

Постановка проблеми. Для сучасних ринків товарів і послуг характерні ознаки недосконалої конкуренції. В умовах наявності монополізації окремих галузей, залежності учасників ринку один від одного, посилення диференціації товарів актуальним є питання, що стосуються розвитку теорії галузевих ринків та аналізу поведінки господарюючих суб'єктів на галузевих ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В розвиток теорії галузевих ринків значний внесок зробили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема заслуговують на увагу праці таких вчених як Р. Коуза, О. Вільямсона, Дж. Робінсон, М. Уотерсона, У.Дж. Баумоля, Дж. Стіглера, Н.М. Розанової,

А.І.Ігнатюк, О.В. Горняк, С.Х. Доленко та інших. Проте окремі напрямки розвитку теорії галузевих ринків з врахуванням сучасного стану економічної системи розкрито недостатньо. Дослідження теорії галузевих ринків в умовах посилення конкуренції вимагає пошуку нових підходів щодо створення сприятливих умов в розвитку галузевих ринків, оптимізації рішень у сфері співпраці державних органів управління і підприємницьких структур.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є обґрунтування основних напрямків розвитку теорії галузевих ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі галузеві ринки розглядають як сукупність відносин між продавцями, що займаються однаковим видом діяльності і створюють однаковий за цільовим призначенням товар, та покупцями, які формують попит на даний продукт, з приводу купівлі-продажу цього економічного блага.

Теорія галузевих ринків досліджує відносини на рівні мезоекономіки, причому предметом цих досліджень є поведінка господарюючих суб'єктів за умов недосконалої конкуренції, вплив конкуренції на суспільний добробут та державне втручання. У зародженні і розвитку теорії галузевих ринків значний внесок зробили Гарвардська і Чиказька школи. Саме вони визначили два основні підходи до аналізу організації галузевих ринків: дедуктивний та емпіричний. Економісти дедуктивного напрямку головну увагу надавали формуванню ціни та обсягу випуску продукції, їх впливу на ефективність виробництва, оптимальне розміщення ресурсів та економічний добробут. В основу дослідження галузевих ринків було покладено модель досконалої конкуренції, у межах якої діяльність фірми була далекою від реальності, та модель монополії, яка була більш реалістичною, але внаслідок припущення про відсутність прямої конкуренції не відповідала існуючим галузям приватного сектора. Основним недоліком цього напрямку був його теоретичний характер, ігнорування емпіричних даних та історичного досвіду.

Господарська діяльність фірм в умовах ринку зумовила виникнення другого напрямку дослідження, що відображав аналіз практичних та емпіричних

аспектів. В межах емпіричного напрямку основну увагу зосереджували на вивченні історії та розвитку окремих фірм і галузей, сучасної структури та поведінки однієї або більше галузей. При цьому охоплювалися різні аспекти промислової організації: від історії розробки продукції фірми до фінансування фірми.

У 40-х роках ХХ ст. теорія галузевих ринків сформувалась як самостійний напрям економічної теорії, який на основі дедуктивного аналізу та реальної практики намагався пояснити широкий спектр проблем функціонування ринкової економіки у галузевому ракурсі. Посилення популярності аналізу галузевих ринків у цей час пояснюється також обмеженням конкурентних тенденцій у розвитку економіки та розширенням державного втручання в економіку.

Погляди Гарвардських економістів на те, що ринковий механізм відносин між виробниками та споживачами містить взаємопов'язані складові: структуру ринку, поведінку фірм у галузях та результативність функціонування ринків, визначили наприкінці 30-х – на початку 40-х рр. ХХ ст. основні методологічні засади до аналізу галузевих ринків, які отримали назву системного підходу і були панівними до 70-х років ХХ ст.

Представники Чиказької школи критикували системний підхід за уникнення мікроекономічних моделей. Основою їхнього аналізу були не об'єктивні характеристики галузей, а закономірності прийняття оптимізаційних рішень.

