

УДК 33.012.434

ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ, ВЫСОТЫ БАРЬЕРОВ ВХОДА И МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ

Наливайченко С.П., Ергин С.М.

*Крымский экономический институт ГВУЗ "КНЭУ имени Вадима Гетьмана", Симферополь,
Украина*

E-mail: yergin@rambler.ru

Рассмотрено воздействие уровня концентрации производства, высоты барьеров входа и экономической прибыли на рыночную силу экономических субъектов локального рынка. В качестве объекта исследования был выбран типичный для локального рынка Крыма – рынок строительно-минерального сырья. Установлено, что сама по себе концентрация производства не является причиной монополизации рынка. Важнейшими факторами этого процесса являются: глубина дифференциации рынка и высота барьеров входа.

Ключевые слова: локальный рынок, рыночная сила, уровня концентрации производства, дифференциации рынка, высоты барьеров входа, монополизация рынка, экономическая прибыль.

Актуальность.

В экономических публичных и научных дискуссиях периодически вспыхивает полемика об уровне монополизации тех или иных секторов национальной экономики, о вреде [1] или пользе [2], которые приносит этот процесс для экономической системы в целом и ее отдельных субъектов. Ее участники, приводя различные аргументы и рассматривая разные его стороны, стараются не выходить за рамки этого процесса, в то время как необходимо уделять особое внимание территориальному аспекту, его проявлениям на местах, в локальных территориальных образованиях. Именно на местах проблемы монополизации проявляются особенно ярко и выпукло.

По нашему мнению, наиболее интересно рассматривать проблему локальной монополизации в Крыму, на примере рынка строительно-минерального сырья, где сектор добычи минерального сырья для строительной отрасли исторически хорошо развит, имеет значительные запасы ископаемого сырья и емкий рынок сбыта. В секторе действует значительное количество (около 50) экономических субъектов.

Четыре ведущих предприятия сектора являются лидерами и производят на нем существенную долю продукции (более 50%). Ни одно из них не достигает пороговой доли рынка и не имеет монопольного положения. Кроме того, более половины предприятий сектора производит менее 7% общего объема производимой продукции. Однако рынок строительно-минерального сырья неоднороден. На нем можно выделить два взаимосвязанных, но, тем не менее, устойчивых сектора, производящих специфическую продукцию: группа предприятий, добывающих стеновых материалов и горные предприятия, производящее строительный камень, песчано-гравийную смесь и флюсовое сырье.

Первичные исследования монополизации рынков и анализа их структуры осуществлялись под влиянием работ Чемберлина Э. [3]. Современные исследования уровня монополизации производства в рамках теории отраслевых рынков были продолжены в работах Розановой Н. М. [4], Тироля Ж. [5] и многих других отечественных и зарубежных экономистов.

Целью **данного исследования** является: оценка воздействия факторов, которые влияют на уровень монополизации целевого локального рынка на примере рынка строительно-минерального сырья Крыма. Для реализации данной цели было: оценено влияние сегментации рынка строительно-минерального сырья на уровень концентрации производства в оперирующих на нем предприятиях; осуществлена оценка основных показателей концентрации производства в данном секторе; рассчитаны показатели монопольной власти предприятий сектора строительно-минерального сырья; показано влияние разных барьеров входа на данный рынок.

Основные результаты исследования.

Необходимо отметить, что все крупнейшие горные предприятия рынка строительно-минерального сырья работают в сегменте, который обеспечивает добычу строительного камня. Пороговая доля рынка этого сектора по Крыму [6, ст. 12] превзойдена предприятием ООО „Смарт Групп” на 8,5%, что является важной причиной введения против него некоторых антимонопольных мер. Кроме того, пятерка ведущих предприятий сектора по добыче строительного камня являются лидерами в этом же сегменте рынка и производят на нем существенную долю продукции (86,4%), что тоже больше установленного порога [6, ст. 12]. Наличие доминирующих фирм может предварительно охарактеризовать данный сегмент рынка строительно-минерального сырья как жесткая олигополия.

