

А. В. ЩЕРБАК,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры
общей экономической теории и экономической политики
Одесского национального экономического университета,

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: МИРОВОЙ ОПЫТ И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ

В экономической теории, начиная с А. Смита, признается важное значение конкуренции для увеличения богатства народов. При этом разные направления экономической мысли уделяют вопросам конкуренции неодинаковое внимание. Кейнсианство, делая акцент на проблемах макроэкономики, мало исследует проблемы конкуренции. В то же время некоторые меры государственного регулирования, предлагаемые кейнсианцами, способствуют ее ограничению.

Намного больше внимания уделяет вопросам конкуренции неоклассическая теория. В рамках этой теории подробно исследованы модели рынка с разным соотношением конкуренции и монополии: от рынка свободной конкуренции до монопольного. Именно неоклассическая теория обосновала политику дерегулирования, проводимую в большинстве развитых стран с 1980-х годов. В то же время развитие конкуренции неоклассики рассматривают прежде всего как результат освобождения экономики от ограничений, установленных государством и монополиями. Поэтому рецепты неоклассиков не всегда срабатывают в условиях переходной экономики. Дерегулирование и приватизация при неразвитости рыночной инфраструктуры и отсутствии ряда важных институтов порой приводят к ухудшению ситуации.

В конце прошлого века появилась теория конкурентных преимуществ М. Портера, делающая акцент на проблемах конкуренции. М. Портер подчеркивал, что национальная конкурентоспособность не наследуется, а создается. Она не является результатом естественных условий, а определяется прежде всего способностью внедрять инновации. При этом самое важное значение для достижения и сохранения конкурентных преимуществ, по мнению Портера, имеет интенсивность внутренней конкуренции.

Это позволило ему пересмотреть традиционные взгляды на причины успеха некоторых стран. Так, большинство исследователей рассматривают эффективное государственное регулирование как наиболее важную причину динамичного развития Японии в 1960–1980-х годах. Согласно М. Портеру, более важное значение имела природа внутренней конкуренции. В автомобильной промышленности, производстве бытовой электроники, строительной техники и других отраслях, наиболее конкурентоспособных на мировых рынках, действовали по несколько приблизительно равных между собой компаний. Интенсивная конкуренция

между ними вытесняла их на мировой рынок. «Большое число энергичных соперников, ведущих борьбу по всем направлениям, скорее всего, наиболее важное звено японского успеха» [1, с. 452]. В то же время для тех отраслей, где государство активно вмешивалось, ограничивая конкуренцию (сельское хозяйство, строительство, розничная торговля), характерен низкий уровень конкурентоспособности. В 2000 г. вышла книга «Может ли Япония конкурировать?», в которой М. Портер вместе с японскими учеными исследовал причины стагнации экономики этой страны в 1990-х годах. Они сделали неожиданный для многих вывод: «Прославленный японский «бюрократический капитализм» не является причиной успеха Японии. На самом деле он стоит у истоков неудач этой страны» [2, с. 19]. Анализируя причины успешного развития Южной Кореи, М. Портер указывал на наличие практически в каждой успешно действующей отрасли промышленности четырех или пяти компаний и «яростную, даже безжалостную конкуренцию» между ними [1, с. 512].

М. Портер критически относится к традиционным инструментам промышленной политики – льготам и субсидиям. «Роль государства должна заключаться в том, чтобы «подталкивать» отечественную промышленность и побуждать ее к развитию, а не предлагать «помощь», дающую промышленности возможность не развиваться» [1, с. 48]. При этом, в отличие от многих неоклассиков, Портер не является принципиальным противником государственного вмешательства в экономику. Он выступает за активную государственную политику, но подчеркивает, что необходимо использовать только те методы и инструменты, которые не приводят к ослаблению конкуренции. Особое внимание М. Портер уделяет поддержке кластеров. Анализируя развитие Японии, он отмечает важную роль таких используемых государством средств, как поддержание высоких стандартов, стимулирование спроса на высокотехнологичную продукцию.

Глубокий экономический кризис стимулировал поиск лучших путей развития украинской экономики, повышение ее конкурентоспособности. Однако до сих пор не исследованы те возможности, которые обеспечивает для отечественной экономики активизация конкуренции.

Следовательно, **цель статьи** – обосновать необходимость и пути развития конкуренции в Украине.

Дерегулирование и развитие конкуренции – приоритеты экономической политики развитых стран

Усиление государственного регулирования экономики в развитых странах вследствие Великой депрессии привело к ограничению конкуренции в ряде важных отраслей. Далекое не всегда это оправдано. Так, в США было введено регулирование грузового автомобильного и авиационного транспорта. Контролировались тарифы, а также вход на рынок и выход с рынка

фирм: 16 авиакомпаний получили статус магистральных перевозчиков и обслуживали наиболее важные маршруты. С 1938 по 1978 г. Управление гражданской авиации не разрешило вход на рынок ни одному новому магистральному перевозчику. Были отклонены 79 заявок от разных компаний [3, с. 678]. Ограничивался также вход компаний на маршруты, обслуживаемые другими: удовлетворялось только 10% соответствующих заявок.