Системний підхід на основі парадигми “структура-поведінка-результат” і підхід на основі мікроекономічного аналізу визначають напрямки досліджень і розробок в рамках теорії галузевих ринків. Два підходи до аналізу галузевих ринків довгий час розвивалися паралельно, взаємно збагачуючи і доповнюючи один одного. Після 80-х років ХХ ст. відбулося поєднання теоретичного та емпіричного аналізів: теорія визначає об'єкт аналізу, виявляє спектр структурних параметрів та факторів поведінки фірм на ринку, а взаємозв'язки між ними виявляються у процесі емпіричного аналізу.

На сучасному етапі розвитку теорію галузевих ринків можна розглядати за такими напрямками:

1. Теорія трансакційних витрат – профіль галузі – вертикальна інтеграція (Р. Коуз, О. Вільямсон). Цей напрям передбачає аналіз завдань, напрямків та перспектив розвитку теорії галузевих ринків, запровадження аналізу меж зростання розмірів фірм на основі трансакційних витрат, визначення наслідків процесів злиття та поглинань, аналіз вертикальної інтеграції.
2. Теорія мінімальних витрат – ємність галузі – оптимальна кількість фірм (М. Уотерсон, У. Дж. Баумоль). Основна увага зосереджена на мінімальному ефективному розмірі підприємства та пов'язаному з ним поняттям ефекту масштабу виробництва.
3. Теорія ефективності конкурентних ринків та підтримки державного регулювання (Дж. Стіглер). Напрямок передбачає дослідження відносин конкуренції на галузевих ринках та удосконалення теорії державного регулювання галузевих ринків.

Дослідження, проведені в межах першого напрямку, дозволили визначити фірму як сукупність контрактів, розмір якої залежить від трансакційних витрат. Найбільш точно визначення поняття фірми на основі трансакційних витрат дав Р. Коуз у праці “Природа фірми”: “фірма є вигідною тому, що діяльність на ринку пов'язана з певними витратами, а створивши організацію і управляючи розміщенням ресурсів адміністративними методами, можна позбавитися цих витрат... Організація галузей, таким чином, залежить від співвідношення між витратами на здійснення ринкових трансакцій і витрат на організацію тих самих операцій у межах фірми, яка може виконати це ж завдання більш економічно. Крім того, витрати на організацію у межах фірми залежать від того, які ще види діяльності вона здійснює”[1]. Саме розміри фірми є визначальними для структури галузевого ринку.

У праці “Економіка організації галузі: програма досліджень” Р. Коуз визначає, що традиційно під організацію галузі розуміють опис того, як господарська діяльність поділена між фірмами, які відрізняються за розмірами

[2, с.59]. Автор стверджує, що окрім фірм, господарську діяльність здійснюють асоціації, неприбуткові організації, урядові установи, і тому визначення предмета досліджень є неповним. Теорія галузевих ринків повинна охоплювати питання, що стосуються визначення розміру фірми, контрактних відносин між фірмами, злиття і поглинання, роздроблення фірм, обмін підрозділами між фірмами, перехід фірм до нових видів діяльності та виникнення нових фірм [1, с.73].

Значний внесок у розробку теорії галузевих ринків зробив американський економіст О. Вільямсон. У праці “Вертикальна інтеграція виробництва: значення провалів ринку”, вперше було позначено контури нового трансакційного підходу до аналізу феномена фірми [3]. Трансакційні витрати пов’язані з опортуністичною поведінкою (термін був запроваджений О.Вільямсоном), під якою розуміють недобросовісну поведінку людей, що спрямована на отримання власної вигоди за будь-якої ціни. Особливий внесок роботи О.Вільямсона додали до розуміння вертикальної інтеграції – об’єднання в одній фірмі декількох етапів виробничого ланцюжка. Вертикальна інтеграція може розглядатися як форма захисту від опортуністичної поведінки, якщо в угоді між агентами задіяні специфічні ресурси та в одного з партнерів виникає можливість шантажувати іншого шляхом загрози розриву ділових відносин. При цьому відбувається мінімізація трансакційних витрат, які залежать від специфічності ресурсів, що залучають до трансакції, повторюваності відносин, ступеня невизначеності. Чим більш специфічною, повторюваною та невизначеною є угода, тим вищими є трансакційні витрати, тим більше переваг має вертикальна інтеграція, що посилюється статичністю ринку, неповнотою контракту, необхідністю обробки інформації та інституційної адаптації. Як приклад успішної реалізації інновацій у вертикальних об’єднаннях можна навести приклад холдингу ТСК, який вперше у Західній Україні почав використовувати каркасно-монолітну технологію будівництва.