Сегмент рынка строительно-минерального сырья, связанный с добычей стеновых материалов кардинальным образом отличается от первого. Крупные предприятия на нем отсутствуют. Три самых крупных горных предприятия сектора могут быть отнесены только в группу средних предприятий и не способны оказать существенного влияния на рынок. Их совокупная доля не превышает 34%. Следовательно, в данном сегменте преобладает в большей степени конкурентная рыночная среда, в которой работающие предприятия ориентируются на рыночную конъюнктуру в других менее конкурентных сегментах.

Введение сегментации рынка позволило прояснить наличие зависимости рыночной власти и от уровня его дифференциации (более узкой специализации горных предприятий), и от уровня концентрации в каждом из сегментов рынка.

Наиболее цельное и наглядное представление об уровне концентрации рынка дают индексы Хиршмана-Херфиндаля (НИ) и Холла-Тайдмана (НТ) (табл. 1). Так, индекс Хиршмана-Херфиндаля для 53 предприятий, добывающих строительно-минеральное сырье в Крыму, составил в 2008 г. 1028,8 пунктов, что может охарактеризовать рынок как умеренно концентрированный. Сегмент рынка строительно-минерального сырья, связанный с добычей стеновых материалов сильно отличается по уровню концентрации производства от

**ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ, ВЫСОТЫ БАРЬЕРОВ ВХОДА И
МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ**

сегмента добычи строительного камня. Величина ННІ показывает, что сегмент рынка, связанный с добычей стеновых материалов, является низкоконцентрированным, хотя его значение и росло по некоторым периодам времени. Связано это с наличием большого количества малых горных предприятий по добыче стеновых материалов, что подтверждается динамикой индекса НТ, величина которого варьирует сильнее по сравнению с колебанием индекса ННІ.

Коэффициент корреляции между последним и индексом НТ составляет 77,2%, то есть влияние малых предприятий на состояние рыночной среды и конъюнктуры весьма значительно. Индекс Холла-Тайдмана несмотря на определенный рост (38,8 п.п.) продолжает оставаться на низком уровне (692,1 пунктов), подтверждая результаты анализа индекса Хиршмана-Херфиндаля.

Таблица 1

Динамика индексов ННІ и НТ
на рынке строительного-минерального сырья в Крыму

Показники	Роки					2008 р. к 2004 р. в п.п., +/-
	2004	2005	2006	2007	2008	
Индекс Хиршмана-Херфиндаля	1008,4	1134,8	898,9	931,9	1028,8	+20,4
в т.ч.:						
по строительному камню	2282,6	2362,7	2907,8	1598,9	2429,8	+147,2
по стеновым материалам	657,8	1200,3	1064,8	857,4	751,6	+93,8
Индекс Холла-Тайдмана	643,5	771,7	709,5	713,4	656,0	+12,5
в т.ч.:						
по строительному камню	2254,9	2079,6	2571,1	1582,0	2037,8	-217,1
по стеновым материалам	653,3	782,9	841,4	858,3	692,1	+38,8

Сегмент рынка, связанный с производством строительного камня напротив – высококонцентрированный. Таким образом, можно сказать о высоком уровне концентрации при производстве строительного камня – ситуации „жесткой” олигополии и об относительно конкурентной ситуации – „широкой” олигополии в сегменте стеновых материалов. Однако в условиях взаимосвязанности всех сегментов рынка, резкого доминирования крупных предприятия сегмента строительного камня, рынок в целом будет тяготеть к состоянию „жесткой” олигополии.

Результаты эмпирических исследований показывают [7], что высокая концентрация сама по себе не является достаточным основанием для наличия рыночной власти. Для оценки уровня рыночной власти принято применять подход, основанный на сравнении показателей монополизации реального рынка с идеальным рынком совершенной конкуренции. Чем больше цена, устанавливаемая фирмой отличается от предельных затрат, тем большую рыночную власть имеет предприятие и тем в больше несовершенство рынка. Результатом наличия рыночной власти у фирмы является прибыль. В этой связи подавляющее большинство показателей монопольной власти связывают с

показателем прибыльности деятельности фирмы и/или доходности капитала, применяемого фирмой.