Однако в 1970–1980-х годах в США в сфере транспорта сначала были ослаблены ограничения, а затем отменено регулирование цен. Авиакомпаниям также позволили обслуживать любые маршруты. Были ликвидированы некоторые регуляторные органы: Управление гражданской авиации (1985 г.), Комиссия по торговле между штатами (1995 г.). В результате усилилась конкуренция, снизились цены, увеличились объемы перевозок. По некоторым расчетам, благодаря дерегулированию транспорта в США потребители ежегодно экономят приблизительно 60 млрд. дол., в том числе благодаря дерегулированию деятельности авиакомпаний – 15 млрд., грузовых автоперевозок – 30 млрд., железнодорожного транспорта – 15 млрд. дол. [3, с. 76]. Дергулирование было осуществлено также в связи и в некоторых других сферах. Если в 1977 г. на полностью регулируемые отрасли приходилось 17% ВВП США, то в 1988 г. – 6,6% [3, с. 384–385].

Дерегулирование активно осуществлялось и в большинстве других развитых стран, что способствовало повышению конкурентоспособности их экономик. Так, дерегулирование рынка авиаперевозок в ЕС в 1990-х годах привело к существенному снижению тарифов и увеличению объема перевозок. Но в некоторых случаях оно не обеспечило ожидаемого эффекта. Это во многом было связано с эффективностью антимонопольной политики. «Поскольку выгоды от дерегулирования можно реализовать только при условии, если фирмы не будут входить в сговор с целью повышения цены, не будут противодействовать вхождению в рынок новых участников и не будут пытаться вытеснить конкурентов из отрасли с помощью хищнических действий, применение антимонопольной политики может стать решающим фактором в реализации упомянутых выгод» [3, с. 694].

В то же время дерегулирование не является универсальным принципом экономической политики. Регулирование сохраняется в ряде ключевых отраслей. Более того, оно вводится в некоторых отраслях, где его ранее не было или оно было слабым. Так, в развитых странах активно развиваются розничные торговые сети. Их быстрый рост привел, в частности, к существенному увеличению производительности труда в розничной торговле и является одним из наиболее важных факторов повышения эффективности экономики в целом. В то же время розничные сети, в отличие от отдельных магазинов, имеют значительную рыночную власть. В ряде случаев они навязывают поставщикам определенные услуги и неравноправные договоры, задерживают платежи за реализованные товары и др. Такие злоупотребления вызвали необходимость вмешательства государства. Так, в ЕС для упорядочения взаимоотношений торговых сетей с поставщиками и потребителями приняты такие четыре

основных документа: Директива 2011/7/ЕС Европарламента и Совета ЕС "О противодействии задержкам платежей в коммерческих соглашениях", Green Paper Еврокомиссии по несправедливым торговым практикам в отношениях между поставщиками и торговыми сетями (2013), Европейский план действий в розничной торговле (2013) и Резолюция Европарламента относительно Европейского плана действий в розничной торговле (2013). Согласно этим документам, перекаладывание рисков на контрагентов и навязывание им дополнительных услуг рассматриваются как нечестная торговая практика. Установлено, что платежи поставщиков в пользу торговых сетей должны взиматься только за реальные услуги, быть пропорциональными и прозрачными. Рекомендуются устанавливать сроки расчетов за поставленные товары от 30 до 60 календарных дней.

Одним из наиболее действенных инструментов, используемым при осуществлении дерегулирования, является анализ регулирующего воздействия (АРВ). Это – формализованный процесс экспертизы новых нормативных документов, призванный выяснить, превышают ли выгоды от нормы регулирования связанные с ней расходы. Однако некоторые акты, формально отвечающие требованиям АРВ, в то же время могут серьезно ограничивать конкуренцию. В силу этого в некоторых странах проведены реформы, направленные на развитие конкуренции. Одна из наиболее успешных реформ такого рода проведена в Австралии в 1990-е годы. В ходе экспертизы законодательства было выявлено 1700 актов, содержащих нормы, ограничивающие конкуренцию *. В большинство из них были внесены изменения. С тех пор Австралия демонстрирует впечатляющие экономические показатели. По оценкам правительства страны, благодаря реализации этой реформы средняя австралийская семья ежегодно получает дополнительный доход, эквивалентный 4 тыс. евро

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подготовила Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. В нем содержатся методика выявления ненужных ограничений конкуренции и выработка альтернативных мер, которые бы позволили достичь поставленных целей. Этот документ впервые был опубликован в 2007 г., позднее в него вносились дополнения.

Один из главных элементов Инструментария – контрольный список вопросов для оценки влияния на конкуренцию. В нем 15 простых вопросов, позволяющих установить потенциал антиконкурентного влияния регуляторного акта или его проекта без глубоких

* Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. – Т. 1 : Принципы. – Версия 2.0 / OECD, 2011. – С. 33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/daf/competition/assessment-toolkit.htm>.

знаний положения в отрасли^{*}. Контрольный список используется для начальной оценки как своеобразный конкурентный фильтр. Если выяснится, что регуляторный акт может нанести вред конкуренции (например, ограничивая количество или круг поставщиков, сокращая их способность вести конкуренцию, снижая заинтересованность поставщиков вести энергичную конкуренцию, ограничивая выбор потребителя и доступную для него информацию), проводится полная оценка. Она включает: четкое выявление задач акта; формулирование альтернативных норм регулирования, позволяющих выполнить эти задачи; оценку конкурентных последствий каждой альтернативы; сопоставление альтернатив. Разработчики регуляторного акта должны предложить наименее антиконкурентную альтернативу, которая позволит достичь поставленных задач^{**}. В документе также приводятся примеры отрицательного влияния определенных регуляторных актов на конкуренцию, анализируется опыт ряда стран по устранению таких ограничений, дается детальная информация по ключевым вопросам, которые следует рассмотреть при проведении оценки влияния на конкуренцию, предлагаются рекомендации, как использовать данную оценку в деятельности органов власти.

