УДК 330.161: 330.341.44

**Филюк В. В.**
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

# СУПЕРЕЧНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ

Наведено авторську класифікацію суб'єктів концентрації ринків. Проаналізовано економічні інтереси кожного з учасників цих процесів та виявлені можливі суперечності між ними. Запропоновано шляхи усунення суперечностей між інтересами учасників концентрації ринків в Україні.
**Ключові слова:** економічний інтерес, концентрація ринків, опортуністична поведінка, злиття та поглинання, рейдерство.

**Постановка проблеми.** Процеси концентрації, якими характеризується розвиток сучасних національних та міжнародних ринків, зазнають суттєвих змін під впливом дедалі більшої глобалізації та дерегуляції економічних відносин. Перш за все це проявляється в розширенні географічних та продуктових меж ринку, застосуванні якісно нових способів конкурентної боротьби та форм концентрації, а також розширенні переліку суб'єктів, які беруть участь у цих процесах. За таких умов відбувається трансформація економічних інтересів останніх, які дедалі частіше суперечать одні одним. Це негативно впливає як на результати концентрації для самих підприємств, так і на ефективність функціонування ринку та економіки. Особливо гостро ці суперечності проявляються в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються.

Негативний вплив процесів концентрації ринків на інтенсивність конкурентної боротьби на вітчизняних ринках за умов незавершених трансформаційних перетворень та деформованості існуючих ринкових відносин зумовлює гостру необхідність виявлення основних суперечностей, які виникають між інтересами учасників цих процесів, та пошук шляхів їх вирішення з метою посилення позитивного впливу концентрації на економічний розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти процесів концентрації ринків були широко висвітлені в економічній та юридичній літературі другої половини XX ст. Значний внесок у дослідження даної проблематики серед вітчизняних науковців зробили В. Базилевич, А. Герасименко, А. Ігнатюк, В. Лагутін, А. Лозова, Ю. Уманців тощо. У своїх працях учені аналізують необхідність та наслідки процесів концентрації ринків, оцінюють її рівень на товарних ринках та пропонують ефективніші шляхи контролю за цими процесами.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, питання виявлення основних суперечностей між інтересами учасників концентрації ринків та можливостей їх подолання, на наш погляд, не знайшли належного висвітлення у вітчизняній літературі.

**Метою статті** є аналіз суперечностей, які виникають між інтересами суб'єктів господарювання у процесі їх участі в концентрації ринку та виявлення можливостей їх подолання.


© Филюк В. В., 2013

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний розвиток вітчизняних ринків товарів і послуг характеризується активною участю підприємств у процесах концентрації. В економічній літературі існує безліч підходів до визначення їх сутності. В теорії галузевих ринків концентрація ринку визначається як характеристика його структури, яка відображає відносну величину та кількість фірм, що пропонують продукцію [1, с. 87]. Фахівці з питань антимонопольного контролю визначають це поняття як зосередження економічно значимих показників чи характеристик в руках незначної кількості господарюючих суб'єктів, за якого акумулюється матеріальна та представницька влада [2, с. 56]. В цілях нашого дослідження ми виходимо з точки зору біхевіористського підходу і під концентрацією ринку розуміємо систему соціально-економічних відносин, які виникають між економічними суб'єктами в процесі нарощування ринковими учасниками ринкової частки.

Концентрація ринку в сучасних умовах може здійснюватися двома основними шляхами. Перш за все вона може бути результатом концентрації капіталу, тобто збільшення його розміру за рахунок використання певної частини прибутку для розширення виробництва [3, с. 253]. Зважаючи на те, що нарощування ринкової частки в цей спосіб вимагає значних витрат часу, у господарській практиці концентрація ринку значно частіше є результатом об'єднання (злиття, приєднання чи поглинання) підприємств, які випускають аналогічну або суміжну продукцію. Саме в процесі такої взаємодії суб'єкти господарювання відстоюють власні інтереси, які дуже часто не співпадають або ж суперечать цілям державної конкурентної політики.