Автором концепции воздействия концентрации на уровень рыночной власти является Бэйн Дж. [8], чьи эмпирические исследования показали, что в отраслях с высокой концентрацией производства средняя прибыль значительно больше, чем у низкоконцентрированных. В тоже время, другие экономисты проявляли большую осторожность в своих выводах. Так Ман М. [9, с. 300] считал, что более высокая концентрация соответствует большему по величине показателю рыночной власти только при наличии барьеров входа в рынок. Линдбергер Э. [10] указывал, что увеличение размеров предприятия, связанное с их желанием достичь минимально эффективного выпуска, приводит к усилению концентрации, но одновременно к уменьшению цен и падению уровня монопольной власти. Кроме того, по оценкам Сэлинджера М. [11] установлено, что деятельность мощных отраслевых профсоюзов, обладающих значительной властью на рынке труда, также приводит к перераспределению дохода в сторону работников, что понижает рыночную власть.

Для оценки силы предприятий сектора строительно-минерального сырья рассчитаем показатели монопольной власти. Их большинство явно или неявно оценивают или величину экономической прибыли, или разницу между ценой и предельными издержками.

Наиболее простой способ оценки рыночной власти дает коэффициент Бэйна, который позволяет рассчитать как среднеотраслевую норму экономической прибыли, так и ее величину по отдельной фирме. Он отражает совокупный эффект нескольких факторов, под воздействием которых дополнительная доходность инвестиций не уравнивается в долгосрочном периоде, что свидетельствует о наличии монопольной власти. Норма экономической прибыли на рынке строительно-минерального сырья превосходит нулевое значение и имеет существенную динамику к росту (рис. 1). В 2008 году коэффициент Бэйна превысил символическую величину 10%, что удостоверяет переход отраслевого ценообразования на новый качественный уровень – уровень высокодоходных отраслей экономики Украины. Это подразумевает наличие у горных предприятий дохода, который превышает необходимый минимум для расширенного воспроизводства и свидетельствует об усилении их рыночной власти.

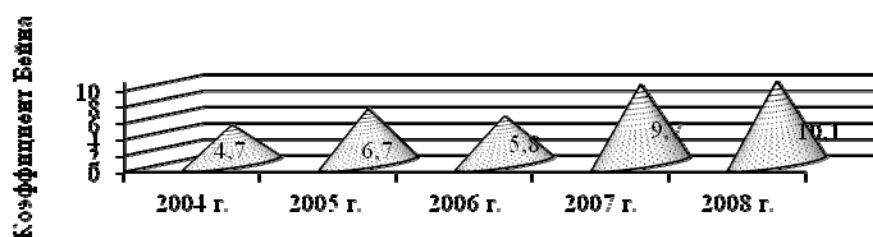


Рис. 1. Уровень коэффициента Бэйна на рынке строительно-минерального сырья в Крыму

Сложности, связанные с расчетом коэффициента Бейна, можно обойти при расчете коэффициента Тобина (q), при оценке которого используется рыночная стоимость активов. Однако, в связи с отсутствием информации о рыночной капитализации всех предприятий сектора строительно-минерального сырья и невозможности расчета восстановительной стоимости горных предприятий, отраслевая оценка q коэффициента может быть осуществлена только по отдельным предприятиям сектора. Прежде всего, это открытые акционерные общества, регулярно публикующие в открытой печати свою статистическую отчетность. Исследования Линденберга Э. и Степхена А.Р. [12] показали, что величина коэффициента Тобина остается довольно устойчивой во времени и его высокое значение характерно для фирм, производящих уникальный продукт или использующих уникальное сырье, то есть занимающих особое положение на рынке, что является типичным для горных предприятий сектора.

Открытое акционерное общество „Альминский завод строительных материалов” (АЗСМ), на основе которого проводился расчет, является средним горным предприятием и может рассматриваться как типичное предприятие сектора. Принимая во внимание все ранее сказанное можно отметить, что значение коэффициента Тобина в целом для сектора строительно-минерального сырья Крыма будет примерно соответствовать его значению по АЗСМ. Более достоверные отраслевые оценки величины q в условиях отсутствия развитого фондового рынка Украины в данный момент времени определить невозможно. Коэффициент Тобина для АЗСМ составляет 2,04, что в целом соответствует данным Линдберга Э. по американской промышленности в 80-е годы прошлого века. Полученное значение означает, что данное предприятие получает экономическую прибыль, и если потенциальные акционеры захотят поучаствовать в ее распределении, то должны покупать акции такой фирмы по более высокой цене, нежели реальная восстановительная стоимость активов.

