

ГАЛУЗЕВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У роботі визначено сутність, об'єкт регулювання галузевої політики. Проаналізовано головні пріоритети, напрямки та інструменти проведення державної політики на галузевих ринках країни.

In the article is defined the essence and subject of the industry regulation policies. It analyzed top priorities, direction and the tools of public policy at the industry-country markets.

Сучасний ефективний розвиток економіки цілком залежить від вірного вирішення суперечності між саморегулюючими ринковими механізмами та застосуванням державного регулювання. Завдання полягає у створенні такого середовища, яке б поєднувало інтереси підприємців та суспільства, дозволяючи вирішувати складні проблеми соціального розвитку у контексті сучасного розвитку світового виробництва.

Сьогодні перед економікою України постають важливі питання структурної перебудови та інноваційного спрямування економічного розвитку. Цим питанням присвячені роботи таких відомих економістів України як В.Д. Базилевич, П.С. Єщенко, В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, інших. Разом з цим, підхід до аналізу даних процесів з точки зору галузевої політики зустрічається дуже рідко. У літературі галузева політика зазвичай ототожнюється з промисловою політикою, але, на наш погляд, необхідно їх розрізнити для того, щоб визначити специфічні напрями проведення, методи та інструменти.

Дана стаття присвячена з'ясуванню необхідності проведення, об'єкту галузевої політики, її мети, завдань, методів, визначення головних напрямків структурної перебудови економіки на основі розвитку пріоритетних галузей у відповідності із завданням інноваційного розвитку економіки.

Державне регулювання у галузі виробництва має назву промислової політики держави – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані на зростання виробництва, вдосконалення його структури, розробку та впровадження науково-технічних досягнень, посилення конкурентоспроможності економіки, збільшення експортного потенціалу та ефективного вирішення соціальних проблем.

Традиційно промисловість розглядається як сукупність видобувних та переробних галузей. Сьогодні роль та значення цих галузей зменшується разом із набуттям більшої ваги таких галузей як сфера послуг, інформації, транспорту, інфраструктури. Відповідно, на сучасному етапі промислова політика розповсюджується не тільки на виробництво товарів, а й послуг, у тому числі, інтелектуальних та інформаційних. Тому промислову політику визначають як "як систему заходів, спрямованих на перетворення реального сектора, у взаємозв'язаних та взаємозумовлених аспектах удосконалення його структури, забезпечення надходжень до нього інвестицій, стимулювання інновацій" [1]. "Промислова політика є одним із основних напрямів економічної діяльності держави, сутність якої складає система заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення промислового сектора та пов'язаних з ним секторів" [2]. Відповідно, реальний сектор – це сектор нефінансових корпорацій в системі національних рахунків, тобто підприємства, що набули корпоративного статусу, та інші, які працюють на ринкових засадах.

Як ми бачимо, промислова політика охоплює лише нефінансовий сектор економіки, тобто лише виробництво товарів та послуг. Разом з цим, в умовах ринкової економіки необхідно проводити економічну політику не тільки у сфері виробництва, але й охоплювати різноманітні ринки інфраструктури, без яких неможливо функ-

ціонування сфери виробництва, наприклад, ринок кредитування, ринок нерухомості тощо, а також галузі, що безпосередньо не займаються виробництвом, такі як ринок інформації, ринок знань, ринок нових технологій. Тому, на наш погляд, у межах економічної політики держави слід відокремлювати галузеву політику, тобто політику, що спрямована на регулювання відносин галузевих ринків, які поєднують процеси виробництва й обміну, загальною метою якої є досягнення оптимального рівня споживання певного товару чи послуги.

Міркування щодо розбіжностей між промисловою та галузевою політикою є важливими, оскільки в літературі вони ототожнюються. Насправді, як ми вже частково показали, вони розрізняються сферою застосування. Крім того, на відміну від промислової політики, яка спрямована на макроекономічний рівень господарювання, на стратегічні завдання народного господарювання, галузева політика здійснюється на мезорівні економіки та має за мету ефективне функціонування всіх галузевих ринків країни.