Вибір конкретної форми участі підприємств у цих процесах безпосередньо залежить від поведінки усіх економічних суб'єктів, яка визначається їх потребами та інтересами. Для кращого розуміння останніх та з'ясування сутності суперечностей, виникнення яких вони зумовлюють, необхідно визначити поведінка яких суб'єктів впливає на характер та форму концентрації ринків. У зв'язку з цим виникає необхідність їх чіткої класифікації.

На нашу думку, усіх суб'єктів концентрації ринків можна умовно поділити на три основні групи – юридичні особи (підприємства), фізичні особи та держава (див. рис. 1). Підприємства беруть безпосередню участь у процесах злиття та поглинання, намагаючись при цьому реалізувати свої інтереси, основними серед яких є отримання прибутку, збільшення власної економічної могутності на ринку та досягнення приросту капіталу. В залежності від ролі, в якій суб'єкт господарювання бере участь у процесах концентрації, та його національної приналежності, інтереси та потреби ринкових суб'єктів можуть відрізнятися. Так, для об'єкта угоди основною метою може виступати виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби, для рейдерів – отримання швидкого прибутку від спекуляцій, а для іноземних компаній та ТНК – посилення власної присутності на внутрішньому ринку тієї чи іншої країни.

До другої групи суб'єктів концентрації ринків належать фізичні особи, а саме – власники та менеджери підприємств, які беруть участь у цих процесах. Хоч вони й не виступають безпосередніми учасниками, їх особистіс-

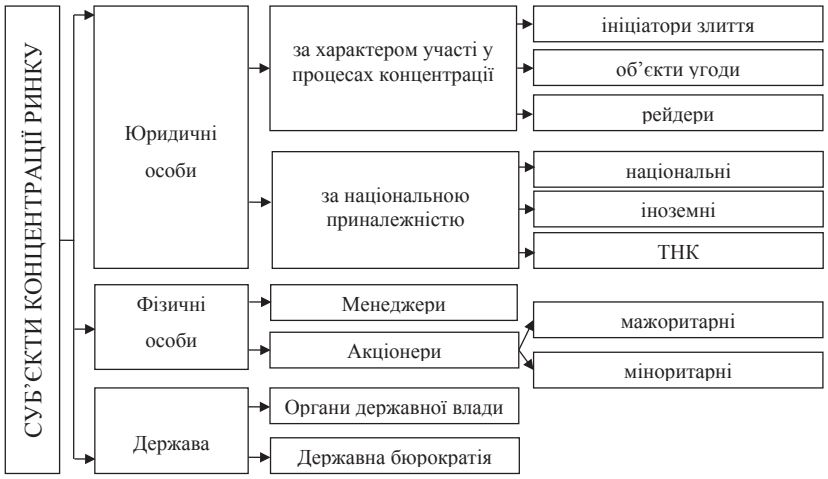


**Рис. 1. Класифікація суб'єктів концентрації ринку**

*Джерело: власна розробка автора*

ні потреби та інтереси справляють значний вплив на перебіг та результати процесів концентрації. Зокрема, приймаючи відповідні рішення акціонери компанії виходять із необхідності підвищення ринкової вартості власної компанії, покращення її репутації та отримання дивідендів. Водночас менеджери вищої ланки зазвичай переслідують лише одну ціль – поліпшення власного добробуту.

Зважаючи на те, що власники та управлінці виступають необхідною умовою існування кожної юридичної особи, яка є учасником злиття чи поглинання, ми вважаємо, що інтерес суб'єкта господарювання необхідно розглядати як суму двох складових: 1) загального інтересу підприємства, на задоволення якого спрямована його діяльність (отримання прибутку, підтримка виробничого потенціалу, утримання позиції на ринку) та 2) індивідуальних інтересів його внутрішніх стейкхолдерів (акціонерів, менеджерів, працівників). Їх реалізація у сучасних умовах характеризується високим ступенем невизначеності, динамічними змінами середовища їх діяльності, а також всезростаючим впливом глобалізації.