ОЭСР рекомендует интегрировать АРВ и оценку воздействия на конкуренцию. Например, в Еврокомиссии оценка воздействия на конкуренцию стала обязательной частью АРВ с 2005 г. В октябре 2009 г., в разгар мирового экономического кризиса, Совет ОЭСР утвердил Рекомендацию по оценке воздействия на конкуренцию. Правительствам государств – членов ОЭСР было рекомендовано пересмотреть меры государственной политики, которые без нужды ограничивают конкуренцию, сделав выбор в пользу более благоприятной для конкуренции альтернативы, которая будет отвечать целям, представляющим общественный интерес, принимая во внимание выгоды и расходы на ее реализацию. Для этого целесообразно создать институционные механизмы для проведения оценки воздействия на конкуренцию, привлекая к этому процессу органы защиты конкуренции либо должностных лиц, имеющих определенный опыт и навыки. Совет ОЭСР также пригласил страны, не являющиеся ее членами, поддержать Рекомендацию и приступить к ее осуществлению^{***}.

^{*} Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. – Т. 1 : Принципы. – Версия 2.0 / OECD, 2011. – С. 8–10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/daf/competition/assessment-toolkit.htm>.

^{**} Там же, с. 43.

^{***} OECD Recommendation on Competition Assessment [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/daf/competition/oecdrecommendationoncompetitionassessment.htm>.

Конкуренция и экономический рост в Украине

Большинство отечественных предприятий действует в конкурентной среде, однако на многих важных рынках конкуренция отсутствует либо существенно ограничена. Как справедливо отмечал академик В. Геец, «государство допустило формирование монополично организованного капитализма» [4, с. 12]. Это связано прежде всего с высоким уровнем концентрации на некоторых рынках. Приведем примеры. Компания ДТЭК добывает 85% угля. Ей же принадлежат тепловые электростанции, дающие 80% электроэнергии, производимой всеми ТЭС Украины. Не удивительно, что тарифы на электроэнергию стремительно растут. Розничные торговые сети, пользуясь своей рыночной властью, фактически грабят производителей, навязывая им кабальные условия договоров. Проанализировав структуру цены среднего товара в этих сетях, специалисты Антимонопольного комитета Украины (далее – АМКУ) выяснили, что расходы на его приобретение составляют 55%, а торговая наценка – 16,51%. Почти 30% – это денежные средства, которые розничные торговые сети получают вследствие злоупотребления рыночной властью: навязывания поставщикам различных услуг, перекладывания на них деловых рисков, задержки платежей за реализованные товары (сроки расчета могут составлять до 150 дней). Дополнительные доходы, которые получили розничные сети в результате применения таких практик, по расчетам АМКУ, составляли в 2011 г. 14 млрд. грн., а в 2012 г. – свыше 19 млрд. грн., или 1,28% ВВП Украины [5]. Это отрицательно сказывается на конкурентоспособности отечественных предприятий, приводит к росту цен и снижению доходов населения.

Розничные торговые сети злоупотребляют рыночной властью и в других странах, но в Украине масштаб таких злоупотреблений заметно больше. Совокупная эффективная маржа (разница между доходами и обоснованными расходами) украинских ритейлеров с преимущественно продовольственным ассортиментом в среднем составляет 45%, тогда как польского Eurocash – 10,5, BIM (Турция) – 15,6, российских X5 Retail, "Магнит", Dixy – 23–28% [5].

Сверхприбыли отечественных торговых сетей частично объясняются тем, что они координируют свою деятельность. Раскрыв сговор, в котором принимали участие 15 розничных сетей и исследовательская компания "АСНильсен Юкрейн", АМКУ в апреле 2015 г. оштрафовал их на общую сумму 203,6 млн. грн.

Монополизация многих рынков либо существенное ограничение конкуренции на них часто связаны с положениями нормативных документов или действиями государственных органов. Так, основную часть авиаперевозок внутри страны осуществляет компания МАУ. При этом цены на авиабилеты в Украине значительно выше, чем в соседних государствах. В то же время на рынок до недавнего времени не допускали иностранные компании, которые могут перевозить пассажиров по более низким ценам.

Еще один пример. Годовая плата за лицензию на оптовую торговлю вином долгое время составляла 500 тыс. грн. для всех субъектов хозяйствования. Эта норма была пролоббирована крупными производителями вина для уничтожения их конкурентов – малых и средних предприятий. Лишь в 2016 г. производителям вин, которые производят их исключительно из виноматериалов собственного производства, разрешено осуществлять оптовую торговлю ими без получения отдельной лицензии.