У Господарському кодексі України та статистичних класифікаціях галузь визначається як "діяльність сукупності виробничих (статистичних) одиниць, що беруть участь у переважно однакових або подібних видах економічної діяльності" [3] Основні галузі економіки дозволяють виділити КВЕД на рівні секцій та підсекцій, об'єктом класифікації якого є "види діяльності статистичних одиниць (юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців тощо), які на вищих рівнях класифікації групуються у галузі". Причому, подібність видів діяльності не є визначеною і для різних цілей може розглядатися як у загальному, так і конкретному аспекті. Таким чином, галузі визначаються на основі видів економічної діяльності та поєднують підприємства, що виробляють або взаємозамінну продукцію, або мають схожу технологію виробництва.

В умовах ринкової економіки, коли особливої уваги потребує дослідження не тільки сфери виробництва, але й обміну, суто галузевий підхід до аналізу може використовуватися для статистичних досліджень динаміки виробництва, капіталовкладень, інвестицій тощо. Разом з цим, для оцінки організації ринків галузевого продукту, конкуренції, концентрації продавців та покупців, їх поведінки, цінової політики, державної політики на ринках товарів та послуг, даний підхід є, на наш погляд, обмеженим. Реалізувати такі завдання можна на основі доповнення галузевого підходу аналізом ринку.

Можна вважати, що межами галузевого ринку є види економічної діяльності на рівнях секцій, підсекцій та деяких розділів. Включення до аналізу галузевих ринків певних розділів обумовлюється метою дослідження, тобто наскільки широко формулюється проблема. Причому дослідження товарних ринків не означає відмови від галузевих, а є лише структурним елементом останніх.

Таким чином, галузевий ринок – це відносини між покупцем та продавцем щодо обміну товарами (послугами) певної галузі. Поняття "галузевий ринок" включає до об'єкту дослідження окрім виробничої сфери галузі відносини купівлі-продажу та за своєю структурою складається з товарних ринків. Об'єктом галузевої політики є не тільки галузі економіки, але й галузеві ринки.

До єдиного внутрішнього ринку країни відносяться галузеві ринки, які мають національні та регіональні географічні межі. Разом з цим, галузеві ринки можуть бути як національними, регіональними, так і світовими. Визначення залежить від географічних меж товарних ринків, які належать до даного галузевого ринку.

Класифікувати галузеві ринки можна за різними критеріями:

- за видами діяльності – класифікація здійснюється за КВЕД у межах секцій, підсекцій та розділів;

- за географічними – світові, національні, регіональні;
- за рівнем конкуренції – конкурентні ринки, ринки природної монополії, ринки з індивідуальним домінуванням (частка одного суб'єкта більше 35% продукції галузі) та з колективним домінуванням (частка трьох суб'єктів більше 50% та п'яти або чотирьох – більше 70%);

- за реагуванням на стадії економічного циклу – ринки зі стабільним характером розвитку, у яких реакція на економічні коливання нижче середнього, та з циклічним характером розвитку, які надзвичайно чутливі до економічних коливань (в умовах стабілізації та зростання курс акцій підприємств циклічних ринків зростає більш швидкими темпами, ніж стійких, а при економічному спаді спостерігається протилежна тенденція);

- з точки зору привабливості інвестицій – зростаючі (це галузеві ринки, які тільки формуються, а також традиційні, внаслідок запровадження інноваційних технологій або продуктів, що характеризуються постійним зростанням обсягів прибутку, високим темпом зростання котирування цінних паперів, що створює можливість збільшення інвестиційного капіталу, утворення нерозподіленого прибутку для інвестування у розвиток виробництва); стабільні (ринки виробництва предметів та послуг поточного споживання, попит на які не змінюється суттєво під впливом макроекономічних факторів, вкладення у цінні папери підприємств на ринку характеризуються надійністю, але низькою доходністю); циклічні (ринки виробництва предметів довгострокового використання, а також послуги, обсяг яких залежить від циклу ділової активності, вкладення в цінні папери відносно високодоходні, але пов'язані з ризиком падіння цін);

- за динамікою витрат підприємств на виробництво продукції – із зростаючими витратами (розширення виробництва обумовлюється входженням нових підприємств на ринок, що супроводжується зростанням цін на ресурси та збільшенням витрат); з постійними витратами (входження нових фірм не впливає на ціни ресурсів та витрати); зі спадними витратами (входження нових фірм супроводжується зменшенням цін на ресурси та витрат на виробництво, коли внаслідок зростання попиту на ресурси збільшується їх виробництво, то під впливом ефекту від масштабу відбувається зменшення собівартості продукції та цін);

- за концентрацією виробництва – переважно великі, середні або малі підприємства.