Останнім суб'єктом концентрації ринків виступає держава, на яку в особі органів державної влади покладені регулятивні функції, що проявляються у здійсненні антимонопольного контролю за цими процесами. Водночас державна бюрократія, переслідуючи особистісні цілі, через лобіювання інтересів окремих ринкових учасників може сприяти участі одних підприємств у процесах ринкової консолідації та стримувати інших.

Зважаючи на таку різноманітність суб'єктів концентрації ринків і виникають суперечності між їх інтересами. Ще Р. Коуз звертав увагу на те, що ринкові суб'єкти «дбаючи про свої власні інтереси, чинять дії, які полегшують або ускладнюють дії інших» [4, с. 28]. Якщо на початку XX ст. діяльність усіх контрагентів узгоджувалася насамперед «невидимою рукою ринку», то в сучасних умовах дедалі частіше виникають проблеми, пов'язані із нехтуванням інтересів окремих груп осіб, наприклад мінори-

тарних акціонерів, компаній, що є об'єктом поглинання, держави, тощо. У зв'язку з цим виникає необхідність введення додаткових інституційно-правових норм для гарантії забезпечення реалізації інтересів кожного суб'єкта.

У процесі концентрації ринків підприємства намагаються задовольнити свій головний економічний інтерес – отримання прибутку. З цією метою вони об'єднуються чи поглинають інші господарські одиниці і таким чином збільшують свою присутність на ринку, задовольняють попит все більшої частини споживачів і намагаються захопити виключне становище на ринку. Особливо це стосується компаній-покупців у випадку злиття та компаній-агресорів при поглинанні. Однак дуже часто ці прагнення могутніших у фінансовому аспекті підприємств не співпадають з інтересами їх менш потужних партнерів.

Варто зауважити, що суперечності інтересів учасників концентрації ринку виникають внаслідок опортуністичної поведінки одного з них. Ця поведінка може набувати екзогенного та ендогенного характеру. Зовнішній опортунізм проявляється при здійсненні трансакцій між суб'єктами господарювання, тобто фактично є результатом злиття чи поглинання підприємств, рейдерства, грінмейлу тощо. Тобто, фактично, він породжує суперечність інтересів різних господарюючих суб'єктів. Що стосується внутрішньої опортуністичної поведінки, то вона пов'язана реалізацією власних інтересів внутрішніми стейкхолдерами компанії (менеджерами, працівниками або акціонерами) всупереч встановленим правилам та за рахунок інших суб'єктів.

Екзогенна опортуністична поведінка може проявлятися уже в процесі укладання угоди про злиття. Яскравим прикладом цього є злиття на непаритетних умовах, за яких акціонери компаній-учасників мають різні частки (паї) в статутному капіталі новоствореного підприємства [5, с. 190]. Наприклад, при злитті швейцарського сировинного трейдера «Glencore» та гірничо-видобувної компанії «Xstrata», остання за кожну свою акцію отримала 2,8 акції «Glencore». З одного боку, злиття на непаритетних умовах, як правило, зумовлюються різницею в капіталізації компаній, а з іншого – призводять до того, що в акціонерів компанії-цілі зменшуються можливості впливати на прийняття рішень, а отже й відстоювати свої інтереси.

Крім того, у процесі злиття на непаритетних умовах дуже часто не задовольняються інтереси менеджерів компанії-цілі. Така ситуація сприяє посиленню опортуністичної поведінки останніх стосовно власників компанії. Фактично, при об'єднанні для них постає вибір: або торгуватися з компанією-покупцем, керуючись власними інтересами (збереження власного робочого місця після злиття), або ж торгуватися, захищаючи інтереси своїх акціонерів, намагаючись отримати максимально можливу ціну за активи компанії [6, с. 126]. Обидва варіанти розвитку подій призводять до виникнення суперечностей між інтересами менеджерів та акціонерів компанії-цілі. У першому випадку, управлінці отримують значно більші вигоди в результаті угоди, порівняно з акціонерами. І це зрозуміло, оскільки топ-менеджерам, які втратили свою посаду в результаті поглинання, досить важко знайти роботу в інших компаніях. Якщо ж менеджери діють

в інтересах акціонерів, то зазвичай це призводить до нехтування їх власними інтересами, що проявляється у втраті роботи.

