

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра економічної теорії

Кваліфікаційна робота

на тему: «Світовий досвід реалізації конкурентної політики»

Виконав: Філіпов Єгор Андрійович

Керівник: Бойко Олена Миколаївна,

Рецензент: Дульська І.В

Зміст

Вступ.....	3
Розділ 1. Поняття конкурентної політики та особливості її реалізації	5
1.1.Характеристика поняття конкурентної політики	5
1.2.Періодизація конкурентної політики.....	10
1.3.Особливості реалізації конкурентної політики	15
Розділ 2. Характеристика світового досвіду реалізації конкурентної політики.....	21
2.1.Досвід США в реалізації конкурентної політики.....	21
2.2.Світовий досвід реалізації конкурентної політики після Другої світової війни	28
2.3.Досвід реалізації конкурентної політики після розпаду СРСР	35
2.4.Створення та робота МКМ	37
Розділ 3. Роль інновацій у забезпеченні реалізації конкурентної політики.....	40
3.1. Інноваційні засади розвитку галузей переробної промисловості в контексті реалізації конкурентної політики в напрямку євроінтеграції України.....	40
3.2. Пропозиції щодо вдосконалення законодавчих та інших нормативно-правових актів з питань реалізації конкурентної політики на інноваційних засадах. інноваційної діяльності	57
Висновки.....	64
Список використаної літератури.....	65

Вступ

У сучасних умовах надзвичайного динамізму ринкового середовища, розгортання процесів інформатизації та глобалізації, посилення економічного протиборства компаній, включаючи найбільші, особливого значення набуває формування рамкових умов для ефективної конкуренції та забезпечення на цій основі поточної та довгострокової конкурентоспроможності бізнесу. Істотну роль у вирішенні цього завдання покликана зіграти конкурентна політика, що розробляється і реалізується державою.

Розвинені країни накопичили у цій галузі значний досвід. Його своєрідною точкою відліку стала анти трестівська політика в США, що проводилася наприкінці XIX — на початку XX століття, яка в наступний період зазнавала на собі впливу істотних зрушень в економічному розвитку, а також коливань політичного курсу адміністрації країни. У країнах Євросоюзу заходи щодо підтримки конкуренції та регулювання діяльності монополій, щодо запобігання зловживанню фірмами домінуючим становищем, а також моніторинг операцій злиття та поглинання активно відпрацьовувалися протягом усього повоєнного періоду існування цього інтеграційного угруповання. Систематизоване вивчення цього досвіду, і насамперед досвіду ЄС як провідного стратегічного торговельного партнера нашої країни, є безперечним інтересом для нашої країни, ринкова економіка якої, як і відповідна політика підтримки конкуренції та конкурентоспроможності, перебуває в стадії активного формування. Освоєння цього досвіду важливе для успішної інтеграції країни у загальноєвропейський та глобальний торговельно-економічний та й загальноосвітній простір.

Теоретичну основу сучасної конкурентної політики утворює ряд концептуальних підходів, без освоєння яких неможливо усвідомити її

ключові характеристики та акценти, напрями та методи, а також прогнозувати форми її подальшої модернізації.

Метою даного дослідження є охарактеризувати світовий досвід реалізації конкурентної політики

Об'єктом дослідження є конкурентна політика країн світу

Предметом дослідження є конкурентна політика

Завданнями дослідження є:

-дослідити характеристику поняття конкурентної політики;

-дослідити особливості реалізації конкурентної політики;

-охарактеризувати досвід США в реалізації конкурентної політики;

- розглянути світовий досвід реалізації конкурентної політики після Другої світової війни.

Структурно робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку літератури.

Розділ 1. Поняття конкурентної політики та особливості її реалізації

1.1. Характеристика поняття конкурентної політики

Поняття конкуренції належить до тієї категорії понять, що характеризуються наявністю значної кількості дефініцій, у тій чи іншій частині доповнюють одне одного через неможливість щодо одного визначенні охопити всі можливі її аспекти. Історія економічної думки свідчить про численні суперечки та дискусії з приводу змісту та значення конкуренції.