Відомою також є класифікація галузей економіки на сферу матеріального та нематеріального виробництва. Відповідно, до галузевих ринків матеріального виробництва відносяться: промисловість (електроенергетика, паливна, машинобудівна, легка харчова, медична, поліграфічна тощо), сільське господарство, вантажний транспорт, зв'язок щодо обслуговування підприємств виробничої сфери, будівництво, торгівлю та громадське харчування, матеріально-технічне забезпечення та збут, заготівля сільськогосподарських продуктів та інші сфери матеріального виробництва. До галузевих ринків невиробничої сфери відносяться житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування населення, громадський транспорт, зв'язок щодо обслуговування організа-

цій невиробничої сфери діяльності та населення, охорона здоров'я, фізичної культури, соціального забезпечення, освіти, мистецтва, наукового обслуговування тощо.

Разом з цим, на нашу думку, дана класифікація, так само як і існуюча за видами діяльності, не відображає сучасних тенденцій розвитку економіки, не дозволяє зробити ефективний аналіз, є корисною лише для аналізу поточної діяльності економіки, але обмеженою для дослідження розвитку економіки у напрямку постіндустріального суспільства, вона не враховує наукові розробки, інформаційні технології, розповсюдження інформації. Спираючись на теорію секторальної структури (теорію структурних змін), що розроблена Аланом Дж.Б. Фішером та К. Кларком, у західній статистиці використовується класифікація, згідно до якої в економіці існують три сектори, що розрізняються за видом продукції: первинний – галузі видобувної промисловості та сільськогосподарства, вторинний – обробна промисловість та будівництво, та третинний – промислові послуги та послуги щодо забезпечення життєдіяльності людини. Подальший розвиток даної теорії супроводжувався відокремленням із третинного сектору ще двох, і хоча єдиної думки серед науковців на сьогоднішній день не має, наведемо підхід до цієї проблеми В.Л. Іноземцева. Він відокремив в якості четвертого сектору торгівлю, фінансові послуги, страхування та операції з нерухомістю, та п'ятого – наукові дослідження, охорону здоров'я, галузі відпочинку та сферу державного управління [4]

Галузеві ринки економіки будь-якої країни взаємопов'язані. Так, розвиток окремо взятого ринку неможливий без розвитку ринку кредитування, іпотечного ринку, які, в свою чергу, не можуть розвиватися без зростання обсягів виробництва на ринках, що виробляють продукцію та послуги. Тому неможливо сформувати ефективну галузеву політику окремо взятого ринку, без визначення напрямків регулювання ринків, що постачають обладнання або сировину на даний ринок. Таким чином, казати про те, що державне регулювання галузевих ринків є лише політикою, спрямованою на виробництво певного товару на ринку не можна.

Головною метою проведення галузевої політики є підвищення ефективності функціонування ринків шляхом:

- підвищення конкурентноздатності галузей економіки;
- оптимізації рівня конкуренції шляхом створення сприятливих умов для змагальної діяльності, а саме нових технологій, товарів та видів діяльності, інноваційної діяльності, зменшення витрат на виробництво;
- оптимізації поведінки учасників ринку на основі незалежного прийняття рішень суб'єктами господарювання: зменшення галузевих бар'єрів, розвиток ринкової інфраструктури; розповсюдження інформації.