Ще більше суперечностей виникає між учасниками злиття уже після укладання угоди. О. Уільямсон зазначав, що при найменшій можливості компанії порушують умови комерційних домовленостей на свою користь, якщо це відповідає їх довгостроковим інтересам [7]. У процесі концентрації ринку це чітко проявляється, якщо виявляється, що в результаті об'єднання новостворене підприємство досягло настільки великих розмірів, що це шкодить його діяльності. За таких умов підприємство – об'єкт угоди намагається зберегти свої виробничі потужності та штат працівників. Це не завжди можливо, особливо в ситуаціях, якщо об'єднання відбувалося не на паритетних засадах.

Суперечність між інтересами партнерів по злиттю може також виникати в результаті приховування справжніх намірів одного із учасників щодо напряму подальшої діяльності новоствореного суб'єкта, недобросовісного розпорядження набутими об'єктами власності фінансово слабшого партнера, використання сильної позиції на шкоду партнерам шляхом порушення прийнятих домовленостей [8, с. 71]. Однак найбільш гостро розвиваються та становлять найбільшу загрозу конфлікти інтересів, які виникають у процесі недружнього поглинання.

Якщо поглинання компанії відбуваються, виходячи зі спекулятивних мотивів, то зазвичай у таких випадках використовується грінмейл, за якого повністю нехтуються інтереси компанії – об'єкта поглинання. При цьому компанія-агресор робить все можливе для створення нестерпних умов діяльності, зокрема здійснюються скликання позачергових зборів акціонерів, подання великої кількості судових позовів, скарг до різних контролюючих органів та ряд інших заходів з метою змушення керівництва компанії-цілі викупити за завищеною ціною акції, що потрапили до рук агресора. Результатом цього стає зниження ефективності використання ресурсів жертви, зростання витрат, що абсолютно не відповідає її інтересам. Діяльності грінмейлерів сприяє недосконалість чинного законодавства та корумпованість більшості чиновників.

Необхідно зазначити, що проблема суперечності інтересів компанії-жертви та компанії-поглинача особливо актуальна в Україні. Це підтверджується наступними даними. Якщо щорічний обсяг сегменту злиттів та поглинань в Україні оцінюється в приблизно 5 млрд. дол., то відповідно до оцінок інвестиційних компаній дві третини його становлять ворожі поглинання, які в українських реаліях приймають форму рейдерських атак. Захопленнями підприємств в національній економіці займається близько 50 рейдерських груп, результативність діяльності яких досягає 90% [9, с. 130]. З кожним роком ця проблема в Україні посилюється. Так, якщо в 2010 р. Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захоплення підприємств розглянула близько 900 звернень про ворожі поглинання (тобто 75 заяв за місяць), то в грудні 2011 р. їх кількість становила уже 200 [10].

Така ситуація пояснюється низьким рівнем захисту приватної власності в Україні та недосконалістю вітчизняного законодавства. Це підтверджується даними про індекс економічної свободи, відповідно до яких за цим

показником Україна у 2013 р. займала 161-е місце із 177 країн світу, а за субпоказником, який характеризує дієвість законодавчої системи та рівень захисту прав власності, вона знаходиться на 94-му місці [11, с. 445-446].