Расчет других показателей монопольной власти (коэффициент Лернера, показатель согласованности ценовой политики фирм, коэффициент ценовой перекрестной эластичности спроса и условие входа на рынок) не связан с трудностями подсчета рентабельности и основан на оценке взаимосвязи цены и предельных затрат посредством эластичности спроса по цене.

Индекс Лернера способен показать не только силу взаимосвязи между показателями концентрации и монопольной властью, но и возможность ведения согласованной ценовой политики предприятиями отрасли, то есть наличие между ними картельного сговора. Проведенные расчеты абсолютных величин индекса Лернера как в целом по рынку строительно-минерального сырья, так и по его отдельным сегментам следует трактовать очень осторожно (табл. 2).

Динамика и неравномерность распределения индекса Лернера между продавцами на рынке свидетельствует о том, что несмотря на наличие возможностей у горных предприятий влияния на рыночную цену они не используют их в полную силу. Мало того прослеживается тенденция усиления

самостоятельности производители в проведении ценовой политики без оглядки на лидеров и менее значимых конкурентов сектора.

Таблица 2

Динамика индекса Лернера по рынку строительного-минерального сырья

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение п.п., +; –
Индекс Лернера в целом по рынку	0,070	0,071	0,040	-0,030
в т.ч.:				
по строительному камню	0,043	0,043	0,016	-0,027
по стеновым материалам	0,122	0,078	0,042	-0,080

Производители стеновых материалов в условиях меньшего уровня концентрации данного сегмента более внимательно отслеживали ценообразования конкурентов, нежели производители строительного камня – сегмента с более жесткой внутренней структурой. Данную тенденцию подтверждает рассчитанный в табл. 3 показатель согласованности ценовой политики (или показатель степени сговора).

Таблица 3

Динамика показателя степени сговора на рынке строительного-минерального сырья

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение п.п., +; –
Показатель сговора в целом по рынку	0,035	0,003	0,027	-0,008
в т.ч.:				
по строительному камню	0,161	0,005	0,009	-0,152
по стеновым материалам	0,008	0,002	0,034	+0,026

Низкий уровень показателя сговора констатирует, что значительный уровень монополизации рынка не приводит к картельному сговору горных предприятий. Незначительные возможности осуществления ценового сговора горными предприятиями по продаже продукции сектора подтверждаются значениями коэффициента ценовой перекрестной эластичности спроса. Относительно высокое (>1) значение коэффициента ценовой перекрестной эластичности спроса характеризует однородность рынка строительного-минерального сырья. Выпускаемая горными предприятиями сектора продукция в значительной степени взаимозаменяема. Следовательно, в этом случае на рынке имеет место большая вероятность того, что эти предприятия помешают друг другу завышать цены даже на неоднородные товары.

Тем не менее, рынок строительного-минерального сырья является весьма привлекательным для вложений капитала, так как обеспечивает высокую отдачу инвестиций. Особенно привлекательным для вложений является сегмент строительного камня, по которому значение показателей условий входа фирм на рынок в анализируемом периоде росло особенно интенсивно (табл. 4). Падение этого показателя в 2008 году не изменило общей картины этого процесса. Рост

**ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ, ВЫСОТЫ БАРЬЕРОВ ВХОДА И
МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ**

данного показателя, правда, не столь сильный, наблюдался в сегменте строительного камня, что характеризует и его привлекательность. Поэтому вход на рынок строительного-минерального сырья для новых компаний потенциально привлекателен.