Обґрунтування необхідності державного регулювання галузей покладено в основу теорії регулювання, що має спрогнозувати вигоди від регулювання, визначити в яких галузях слід його запроваджувати, а яку також форму воно повинно мати. Теорія регулювання спочатку існувала у вигляді теорії регулювання в інтересах суспільства (public interest theory), зараз її назва нормативний аналіз як позитивна теорія (normative analysis as a positive theory). В її основі лежить гіпотеза про те, що головними причинами регулювання є "неспроможність ринку". Нормативний аналіз визначає коли регулювання галузевого ринку є необхідним, а позитивна теорія, що розробляється, має пояснити коли регулювання застосовується.

Разом з цим, отримані емпіричні дані суперечили теорії: не визначений був механізм, який би спонукав законодавців до прийняття відповідного законодавчого акту, а працівників регуляторного органу до його виконання; більшість галузей, де застосовувалося державне

регулювання, не були галузями природної монополії, або відсутні були зовнішні ефекти; регулювання цін мало б спрямовуватися на рівень середніх витрат, а на практиці ціни дуже рідко регулювалися у бік зниження. Внаслідок такої критики була розроблена теорія захоплення (*capture theory*), що по іншому визначила причини та наслідки регулювання галузей. Вважалося, що орган, який має здійснювати регулювання, "захоплює" певну галузь, починає діяти в інтересах підприємців, не враховуючи інтереси суспільства, внаслідок чого збільшуються прибутки галузі, але не суспільний добробут. Але це є скоріше гіпотезами, що засновані на емпіричних даних, ніж дійсною теорією.

В 70-х роках ХХ століття Дж. Стіглером була запропонована нова теорія, яка отримала назву теорія економічного регулювання. В основі лежить припущення, що базовим ресурсом держави є сила примусу. Зацікавлені групи можуть переконати державу використати дану силу їм на користь. Таким чином, регулювання є одним із способів, за допомогою яких зацікавлена група здатна підвищити свій дохід, що призводить до перерозподілу багатства інших частин суспільства в інтересах цієї групи. Держава буде здійснювати регулювання на користь невеликих зацікавлених груп з чітким вираженнями пріоритетами за рахунок великих зацікавлених груп, пріоритети яких визначені не досить виразно. При визначенні економічної політики законодавці враховують розмір групи, якій це регулювання є вигідним, та обсяги суспільного багатства, що будуть перерозподілятися. Наприклад, при регулюванні цін оцінюється вигода споживачів та можливо деяких фірм, а також втрати всіх фірм, яким це буде не вигідним. На основі припущень Дж. Стіглера, розроблених моделей С. Пельцмана, Г. Беккера можна зробити прогноз про те, які галузі будуть підлягати регулюванню та які форми воно буде мати. Дана теорія зробила значний крок у розумінні причин втручання держави у функціонування галузевих ринків, але існує значна кількість емпіричних даних, що не узгоджуються з даною теорією [5].

В історії регулювання галузей розрізняють декілька етапів. На першому етапі ухвалюються законодавчі акти, які встановлюють регулятивні повноваження щодо тих чи інших галузей. На другому етапі регулятивного процесу відбувається впровадження цього акту. У деяких випадках спостерігається й третій етап – дерегулювання галузі, що має вигляд ухвалення певного законодавчого акту, але у світовій практиці інструментами у цьому процесі є судові органи та регуляторні агенства.

В структурі галузевої політики виділяють бюджетно-податкову, інвестиційну, науково-технічну, антимонопольну та зовнішньоекономічну політики, що спрямовані на ефективну діяльність галузевих ринків. Інструменти фіскальної політики використовуються з метою визначення податкових ставок та податкових пільг, режиму оподаткування, бюджетного фінансування стратегічно пріоритетних галузей економіки. Антимонопольна політика проводиться для підтримки конкуренції шляхом обмеження монопольної влади окремих фірм на ринках, контролю за концентрацією та антиконкурентною поведінкою. Зовнішньоекономічна політика спрямована на посилення конкурентоспроможності національних ринків на основі визначення експортних, імпорتنих тарифів та квот, здійснення антидемпінгового контролю; посилення конкурентоспроможності вітчизняних фірм на світових ринках шляхом субсидіювання експорту; протидію монопольній владі іноземних фірм. Метою інвестиційної політики є формування інвестиційної стратегії держави, контроль за ринком цінних паперів, стимулювання інвестиційного процесу на рівні окремих

галузей економіки. Окрім перерахованих економічних засобів проведення галузевої політики використовуються також адміністративні інструменти, серед яких система регулювання цін, обмеження доходності, ліцензування, квотування тощо.

