

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2023-277-1-55-69>

УДК 681.5:69.001.5

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСУ ЛЕРНЕРА В ОЦІНЮВАННІ ГАЛУЗЕВОГО РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

Бурко Я.В., Кривуля П.В., Павлюченко Т.І.

THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE LERNER INDEX USING IN ASSESSING THE MARKET COMPETITION INTENSITY IN THE APPLICATION FOR THE TRANSPORTATION ENGINEERING IN UKRAINE

Burko I.V, Krivulia P.V, Pavliuchenko T.I.

Розглянуто спроможність вирішення завдання оцінювання галузевого рівня інтенсивності конкуренції (на прикладі ринку транспортного машинобудування України) за допомогою індексу Лернера, – показника, який набув поширення у науковій літературі. Увагу до індексу Лернера привернуто через те, що його використання не потребує даних для всіх підприємств галузі, а достатньо лише даних окремого підприємства, яке знаходиться у фокусі уваги аналітика. Проведено аналіз теоретичних положень умов використання індексу Лернера та його змістовного навантаження, та наведено приклади його використання у тому вигляді, як це можливо виконати фахівцям підприємств, які вирішують завдання аналізу товарних ринків, зокрема щодо визначення рівня монополізації ринків, рівня інтенсивності конкуренції, рівня ринкової влади окремих учасників ринку. У ході такого аналізу визначено, що за будь яких умов рівня концентрації ринку неможливо ототожнювати категорії «рівень монополізації ринку» та «рівень монополізації влади», та неможливо вважати антонімами категорії «рівень монополізації ринку» та «рівень інтенсивності конкуренції», – така ситуація вимагає розвинутої системи показників оцінювання монополізації та інтенсивності конкуренції, які забезпечують оцінювання також і конкурентоспроможності окремого підприємства. Також встановлено, що показник індекс Лернера є занадто теоретизованим показником, використан-

ня якого унеможливлено відсутністю достатньої для такого розрахунку системи обліку на підприємствах. Крім того, не вироблено інтерпретаційної шкали для цього показника, що зумовлено також і труднощами його розрахунку. У роботі автори дійшли висновку, що побудова системи показників оцінювання монополізації та інтенсивності конкуренції задля забезпечення оцінювання конкурентоспроможності окремого підприємства має використовувати інші показники у якості індикаторів стану ринку. Для вибору таких індикаторів попередньо має бути розвинута термінологічна основа такого оцінювання, бо відсутність чітких визначень оцінюваних категорій, що характеризують аспекти динаміки й стану конкуренції на товарних ринках та є параметрами динаміки й стану конкуренції, стає вадою розробки та вибору показників оцінювання ступеню прояву таких параметрів.

Ключові слова: індекс Лернера, інтенсивність конкуренції, рівень монополізації ринку, рівень монополізації влади, транспортне машинобудування.

Вступ. Наявність ринкової влади у монопольних виробників дає можливість вести планову роботу у області ціноутворення, а не слідувати за існуючими цінами. На ринку транспортного машинобудування України виробни-

ки мають певну ринкову владу, але ж їхня діяльність не має того змісту, який розуміється під ціноутворенням у теорії економіки галузевих ринків. Причини такого стану речей можна пояснювати неспроможністю апарату управління дотримуватися рекомендацій теорії (та надавати рекомендації щодо освіти, сприйняття досвіду та такого іншого), але ж можна пояснювати також і недоліками положень теорії, які не надають можливості дійти ґрунтовних рішень із ціноутворення завдяки використанню рекомендацій сучасних прескриптивних «прописаних» рекомендацій.

Поняття інтенсивності конкуренції на галузевому ринку є дуже корисним параметром, який надає можливість визначити конкурентоспроможність окремого підприємства у галузі, та його пов'язують з рядом нібито антонімів: монополізація галузі, концентрації галузі, та монопольною владою підприємства. Але навіть це протиставлення не є чітким, що вже вадить впевненому використанню окремих показників у якості способів оцінювання таких достатньо абстрактних понять. Індекс Лернера є одним з найвідоміших показників з групи оцінок рівня концентрації галузі, але ж сам він не оцінює саме рівень концентрації галузі, а оцінює скоріше монополізованість окремого підприємства, що значно спрощує оцінювання, бо не потребує даних для всієї галузі. Тому й саме цьому показнику приділено увагу, щоб визначити, чи може він бути показником оцінювання рівня інтенсивності конкуренції та таким чином сприяти оцінювання конкурентоспроможності підприємства, рівень монополізованості якого оцінюють за формулою індексу Лернера, який є безсумнівно показником, а через це – частиною систем показників, що вимірюють конкурентоспроможність та й далі – вартість підприємства, тощо (про що у [2–7, 12]), та контрапунктом, що стягує інші системи показників, та й за визначенням з [25] є знаковою моделлю, побудованою з використанням шкал. Причому знакова модель – це семіотична модель, тобто шкала має бути інтерпретованою у конвенційних для фахівців категоріях.

Обґрунтування нарахування кінцевих цін на свою продукцію сучасними виробниками ринку транспортного машинобудування України має призводити до отримання монопольними виробниками цієї галузі задовільних за їх суб'єктивними сподіваннями та коректних за сподіваннями фахівців доходів, які будуть сприяти їхньому подальшому розвитку, або ж, за умов неґрунтового нарахування цін, діяль-

ність призведе до небажаних втрат (навіть, можливо, до збитків), що потягне за собою зменшення ринкової влади підприємства на такому галузевому ринку. Саме для визначення величини нарахування додаткової вартості на граничні витрати для отримання ринкової ціни, яка відповідає рівню влади виробника, використовується індекс Лернера (викладено у [28]), який за видом формули не здається доволі складним у своєму використанні, але при цьому здається дуже корисним для отримання певної інформації, бо для оцінювання не потребує даних для всіх підприємств галузі, а достатньо лише даних окремого підприємства, яке знаходиться у фокусі уваги аналітика. Через це показник є привабливим та має доволі часто використовуватися у оцінках (як ззовні підприємства, так і власним апаратом управління) по відношенню до середніх та великих олігопольних виробників. Також увагу індекс має звертати на себе, бо він за думкою економічних теоретиків також має показувати ступінь втрат, які несе суспільство через придбання за такі значні ціни пропонованих їм товарів у різноманітних монопольних та олігопольних виробників на ринку. Сам показник здається простим, бо лише за визначенням величини нарахування додаткової вартості на граничні витрати для отримання ринкової ціни окремого виробника (без врахування інших значень інших галузевих виробників) індекс Лернера допомагає встановити, чи є ринкова влада у конкретного виробника. Ця думка не є лише думкою автора індексу – вона розповсюджена та продовжує досліджуватися зараз, про що свідчать, наприклад, такі роботи [34, 35]. Але якщо врахувати те, що граничні витрати не є прозорим значенням у аналізі поточної статистики галузевого ринку, то показник здається доволі складним у своєму використанні, хоча й є дуже поширеним у літературних джерелах за темою аналізу ринкової влади, та доволі відомим серед фахівців. Також джерела вказують, як було зазначено, що показник показує нібито ступінь втрат, які несе суспільство, через придбання за таку монопольну ціну пропонованих товарів у вказаних монопольних та й у немонопольних у галузі (але унікальних у сегменті або локальному ринку) виробників, хоча не зрозуміло, чому частину ціни слід вважати втратами контрагента. Якщо вважати, що частина ціни, яку покупець згоден платити, є його втратою поза умов коли хтось пропонує такий саме товар за більш низькою ціною, то такі думки безсумнівно повернуть економічну теорію до стану меркантилізму, з

його тезами про наявність цінності лише тільки у засобів платежу та нехтування цінності виробів та товарів. Крім того, за концепцією монополістичної конкуренції Едварда Чемберліна (викладено у [33]), яка є більш розвинутою для тлумачення економіки галузевих ринків, неможна казати про втрати суспільства, бо навіть не зрозуміло що вважати втратами: збільшення видатків покупців чи втрату ринку спроможності до інноваційного розвитку та можливості задовольняти все нові потреби покупців, якщо він буде у стані так званої «довершеної» конкуренції. Всі ці думки виявляють певні протиріччя, але мають велике значення для розуміння економічного змісту оцінок конкурентоспроможності та динаміки стратегічної кон'юнктури та стратегічної координації, системи показників яких були та є предметом досліджень авторів цієї роботи ([2–7, 12–16, 18, 20–24]), що мотиву до розгляду цього питання задля розвитку систем показників стратегічного управління суб'єктів господарювання.