Дійсно, у вітчизняному законодавстві відсутні чітко прописані правила корпоративних відносин, а тому саме акціонерні товариства найчастіше стають об'єктами недружніх поглинань та рейдерських атак. Крім того, існуюча нормативно-правова база не містить чітко сформульованих процедур поглинання, ознак, за якими ці процеси можна віднести до законних чи протизаконних, а також відсутній загальний механізм оцінки впливу процесів злиття та поглинання на ринок та підприємств, що діють на ньому. Ще гірша ситуація склалася із захистом прав власності (за оцінками аналітиків цей показник в Україні є одним із найнижчих у світі). Так, за індексом захисту прав власності Україна займає 118 місце із 130 країн світу (значення індексу складає 4 пункти). За субіндексом цього показника, який характеризує політичне та законодавче середовище і який включає оцінку незалежності судів, верховенства закону, політичну стабільність та контроль за корупцією, наша країна також займає вкрай низьке положення – 104 місце (3,6) в світі та 23 із 24 країн Центральної і Східної Європи [12].

Окрему увагу слід приділити суперечності, яка виникає між інтересами менеджерів компанії та її акціонерами. На думку представників інституційної теорії М. Дженсена та В. Меклінга, джерелом конфліктних ситуацій між корпоративними менеджерами, які виконують функції агентів власників компанії, та безпосередньо самими власниками є виплата останнім їхнього доходу у формі дивідендів [13]. Виплата дивідендів, повернення капіталу, спрямовані викупи акцій та інші аналогічні дії зменшують обсяг ресурсної бази корпорації, наслідком чого стає зниження можливостей менеджменту до більш гнучкого управління фінансовими ресурсами. Це створює певні складнощі та проблеми для управлінської ланки компанії, оскільки, як правило, виникає значно більший обсяг роботи щодо аналізу ринку ресурсів та їх залучення. Використання внутрішніх резервів за рахунок скорочення чи відмови від виплат акціонерам їхніх прибутків дає можливість ефективніше розпоряджатися фінансами корпорації.

У рамках агентської теорії управлінці вже не прагнуть максимального задоволення інтересів своїх акціонерів. В основі їх діяльності лежать власні інтереси, які не завжди співпадають з інтересами акціонерів. Якщо оцінка роботи менеджменту вищої ланки значною мірою залежить від зростання обсягів продажу, а не від показника прибутковості для акціонерів, то менеджери можуть укладати угоди про злиття та поглинання, керуючись власною вигодою, а не прагненням збільшити добробут акціонерів. У деяких випадках це негативно може відобразитися на структурі ринку, на якому діє їх корпорація.

Проблема загострюється ще й тим, що у великих компаніях зі складною організаційною структурою, здатність акціонерів контролювати дії менеджерів обмежена. Бажання управлінців уникнути нагляду з боку власників є одним із найсильніших мотивів для участі в різних корпоративних конфліктах, які загострюються не тільки в процесі злиттів та поглинань, але й у поділі бізнесу чи інших способах реорганізації компанії.

Окрім суперечностей, які виникають між приватними інтересами суб'єктів господарювання, у процесі концентрації ринків виникає також суперечність між приватними та державними інтересами. Рівень консолідації на товарних ринках, в першу чергу, залежить від того, які «правила гри» створюються законодавчою владою у процесі реалізації економічної політики. Їх особливістю є те, що вони мають відображати як суспільні інтереси держави, які стосуються питань конкуренції, так і приватні інтереси підприємств.

У процесі концентрації ринку деякі державні інтереси, реалізація яких забезпечується діяльністю органів законодавчої та виконавчої влади, суперечать як інтересам ринкових суб'єктів, так і інтересам чиновників, які ці органи представляють. Більше того, інколи навіть виникає конфлікт інтересів між цілями самої державної політики. Зокрема, з одного боку, ст. 42 Конституції України проголошується необхідність захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, а отже й максимального обмеження рівня концентрації, а з іншого – у Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів основною метою державної політики проголошується забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення інноваційної активності підприємств. Останнє в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки неможливе лише за рахунок використання внутрішніх фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, а тому вимагає об'єднання декількох підприємств (в т. ч. тих, що діють на одному і тому самому ринку), що відповідним чином позначається на рівні концентрації товарних ринків.