Характерной особенностью украинской экономики является неравенство в условиях конкуренции, что связано с разными режимами налогообложения, субсидиями, неодинаковым доступом к земельным участкам, инфраструктуре и др. В 2004 г. вышла работа «Бизнес-среда в Украине», подготовленная на основе опроса руководителей 2800 предприятий. В ней отмечается, что 18% опрошенных считали неравные условия конкуренции очень важной преградой для бизнеса, 43% – важной преградой. Этот фактор по значимости был четвертым препятствием на пути развития бизнеса после нестабильности законодательства, коррупции и политической нестабильности*. Нет оснований считать, что сегодня ситуация иная.

В то же время с 2000 по 2008 г. темпы экономического роста в Украине были высокими. Причины этого оцениваются по-разному. «Кажется, одна из главных причин тогдашнего роста была достаточно банальной, – пишет С. Кораблин, – в его основе лежали не «радикальные структурные реформы», не особый бизнес-климат и не стабильная политическая среда, а независимый от них взлет цен на сырье» [6, с. 79]. Для подтверждения этого тезиса он приводит данные о динамике мировых цен на ключевые товары украинского экспорта: пшеницу, сталь, азотные удобрения, подсолнечное масло. Однако эти данные не вполне отвечают сделанному С. Кораблиным выводу. Как видно на приведенном им рисунке 2, мировые цены на указанные товары в начале десятилетия были сравнительно низкими. Их рост начался в 2002 г., но лишь в 2004 г. сводный индекс цен данных товаров превысил уровень 1995 г. [6, с. 78]. Следовательно, можно говорить, что только начиная с этого времени Украина попала в «сырьевой Эдем». В то же время в 2003 г. ВВП Украины превысил уровень 1999 г. на 33%. Для экономического роста за эти четыре года необходимо иное объяснение.

Статистические органы Украины регулярно проводят опрос руководителей предприятий, выясняя факторы, сдерживающие производство. Среди таких факторов – высокая конкуренция со стороны как отечественных, так и аналогичных зарубежных товаров. На наш взгляд, это свидетельствует прежде всего об интенсивности внутренней и внешней конкуренции. Если в 1998 г. высокую конкуренцию со стороны отечественных товаров отмечали 9% руководителей промышленных предприятий, то в 2006 г. – 35–36% (рис. 1). В 1997 г. на заметной конкуренции со стороны отечественных предприятий делали акцент 12–

* Бізнес-середовище в Україні / Міжнародна Фінансова Корпорація, 2014. – 100 с.

15% строительных организаций, а в 2007 г. – 31–35% (рис. 2). На значительную конкуренцию со стороны отечественных перевозчиков в 2005–2008 гг. указывали 50–60% предприятий транспорта (рис. 3). В этот же период также усилилось, хотя и в меньшей мере, влияние внешней конкуренции.

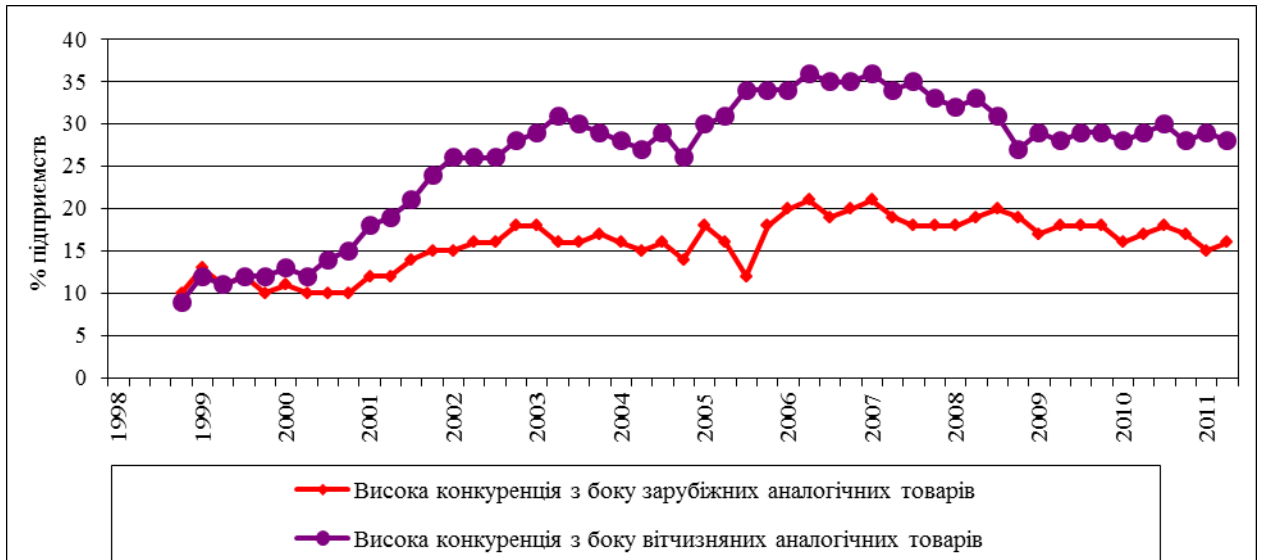


Рис. 1. Влияние конкуренции на деятельность промышленных предприятий

Построено автором по [11, с. 95].