Таблица 4

Динамика показателя изменений условий выхода на рынок
строительно-минерального сырья в Крыму

Условия входа на рынок строительно-минерального сырья	Годы					Отклонение п.п., +; –
	2004	2005	2006	2007	2008	
По сегменту камня строительного	0,306	0,369	0,491	0,574	0,312	+0,024
По сегменту стеновых материалов	0,0	0,362	0,545	0,243	0,070	+0,007
В целом по рынку	0,194	0,232	0,288	0,393	0,218	+0,070

В целом горные предприятия сектора, так как цена превышает средние издержки производства, максимизируют экономическую прибыль. Но на рынке не прослеживается кооперированное поведение его основных субъектов, поэтому может быть охарактеризован как „широкая” олигополия, где доминирующие предприятия, назначающие цену, действуют на основе моделей ценовой олигополии Бертрана [13] и Эджуорта [14]. Ценовая конкуренция олигополий на рынке минерального сырья ограничена ориентацией горных предприятий на долгосрочные цели, дифференциацией на несколько не в полной мере идентичных сегмента рынка и ограниченностью производственных мощностей предприятий.

Усиление монопольной власти в секторе происходит при практически неизменном уровне концентрации производства. Это указывает на значительное воздействие высокого и продолжающего расти уровня барьеров входа в рынок. Структура рынка строительного-минерального сырья является, в основном, экзогенным фактором, и при отсутствии барьеров рынок может стать конкурентным. Барьеры рынка строительного-минерального сырья могут быть классифицированы в соответствии с принципом целевой направленности [15], на: рыночные, стратегические и административные группы (рис. 2)

Основные типы барьеров входа в рынок могут быть охарактеризованы как барьеры административные, не зависящие от сознательных или бессознательных действий фирм, прежде всего, это существование лицензионной системы. В тоже время структура рынка может быть подвержена влиянию в связи с потенциальным наличием в секторе эффекта масштаба, избыточности производственных мощностей [16, с. 223], а также незначительными различиями в уровнях цены строительного-минерального сырья и затрат на его транспортировку.

Более низкими барьерами являются диверсификация деятельности горного предприятия, динамика и эластичность спроса на продукцию сектора

строительно-минерального сырья. К самым слабым, но потенциально значимым барьерам можно отнести стратегическое ценообразование и международную конкуренцию.

Анализ сил, сдерживающих вход в сектор добычи строительно-минерального сырья новых фирм, осуществленный на основе расчета показателей уровня барьеров входа – выхода засвидетельствовал (табл. 5), что имеются важные ограничители, которые значимо снижают возможности такого входа. Если показатели изменения численности горных предприятий имеют значительную величину (до 22% их общей численности), что свидетельствует о потенциальной возможности выхода на данный рынок новых компаний, то показатель увеличения объема производства за счет новых фирм (норма проникновения) растет незначительно (до 7%). Это доказывает, что вновь образованные фирмы не оказывают серьезного влияния на уровень производства в секторе.



Рис. 2. Классификация барьеров рынка строительно-минерального сырья

Средние за анализируемый период времени показатели входа–выхода существенно ниже предельных их значений по ряду периодов. Кроме того, коэффициент выживаемости, свидетельствующий о возможностях закрепления новых фирм в секторе, значимо колеблется (от 1,0 до 0,625), что говорит о небольшом закреплении новых горных предприятий на данном рынке.

Основной вывод состоит в том, что только при достаточно высоких барьерах входа в рынок концентрация продавцов сможет реализоваться в монопольную

**ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ, ВЫСОТЫ БАРЬЕРОВ ВХОДА И
МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ**

власть. Это и наблюдается в сегменте строительного камня, который является основным фактором монополизации рынка в целом. Сегмент стеновых материалов монополизирован в меньшей мере, но так как в своей ценовой политике он ориентируется на сегмент строительного камня, то тоже потенциально может устанавливать монопольно высокие цены на свою продукцию.

Таблица 5

Динамика уровня барьеров рынка строительно-минерального сырья, %

Показатели уровня барьеров	Годы					Отклонение п.п., +; -
	2004	2005	2006	2007	2008	
Норма входа, %	15,4	4,4	12,2	20,4	13,2	-2,2
Норма проникновения, %	5,3	0,3	5,3	6,9	1,4	-3,9
Норма выхода, %	3,8	20,0	22,0	4,1	5,7	+1,9
Коэффициент выживаемости	0,625	1,0	0,8	0,9	0,714	+0,089

Показатели эффективности работы горных предприятий сектора (табл. 6) свидетельствуют о высоком уровне их прибыльности и доходности, правда, заметно снизившихся в предкризисный 2008 г. Выручка и валовая прибыль росли за счет ускоренного роста цен при опережающих темпах повышения уровня операционных затрат.