Мета та завдання дослідження. Розрахунок цього індексу за своїм призначенням є дуже важливою практичною задачею, яка для свого розрахунку обов'язково потребує теоретичних математичних знань, знань у сфері господарського обліку, політики монопольного ринку машинобудування, у тому числі транспортного машинобудування України, яку як галузь було обрано у якості об'єкту аналізу. Тому завданнями були: 1) експериментальні розрахунки індексу Лернера «у ролі» фахівців, що вирішують на підприємствах завдання з аналізу товарних ринків; 2) інтерпретація результатів розрахунків; 3) експертиза доцільності напрямів удосконалення методичних засобів оцінювання галузевого рівня інтенсивності конкуренції на товарних ринках. Але розгляд цього питання має привернути увагу до більш складного питання: аналітичної та аргументаційної спроможності показника «індекс Лернера» у аналітичній роботі, яку спрямовано на встановлення ринкової влади на будь якому галузевому ринку. Таким чином інформація щодо підприємств транспортного машинобудування стає скоріше ілюстративною для загального висновку з приводу прагматичної якості індексу Лернера. А головною метою стає сприяння розробці та використанню фахівцями підприємств показників для вирішення завдання аналізу товарних ринків, зокрема щодо визначення рівня монополізації ринків, рівня інтенсивності конкуренції, рівня ринкової влади окремих учасників ринку, що за кінцевою метою має сприяти забезпеченню

підвищення конкурентоспроможності виробів та підприємств-виробників.

Огляд поточного стану вирішення питання. Індекс Лернера як показник ступеня монопольної влади в економічній теорії. Найчастіше монопольна влада виникає через дуже обмежену кількість виробників на ринку та еластичного попиту зі сторони покупців. Тобто якщо на монопольному ринку залишається лише два або три конкурентні компанії, поява монополізму стає більш вірогіднішим майбутнім станом для даного ринку. У книзі В. І. Мельникової, В. Г. Яременко, О. П. Мельникова, В. О. Корнівська [29, с. 199] авторами вказано про те, що монополія є ринковою структурою, яка передбачає, що одна фірма є єдиним виробником продукту, який не має аналогів. Саме тому монополіст є здатним нараховувати ту ціну, яку він вважає за потрібною саме через відсутність будь-якої конкуренції. Підприємство за рахунок того, що виготовляє унікальну продукцію для своїх споживачів, яка не має аналогів на даному ринку, може назначати як дуже велику ціну на неї, бо можливості у споживачів купувати більш дешеву продукцію немає, або ж не завищувати ціну, наприклад, для того аби утворити умови для подальшого охоплення великої частки ринку (тобто «налаштуватися» на великого за обсягами продажів покупця, якого втрачають інші ринки товарів-субститутів, або він з'являється на ринку через перетік капіталу до як йому здається перспективної за рентабельністю ніші та бажає придбати товар певний період за низькою як йому здається ціною). Тобто ринкову владу можна інтерпретувати також і як формування уявлень про найвигідніші для певного сектору покупців умови – на певному ринку серед ринків товарів субститутів, або у певного виробника серед усіх виробників на певному олігопольному ринку. Але зазвичай монопольні фірми завищують свої ціни порівняно з граничними витратами, що призводить до великої кількості негативних наслідків як для сукупності фірм галузі, так і для їхніх споживачів на ринку, які разом з галуззю складають певний консорт національної економіки (такий альтернативний для кластерної парадигми погляд на сектори національної економіки як на консорти, до яких належать і споживачі, викладено у [8]). Саме ступінь співвідношення граничних витрат та прибутку з «останньої у випуску» одиниці продукту і можна вирахувати за допомогою індексу Лернера. Хоча слід акцентувати увагу, що це не взагалі прибуток до витрат (інакше б це була рентабельність чи прибутковість продажів, бо саме такий показник ви-

значає питому вагу прибутку з одиниці виробу у його ціні) та й рівень граничних витрат у мікроекономіці слід скоріше вважати залежним від використовуваної виробничої потужності, а не від обсягу виробництва, тобто питання розрахунку за формулою Лернера не таке вже й тривіальне, як здається через візуальну простоту формули. Окрім того, граничні витрати на певному діапазоні змін масштабу виробництва зменшуються, а на певному – збільшуються: тож якщо говорити про весь діапазон, то граничні витрати можуть бути як більше, так і менше середніх, які є собівартістю виробу, що визначає його прибутковість.

У Інтернет-статті за даною темою (яка не може бути науковим джерелом, але демонструє стан поширення певної думки за предметом дослідження) можна побачити таке визначення індексу Лернера: “Індекс Лернера – це інструмент, який використовується в мікроекономічному дослідженні, щоб дізнатися ступінь монополізму суспільства чи сектору” [10]. Зазвичай у математичних виразах його позначають літерами Π як аббревіатуру. Запровадження цієї пропозиції Абби Лернера відносять до 1934 року та «за економічним сенсом розрахованих значень індексу вважають їх оцінкою ринкової сили комерційної компанії», про що теж можна дізнатися з того ж джерела [10]. Тобто зіставлення таких тез з одного джерела дає можливість дійти висновку, що «ступінь монополізму» та «ринкова сила» це нібито одне й теж саме. Якщо вважати ступінь монополізму антонімом інтенсивності конкуренції, то ринкова сила стає антонімом інтенсивності конкуренції та наближається до змісту конкурентоспроможності. Тоді стає формальне протиріччя: чи слід дію учасника ринку за умов низької інтенсивності конкуренції вважати ознакою його високої конкурентоспроможності? Чи слід найбільшу конкурентоспроможність вважати можливою за умов відсутності конкуренції? Таке протиріччя є суто формальним та відповіді можуть бути й позитивними за змістом, а не за врахуванням суто протиріччя у використанні споріднених терміноелементів у цих категоріях. Але питання про можливість визначення конкурентоспроможності (або сприяння цьому визначенню) на базі відомих та поширених засобів оцінки ринкової влади є актуальним, а не суто схоластичним.