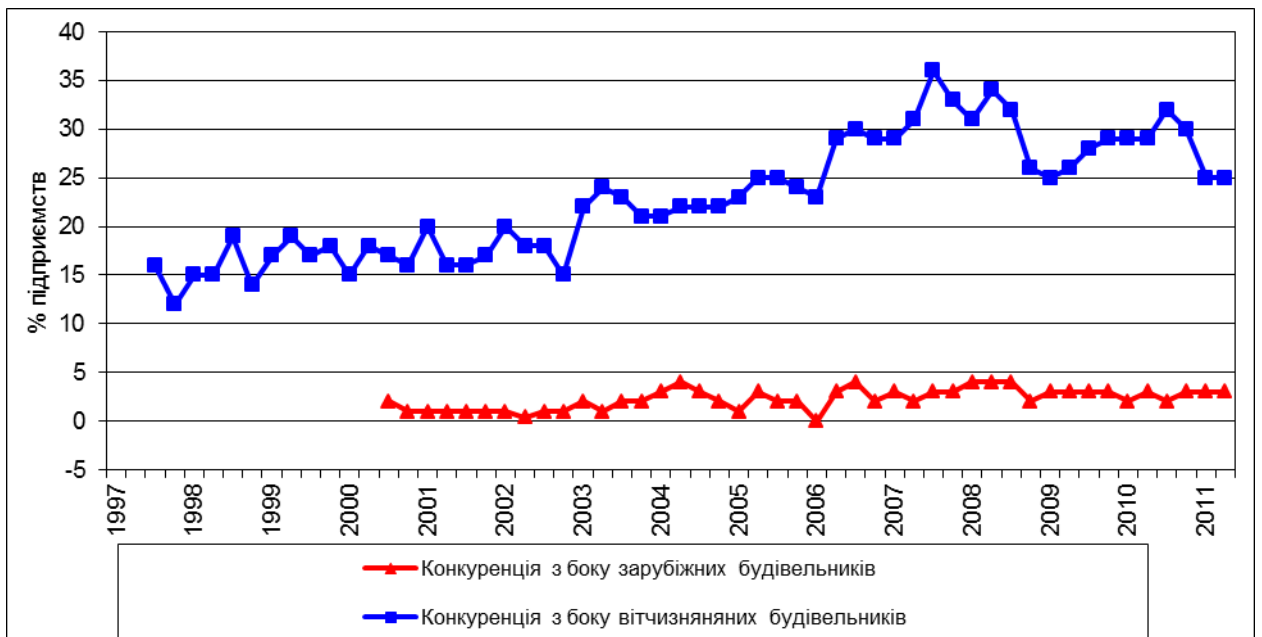


Рис. 2. Влияние конкуренции на работу строительных организаций

Построено автором по [11, с. 100].

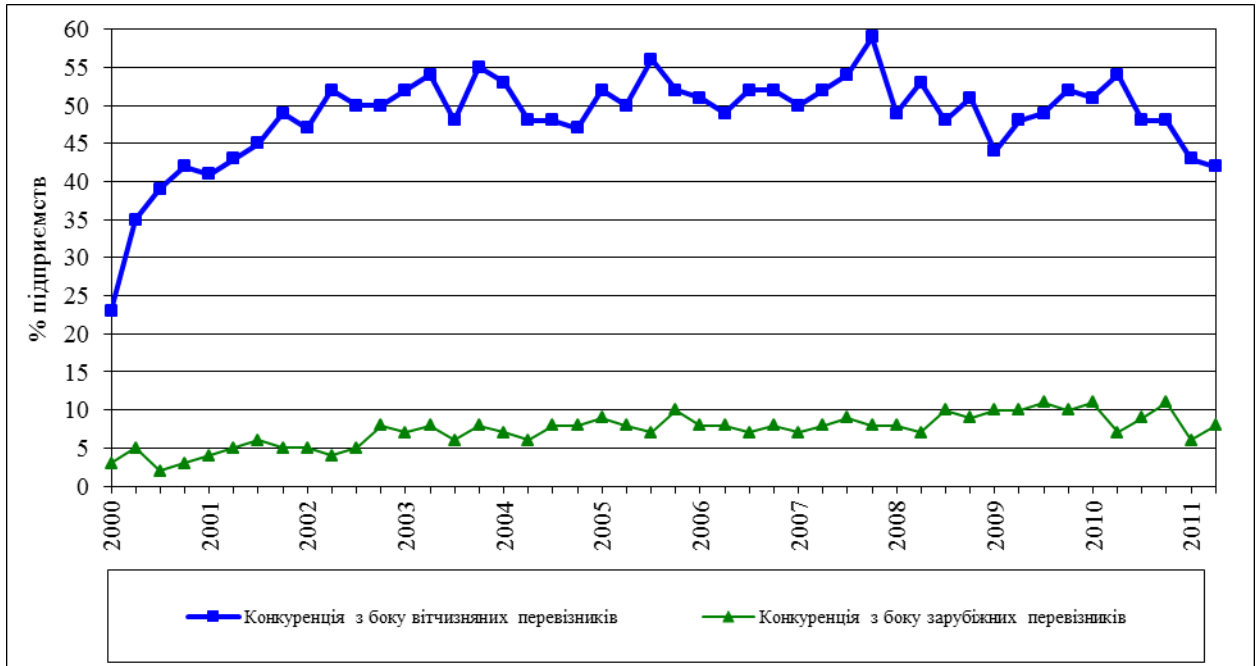


Рис. 3. Влияние конкуренции на работу предприятий транспорта

Построено автором по [11, с. 105].