Поняття конкуренції є необхідним для розуміння змісту конкурентної політики, у зв'язку з чим у цій роботі доцільно розглянути різні підходи до визначення поняття конкуренції, а потім на основі обраного визначення конкуренції запропонувати відповідний підхід до визначення конкурентної політики.

Основоположником класичної концепції конкуренції вважається Сміт. Конкуренція, на його думку, виникає за дефіциту «дійсного» попиту (конкуренція продавців за покупців) або пропозиції товару на ринку (конкуренція покупців за товар). Це призводить відповідно до зниження або підвищення ринкової ціни порівняно з її природним рівнем. А.Сміт виділяв п'ять основних умов існування конкуренції, а саме: 1) конкуренти мають діяти незалежно, а не в змові; 2) кількість конкурентів (потенційних чи фактичних) має бути достатньою для недопущення екстраординарних доходів; 3) економічні суб'єкти повинні мати прийнятне знання про ризикові можливості; 4) має бути свобода у можливості дій відповідно до цього знання; 5) необхідно почекати час, щоб напрям та обсяг потоку ресурсів стали відповідати бажанню власників.

У зв'язку з тим, що конкуренція є своєрідним ідеалом економіки, необхідно боротися з усіма проявами, що заважають її досягненню та

підтримці: такими факторами насамперед, відповідно до думки А.Сміта, є державне втручання та монопольна діяльність.

Розвитку концепції конкуренції значною мірою сприяли дослідження А. Курно, СДжевонса, Ф. Еджоурта, а також А. Маршалла. А.Курно вказував, що вплив конкуренції досягає своєї межі, коли випуск кожної фірми стає несуттєвим по відношенню до сукупного випуску всієї галузі і може бути віднятий із сукупного випуску, і це не призведе до будь-якої помітної зміни ціни товару. Він вважав, що ринкова конкуренція недосконала до того часу, поки ціна перевищує ринкові витрати фірми, і це різниця наближається до нуля, коли кількість конкурентів спрямовується до нескінченності.

У.СДжевонсом були висунуті дві умови, якими повинен характеризуватись досконалий ринок: «1) ринок теоретично ідеальний, коли всі торговці мають вичерпні знання про умови пропозиції та попиту і мінливому відношенні; 2) має бути абсолютна вільна конкуренція, так щоб кожен здійснював обмін з кожним за наявності хоча б найменшої вигоди. Повинна бути виключена будь-яка таємна змова, що має на меті поглинання товарів та затримку збуту для створення неприродних мінових операцій».

З часів Дж.Робінсон стверджується уявлення про можливість існування конкуренції за наявності фірм ринкової влади. Визначаючи поняття конкуренції, Дж.Робінсон вказує на зв'язок між досконалою конкуренцією та ціною еластичністю попиту на продукцію фірми. Крім того, дослідження Дж.Робінсон послужили поштовхом до формування позиції про наявність прямої залежності між рівнем концентрації на ринку (числом продавців), рівнем ринкової ціни та величиною монопольного прибутку кожного продавця: чим менше фірм діє на ринку, тим більше передбачається їхня ринкова влада.

Крім цього, Дж.Робінсон запропонувала характеристики конкурентної поведінки фірм: крім ціни, це також величина транспортних

витрат, рівень якості продукції, особливості обслуговування клієнтів, терміни кредиту, репутація фірми, роль реклами, а також вказала під час аналізу політики цінової дискримінації на неоднозначність наслідків монопольного ринку. Однак у зв'язку з тим, що ідеалом ринкової економіки для Дж.Робінсона була досконала конкуренція, будь-які відхилення від неї повинні коригуватися за допомогою державної політики, зокрема антимонопольного регулювання.