Використовувана формула розрахунку доли надлишкової за думкою класиків ціни була запропонована дійсно саме Аббою Лернером, тому й отримала назву індексу Лернера (у економіці іноді відбувається так, що ім'я дають фор-

мулі, принципу, явищу, тощо без прямої участі власника імені у створенні цієї формули або наукового положення, – так відбулось, наприклад, з «правилом Парето», назву якому дав Осіп Юран на честь Парето, але до якого Вільфредо Парето не причетний; іноді певне положення або винахід отримує ім'я людини, яка дійсно була дослідником цього наукового предмету, але положення вже винаходили до неї, – як, наприклад, відомо, що терему Піфагора винаходили і до Піфагора, – можливо подібна ж ситуація склалась також із індексом Лернера, бо Микола Джоколі [37] намагається довести, що основні думки про роль відношення граничної собівартості до ціни викладено було до Абби Лернера італійським економістом Луїджі Амарозо; але маємо визнати щонайменше Аббу Лернера автором, який свідомо виклав та пропонував цю конкретну формулу, а роботи вихідця з Бессарабії американця Абби Лернеру та італійця Луїджі Амарозо належать до одного історичного короткого періоду інтербелуму світових війн, у якому з'явилися також роботи англійки Джоан Робінсон, американця Едварда Чемберліна, німця Генріха фон Штакельберга та багатьох інших авторів з різних країн, чії роботи визначали загальні світові умови процесів монополізації, та всі ці роботи мають велике значення для формування та розвитку теорії економіки галузевих ринків):

$$\Pi = (P - MC) / P = -1 / ED,$$

де літерою P позначено оцінювану ціну (price) товарів (тобто монополісну ціну за припущенням, яке слід перевірити за допомогою цієї формули), а аббревіатурою MC позначено розмір граничних затрат або граничних витрат підприємства (marginal cost – це за чітким перекладом є граничною собівартістю, хоча частіше можна зустріти переклад саме «граничні витрати») Такий коментар про більш чіткий переклад не є суто вказівкою на незначну за прагматичним навантаженням термінологічну хибу, бо вважаємо цю хибу перекладу саме прагматично важливою: за сучасних умов підприємства України обов'язково ведуть облік витрат, але мало які підприємства ведуть облік собівартості, та тим більше майже ніяке підприємство не веде розрахунку граничної собівартості. Буквосполучення ED у свою чергу позначає еластичність попиту на продукцію фірми за ціною.

Характеристику формулі надає така теза, яка відбиває розповсюджену думку: “Індекс Лернера є результатом ділення ціни за врахуванням граничних витрат на ціну. Чим більше ціна відхиляється від витрат, тим більше значення

приймає індекс» [11]. Відзначимо, це також Інтернет-джерело, тобто відбиває скоріше економічний фольклор, ніж академічно чітке визначення. Але ж такий фольклор наочно демонструє як сприймають показник у середовищі фахівців: по-перше від ціни вираховували саме граничні витрати, що нібито дає можливість стверджувати, що індекс показує як «ціна відхиляється від витрат», нібито мова йде про прибутковість. Також у цій статті можна побачити саму формулу для знаходження індексу – вона не відрізняється від традиційного запису. Але ж знову таки показовим є коментар про те, що максимальним значенням, яке може приймати індекс, вважають одиницю, за умов досягнення якої досягається ця сама бажана для виробника абсолютна монополія, яка надає виробникові «абсолютне право» підвищувати ціну стільки скільки він буде вважати за потрібним для себе та можливість не знижувати витрати свого виробництва, що в підсумку призводить до того, що ресурси підприємства витрачаються не раціонально, а споживачі через високі ціни неповністю задовольняють свої потреби у певних товарах, на підприємстві не розробляються і не впроваджуються нові технології, а витрати виробництва постійно зростають. У такому коментарі змішано все: по-перше неможна взагалі для цього математичного виразу, який використано у формулі індексу Лернера, знайти значення, які б надавали значення 1. Тобто мова має йти скоріше про ліміт (граничне значення) індексу, ніж про «максимальне значення». Але ж навіть таке граничне значення скоріше має сенс у математичному тлумаченні індексу, ніж у економічному. По-друге, не можна з'ясувати, з чого можна дійти висновку, що виробник має можливість «не знижувати витрати» (або не вважати за доцільне знижувати витрати) якщо може підвищувати ціну стільки, скільки він буде вважати за потрібним для себе? Якщо може надавати більшу ціну, то не має мотиву зменшувати собівартість, – незрозуміло чому так. Це риторичне питання, але воно демонструє, що такі тези не є академічними, не мають для економіки як науки ніякого значення. По-третє, як це можна стверджувати, що ресурси використовує виробник нерационально, якщо він робить саме те, що вважає «потрібним для себе»? Про яку таку нерациональність може йти мова, якщо відправною тезою для висновку було те, що економічний актор максимізує власну цільову функцію? Формально теза така: актор діє оптимально, тобто нерационально. Це нонсенс для економіки. По-четверте, чому саме через високі ціни споживачі неповністю задовольняють

свої потреби? Хіба економіка може дотримуватися припущення, що може існувати ситуація, коли споживачі повністю задовольняють свої потреби? Таке припущення теж безглуздя, як і теза про оптимальну нерациональність. А тому, й не можна вважати тезу про рівень цін як причину незадовільного рівня задоволення потреб – економіка як наука знає багато прикладів, коли саме значний рівень цін був причиною задоволення потреб споживачів.

Сам автор індексу вважав, що за його допомогою можна вимірювати ринкову владу. Але що саме розуміють під ринковою владою неможна визначити чітко, бо для одних авторів це спроможність встановлювати ціни, що є більшими за граничну собівартість, а для інших це спроможність встановлювати ціни не такі само, як встановлюють інші агенти того ж ринку. Певна логіка для ототожнення таких тлумачень є, якщо вважати вірною тезу, що на ринках з бездоганною конкуренцією ціни однакові, дорівнюють граничній собівартості та продавці не можуть їх встановлювати іншими, бо у такому разі втрачають покупців або стають неефективними. За Бертраном це вірно навіть для олігопольного ринку. Але сучасна економічна теорія знає, що бездоганної конкуренції не існувало та існувати не може, а за Чемберліном така неможливість є позитивною рисою ринкового господарства, бо є підґрунтям для інноваційного розвитку ринків. Більш того, на ринках з монопольною конкуренцією ця логіка ототожнення ринкової влади як можливості впливу на ціни та як протиставлення неможливості встановлювати будь які ціни за умов конкуренції у маршаліансько-мейнстримовому розумінні, повністю порушено самим змістом поняття монополістичної конкуренції. Але деякі автори (а саме можемо навести як приклад К. Ельзінгу та Д. Мілса [36]) вважають, що індекс Лернера визначає ринкову владу як відхилення від ефективних для галузі рішень за Парето, тобто вимірює втрати суспільного добробуту. Така думка, щоб мати аргументаційну силу, має спиратися на розвинуту систему тлумачення значень індексу Лернера, бо складно протиставляти просто (тобто неекономічній у загальноосвітовому тлумаченні) ефективність окремого підприємства саме економічній ефективності галузі: не є прозорим протиставлення в різних системах вимірювання, які не є протилежностями та у різних випадках когерентні або навпаки як засіб обґрунтування раціональних рішень (але ж і раціональність має визначатися у прив'язці до суб'єкту, індивідуального чи колективного, але певного, – цього поки що

немає у обґрунтуванні таких тез про вимірювання втрати суспільного добробуту на базі використання індексу Лернера).