Состояние конкурентной среды можно также исследовать на основе анализа структуры рынков. В свое время такая работа была начата в Антимонопольном комитете Украины. Были выделены четыре группы рынков: «чистой» монополии, на которых доля крупнейшего предприятия превышает 90%; с признаками доминирования (доля крупнейшего предприятия превышает 35%, но меньше 90%); с признаками «жесткой» олигополии, где доля трех крупнейших предприятий превышает 50%; с конкурентной структурой (все другие).

Была определена доля предприятий, действующих на рынках разных типов, в общем объеме производства (реализации). Соответствующие данные, рассчитанные на основе статистической информации в отношении приблизительно 300 общегосударственных и 2000 региональных рынков, приведены в таблице.

Хотя данные годы не являются полностью сопоставимыми, они показывают, что доля рынков с конкурентной структурой за 2000–2005 гг. существенно возросла, тогда как доля монополизированных рынков сократилась. В 2005 г. почти 60% продукции реализовалось предприятиями, действовавшими на рынках с конкурентной структурой. Это показывает развитие конкурентных отношений в Украине. Хотя соответствующие расчеты осуществлялись и в дальнейшем, неоднократные изменения статистической методологии сделали невозможным сопоставление их результатов.

Структурные предпосылки конкуренции в экономике Украины в 2000–2005 гг. *

(%)

Типы рынков	Доля предприятий, действующих на рынке определенного типа, в общем объеме производства (реализации)			
	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
С конкурентной структурой.....	53,9	54,3	55,4	59,5
«Жесткая» олигополия.....	11,6	15,3	13,6	9,6
С признаками доминирования.....	22,7	19,9	22,1	23,6
«Чистая» монополия.....	11,8	10,5	8,9	7,3

* *Примечание:* за 2000–2003 гг. приведены доли в объеме производства, за 2004–2005 гг. – в объеме реализованной продукции за вычетом стоимости товаров и услуг, приобретенных для перепродажи и реализованных без дополнительной обработки [7, с. 6].

Усиление внутренней конкуренции было прежде всего результатом рыночных реформ, к которым далеко не сразу адаптировались отечественные предприятия. Очень важную роль сыграли также меры по дерегулированию экономики и развитию конкуренции, предпринятые в конце 1990-х годов. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности способствовала выходу из тени сотен тысяч предпринимателей. После принятия в 2000 г. Закона Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности» количество предпринимателей, которым нужны были лицензии, сократилось в несколько раз. В этом же году были отменены около 200 решений о предоставлении налоговых льгот отдельным фирмам, и бизнесмены поняли, что деньги нужно вкладывать не только в чиновников, но и в производство. В 1999 г. был издан Указ Президента Украины «Об основных направлениях конкурентной политики на 1999–2000 годы», а в 2001 г. – Указ Президента Украины «Об основных направлениях конкурентной политики на 2002–2004 годы». Несмотря на декларативность многих положений, они также привели к развитию конкуренции. Очень важную роль сыграла аграрная реформа, способствовавшая переходу земли к более эффективным производителям, развитию малого бизнеса на селе.

На наш взгляд, именно усиление внутренней конкуренции стало одной из важнейших движущих сил подъема, начавшегося в 2000 г. Понятно, что важное значение имели также и другие факторы. В результате денежной реформы 1996 г. и взвешенной монетарной политики существенно снизились темпы инфляции. Девальвация гривни в 1998 г. способствовала росту ценовой конкурентоспособности украинских товаров. Предприниматели приобрели опыт работы в условиях рынка.

Как видно на рисунках 1–3, интенсивность конкуренции достигла максимума в 2006–2007 гг., а затем снизилась. Это было связано с ухудшением условий предпринимательской деятельности в связи с усилением коррупции, широким распространением рейдерства и т. д.

На состояние конкурентной среды в сфере государственных закупок крайне отрицательно повлияла деятельность Тендерной палаты. Ситуация особо ухудшилась после 2010 г. При содействии властных структур была фактически устранена конкуренция на ряде важных рынков. Так, был установлен контроль над рынком сжиженного газа, компания «Мегаполис-Украина» монополизировала рынок оптовой торговли сигаретами. Можно привести и другие примеры.

К сожалению, в 2011 г. изменилась методология конъюнктурных опросов. Вопросы о влиянии конкуренции были исключены. Для оценки состояния конкурентной среды в последние годы необходимо использовать иные данные. Так, в отчете АМКУ за 2014 г. приведены интересные данные опроса руководителей предприятий. Только 37% опрошенных ощущали значительную конкуренцию со стороны отечественных производителей, 35% – умеренную, 6% – слабую, 8% – вообще ее не ощущали. Многие ответили «сложно оценить», что в большинстве случаев свидетельствует, что они не ощущают сильную конкуренцию. При этом доля предприятий, ощущающих значительную или умеренную конкуренцию, по сравнению с 2008 г. уменьшилась на 11,5 процентного пункта *.

Портер считал ослабление внутренней конкуренции одной из наиболее важных причин потери конкурентоспособности и сравнивал его с процессом гниения [1, с. 192]. Это объясняет много наших сегодняшних проблем.