До досліджень О.Вільямсона економісти, а слідом за ними й антимонопольні органи були схильні пояснювати цю практику, в першу чергу,

прагненням до монополізації ринку. Справжнє пояснення, на думку вченого, багато в чому протилежне. Якщо для власника деякого активу число можливих партнерів за операціями невелике і в їхніх силах позбавити його суттєвої частини прибутку, то для зниження ризиків йому доцільно з ними об'єднатися. Вертикальна інтеграція виявляється не стільки частиною проблеми монополії, скільки одним із способів її вирішення - те ж саме, що й стратегічний шлюб між нащадками двох ворогуючих монархій. Інвестиції, які були б збитковими або ризикованими для двох незалежних організацій, стають захищеними в одній. Подібного роду міркування також пояснюють багато незвичайних практик у відносинах між постачальниками і покупцями їх продукції. Згідно з О.Вільямсоном, яку б форму не приймала вертикальна інтеграція, вона в першу чергу ґрунтується на міркуваннях ефективності. Хоча він не пропонує звести схвалення всіх видів вертикальної інтеграції до рангу нової ортодоксії і не думає, що вони зовсім позбавлені проблем, проте він все ж вважає, що уряду не слід обмежувати прагнення компаній до розширення як таке. Замість цього краще обмежувати безпосередньо проблемну поведінку на деяких ринках, де спостерігаються дві необхідні умови монополізації: висока концентрація і високі бар'єри для входу.

Спонукальними мотивами вертикальної інтеграції є:

- ✓ економія на трансакційних витратах, пов'язаних з підготовкою та укладанням контракту;
- ✓ неповна інформація щодо якості обладнання;
- ✓ збільшення прибутку за рахунок вирішення проблеми подвійної надбавки, коли ринок готової і проміжної продукції є недосконало конкурентними;
- ✓ намагання зменшити тиск державного регулювання за рахунок скорочення податкових відрахувань;
- ✓ використання ефективної системи цінової дискримінації;
- ✓ прагнення зменшити втрати від монопольної влади [4].

Другий напрям дослідження передбачає те, що наявність економії від масштабу є необхідною і достатньою умовою для обґрунтування концепції мінімального ефективного розміру підприємства, тобто такого виробництва продукції, при якому фірма зможе мінімізувати свої витрати. За умови зростаючого ефекту масштабу мінімальний ефективний розмір підприємства відповідатиме невеликим обсягам випуску продукції, і в таких галузях існує значна кількість дрібних виробників, а великі фірми не будуть більш ефективними. Така ситуація є притаманна для галузі, в якій панує вільна конкуренція. Якщо економія від масштабу зростає, а згодом зберігається незмінний ефект, то фірма досягає мінімальних витрат у розрахунку на одиницю продукції при відносно невеликих обсягах випуску продукції. У такій галузі фірма буде конкурентоспроможною порівняно із середніми і великими підприємствами. Тобто в галузях з такими умовами формування середніх витрат ефективно співіснують фірми різні за розмірами. Зростаючий ефект масштабу виробництва показує, що мінімальні витрати будуть досягатись за умови великомасштабного виробництва продукції, при цьому дрібні фірми не в змозі конкурувати за таких умов. У таких галузях виробництво продукції може бути зосереджене в одній фірмі, яка задовольнятиме увесь попит на ринку та гарантуватиме мінімальні витрати. Така ринкова ситуація набуватиме рис природної монополії.

В економічній літературі зосереджували увагу на оптимальній структурі галузі з точки зору витрат на основі економії від масштабу [2]. Зазвичай існує компроміс між економією від масштабу і ефектами ринкової влади. Злиття фірм в одну галузь здійснюється з метою досягнення економії від різноманітності (багатоасортиментність), а не збільшення економії від масштабу. Економія від різноманітності має складності у тому випадку, коли товари, до яких її використовують є взаємозамінними зі сторони попиту. У цьому випадку фірма не зможе повною мірою скористатися одночасно і економією від масштабу, і економією від різноманітності. Використання вигоди економії від масштабу при одному асортименті продукції зменшить попит на інші товари і, як

наслідок, зменшить потенційну економію від різноманітності. Якщо фірма виробляє два товари, то виникає зниження витрат порівняно з окремим виробництвом такої ж кількості товарів, при цьому граничні витрати залишаються незмінними.