Таким чином, важливим завданням стає визначення способів інтерпретування значень індексу Лернера. Тобто якщо індекс може приймати значення від 0 до 1 в залежності від того в якому ринку перебуває дане підприємство, то як залежать ці значення від якісної інтерпретації рівня монополізації ринку? Наявність таких інтерпретацій надавало б також можливість складання й ситуаційної моделі діагностики стратегічної кон'юнктури галузевого ринку. Для вирішення такого завдання інтерпретації надають рекомендації щодо використання шкал тлумачення, тобто мова йде про надання нечітких термів на універсальній множині кількісних значень показника. Таку шкалу надано, наприклад, як зовсім приблизний розподіл значень детально розповідає авторка навчального посібника «Економіка галузевих ринків» А. І. Ігнатюк: "Для ринку монополістичної конкуренції коефіцієнт Лернера коливається в межах 0,3–0,5, для ринку олігополії – 0,6–0,8 залежно від кількості фірм на ринку, для ринків з індивідуальним домінуванням він може досягати 0,8–0,9, для чистої монополії наближається до одиниці" [9, с. 100]. Слід визнати, що хоча намагання виробити інтерпретаційну шкалу є цілком позитивним та має вирішувати актуальні завдання економіки галузевих ринків, але саме таку конкретну спробу складання шкали виконано без достатньої аргументації щодо обраних інтервалів значень, бо насамперед вони занадто чіткі та рівномірні, що навіть неправдоподібно. Крім того, дуже дивним здається порядок тлумачень: слід розуміти, що значення до 0,3 мабуть вказують про наближення до бездоганної конкуренції, а потім за порядком нечітких термів йде «монополістична конкуренція» (авторський концепт Е. Чемберліна, який не доповнює ряд категорій «олігополія» та «монополія»), а є концептуальним протиставлення йому, тобто альтернативним тлумаченням динаміки стратегічної кон'юнктури та стратегічної координації), а потім вже йдуть «олігополія» та «монополія» (таким чином олігополія займає місце між двома концептами «монополії»). Саме така послідовність заважає розуміти шкалу як таку, що саме систематизує тлумачення, впорядковує їх. Крім того, зауваження про те, що ринок олігополії слід визнавати у залежності від кількості фірм на ринку начебто нівелює важливість встановлення значень індексу Лернера у певному діапазоні, а відсутність тлумачення для діапазону 0,5–0,6 вказує (як і чіткі пороги діапа-

зонів) на довільний вибір (у який легко було з'явитися ще й помилці невмотивованої лакуни) інтерпретаційних діапазонів, тобто інтервалів нечітких змінних на множині універсального множини значень індексу Лернера.

Тому безсумнівно можна дійти висновку, що одним із поширених способів визначення ступеня монопольної влади на монопольному ринку, а внаслідок цього й інструментом (за тлумаченням) визначення втрат покупців від монопольної влади, використовують такий економічний показник як індекс Лернера, який вважають достатньо простим у використанні. Межею значення індексу вважають одиницю, за умов наближення до якої досягається ця сама бажана для виробника абсолютна монополія, яка надає виробникові можливість підвищувати ціну стільки скільки він буде вважати за потрібним для себе (насправді буде діяти не менш раціонально ніж за монополістичних умов, але з меншими обмеженнями та з можливістю досягти більшої ефективності затрат), а також можливість не знижувати витрати свого виробництва (цю тезу, як вже було сказано раніше лише повторюємо за економічним фольклором, але не вважаємо ґрунтовним науковим положенням), що в підсумку призводить до того, що виробники отримують бажаний ними прибуток, але при цьому ресурси підприємства витрачаються не раціонально (за якоюсь однією раціональністю з множини можливих раціональностей, які завжди частково мають розбіжності, а тому завжди якесь повністю раціональне рішення за одним типом раціональності є неповною мірою раціональним за іншим типом раціональності), споживачі через високі ціни неповністю задовольняють свої потреби у певних товарах. За умов невеликих ринкових цін на готову продукцію та відсутності стимулів у підприємств до розвитку, на підприємстві не розробляються і не впроваджуються нові технології (цю тезу економічного фольклору повністю спростовують положення концепції Чемберліна та досвід існування великих монополій другої половини 20-го сторіччя), а витрати виробництва при таких незначних доходах підприємства постійно зростають (це дійсно відбувається у деяких галузях, але скоріше характерно військово-промислового комплексу розвинутих країн, витрати якого виконують це й макроекономічну роль стимулятора мультиплікативного ефекту). За такою аргументацією одним зі способів визначення ступеню монопольної влади підприємств на монопольному ринку, а внаслідок і втрат покупців від монопольної влади, використовують такий економічний пока-

зник як індекс Лернера. Але ж сумнівною є можливість абсолютного впорядкування за суспільною цінністю протиставлених видів раціональності, та сумнівною є простота розрахунку цього інструменту на конкретних підприємствах та дієвість використання його значень як прагматичних, тобто якісно інтерпретованих кількісних значень, що є релевантними рівню ринкової влади підприємства.

Основна частина: унаочнення умовиводів огляду. Переваги та недоліки використання індексу Лернера на ринку транспортного машинобудування України. Для проведення наочного експерименту порівняння за допомогою індексу Лернера монопольної влади підприємств із нетотожних але близьких за видом економічної діяльності галузей знадобиться два підприємства, а тому треба обрати ці два підприємства (одне з достатньо високою унікальністю продукції, та ще одне немонопольне підприємство, яке теж знаходиться на території України та теж належить до тієї ж самої галузі, хоча й виробляє іншу продукцію, тобто діє на іншому ринку). Після чого визначити окремо для кожного з підприємств характерне йому значення індексу Лернера та порівняти ці значення індексів між собою. Таким чином ми визначимо хто з цих двох підприємств має більшу ринкову владу на даному ринку, наскільки правдоподібними є формальні інтерпретації за шкалою нечітких термів, та наскільки такий розрахунок та такі інтерпретації можуть бути корисними.

Оскільки було обрано для проведення експериментального наочного розрахунку галузь транспортного машинобудування (такий вибір відповідає досвіду авторів, що мали освіту саме з економіки та організації машинобудування, та їй відповідає практичний досвід авторів та експертів, які б могли неформально інтерпретувати значення розрахунків), то підприємства було обрано саме ті, що належать транспортному машинобудуванню, але не виробляють транспортні засоби одного типу. Машинобудування в Україні має дуже велике розгалуження у своїй структурі. Про цю характеристику зазначено, наприклад, у [27], – це джерело повідомляє, що машинобудування України поділяється на важке машинобудування, ракетно-космічне, транспортне, сільськогосподарське, хімічне та нафтохімічне, виробництво устаткування для легкої та харчової промисловості, верстатобудування, електротехнічне машинобудування, точне машинобудування, металообробку та побутове машинобудування. Як і монополісти, ті фірми, які знаходять-

ся в статусі не монополістів, також використовують індекс Лернера у своїй підприємницькій діяльності задля визначення свого монопольного або навпаки статусу на ринку. Щонайменше аналіз інтенсивності конкуренції вмотивовано актуальними у сучасній аналітичній роботі завданнями оцінювання конкурентоспроможності підприємств.

Доцільно також навести склад підгалузей транспортного машинобудування, саме про дві з яких і піде мова. Найбільш поширене за сучасних умов джерело з цього приводу акцентує увагу на такому визначенні: «Транспортне машинобудування — важлива ділянка машинобудування, яка охоплює такі галузі: залізничне машинобудування, суднобудування, автомобільну та авіаційну промисловість» [31]. Достатньо великим транспортним монополістом в Україні, який займається авіадвигунобудуванням (тобто маємо очікувати велике значення індексу Лернера, яке має перевищувати щонайменше значення 0,8), на даний момент є Приватне акціонерне товариство “Мотор Січ”, дані бухгалтерської інформації якого наводяться у поданій статті [1], — роки візьмемо такі, на які не мають впливати події, що відбувались у країні в останні десять років.

Для порівняння монопольної влади за допомогою індексу Лернера знадобиться й друге підприємство, а тому треба обрати ще одне з олігопольних або немонопольних підприємств транспортного машинобудування, яке теж знаходиться на території України. Після чого визначити окремо для кожного характерне йому значення індексу Лернера і порівняти ці індекси між собою та з очікуваними експертними значеннями. Таким чином визначимо хто з цих двох підприємств має більшу ринкову владу на конкретному ринку транспортного машинобудування. Загальні дані, в тому числі фінансові, про діяльність другого підприємства під назвою Приватне акціонерне товариство “Крюківський вагонобудівний завод”, який займається виготовленням вантажних вагонів, пасажирських вагонів локомотивної тяги, міжрегіональними та приміськими поїздами, дизель-поїздами, поїздами метро, ескалаторами, ходовими частинами до вантажних та пасажирських вагонів, надані у джерелі [32]. Період теж маємо вибрати такий саме. Після вивчення такої інформації можна зрозуміти, що дане підприємство ще знаходиться у пошуку рішень розв’язання своїх фінансових проблем, урегулює ціни на послуги для своїх клієнтів, тобто діє як господарчий суб’єкт, який прагне отримати більшу ринкову владу, та відповідально підходить до вирішення цього за-

вдання врегулювання цін на свої товари та визначення кількості самих товарів, які воно пропонує покупцям.