Таблица 6

Динамика показателей эффективности горных предприятий сектора по добыче
строительно-минерального сырья в Крыму, тыс. грн.

Показники	Роки				2008 р. в %% к 2005 р.
	2005	2006	2007	2008	
Виручка від реалізації	153478,7	112719,6	228254,9	348048,3	226,8
Валовий прибуток	39179,32	36717,77	66325,27	69715,91	177,9
Рентабельність виробництва, %	34,3	48,3	41,0	25,0	-9,2 п.п.

Оценка рентабельности операционной деятельности горных предприятий в среднем по данному сектору Крыма свидетельствуют об их значительной величине (25,0%), которая превышает среднеотраслевые значения по промышленности Крыма на 21,9 п.п. [17, с. 41]. В тоже время конфигурация кривой Лоренца (рис. 3а), показывающая распределение прибыли по предприятиям сектора, свидетельствует о высокой степени неравномерности полученных финансовых результатов, которая по величине значительно больше, чем распределение объемов их валового производства (рис. 3б).

Результаты могут быть несколько искажены, так как общие данные по прибыли не включают финансовые результаты трех убыточных горных предприятия сектора строительно-минерального сырья в 2008 году. Но с их включением результаты неравномерности по прибыли предприятий сектора

будут еще сильнее. Об этом свидетельствует уровень коэффициента Джини по 2008 году, который для распределения валового производства предприятиями сектора равен 84,7%, по распределению прибыли без учета влияния трех убыточных горных предприятия – 86,9%, а при учете их воздействия – 88,9%. Нужно отметить, что убыточными в 2008 году были горные предприятия, относимые как к группе самых крупных по сектору – 1410,7 тыс. грн., средних – 82,2 тыс. грн., так и мелких горных предприятий – 2,2 тыс. грн. На нулевой уровень прибыльности вышло среднее предприятие – ОАО „Альминский ЗСМ”. Это указывает о случайности получения отрицательного финансового результата относительно размеров производства и больше относимого к негативной работе их менеджмента.

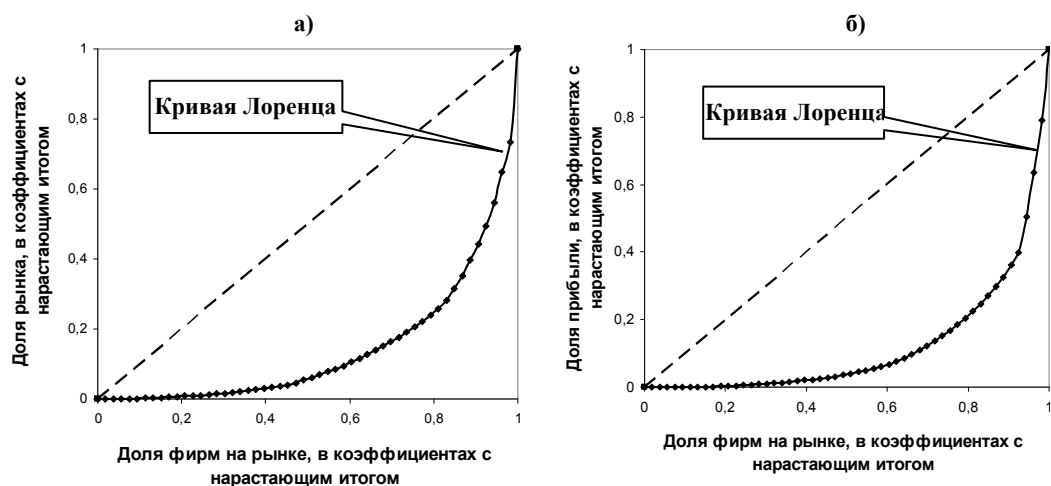


Рис. 3. Кривая Лоренца по долям прибыли (а) и по долям валового производства (б) на рынке строительно-минерального сырья в Крыму