Третім напрямом теорії галузевих ринків є дослідження відносин конкуренції на галузевих ринках та механізм державного регулювання ними. Аналіз стану конкуренції на початку виникнення ринкових відносин свідчить про відсутність великих корпорацій, невтручання держави у ринковий механізм взаємодії між фірмами. Однак з розвитком економіки процеси концентрації капіталу призвели до об'єктивної необхідності дослідження причин недосконалості відносин конкуренції, різних структур ринків за кількістю учасників, однорідністю або диференційованістю товару, бар'єрами входження, здатністю фірм впливати на ринкову ціну. В цей період з'явилися праці, присвячені проблемам функціонування ринків монополістичної конкуренції та олігополії, які були зумовлені появою нецінових методів конкуренції (диференціації продукції та реклами); визначення концепції до аналізу стратегічної поведінки олігополії на основі теорії ігор.

Дослідження в сфері державного регулювання галузевих ринків здійснив американський економіст Джордж Стіглер у статті "Теорія економічного регулювання". Цінність його ідей полягала у тому, що шляхом логічного аналізу можна зробити прогноз про те, які галузі підлягатимуть державному регулюванню та які форми воно матиме. Дж. Стіглер проаналізував різні фактори, що визначають, яка саме із зацікавлених груп буде здійснювати контроль за процесами регулювання. Важливими напрямками такої політики є [5]:

- 1) законодавство, яке спрямоване на регулювання перерозподілу багатства між членами суспільства певним способом;
- 2) представники законодавчих органів з метою збереження своєї посади розробляють таким чином, щоб збільшити політичну підтримку;

3) зацікавлені групи змагаються між собою, пропонуючи політичну підтримку в обмін на ухвалення сприятливого законодавства.

Отже, державне регулювання буде здійснюватися для зацікавлених суб'єктів господарювання, які здатні результативно забезпечити необхідну політичну підтримку та які отримають більшу вигоду від ухвалення сприятливого законодавства. Вважаємо, що стратегічні напрямки державної підтримки мають вирішувати не політики, а науковці і представники бізнесу, що зробить неможливим залежність даних рішень від політичних інтересів окремих партій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі вищевикладених напрямків розвитку теорії галузевих ринків можна зробити наступні висновки:

- 1) розвиток фірм на основі теорії трансакційних витрат і причин об'єднання фірм шляхом вертикальної інтеграції робить галузь привабливою для інвестування і стійкішою до негативних проявів жорсткої конкуренції;
- 2) визначення оптимальної кількості фірм у галузі на сонові ефекту масштабу виробництва дозволяє досягти об'єктивної величини витрат за критерієм їх мінімізації і як наслідок утримання лідируючих позицій з точки зору прибутковості виробництва окремих видів продукції;
- 3) ефективна діяльність галузевих ринків в умовах зростаючої конкуренції неможлива без належного втручання державних органів, які здатні забезпечити достатні умови щодо розвитку бізнесових структур.

Бібліографічний список:

1. Коуз Р. Экономика организации отрасли: программа исследований / Р. Коуз // Фирма, рынок, право [пер. с англ.]. – М.: Новое издательство, 2007. – с. 58–74.
2. Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков / Под ред. А. Слуцкого. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – Том 5. – 669 с.

3. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы: сборник. – СПб., 1999.– с. 33–53.
4. Ігнатюк А. Вертикально інтегровані структури на галузевих ринках / А.І.Ігнатюк // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка – 2009. – № 109. – с. 19 – 23.
5. Stigler G.J. The Theory of economic regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – №. 2. – p. 3–18.
6. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; [пер. з англ. А.В. Куликова; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко]. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
7. Peltzman S. Aaron directors influence on antitrust policy / S. Peltzman // Journal of law and economics. – 2005. – October № 43. – P. 313–330.