Цікавим є досвід вирішення цієї суперечності у країнах з розвинутою ринковою економікою. Зокрема досвід державного регулювання Франції, Німеччини, Південної Кореї та інших країн показує, що їх конкурентна та промислова політика, в першу чергу, була спрямована на контроль за діяльністю компаній, а не на регулювання цілої галузі. Її результатом стало виховання так званих «національних чемпіонів». Наприклад, у Франції у кожній галузі були створені одна-дві великі компанії, конкуренцію яким складала велика кількість дрібних та середніх підприємств. Компанії-лідери повинні були конкурувати з іноземними підприємствами на світових ринках. Основним критерієм відбору був рівень технологічного розвитку суб'єкта господарювання в окремій товарній ніші [14].

Разом з тим, варто відзначити, що такий варіант розвитку подій не завжди спрацьовує у країнах з перехідною економікою. Більше того, він несе у собі загрозу вияву опортуністичної поведінки з боку суб'єктів господарювання, які займають виключне становище відносно цілей державної політики. Привілеї, які надаються їм державою для діяльності на зовнішніх ринках, вони можуть використати для досягнення монопольного чи навіть домінуючого становища на внутрішньому ринку.

Сам процес відбору компаній до «національних чемпіонів» може бути спотворений, про що свідчать результати процесів приватизації в Україні. До «ліги обраних» будуть потрапляти лише підприємства, наближені до державних чиновників, оскільки в цьому випадку їх економічні інтереси будуть співпадати. Це призведе до низки негативних наслідків, таких як

спотворення конкуренції та необґрунтоване підвищення рівня концентрації на внутрішніх ринках, низької конкурентоспроможності продукції на глобальних ринках (оскільки акумульовані ресурси будуть спрямовуватися не на вдосконалення товару, а на розширення діяльності в межах країни), неефективного розподілу державних ресурсів, що призведе до недофінансування розвитку цілих галузей, зростання суспільного невдоволення, тощо.

Висока ймовірність такого варіанту розвитку подій у країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою пояснюється тим, що вони характеризуються високим рівнем корумпованості державної влади. Так, Україна за індексом сприйняття корупції займає 144-е місце в світі [15]. Вкрай низькими значеннями цього індексу характеризується розвиток всіх країн постсоціалістичного табору, що дає можливість віднести їх до категорії високо корумпованих. У зв'язку з цим можемо зробити висновок, що стратегія «вирощування національних чемпіонів» у цих країнах не принесе належного результату.

Тим не менше, у більшості індустріально розвинутих країн інтересам укріплення позицій національних компаній на світовому ринку віддається безумовний пріоритет порівняно з принципами вільної конкуренції, відповідно до яких продукцію на ринку має пропонувати велика кількість виробників і попит між ними повинен рівномірно розподілятися. А тому з метою забезпечення конкурентоспроможності власної продукції на міжнародному ринку Україна повинна впроваджувати подібний ефективний господарський досвід у власну практику, враховуючи при цьому специфічні умови функціонування вітчизняної економіки та історичний розвиток.

Зважаючи на те, що конфлікт інтересів ТНК та національних підприємств і держави охоплює мегаекономічний рівень і зумовлюється набагато більшим рядом факторів він стане об'єктом наших подальших наукових досліджень.

Висновки та пропозиції. Існування значної кількості суперечностей між інтересами учасників концентрації ринків спричиняє негативний вплив на розвиток як ринкового середовища, так і економіки в цілому. З метою їх часткового або повного усунення необхідним є поєднання заходів формального та неформального інституційного регулювання. Державна конкурентна політика повинна узгоджуватися з цілями промислової політики задля забезпечення «здорового» економічного суперництва та високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Крім того, необхідною є розробка заходів, спрямованих на інтенсивну боротьбу з грінмейлом, рейдерством, а також лобіюванням інтересів окремих бізнес-груп державною бюрократією.