Е.Чемберлін показав, кожен конкурент, прагнучи виділитися над ринком, намагається диференціювати свій товар, що зумовлює створення субрешка, у якому він постає як частковий монополіст, регулюючий ціну. На його думку, насправді кожен продавець виробляє диференційований продукт, що дає йому деяку ринкову владу. Це означає, що продуктова диференціація, а разом з нею і ринкова влада фірми, є природним наслідком конкуренції. Відповідно, відсутні підстави державного втручання у функціонування ринків: «все, що відбувається, - це таємна змова великих фірм, а нормальний процес розвитку ситуації над ринком, і завадити йому означає відхилитися від оптимального стану ринку».

Важливий внесок у трактування поняття конкуренції зробив Дж.М.Кларк. Проводячи аналіз стаціонарної економіки, він вказував, що «досконалої конкуренції немає і може існувати і, швидше за все, її будь-коли існувало». У цьому причиною існування конкуренції, на його думку, є необмежена рухливість ресурсів. Для пояснення олігопольного ринку, на якому загальний результат взаємодії підприємств виявляється подібним до суто конкурентного ринку, Дж.М.Кларк ввів термін «працюючої конкуренції», виділив умови, у яких конкуренція має місце, і запропонував типологію форм конкуренції.

Необхідно відзначити, що концепція «працюючої конкуренції» загалом була розроблена в рамках моделі статичної рівноваги. У пізніших роботах Дж.М.Кларк замінює термін «працюючої конкуренції» на поняття

«ефективної конкуренції», тому що перше «переважно вказує на здійсненність і співвідноситься з висновком про те, що можливі форми конкуренції є поганим заміниками для «чистої та досконалої» конкуренції, яка так часто сприймається як нормативний ідеал... Деякі відхилення від «чистої та досконалої» конкуренції не тільки невіддільні від прогресу, але й необхідні для нього. Теорія ефективної конкуренції – динамічна теорія».

Дж.М.Кларк припускає, що конкуренція повинна сприяти появі адекватної різноманітності товарів (у тому числі, надання товарів за низькою ціною, товарів високої якості, нових продуктів), соціальної мобільності, надання відповідної винагороди суб'єктам, які здійснюють нововведення, а також гарантувати високу та стабільну зайнятість, свободу підприємництва, усунення різноманітних неефективностей.

Існуючі підходи до визначення поняття конкурентної політики можна поділити на два напрями: ототожнення конкурентної політики з політикою антимонопольного регулювання та більш розширювальне її тлумачення порівняно з антимонопольним регулюванням.

Найбільш поширеним визначенням, що відповідає першому підходу, є таке: конкурентна політика (антимонопольне регулювання) є комплексом правил, що встановлюються державою щодо угод між фірмами, спрямованих на обмеження конкуренції, та зловживань домінуючим становищем на відповідному ринку. Такий підхід, на нашу думку, не є достатньо обґрунтованим, тому що при його використанні за рамками розгляду залишаються інші істотні компоненти не лише конкурентної політики загалом, а й навіть антимонопольного регулювання.

Можна говорити про суттєву розбіжність у пропозиціях дослідників щодо інших елементів конкурентної політики, крім антимонопольного регулювання. Так, існує думка, відповідно до якої у складі конкурентної політики слід вищі два рівні. По-перше, під конкурентною політикою можна розуміти заходи антимонопольних органів та органів з регулювання

діяльності суб'єктів природних монополій щодо здійснення державного контролю за дотриманням законів та інших нормативних правових актів, що належать до системи конкурентного права. Це «конкурентна політика» у вузькому значенні. У широкому сенсі конкурентна політика має охоплювати коло «завдань, спрямованих на забезпечення поступального розвитку економіки, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг національних виробників, забезпечення ефективної зайнятості, стимулювання державою зміни структури національної економіки (розумне подолання імпортозалежності, зниження податкового навантаження, стабілізація кредитно-грошової системи та ін)».

Іншими словами, конкурентна політика в широкому сенсі «включає всі види економічної політики, що впливають на конкуренцію на ринку, в тому числі торгіву політику, політику регулювання, політику запобігання і припинення антиконкурентних дій. У вузькому сенсі конкурентна політика включає лише запобігання і припинення антиконкурентних дій суб'єктів господарювання». І тут конкурентна політика у вузькому значенні є нічим іншим, як антимонопольне регулювання.