Доцільно відокремлювати стратегічну та тактичну галузеву політику держави.[6] Стратегічна галузева політика – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані на визначення пріоритетних галузей (видів економічної діяльності), створення механізму структурного регулювання, що відповідає умовам ринку, забезпечення конкурентноздатності галузей економіки.

Оскільки структурна галузева політика торкається не тільки мезо рівня, але й макро, необхідно, перш за все, визначитися з тим, яка стратегічна мета діяльності країни. Повертаючись до радянських часів, слід згадати, що коли завданням було оголошено індустріалізацію економіки, то пріоритетним став розвиток саме промислових галузей, особливо тих, що займався виробництвом засобів виробництва, і не слід вважати, що це є негативним прикладом, оскільки внаслідок проведення такої політики країна досягла надзвичайно високих результатів. Тут ми говоримо не про методи досягнення, а про чітке формулювання цілей економічного розвитку.

Завданням сучасного розвитку економіки України є зростання соціального рівня країн, забезпечення стабільності та розвитку. Але напрямки реалізації цих завдань можуть бути різними. В якості пріоритетних можна обрати фінансові ринки країни, за допомогою яких можна досягнути зростання інвестицій як для окремих підприємств, так і для громадян. Разом з цим, при будь-якому ставленні до марксистської теорії, варто пам'ятати, що ці ринки представляють собою фіктивний капітал і криза економіки багатьох країн починалася з ринку нерухомості, яка була наслідком кризи на ринку кредитів.

Завдання визначення пріоритетних галузей полягає у спрямуванні зусиль у ті сфери, де наша країна буде мати конкурентні переваги серед інших країн світу. Оскільки конкуренція на світових та національних ринках весь час змінюється, то не залишаються сталими й концепції щодо шляхів отримання ринкової першості. Однією з найбільш сучасних є концепція конкурентних переваг, що заснована на інтелектуальному лідерстві. Її розробники, Г. Хемел та К.К. Прахалад, стверджують, що компанії, які раніше були галузевими лідерами, перемагають інші, які відстають за фінансовими можливостями, але мають переваги в якості продукції або ефективності виробництва. Внаслідок зміни галузей під впливом появи нових продуктів, перемагають саме фірми, які є першими не на сьогоднішніх ринках, а на майбутніх, що й має назву інтелектуального лідерства. Такі ринки ще не існують, але необхідно їх вже зараз уявляти, прагнути до їх формування та вже зараз займати на них провідні позиції в світі.

Тому варто усвідомити, що на сучасному етапі глобалізації економіки виграє у конкурентній боротьбі не той, хто прагне перемогти іншого, а хто створює нові ринки у постіндустріальному просторі, займає там монопольне становище та змушує конкурентів дотягуватися до їхнього рівня. Мова йде про те, що пріоритетними мають стати навіть не експортні галузі, які, як відомо, мають таке становище іноді лише завдяки доступу до ексклюзивних ресурсів, а стан розвитку їхніх технологій такий, що незабаром вони стануть аутсайдерами на ринку. Провідними та пріоритетними мають стати галузі, що займаються комп'ютерними технологіями, дослідженнями у галузі фізики, електроніки, радіоелектроніки. Наша країна ще може пишатися підготовкою

фахівців даної галузі, недаремно ж вони є конкурентноздатними на світовому ринку праці.