За даними з відкритих джерел (наведені у табл. 1 та 2) виконаємо спробу розрахувати індекс Лернера таким шляхом, який можуть вважати можливим, очікуваним та навіть доречним для аналітиків ринкової кон'юнктури на підприємствах. Розрахунки виконаємо для кожного підприємства за 2011 рік, а за результатами розрахунків маємо дізнатися ступінь монопольної влади виробників на ринку. З чого й маємо дійти висновків, які мають виходити щонайменше з того міркування, що монополіст завжди буде

мати більше значення індексу Лернера, тобто й більшу ринкову владу на ринку на відміну від монополіста, яким у даному прикладі слугувало друге підприємство.

Для того, щоб розрахувати індекс Лернера Приватного акціонерного товариства "Мотор Січ" за 2011 рік треба скористатися даними фінансової звітності цього підприємства, що наведено у табл. 1. Отримаємо такий розрахунок для першого підприємства:

$$IL_{MC} = (5792524 - 2927924) / 5792524 = 0,4945.$$

Таблиця 1

Витяг з фінансової звітності Приватного акціонерного товариства "Мотор Січ" за 2011 рік

Стаття	Код рядка	2011	2012
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10	5891225	5106987
Податок на додану вартість	15	-95424	-69542
Акцизний збір	20	-	-
Інші вирахування з доходу	30	-3277	-6287
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	35	5792524	5031158
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	40	-2927924	-2531021
Загальновиробничі витрати	45	-	-
Валовий: прибуток	50	2864600	2500137
Збиток	55	-	-

Таблиця 2

Витяг з фінансової звітності Приватного акціонерного товариства "Крюківський вагонобудівний завод" за 2011 рік

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	6417507	4623634
Податок на додану вартість	015	(239697)	(254678)
Акцизний збір	020	(-)	(-)
Інші вирахування з доходу	030	(-)	(-)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	6177810	4368956
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	4907688	3622780
Валовий: прибуток	050	1270122	746176
Збиток	055	(-)	(-)

За результатом можна сказати, що отримано саме таке позитивне значення індексу Лернера, що варіюється від 0 до 1, про яке й вказано в джерелах. Такий результат, звісно, й був очікуваним, бо структура формули не дає можливості очікувати чогось іншого. Але які прагматичні інтерпретації можуть бути щодо отриманого значення за вказаною раніше шкалою: значення 0,4945 – це майже 0,5, але ж все таки менше, тобто підприємство нібито належить до ринку монополістичної конкуренції (це дійсно так і є, але ж це суперечить висновкам якісного аналізу шкали, згідно до яких монополістична конкуренція є більш монополізованим станом ринку ніж олігополія, яку мають встановлювати значення від розрахункового 0,5). Тепер треба розрахувати індекс Лернера для другого Приватного акціонерного товариства “Крюківський вагобудівний завод” за 2011 рік, при цьому також скориставшись даними фінансової звітності (табл. 2):

$$I_{\text{КВЗ}} = (6177810 - 4907688) / 6177810 = 0,2055.$$

Отримано позитивне значення індексу Лернера для другого підприємства, яке навіть не належить до діапазонів, які наведено у явному вигляді у роботі [9], бо початок ряду діапазонів починається в цій роботі зі значення 0,3. Виходячи з зазначеного можна зробити висновок, що перше ПАТ “Мотор Січ” за розрахунками має більший індекс Лернера, порівняно з другим ПАТ “Крюківський вагобудівний завод”, а тому і має більшу монополістичну владу на ринку за рекомендаціями щодо тлумачення значень показника I_L .

За результатами цих експериментальних розрахунків можна дійти висновку, що індекс Лернера дійсно виконує своє призначення, бо навіть якщо він не спроможний визначити рівень інтенсивності конкуренції на галузевому ринку у кардиналістському сенсі (тобто його значення – це достатньо складно інтерпретовані значення, які є саме кількісними вимірами), але ж він спроможний визначити рівень інтенсивності конкуренції на галузевому ринку у ординалістському сенсі (тобто його значення – це ті значення, які можна впорядкувати як більші та менші, та через це впорядкувати якісно ступінь інтенсивності конкуренції або навпаки монополістичної влади).

Але відповідність призначенню за таким прикладом можна встановити тільки за ординалістськими тлумаченнями, – якщо кардиналістське порівняння неможливе, то у такому разі чи

можуть вони забезпечити порівняння рівня ринкової влади підприємств різних галузей. Крім того, відповіді потребує також і питання про те, чи слід наведений розрахунок вважати коректним та відповідним задумці Абби Лернера. З цього приводу можна навести речення того ж самого автора, коректність інтерпретаційної шкали якого було вище у цій статті піддано критиці: «Проте пряме використання середніх змінних витрат замість граничних для визначення індексу Лернера призводить до істотних похибок. Відхилення величини $(P - AVC)/P$ від коефіцієнта Лернера збільшується з підвищенням норми амортизації, нормального прибутку, вартості капіталу, що використовується, та зниженням загальної виручки» [9, с. 100]. У цьому випадку повністю згодні з такою думкою І. А. Ігнатюк, бо тлумачення граничних витрат стає для практиків категорією з доволі широким тлумаченням, а їх розрахунок не за вихідними даними університетських задач, а за даними обліку на реальних підприємствах ускладнено як нечітким розумінням цієї категорії, так і відсутністю даних управлінського обліку, який би було спрямовано на забезпечення вирішення завдань, які використовують положення аналітичної економіки.

Так само у наведеному прикладі для двох заводів транспортного машинобудування розрахунки можна вважати вірними тільки у тому випадку, якщо диференціал, за яким відбувається зростання собівартості, – це весь обсяг випуску виробів підприємств. Звісно, така позиція у припущенні не є задовільною. Та навіть у цьому випадку використання максимального диференціалу отримане значення відповідає також і припущенню, що валові витрати для нульового випуску дорівнюють нулю, але ж більш коректним для економіста-аналітика було б те припущення, що вони дорівнюють умовно постійним витратам. Причому не тим умовно постійним витратам, які можна було б визначити за даними використаної звітності, а тим що відповідали би щонайменшій виробничій потужності виробництва аналогічних виробів. Але ж як можна встановити це значення умовно постійних витрат для найменшої виробничої потужності цих певних виробів? Це вже навіть не риторичне питання, а досить складне актуальне завдання досліджень у полі аналітичної економіки.

Якщо ж зменшувати диференціал та розраховувати значення індексу Лернера за меншими диференціалами (в ідеалі для транспортного машинобудування найкращим значенням ди-

ференціалу була б одиниця виробу – один авіадвигун та один вагон для наведених у прикладі підприємств), то наступним складним актуальним завданням стало би встановлення кроку зміни виробничої потужності для кожного з підприємств, бо для багатьох машинобудівних підприємств неможна припускати, що можна спроектувати завод для будь якого граничного значення виробничої потужності. Якщо ж не володіти даними про ці кроки зміни масштабу виробництва у відповідності з реально можливими змінами виробничої потужності, то чітких та коректних значень граничної собівартості отримати неможливо. Тож і коректний розрахунок індексу Лернера слід визнати суто компетентністю економістів-аналітиків, які мають справу з абстрактними проектами організації виробництва, а не з конкретними.