После Революции достоинства ситуация в Украине начала меняться. Как показывают данные опросов, проведенных Центром комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики, если в 2014 г. уровень внутренней конкуренции характеризовали как высокий 40,4% руководителей промышленных предприятий, то в 2016 г. – 44%. Высокий уровень внутренней конкуренции в 2016 г. отмечали 47,8% руководителей строительных организаций, тогда как в 2014 г. – 24,1%. Конкуренция усилилась также на транспорте, в финансовой сфере и страховании. Практически не изменилась интенсивность конкуренции в торговле и АПК **. Во время опросов также выяснялась значимость факторов, способствующих усилению интенсивности конкуренции. В 2016 г. важнейшим из них было сокращение внутреннего платежеспособного спроса. Seriously способствовали активизации конкурентной борьбы проникновение на рынки сбыта других предприятий и возможности свободно рекламировать свою продукцию. Положительно влияла на конкуренцию и

* Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 рік : Офіційний сайт АМКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/110272>.

** Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік : Офіційний сайт АМКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/133726>.

деятельность властных структур – Верховной Рады Украины, Кабинета Министров Украины, АМКУ, но значимость их усилий была заметно меньше. Таким образом, положительные изменения в конкурентной среде являются результатом в первую очередь активизации межфирменной борьбы за обедневшего потребителя, а не действий государства.

Нынешнее правительство осуществляет дерегулирование экономики, однако этого мало. Как справедливо отмечал М. Портер, отмена регламентации и приватизация не принесут успеха без активного соперничества на внутреннем рынке [1, с. 723]. Если в Австралии было 1700 актов, ограничивающих конкуренцию, то в Украине их никак не меньше. Выявить их можно с помощью Инструментария ОЭСР для оценки влияния на конкуренцию. Но такая работа пока не проводится.

Определенный прогресс в дерегулировании отечественной экономики связан прежде всего с тем, что такая работа проводится системно. Ее координирует Офис эффективного регулирования при Министерстве экономического развития и торговли Украины, специалисты которого разрабатывают проекты соответствующих актов. ОЭСР рекомендует сочетать анализ и оценку регулирующего влияния на конкуренцию. Поэтому целесообразно, поручить Офису эффективного регулирования анализ нормативных документов с помощью Инструментария ОЭСР и подготовку изменений к ним. При этом нельзя ограничиться устранением из украинского законодательства антиконкурентных норм. Необходима также подготовка новых регуляторных актов. Так, в целях уменьшения злоупотреблений со стороны торговых сетей целесообразно ввести предельные сроки расчета за поставленные товары и ограничить размер выплат поставщиков в пользу торговых предприятий. Для проведения такой работы необходима политическая воля, поскольку за каждым нормативным документом, содержащим ограничение конкуренции, стоят интересы определенных влиятельных кругов. Однако такой воли пока не хватает. Так, АМКУ разработал проект Программы развития конкуренции, но в процессе согласования с другими ведомствами в этот документ пришлось внести такие изменения, что его принятие потеряло смысл. В то же время значение конкуренции не стоит и переоценивать. Она является необходимым, но недостаточным условием динамичного экономического роста. Обязательны эффективная промышленная политика и комплекс мер, направленных на поддержку отечественных производителей.

Одна из наиболее эффективных форм такой поддержки – жесткий контроль качества продукции. При отсутствии такого контроля недобросовестные производители получают значительные конкурентные преимущества. По оценкам экспертов, от 20 до 40% продаваемого в нашей стране бензина – фальсификат. Но даже после пожара на нефтебазе компании «БРСМ-Нафта» под Киевом в 2015 г., который стал следствием изготовления фальсифицированных нефтепродуктов, мало что изменилось. Существуют и другие примеры. Так, несколько лет назад больше всего вина (в натуральном выражении) производилось в

Донецкой области. Из чего производилось вино в регионе, где практически нет виноградников, можно только догадываться. Только когда санкции за производство недоброкачественной, фальсифицированной продукции многократно превысят получаемые от нее доходы, удастся существенно повысить конкурентоспособность экономики. Из сказанного можно сделать вывод, что необходимы меры государственной поддержки производителей. Но только те, которые будут способствовать повышению конкуренции, а не уничтожить ее. Деньги должны направляться прежде всего на развитие бизнес-инфраструктуры.

Одна из причин падения производства после начала рыночных реформ – разрыв хозяйственных связей. Для налаживания новых нужна государственная поддержка. Например, в России при помощи властных структур создана система субконтрактации. В ее состав входят центры субконтрактации и информационная система. Она включает базу данных производственных возможностей предприятий, а также информацию о заказах и предприятиях-заказчиках. Это обеспечивает быстрый и удобный поиск партнеров (как поставщиков, так и заказчиков). В системе субконтрактации участвуют более 17 тыс. предприятий, зарегистрированы около 4 тыс. актуальных заказов, действуют 28 региональных центров субконтрактации, которые консультируют предприятия, следят за обновлением данных, ведут поиск информации по заказам. В 2013 г. в эту систему входили около 500 украинских предприятий, работал центр субконтрактации в Луганской области, велись переговоры по созданию такого центра в Одессе. Однако позднее, по понятным причинам, сотрудничество с Россией прекратилось.