На рівні фірми автори концепції інтелектуального лідерства пропонують відмовитися від традиційного стратегічного планування та запроваджують терміни "стратегічні наміри" та "стратегічна архітектура", що означає визначення контурів майбутньої галузі у процесі її формування, не обмежуючи стратегічні цілі наявними ресурсами, а накопичуючи їх по мірі наближення до мети. Проаналізувавши причини успіху провідних компаній, таких як Microsoft, Motorola, Honda інших, Г. Хемел, та К.К. Прахалад довели, що важливим є не організація реструктуризації та перебудови, а створення ринків майбутнього та домінування на них. Сьогодні шляхами до перемоги у конкурентній боротьбі вже не є більша ефективність або більші фінансові можливості, перемагає на ринку той, хто запроваджує "нелінійні інновації" та нестандартні способи мислення. Для побудови компанії нового типу, на думку Г. Хемела, необхідними є смілива мрія, еластичне розуміння бізнесу, "нові голоси" молодих співробітників та менеджерів з периферії, відкриті ринки ідей, капіталів, талантів, експериментування при малих ризиках, винагорода новаторам.

Таким чином, на наш погляд, можна застосувати ідею інтелектуального лідерства для визначення стратегічних намірів та стратегічної архітектури на рівні галузевих ринків країни шляхом аналізу можливих нових ринків, де наша країна буде мати переваги. Для аналізу даної проблеми варто виділити такі сектори економіки як виробництва знань, виробництва інформаційних технологій, розповсюдження інформації та культурних послуг, які, на думку російських економістів професора О.І. Шкаратан та С.А. Інясевський, пов'язані зі зростанням частки витрат на передачу та обробку інформації в структурі виробництва всіх галузей економіки. Вони пропонують виділяти наступні сектори економіки: видобувний (сільське господарство та гірничо – обробна промисловість); розподільчі послуги (транспорт, оптова та роздрібна торгівля); послуги виробникам або трансакційний сектор (фінансові послуги, страхування, операції з нерухомістю, послуги менеджерів, бухгалтерські, юридичні, маркетингові та інші ділові послуги); сектор виробництва знань (науково-дослідницькі розробки та проектно-конструкторські розробки); сектор виробництва інформаційних технологій (виробництво та обслуговування телекомунікаційного та комп'ютерного обладнання, виробництво програмного забезпечення); сектор розповсюдження інформації та культурних послуг (радіо, телебачення, друковані видання, театри, музика, кіно індустрія, Інтернет, поштові послуги); соціальні послуги (послуги щодо охорони здоров'я, рекреаційні послуги, освіта, соціальне забезпечення, релігійні послуги, страхові, юридичні послуги тощо); побутові послуги (домашня прислуга, готелі, ресторани та бари, ремонтні послуги, перукарні, косметичні кабінети, пральні) [7].

Відповідно, розвиток галузей економіки, що відносяться до секторів виробництва знань, виробництва інформаційних технологій, розповсюдження інформації та культурних послуг, є найважливішим, на наш погляд, завданням галузевої політики.

Реалізувати концепцію інтелектуального лідерства, на наш погляд, може співробітництво між державою та бізнесом, за рахунок створення консультаційних рад галузі, до яких увійдуть представники відповідних міністерств, як виразники інтересів держави, та представники галузевих асоціацій, що будуть представляти думку бізнесменів. Рада надасть можливість узгодити інтереси,

визначити напрямки покращення функціонування галузі, запропонує механізми реалізації завдань інноваційного розвитку, підвищення конкурентноздатності підприємств галузі на міжнародних ринках.

На шляху реалізації стратегічних завдань розвитку галузей механізмом можуть стати галузеві контракти, як угода між державою та підприємцями, яка буде продовженням загальної концепції галузевої політики держави. В якості зобов'язань приватні підприємці у межах контракту можуть брати: досягнення певного обсягу виробництва за певний період, забезпечення певного обсягу експорту, зобов'язання щодо модернізації виробництва, зменшення собівартості продукції тощо. Держава, в свою чергу, може брати зобов'язання щодо: сприятливого податкового або митного режиму; довгострокове кредитування експорту обладнання; залучення зовнішніх інвестицій під державні гарантії; надання ліцензій; держзамовлення; сприятливого амортизаційного режиму тощо.