Та й до цього ж маємо додати, що всі ці складності постають навіть перед підприємствами, які мають достатньо просту номенклатуру виробів. Якщо ж мова йде про виробництва з великою номенклатурою, то розподіл умовно постійних витрат, які мають змінюватися з врахування змін у масштабі виробництва не просто як змін у програмі випуску, а як змін у виробничій потужності, – такий розподіл стає виключно складним завданням, бо варіантів розподілу може бути забагато, та всі вони є можливими та припустимими організаційними рішеннями, а не просто множиною рішень, серед яких легко встановити безумовно раціональні комбінації.

Всі ці зауваження вказують на те, що навіть питання про розробку якісної інтерпретаційної шкали не стає першочерговим у низці актуальних завдань досліджень удосконалення методичного апарату економістів-аналітиків стратегічної кон'юнктури ринків. Але ж всі ті зауваження, які було сформульовано у огляді про встановлення змістовних зав'язків між оцінками інтенсивності конкуренції, рівнем монополізації ринку, рівнем ринкової влади та рівнем конкурентоспроможності підприємства, також мають значення для складу перспективних завдань і планів досліджень у предметній області економіки галузевих ринків та формують коло актуальних завдань розвитку методичного апарату економістів-аналітиків, хоча й не стають першочерговими у порядку вирішення цих завдань через складність їх вирішення до розв'язання завдань, що мають забезпечувати такі методичні винаходи.

Висновок та напрями подальшого дослідження. Таким чином, проведення наведеного

експериментального розрахункового унаочнення порівняння рівня ринкової влади за значеннями індексу Лернера вказує, що індекс Лернера як методичний засіб стає водночас СП-апосіопезою та СП-просіопезою (зміст таких понять запропоновано у [26], де термом «СП-апосіопеза» позначено систему показників або взагалі будь-який СП-об'єкт, який існує без опрацьованого методичного забезпечення подальшого використання вихідних даних, а термом «СП-просіопезою» позначено систему показників або взагалі будь-який СП-об'єкт, який запропоновано без опрацьованого методичного та інформаційного забезпечення збору даних для його використання), бо не існує достатнього методичного та інформаційного забезпечення отримання кінцевого результату розрахунку за такою формулою, та й не існує методичних рекомендацій подальшого використання отриманих значень, якщо вони навіть будуть якимось чином отримані. Оскільки мова йде вже про СП-просіопезу, тому вже можна дійти висновку, що й подальше застосування отриманого значення індексу Лернера для отримання інших показників оцінки працівниками апарату управління підприємства стратегічної кон'юнктури та стратегічних умов отримання свого фінансового результату, визначення ринкової влади підприємства на монопольному ринку, інтерпретації таких значень, та отримання інших оцінок на базі перерахованих є ускладненим за сучасним станом інформаційного та методичного забезпечення використання положень аналітичної економіки на підприємствах. Це свідчить про те, що не є досяжними для фахівців на підприємстві ті обіцяні досить великі переваги використання даного індексу для підприємств, – ці переваги пов'язують з тим, що цей показник сам по собі вказує на ступінь потужності кожного окремо взятого виробника у певній галузі та вказує хто з цих виробників є більш впливовим на даному ринку в порівнянні з іншими, а також на те, наскільки великими є втрати покупців через подібних монопольних гравців на ринку. Всі ці тези можуть бути визнані недостатньо аргументованими, оскільки практична перевірка таких тез ускладнена, але й пошук можливості такої перевірки є дійсно умотивованим, бо за теоретичним розглядом якостей показника майже неможливо визначити його недоліків через таку багату функціональність індексу в його практичному та теоретичному використанні. Але ж крім встановлених вад практичного застосування на нашу думку слід висунути й інші зауваження до прагматич-

них властивостей показника: в першу чергу вважаємо, що недоцільно ототожнювати монопольну владу та низький рівень інтенсивності конкуренції. Цю тезу як висновок висуваємо хоча б через те, що інтенсивність як напруга та явище конкурентних маневрів між потенційними конкурентами за умов монополістичної конкуренції теж існує. Хоча ця теза також вказує на неспроможність використання традиційних показників виміру інтенсивності конкуренції для відбиття такої напруги.

У так званому економічному мейнстрімі вважається аргументованою теза, що монопольну владу на ринку не можна назвати позитивною умовою розвитку ринка та й для суспільства загалом, бо через відсутність вільної конкуренції, коли у кожного виробника ціни дорівнюють їхнім граничним витратам, монополісти отримують право завищувати свої ціни та при цьому не зменшувати обсяг своїх граничних витрат, що в кінці призводить до відсутності стимулів розвитку у підприємств, в наслідок чого їхня ефективність не підвищується як це нібито має відбуватися в межах розвитку будь-якого комерційного підприємства, яке прагне зменшити свої витрати та збільшити отримуваний прибуток від своєї діяльності. Але не вважаємо цю тезу щонайменше відповідною ситуаційній парадигмі економічної діагностики: неможна робити абсолютні висновки про негативність того, чому альтернатив немає, а раціональна поведінка суб'єктів господарювання спрямована за думкою того ж самого економічного мейнстріму на власну вигоду. До того ж додамо, що насправді навіть використання прибутку як головного критерію є застарілим рудиментом мейнстріму, тож такі звинувачення у нераціональній раціональності є негрунтовними хоча б через те, що головним критерієм навіть таких нібито раціонально аморальних суб'єктів господарювання є темп зростання власного капіталу, а це неможна ототожнювати з критерієм максимізації прибутку. Але головним результатом проведеного експерименту унаочнення «простого» розрахунку індексу Лернера стає демонстрація його методичної та інформаційної незабезпеченості. Причому було обрано два виробника, що діють на різних але достатньо близьких за галузевою належністю ринках, та інтерпретації яких як маючих або ні ринкову владу достатньо прозора для експертів. Саме тому для наочного визначення ступеня ринкової влади взятого підприємства серед конкуруючих потенційних монополістів та немонополістів і застосовано той самий індекс Лернера, який вла-

сне й має надавати інформацію про цей економічний стан. Але можна визнати, що він дійсно надає таку інформацію у ординалістському сенсі, але не у кардиналістському (зазвичай ці терміни означають альтернативні використання порядкових або кількісних шкал у виміру корисності, але вважаємо, що таку дихотомію можна використовувати щодо будь-яких ситуацій дискусії про можливість використання порядкових або кількісних шкал виміру), тобто він все ж таки може бути використаним як один з вимірників ринкової влади, та мабуть має потенціал більш поширеного та більш змістовного використання, якщо будуть подолані вади, які виникають у будь-яких користувачів СП-апосіопез та СП-просіопез.

Серед напрямів подальшого дослідження вважаємо доцільним розглянути обсяг значень трьох майже термінологічних позначень: ринкова влада, монопольна влада, інтенсивність конкуренції, конкурентоспроможність за умов монополістичної конкуренції. Вважаємо, що кожне з цих чотирьох позначень має своє власне семантичне значення, що й спричиняє використання всіх трьох існуючих та четвертого, яке вважаємо за доцільне запропонувати до наукового обороту. Але ж у багатьох випадках три існуючі використовують як синонімічні позначення (як у випадку ринкової влади та монопольної влади, рівня монополізації), або як строго антонімічні (як у випадку монопольної влади та інтенсивності конкуренції). Більш чітке визначення їхніх значень буде сприяти й розвитку кількісного аналізу цих явищ, – як виникненню нових систем показників і взагалі СП-об'єктів, так і тлумаченню вже існуючих та розповсюджених.