Разом зі створенням належного, ефективно діючого інституційного середовища, що базується на комплексі формальних норм та правил, з метою пом'якшення конфліктів між інтересами різних учасників процесу концентрації ринків має бути сформований ряд неформальних інститутів. Вони повинні включати в себе набір неписаних принципів, норм та рекомендацій щодо поведінки компаній у конкурентній боротьбі в цілому та при їхній участі у процесах консолідації зокрема. Їх порушення викликатиме широкий резонанс у суспільстві. Через низку громадських організацій та

ЗМІ ініціюватимуться громадські обговорення діяльності компаній-порушників, що негативним чином позначатиметься на їх іміджі та співпраці з іншими контрагентами ринку. Це забезпечить досягнення державою двох цілей одночасно: 1) підвищення культури конкуренції у підприємницькому секторі зокрема та в суспільстві в цілому; 2) стимулюватиме підприємства до відповідальних та чесних дій по відношенню до своїх партнерів в процесі концентрації та ведення конкурентної боротьби.

**Список літератури:**


1. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монограія / А. І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
2. Князева И. В. Антимонопольная политика в России [учебное пособие] / И. В. Князева. – 2-е изд., перераб. – М. : Омега-Л, 2007. – 493 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М .: Дело, 1993. – 192 с.
5. Бурибаев Н. Экономическая природа и типология процессов слияния и поглощения в корпоративном секторе / Н. Бурибаев // Экономические стратегии. – №8. – 2006. – С. 188-190.
6. Щукина Л. Влияние корпоративных конфликтов на эффективность управления и стоимость компании: обзор теории и эмпирических свидетельств / Л. Г. Щукина // Корпоративные финансы. – №4(12). – 2009. – С. 116-129.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
8. Макаров А. М. Ответственное взаимодействие групп интересов как условие развития предприятия / А. М. Макаров // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика. – 2003. – С. 69-77.
9. Варналій З., Мазур І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З. С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – №2(3). – 2007. – С. 129-136.
10. Козлов Я. Особливості рейдерства в українській економіці [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2010-7/zmist/R_2/05Kozlov.pdf
11. Economic Freedom of the World. 2013 Annual report. [Електронний ресурс] // The Heritage Foundation. – 2013. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/pdf/2013/book/index_2013.pdf
12. International Property Rights Index. 2012 Report. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.internationalpropertyrightsindex.org/ranking
13. Jensen M.C., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, Vol. 3 (October) 1976, pp. 305-360.
14. Дынкин А., Кондратьев В. Экономическая концентрация, конкурентоспособность и экономический рост [Електронний ресурс] / А. Дынкин, В. Кондратьев // Режим доступу: http://www.nicr.ru/?p=312
15. Corruption Perception Index 2012 [Електронний ресурс] / Transparency International // Режим доступу: http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/

**Филюк В. В.**
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

## ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНКА И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

**Резюме**
Приведена авторская классификация субъектов концентрации рынков. Проанализированы экономические интересы каждого из участников этих процессов и выявлены возможные противоречия между ними. Предложены пути устранения противоречий между интересами участников концентрации рынков в Украине.
**Ключевые слова:** экономический интерес, концентрация рынков, оппортунистическое поведение, слияния и поглощения, рейдерство.

**Fyliuk V. V.**
Taras Schevchenko National University of Kyiv

## CONTRADICTIONS BETWEEN INTERESTS OF MARKET CONCENTRATION PARTICIPANTS AND THEIR PARTICULAR FEATURES IN UKRAINE

**Summary**
The paper shows an author classification of market concentration subjects. Economic interests of each participants of these processes are analyzed and possible contradictions between them are exposed. The ways of elimination of contradictions between interests of market concentration participants in Ukraine is suggested.
**Key words:** economic interest, market concentration, opportunistic behavior, mergers and acquisitions, raid.