Позитивный финансовый результат в 2008 году по сектору строительно-минерального сырья имели подавляющее число горных предприятий (92,5%). Максимальную массу прибыли получили крупнейшие предприятия (3,8%) сектора, величина которой превышала 10 млн. грн. Их доля в общей массы прибыли составила 37,1%. Четырнадцать (26,4%) средних предприятий получили прибыль от 1,0 до 10,0 млн. грн. Их доля в общей массы прибыли составила 52,6%. Двадцать четыре (45,3%) средних и малых предприятий заработали прибыли от 100 тыс. грн. до 1,0 млн. Их доля в общей массы прибыли составила 11,9%. У девяти (17,0%) малых предприятий прибыль составила менее 100 тыс. грн. Их доля в общей массы прибыли – 0,5%. Таким образом, подавляющую часть прибыли (почти 90%) в секторе получили крупные и средние предприятия, составляющие только 30,2% от их численности. Однако если рассматривать показатели рентабельности операционной деятельности, то ситуация – иная. Во все анализируемые группы предприятий по уровню

ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ, ВЫСОТЫ БАРЬЕРОВ ВХОДА И МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ

доходности (высокодоходные, средние по доходности, с доходностью ниже среднего, низкодоходные, убыточные) включаются различные предприятия по размеру производства.

Выводы.

Согласно проведенным исследованиям, по показателю убыточности, и по уровню доходности в секторе строительно-минерального сырья не просматривается эффект масштаба. Следовательно, излишняя доходность в секторе (превышение рентабельности над ее среднеотраслевой величиной в целом по Крыму) является следствием низких рыночных барьеров, при высоких стратегических и административных барьерах входа в сектор. В результате мы не имеем свободного перелива капитала между отраслями, закрытость сектора строительно-минерального сырья, наличие у предприятий сектора рыночной власти и возможность получения ими монопольной прибыли. Такие же тенденции характерны для иных годов исследуемого периода.

Монопольная власть присуща лишь тем рынкам, структуры которых обладают необходимым сочетанием характеристик. Просматривается прямая зависимость между экономической властью, уровнем концентрации дифференцированных производств и высотой барьеров входа в них.

Более глубокая сегментация локальных рынков способствует более точному учету уровня концентрации производства, так как диверсифицированный производитель более свободен в плане манипуляции и объемам производства, и ценами. Это происходит за счет большей устойчивости диверсифицированной фирмы, ее способности вести конкурентную борьбу дольше и более жесткими методами.

Барьеры для входа на рынок и выхода с рынка строительно-минерального сырья являются основными характеристиками его структуры. Это такие факторы объективного или субъективного плана, из-за которых новым фирмам трудно, а подчас и невыполнимо начать свое дело в данном секторе экономики. Благодаря им фирмы, уже функционирующие на рынке строительно-минерального сырья, могут практически не бояться конкуренции, в результате чего этот рынок становится рынком несовершенной конкуренции.

Именно наличие барьеров для входа (выхода) в сочетании с достаточно высоким уровнем концентрации производителей дает возможность фирмам данного рынка повышать цены выше предельных доходов и получать экономическую прибыль не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Все это обуславливает потенциальную возможность формирования квазиконкурентного рынка строительно-минерального сырья и наличие потенциала рыночной власти работающих на нем фирм. В других сферах, где барьеры для входа не столь существенны или слабы, фирмы даже при высокой степени концентрации (квазимонопольные рынки) вынуждены подчиняться конкурентному поведению из-за возможной или реальной угрозы появления новых фирм. Поэтому простой рост концентрации в недифференцированных рынках не представляет потенциальной опасности для потребителей, и скорее

будет способствовать росту конкурентоспособности и эффективности производителя.