Л і т е р а т у р а

1. Аналіз фінансових результатів ПАТ “Мотор Січ”. URL: https://revolution.allbest.ru/finance/00424812_1.html
2. Бурко Я. В. Взаємозв'язок критеріїв управління конкурентоспроможністю підприємства і показників оцінки його внутрішньої вартості за різними підходами. *Маркетинг: теорія і практика*. Зб. наук праць СХУ ім. В. Даля. №20. 2013. С.23-27.
3. Бурко Я. В. Вплив конкурентоспроможності підприємства на його внутрішню вартість. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. №3 (192). Ч. 2. С.21-24.
4. Бурко Я. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств. *Прометей*. Регіональний зб. наук.

- праць з економіки. Вип. 3 (21). Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2006. С. 173–176.
5. Бурко Я. В. Методологічні аспекти конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2007. № 1 (107). С. 82–87.
 6. Бурко Я. В. Методичні підходи до розрахунку інтегральної оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. № 4 (122). С. 27–33.
 7. Бурко Я. В. Управление конкурентоспособностью предприятия. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2006. № 12 (106). С. 59–61.
 8. Галгаш Р. А. Региональні кластери підприємств: розвиток та стратегічна координація : монографія. Северодонецьк: СХУ ім. В. Даля, 2017. 344 с.
 9. Ігнатюк А. І. Еконкоміка галузевих ринків : навчальний посібник. К.: ВПЦ "Київський університет", 2015. 448 с.
 10. Индекс Лернера. URL: <https://uk.economy-pedia.com/11031851-lerner-index>
 11. Индекс Лернера. Причины і наслідки монополізації ринку. URL: <https://ukr.aboutlaserremoval.com/indeks-lernera-prichini-i-posledstviya-monopolizacii-rinka-read-319949#>
 12. Кривуля П. В., Бурко Я. В. Актуальность исследования терминологических аспектов целеполагания повышения конкурентоспособности при аналитическом обеспечении устойчивого развития региона. *Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку місцевих громад : збірник тез доповідей II Міжн. наук.-практ. конф. Северодонецьк: СХУ ім. В. Даля, 2018. С. 11-14.*
 13. Кривуля П. В. Анализ взаимосвязности и приоритетности показателей экономической эффективности. *Вісник Східноукраїнського державного університету*. 1999. №5 (20). С. 158-164.
 14. Кривуля П. В. Анализ товарного рынка методом ортогональных шкал качества. *Управління та регулювання діяльності підприємств, установ та організацій*. Зб. наук. праць Донецької державної академії управління. Т. III. Вип. 10. Серія: "Державне управління". Донецьк: ДонДАУ, 2002. С. 73-94.
 15. Кривуля П. В. Анализ X-образных моделей рыночного равновесия. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2002. Вип. 9. Ч. II. С. 22-31.
 16. Кривуля П. В. Анализ формализованной задачи ценообразования поставщиков. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2002. Вип. 8. С. 75-90.
 17. Кривуля П. В. Контекстная карта мероприятий и её место в инструментарии ситуационного управления. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2005. Вип. 14. Ч. I. С. 162-178.
 18. Кривуля П. В. Моделирование микроэкономических условий ценообразования. *Вісник Східноукраїнського державного університету*. 1997. №3 (7). С. 124-126.
 19. Кривуля П. В. О синтезе методов анализа иерархий и фаззи-вычислений в целях развития ситуационной диагностики. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 2006. 16 (II). С. 181-195.
 20. Кривуля П. В. Основы моделирования спроса и ценовой дискриминации (Часть 1). *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету. 2001. Вип. 5. С. 91-106.
 21. Кривуля П. В. Основы моделирования спроса и ценовой дискриминации (Часть 2). *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету. 2001. Вип. 6. С. 131-143.
 22. Кривуля П. В. Отсроченное рыночное предложение: стратегические аспекты планирования. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету. 2000. Вип. 3. С. 40-56.
 23. Кривуля П. В. От теории организации промышленности к теории анализа стратегической конъюнктуры. *Організатор производства*. №1(16). М.: Экономика и финансы, 2003. С. 18-20.
 24. Кривуля П. В. Постановка и анализ задачи опосредования спроса. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського державного університету. 2000. Вип. 1. С. 65-77.
 25. Кривуля П. В. Родовая категория видовой разнообразия систем показателей. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2008. Вип. 19 (II). С. 52-81.
 26. Кривуля П. В. Сходства и различия в ошибках синтеза систем показателей: СП-зевгма, СП-силлепс, СП-апокойну, СП-анаколупф. *Вісник*

- Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля.* 2013. № 16 (205). С. 216-223.
27. Машинобудування України. [Електронний ресурс]. *Вікіпедія.* URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Машинобудування_України
 28. Лернер А. П. Понятие монополии и измерение монопольной власти. *Вехи экономической мысли.* Т. 5. СПб.: Экономическая школа. 2003. С. 536—566.
 29. Мельникова В. І., Яременко В. Г., Мельникова О. П., Корнівська В. О. Мікроекономіка: Навчальний посібник. К.: ВД “Професіонал”, 2005. 400 с.
 30. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть : Теория организации промышленности / Пер. с англ. СПб. : Экономическая школа, 1996. ХЛП+745 с.
 31. Транспортне машинобудування України. [Електронний ресурс]. *Вікіпедія.* URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Транспортне_машинобудування
 32. Фінансова звітність 2011. URL: <https://www.kvsz.com/index.php/ua/golovna/korporativne-upravlinnya/finansova-zvitnist/item/816-ffinansova-zvitnist-2011>
 33. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / пер. с англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского. М.: Экономика, 1996. 351 с.
 34. Spierdijk, Laura; Zaouras, Michalis. The Lerner index and revenue maximization. *Applied Economics Letters.* 24 (15) (2017): 1075–1079. doi: 10.1080/13504851.2016.1254333
 35. Sun, B., Jing, W., Zhao, X., & He, Y. Research on market power and market structure. *International Journal of Crowd Science,* 2017. 1(3), 210–222. doi: 10.1108/IJCS-08-2017-0009
 36. Elzinga, K. & Mills, D. The Lerner Index of Monopoly Power: Origins and Uses. *The American Economic Review,* 2011. 101(3), 558–564. doi: 10.1257/aer.101.3.558
 37. Giocoli, Nicola (2012). Who Invented the Lerner Index? Luigi Amoroso, the Dominant Firm Model, and the Measurement of Market Power. *Review of Industrial Organization.* 2012. 41 (3): 181–191. doi: 10.1007/s11151-012-9355-7
- ### References
1. Analysis of financial results of Motor Sich PJSC. URL: https://revolution.allbest.ru/finance/00424812_1.html
 2. Burko, I. V. Different approaches of interrelationship for enterprise competitiveness management criteria and indicators of its internal value assessment. *Marketing: theory and practice.* Science papers of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. №20. 2013. P. 23-27.
 3. Burko, I. V. The impact of the enterprise's competitiveness on its internal value. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University.* 2013. №3 (192). Part 2. P. 21-24.
 4. Burko, I. V. Evaluation of the competitiveness of the enterprise. *Prometheus.* Science papers of regional economist collegium. Issue 3 (21). Donetsk: Yugo-Vostok, Ltd, 2006. P. 173–176.
 5. Burko, I. V. Methodological aspects of enterprise competitiveness. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University.* 2007. № 1 (107). P. 82–87.
 6. Burko, I. V. Methodical approaches to the calculation of the integrated assessment of the competitiveness of industrial enterprises. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University.* 2008. № 4 (122). P. 27–33.
 7. Burko, I. V. Management of enterprise competitiveness. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University.* 2006. № 12 (106). P. 59–61.
 8. Halgash, R. A. Regional clusters of enterprises: development and strategic coordination : monograph. Severodonetsk: VDEUNU, 2017. 344 p.
 9. Ihnatiuk, A. I. Economics of Industries : Tutorial. Kyiv.: Kyiv University, 2015. 448 p.
 10. Lerner index. URL: <https://uk.economy-pedia.com/11031851-lerner-index>
 11. Lerner index. Causes and consequences of market monopolization. URL: <https://ukr.aboutlaserremoval.com/indeks-lernera-prichini-i-posledstviya-monopolizacii-rinka-read-319949#>
 12. Krivulia, P. V., Burko, I. V. The relevance of the terminological aspects study of goal-setting to increase competitiveness in the analytical provision of region sustainable development. *Accounting analytical and organizational economic support for the development of local communities: Pappers of Conference.* Severodonetsk: VDEUNU, 2018. P. 11-14.
 13. Krivulia, P. V. Analysis the doubtful of correlation and priority of performance indicators. *Visnik of the East Ukrainian State University.* 1999. №5 (20). P. 158-164.
 14. Krivulia, P. V. Analysis the commodity market by the characteristic attributes orthogonal scales method. *Management and regulation of the enterprises, institutions and organizations activities.* Scientific papers of the Donetsk State Academy of Management. Vol. III. Issue 10. Серія: “Державне управління”. Донецьк: ДонДАУ, 2002. P. 73-94.
 15. Krivulia, P. V. Critical analysis the cobweb models of «demand-supply» equilibrium. *Economics. Management. Entrepreneurship.* Science papers of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. 2002. Issue 9. Part II. P. 22-31.
 16. Krivulia, P. V. Formalization and Analysis of the Supplier Pricing Problem. *Economics. Management. Entrepreneurship.* Science papers of