Тактична галузева політика – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані підтримку рівноваги в галузі. Сьогодні даний напрямок галузевої політики має велике значення, оскільки ми періодичні спостерігаємо кризи на вітчизняних ринках продовольчих товарів, ринках сировини. Інструментами проведення даної політики є: антимонопольне регулювання, державна закупівля товарів та послуг, використання державних резервів, стимулювання виробництва на основі податкових пільг, тарифів, пільгового кредитування, контроль бар'єрів входження на ринок шляхом ліцензій, патентів.

Проблема визначення причин кризи є одним із складніших завдань держави, оскільки іноді сукупність факторів не тільки галузевого рівня може призводити до підвищення цін та скорочення обсягів випуску продукції. Відповідно, тактичне регулювання має охоплювати як дану галузь, так і галузі, що технологічно поєднані з виробництвом даного виду продукції.

Причини, що призводять до зростання цін на галузевих ринках можна поділити на фактори зростання попиту та витрат. До перших відносяться, в першу чергу, зростання доходів споживачів внаслідок підвищення заробітної плати, прибутків підприємств, що закуповують дану продукцію як сировину, та бажать збільшити обсяги виробництва, а також збільшення попиту внаслідок інфляційних очікувань, популярності даного товару, подорожчання товарів-замінників, альтернативних джерел сировини тощо. Іншим чинником є збільшення витрат на виготовлення продукції серед яких: збільшення ціни на сировину, особливо енергію, транспортних витрат, рівня заробітної плати, амортизаційних витрат, витрат на ремонт та переоснащення обладнання, виплат по кредитах, нецільових витрат, плати за оренду тощо. В залежності від того, який із структурних елементів витрат займає більшу частку в собівартості продукції й на скільки зростає ціна на нього, зростання цін у галузі буде більш відчутним.

Важливе місце у підтримці стабільності в галузі має рівень конкуренції на даному ринку. У висококонцентрованих галузях зростання цін є зазвичай відчутнішим, чому може сприяти можливість проведення узгодженої поведінки між фірмами. Якщо ж на ринку існує підприємство, яке займає монопольне становище, то воно, зазвичай виконує роль лідера й може призначати монопольно високі ціни в галузі, а інші фірми лише пристосовують свою поведінку до нього. Монопольно висока ціна – ціна товару, яка встановлюється господарючим суб'єктом на ринку, що займає домінуюче становище на товарному ринку, внаслідок якої даний господа-

рюючий суб'єкт компенсує необґрунтовані витрати та отримує прибуток більш високий, ніж це може бути в умовах конкуренції або в інших співсталених умов. Ознаками монополю високих цін є навмисне скорочення обсягів виробництва (реалізації); підвищення ціни; отримання монопольного зверхприбутку та зростання необґрунтованих витрат. Для виявлення монополю високих цін необхідно співставити динаміку зростання цін та витрат виробництва (собівартості), порівняти рівні цін на різних ринках, проаналізувати отриманий монопольний прибуток.

Вважається, що якщо найбільшу питому вагу у структурі собівартості займає один вид витрат, на який при цьому підприємство не має впливу, то динаміка саме цього типу витрат свідчить про те, чи є ціна монополю, чи ні. Якщо ціни на монополізовану продукцію зростають швидше, ніж ціна на ресурс, що займає найбільшу питому вагу у витратах, то у антимонопольних органів є аргумент на користь існування у даному випадку монополю високих цін.

Про необґрунтованість витрат у складі собівартості будуть свідчити наступні факти: зменшення обсягів виробництва при наявності такої самої (або зменшеної, але не пропорційно) кількості персоналу підприємства; переніс на собівартість продукції витрат, які не викликані виробничою необхідністю; недовантажені виробничі потужності; значне перевищення рівня зарплатні та темпів її зростання (з урахуванням додаткових виплат) на підприємстві над відповідним середньогалузевим або середньорегіональним рівнем тощо; зростання собівартості більш швидкими темпами, ніж зростання рівня цін по регіону; випереджаюче зростання матеріальних витрат у порівнянні з індексом зростання оптових цін у промисловості; перевищення рентабельності при виробництві монополізованої продукції над середньогалузевими показниками рентабельності та/або рентабельності на іншу продукцію тієї самої фірми.