Поддержка субконтрактации должна стать одним из направлений промышленной политики. Создание национальной системы субконтрактации будет способствовать развитию машиностроения и некоторых других отраслей.

Мировой опыт показывает, что эффективной формой поддержки малого инновационного предпринимательства являются бизнес-инкубаторы. Однако в Украине действует только несколько таких структур. В 2008 г. правительство приняло целевую программу «Создание в Украине инновационной инфраструктуры на 2009–2013 годы», которая предусматривала, в частности, создание 25 бизнес-инкубаторов. Но ничего сделано не было.

Следует учитывать, что на современных рынках для создания конкурентоспособного продукта ресурсов одной компании, как правило, недостаточно: нужно участие других игроков рынка, владеющих необходимым потенциалом и компетенциями. Поэтому катализаторами инновационного развития выступают кластеры – сконцентрированные на определенной территории группы фирм и связанных с ними организаций, которые взаимодополняют и усиливают конкурентные преимущества друг друга. Самый известный кластер – Кремниевая долина в Калифорнии.

Осознание правительствами ряда стран значения кластеров как уникального средства повышения конкурентоспособности привело к существенным изменениям в экономической политике. Если ранее в развитых странах большинство программ экономического развития предусматривали выделение субсидий отдельным фирмам, то сегодня они направлены прежде всего на поощрение коллективных действий. Одна из наиболее эффективных программ поддержки кластеров действует в Норвегии [8]. Во многом благодаря кластерам, поддерживаемым государством, Норвегия является мировым лидером в кораблестроении, производстве оборудования для добычи нефти и газа, разведке и некоторых других сферах.

В работах отечественных ученых [9; 10] подробно проанализирован мировой опыт по развитию кластеров и их государственной поддержке, обоснована необходимость реализации кластерной политики в нашей стране. Однако Украина остается одной из немногих стран Европы, где на общегосударственном уровне отсутствуют меры, направленные на поддержку кластеров. Поэтому в нашей стране эффективно действуют немногим более десятка таких структур, а инновационные кластеры вообще отсутствуют.

Выводы

Мировой опыт убедительно свидетельствует, что энергичная конкуренция в благоприятных для бизнеса условиях – ключевой фактор повышения производительности и конкурентоспособности. Обобщив опыт Австралии и некоторых других стран, ОЭСР подготовила Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. Он содержит методику выявления ненужных ограничений конкуренции и выработку альтернативных мер, которые бы позволили достичь поставленных целей. Еврокомиссия, правительства ряда стран используют Инструментарий для совершенствования экономической политики.

Данные конъюнктурных опросов и исследования рыночной структуры свидетельствуют, что в первой половине 2000-х годов в Украине существенно усилилась внутренняя конкуренция. В первую очередь это было результатом комплекса мер, направленных на дерегулирование экономики и развитие конкуренции, осуществленных в конце 1990-х годов. Усиление внутренней конкуренции стало одной из наиболее важных движущих сил подъема, начавшегося в 2000 г. Интенсивность конкуренции достигла максимума в 2006–2007 гг., но затем снизилась, что отрицательно сказалось на конкурентоспособности отечественной экономики.

В соответствии с Конституцией Украины, государство должно обеспечить защиту конкуренции в предпринимательской деятельности. К сожалению, за исключением сравнительно короткого промежутка времени, отечественная экономическая политика в целом была направлена на уничтожение конкуренции. Вследствие этого немало рынков монополизированы, для многих других характерны неравные условия конкуренции. Это делает невозможным инновационное развитие. Для изменения сложившейся ситуации

необходима системная работа, направленная на изъятие из украинского законодательства антиконкурентных норм. При этом следует использовать Инструментарий ОЭСР для оценки воздействия на конкуренцию.

Во время проведения промышленной политики необходимы только такие инструменты, которые способствуют развитию конкуренции, а не уничтожают ее. Деньги должны направляться прежде всего на развитие бизнес-инфраструктуры: поддержку кластеров, бизнес-инкубаторов, создание системы субконтрактации. Только когда государство будет не на словах, а на деле поддерживать добросовестную конкуренцию, перед Украиной откроются благоприятные перспективы.

Список использованной литературы

1. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. *Портер М., Такеути Х., Сакакибара М.* Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с.
3. *Віскузі В.К., Вернон Дж.М., Гарінгтон Дж.Е.* Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика – К. : Основи, 2004. – 1047 с.
4. *Геец В.М.* Особенности взаимосвязи экономических и политических предпосылок реконструктивного развития экономики Украины // Экономика Украины. – 2016. – № 12. – С. 3–21.
5. *Чопенко В.* Несговірливий ритейл // Дзеркало тижня. – 2015. – 6 лютого.
6. *Кораблін С.О.* Модель відстаючого зростання: економічні фактори та наслідки для України // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 74–85.
7. *Костусєв О.О., Вошкулат С.Л., Пугачова М.В.* Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України /Антимонопольно-конкурентна політика: теорія і практика : Зб. наук. праць. – Вип. 2. – 2007. – С. 4–15.
8. *Щербак А.В.* Кластерна політика Норвегії // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 34–35.
9. *Соколенко С.І.* Кластери в глобальній економіці – К.: Логос, 2004. – 848 с.
10. *Войнаренко М.П.* Кластери в інституційній економіці: моногр. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ "Тріада-М", 2011. – 502 с.