- the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. 2002. Issue 8. P. 75-90.
17. Krivulia, P. V. Rapid response map as the management pattern and application of contextual studies. *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. 2005. Issue 14. Part 1. P. 162-178.
 18. Krivulia, P. V. Aspects of pricing microeconomic circumstances models. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*. 1997. №3 (7). P. 124-126.
 19. Krivulia, P. V. The synthesis of Analytic hierarchy process and Fuzzy mathematics for the Situational diagnostics methods. *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. 2006. Issue 16 (II). P. 181-195.
 20. Krivulia, P. V. Basics of Demand and Price-Discrimination Models (Part 1). *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Eastern Ukrainian National University. 2001. Issue 5. P. 91-106.
 21. Krivulia, P. V. Basics of Demand and Price-Discrimination Models (Part 2). *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Eastern Ukrainian National University. 2001. Issue 6. P. 131-143.
 22. Krivulia, P. V. Delayed market supply: strategic aspects of planning. *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Eastern Ukrainian National University. 2000. Issue 3. P. 40-56.
 23. Krivulia, P. V. From the Theory of Industrial organization to the Theory of Strategic conjuncture analysis. *Organizator proizvodstva*. №1(16). М.: Экономика і фінанси, 2003. P. 18-20.
 24. Krivulia, P. V. Demand mediation: Formulation of the problem and analysis. *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Eastern Ukrainian State University. 2000. Вип. 1. P. 65-77.
 25. Krivulia, P. V. Generic category of the performance metrics species diversity. *Economics. Management. Entrepreneurship*. Science papers of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. 2008. Issue 19 (II). P. 52-81.
 26. Krivulia, P. V. Similarities and differences in the errors of performance metrics synthesis: PM-zeugma, PM-syllepsis, PM-apokoynu, PM-anacoluthon. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*. 2013. № 16 (205). С. 216-223.
 27. Mechanical engineering of Ukraine. *Wikipedia*. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Машинобудування_України
 28. Lerner, A. P. The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. *The Review of Economic Studies*. 1934. #1 (3): 157-175. doi:10.2307/2967480.
 29. Mel'nikova V. I., Iaremenko V. H., Mel'nikova O. P., Korniv'ska V. O. *Microeconomics: Tutorial*. Kyiv: Profesional, 2005. 400 p.
 30. Tirole, Jean. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA: MIT Press, 1988, pp. xii, 479 p.
 31. Transport engineering of Ukraine. *Wikipedia*. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Транспортне_машинобудування
 32. Financial Statements 2011. URL: <https://www.kvsz.com/index.php/ua/golovna/korporativne-upravlinnya/finansova-zvitnist/item/816-finansova-zvitnist-2011>
 33. Chamberlin, Edward. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*, Harvard University Press, 1933 1st ed. & 1962 8th ed. 410 p.
 34. Spierdijk, Laura; Zaouras, Michalis. The Lerner index and revenue maximization. *Applied Economics Letters*. 24 (15) (2017): 1075-1079. doi: 10.1080/13504851.2016.1254333
 35. Sun, B., Jing, W., Zhao, X., & He, Y. Research on market power and market structure. *International Journal of Crowd Science*, 2017. 1(3), 210-222. doi: 10.1108/IJCS-08-2017-0009
 36. Elzinga, K. & Mills, D. The Lerner Index of Monopoly Power: Origins and Uses. *The American Economic Review*, 2011. 101(3), 558-564. doi: 10.1257/aer.101.3.558
 37. Giocoli, Nicola (2012). Who Invented the Lerner Index? Luigi Amoroso, the Dominant Firm Model, and the Measurement of Market Power. *Review of Industrial Organization*. 2012. 41 (3): 181-191. doi: 10.1007/s11151-012-9355-7
- Burko I.V., Krivulia P.V., Pavliuchenko T.I. The advantages and disadvantages of the Lerner index using in assessing the market competition intensity in the in the application of the transportation engineering in Ukraine.**
- The article considers the possibility of solving the problem of assessing the competition intensity within an industry (on the example of the Ukrainian transport engineering market) using the Lerner index, an indicator that has become widespread in the scientific literature. Attention is drawn to the Lerner index because its use does not require data for all enterprises in the industry, but only data from a single enterprise that is in the focus of the analyst's attention. The author analyzes the theoretical provisions of the conditions for using the Lerner index and its content load, and provides examples of its use in the form which can be performed by specialists of enterprises solving the tasks of analyzing commodity markets, in particular, determining the degree of market monopolization, competition intensity,*

and market power of individual market participants. In the course of this analysis, it is determined that under any conditions of market concentration, the categories "degree of market monopolization" and "degree of monopoly power" cannot be equated, and the categories "degree of market monopolization" and "degree of competition intensity" cannot be considered antonyms, and this situation requires a developed system of monopolization and competition intensity metrics which also provide for the assessment of competitiveness of an individual enterprise. It is also found that the Lerner index is too theoretical, and its use is impossible due to the lack of an accounting system at enterprises sufficient for such a calculation. In addition, there is no interpretive scale for this indicator, which is also due to the difficulties of its calculation. The authors conclude that building a scorecard with indicators for monopolization and competition intensity to assess the competitiveness of an individual enterprise should use other indicators as indicators of the market condition. To select such indicators, the terminological basis for such an assessment must first be developed, since the lack of clear definitions of the categories being assessed, which characterize aspects of the competition intensity in commodity

markets and are parameters of the competition intensity, becomes a drawback in the development and selection of metrics for the degree of manifestation of such parameters.

Key words: *Lerner index, competition intensity, market monopolization index, market power index, transportation engineering*

Бурко Ярослав Валерійович – к.е.н, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Київ.

Кривуля Павло Вікторович – к.е.н, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Київ

Павлюченко Таїсія Ігорівна – студентка групи ЕК-21д Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Київ.

Стаття подана 10.02.2023.