Сприяття зростанню цін можуть також високі бар'єри входження на ринок. Зазвичай, існування у галузі необґрунтовано високих цін призводить до збільшення інвестицій у галузь у вигляді нових підприємств. Якщо бар'єри входження невеликі, то нові фірми збільшують пропозицію та конкуренцію у галузі, що має призвести до зменшення ціни. Але іноді збільшення пропозиції та збільшення попиту на ресурси фірмами даної галузі може призводити до зростання цін на сировину, внаслідок, пропозиція галузі не тільки не зростає, а може навіть зменшуватися, а ціни залишатися на тому ж рівні або навіть зростати. Високі ж бар'єри входження зменшують можливість стабілізації цін. З іншого боку, якщо бар'єри входження невисокі, а нові фірми не входять до галузі, то зростання цін може бути обґрунтованим і пов'язаним з іншими чинниками.

Причинами зростання цін на ринку також може бути поява імпортової продукції, яка за якісними параметрами є порівняною з вітчизняною, але внаслідок більш дорогої сировини або застосування державою імпортних тарифів має більш високу ціну. Вітчизняні фірми можуть призначати ціну, орієнтуючись на ціни імпортової продукції, яка є наслідком наявності ринкової влади у

іноземних фірм у вигляді відомої торгової марки, ефекту сноба у попиті, стереотипів мислення споживачів.

Таким чином, причини кризових ситуацій відрізняються як за джерелами утворення, так і за специфікою галузевої пропозиції. Тому необхідно проводити консультації з представниками бізнесу, виявляти рівень монополізації галузі, охоплювати дослідженням попит на продукцію даної галузі, та на сонові всебічного аналізу застосовувати не тільки прямі інструменти регулювання, але й непрямі.

Проведений аналіз галузевої політики дозволяє зробити наступні висновки:

- Галузева політика має за мету ефективне функціонування всіх галузевих ринків країни. Її не можна отожднювати з промисловою політикою та політикою у реальному секторі економіки, оскільки її об'єктом мають бути всі галузі економіки, у тому числі ринки послуг, фінансів, страхування, інвестицій, інформації тощо.
- Галузева політика має враховувати не тільки пропозицію, але й попит, тому регулювання здійснюється на рівні галузевих ринків.
- В залежності від потреб регулювання можна по-різному класифікувати галузеві ринки та визначати напрямки та інструменти впливу.
- Розрізняють стратегічну та тактичну галузеву політику. Визначення стратегічно пріоритетних галузей економіки, чинників, шляхів підвищення їх конкурентоспроможності та ефективності є завданнями стратегічної галузевої політики. Метою проведення тактичної політики в галузі є підтримка стабільності на ринку продукції галузі.
- Усвідомлення сутності, завдань та інструментів галузевої політики дозволяє більш глибоко проаналізувати напрямки ефективного державного регулювання економіки.

1. Яковенко Л.І. Промислова політика в трансформаційній економіці: інвестиційний аспект: Автореф. дис. доктора економ. наук : 08.01.01 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2001. – с. 8. 2. Горник В.Г. Державна промислова політика в умовах структурної трансформації економіки України: Автореф. дис. кандидата наук з державного управління: 25.00.02 / Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України. – Харків, 2005. – с. 3. 3. Національний класифікатор ДК 009:2005 "Класифікація видів економічної діяльності", затверджений Наказом Держкомстату України № 101 від 28.03.2006. 4. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Логос, 2000. 5. Віскузі В. Кіп, Вернон Д.М., Гарінтон Д.Е. Економічна теорія регулювання та економічна політика: Пер. з англ. – К, 2004. – с. 396–417. 6. Ключка В.Л. Механізм антикризового державного регулювання галузевих ринків: Автореф. дис. ... кандидата наук з державного управління: 25.00.02 / Донецький державний університет управління Міністерства освіти і науки України. – Донецьк, 2006 – 24 с. 7. Шкаратан О.И., Иняевский С.А. Классификация отраслей экономики как инструмент анализа тенденций ее трансформации: Препринт WP /2007/04. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007.

Надійшла до редколегії 10.11.07