Список литературы

1. Меньшиков С. Олигархическая экономика и ее последствия / С. Меньшиков // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №6. – С. 23-30.
2. Архангельский Ю. Есть ли вред от монополии и польза от конкуренции: так ли все просто? / Ю Архангельский. // Экономика Украины. – 2006. – №11. – С. 62-69.
3. Chamberlin E. Measuring the Degree of Monopoly and Competition / Monopoly and Competition and Their Regulation / Ed. by E. Chamberlin. – London, 1954.
4. Розанова Н. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России / С. Авдашева, Н. Розанова // Вопросы экономики. – 1997. – № 6.
5. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности [в 2 т.]. / Ж. Тироль. – СПб.: Экон. шк., 2000.
6. Закон України Об захист економічної конкуренції / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 12.
7. Ергин С.М. Уровень концентрации производства в секторе добычи строительного сырья / С. М. Ергин. // Ученые записки ТНУ им. В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2010. – Т. 23 (62). № 1. – С. 58-67.
8. Bain J.S. Industrial Organization, 2nd edn. / Bain J. – New York: John Wiley, 1968.
9. Mann M. Seller concentration, barriers to entry and rate of return in thirty industries, 1950-1960 / M. Mann // Rev. Econ. Statist. – 1966. – Vol. 48. – P. 300.
10. Lindenberg E. Tobin's q Ratio and Industrial Organization / E. Lindenberg, A.R. Stephen // Journal of Business. – 1981. – № 54. – P. 1-32.
11. Salinger M.A. Tobin's q, Unionization, and the Concentration-Profits Relationship / M.A. Salinger // The Rand Journal of Economics. – 1984. – № 15. – P. 159-170.
12. Lindenberg E. Tobin's q Ratio and Industrial Organization / E Lindenberg., A.R. Stephen // Journal of Business. –1981. – № 54. – P. 1-32.
- 13 Гальперин В.М. Микроэкономика: Т. 2 / В.М Гальперин., С.М. Игнатьев., В.И. Моргунов; [общ. Ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 201-206.
14. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости; [пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского] / Э.Х. Чемберлин; под ред. О.Я. Ольсевича. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. – С. 70-81.
15. Єрґін С.М. Визначення бар'єрів ринку і відповідних їм організаційних монополізованих структур / С.М. Єрґін, А.Є. Савенко // Теорії мікро-макроекономіки: [збірник наукових праць Академії муніципального управління]. – Випуск 33. – К. – 2009. С. 71-79.
16. Єрґін С.М. Висота бар'єрів на ринку будівельно-мінеральної сировини в Криму / С.М. Єрґін., А.С. Єрґіна. // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Науки: економіка, політологія, історія. – 2011. – № 81 (143). – С. 220-232.
17. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік [за редакцією О.І. Пітюренко] – Сімферополь: Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2009. – С. 41.

Поступила в редакцію 01.12.2011 г.

Наливайченко С.П. Взаємозв'язок рівня концентрації, висоти бар'єрів входу і монопольної влади на локальному ринку / С.П. Наливайченко, С.М. Єрґін // Учені записки ТНУ. Серія: Економіка та управління. – 2011. – Т. 24 (63), № 4. – С. 207-219.

В статті розглянуто вплив рівня концентрації виробництва, висоти бар'єрів входу і економічного прибутку на ринкову силу економічних суб'єктів локального ринку. Як об'єкт дослідження обрано типовий для локального ринку Криму – ринок будівельно-мінеральної сировини. Встановлено, що сама по собі концентрація виробництва не є причиною монополізації ринку. Найважливішими чинниками цього процесу є: глибина диференціації ринку і висота бар'єрів входу.

Ключові слова: локальний ринок, ринкова сила, рівня концентрації виробництва, диференціації ринку, висоти бар'єрів входу, монополізація ринку, економічний прибуток.

Nalyvaichenko S.P. Interconnection between the level of concentration, the height of barriers to entry and monopoly power in the local market / Nalyvaichenko S.P., Yergin S.M. // Uchenye zapiski TNU. Series: Economy and management. – 2011. – Vol. 24 (63), № 4. – P. 207-219.

Summary: The impact of the level of concentration, the height of entry barriers and the economic return on the marketing power of economic actors of the local market was examined. The object of investigation was typical for the local market of the Crimea – the market of construction and mineral resources. It is established that the mere concentration of production is not the cause of monopolization of the market. The most important factors in this process are: the depth of market differentiation and the height of entry barriers.

Keywords: local market, market power, the level of concentration of production and differentiation of the market, high entry barriers, market monopolization, economic profit.