Деякі автори відносять до конкурентної політики будь-які заходи державного впливу, що впливають на поведінку суб'єктів господарювання та структуру окремих галузей та економіки в цілому. Тобто під політикою у сфері конкуренції розуміють набір заходів та інструментів, що використовуються державою, з метою досягнення конкуренції на окремих ринках. Інші дослідники відносять до конкурентної політики також державні програми, спрямовані на зниження субсидій, преференцій окремим компаніям, заходи, спрямовані на зниження дискримінації між національними та іноземними компаніями.

На думку третьої групи авторів, конкурентна політика може включати будь-які дії (політичні, регуляторні), націлені на розвиток конкуренції: лібералізацію сфер з природно-монопольної складової, скасування або

зниження обсягів державної допомоги, бар'єрів для вільного переміщення товарів (послуг).

1.2.Періодизація конкурентної політики

Обґрунтування конкурентної політики держави безпосередньо пов'язане з наявністю в сучасній економіці відмінних від ринку досконалої конкуренції ринкових структур, включаючи монополістичні та олігополістичні, що ставить питання про державну інтервенцію з метою коригування ринкових провалів, що виникають при цьому. З позиції неокласичної мікроекономіки та теорії добробуту сукупність критеріїв, за якими доцільно здійснювати порівняльний аналіз різних типів ринків, включає показники технічної (або виробничої) ефективності, так званої Х-ефективності, алокаційної ефективності, а також сумарну оцінку ефектів добробуту за допомогою надлишків виробника та споживача. Застосування цих критеріїв дозволяє дійти наступних принципових висновків про причини та фактори неефективності монополії в порівнянні з конкурентним ринком, які тією чи іншою мірою враховуються на практиці при обґрунтуванні політики регулювання монополістичної діяльності та підтримки конкуренції.

По-перше, в умовах монополії ринкова ціна вища, а обсяг виробництва нижчий, ніж за досконалої конкуренції. У результаті виробництво відповідає мінімально ефективному обсягу, який кореспондує найнижчому значенню кривої довгострокових середніх витрат. Наслідком є технічна неефективність монополії (неефективність витрат). Крім того, монополіст «заробляє» у довгостроковій перспективі надприбутки, тоді як конкурентна фірма має лише нормальний прибуток. По-друге, монополії

властива алокационная неефективність, коли встановлювана над ринком ціна перевищує граничні витрати з випуску відповідної продукції. По-третє, сума надлишків споживача та виробника за монополії нижча, ніж в умовах конкуренції. Ці втрати добробуту обумовлюються, перш за все, зниженням обсягу виробництва нижче за конкурентний рівень, і вони отримали найменування мертвого вантажу, або чистих втрат (deadweight loss), які не дістаються покупцеві і не присвоюються монополістом. По-четверте, для монополії може бути характерна особлива неефективність у виробництві, не ефективність, оскільки підприємство-монополіст, не відчуваючи дисциплінуючого впливу з боку конкурентного ринку, може довільно збільшувати витрати, не переймаючись ефективністю своїх витрат і збільшуючи тим самим чисті втрати суспільства .

При формуванні конкурентної політики практично, очевидно, враховується критика стандартних неокласичних підходів до оцінки ефективності абсолютно конкурентного ринку, і навіть висновки, які з супроводжує цю критику розвитку теорії ринкових структур і конкуренції.

Що стосується критичного переосмислення стандартних неокласичних підходів до теорії конкуренції, то систематизовані зусилля в цьому відношенні були зроблені ще Джоном Кларком у 1940 р., який запропонував концепцію конкуренції (workable competition). Їм було виділено два основні різновиди конкуренції. По-перше, відома з неокласичного аналізу чиста (абсолютна, неослаблена) конкуренція з її підрозділом на досконалу та недосконалу. Для останнього різновиду характерно ослаблення низки передумов моделі досконалої конкуренції, включаючи відсутність досконалої мобільності та рівності граничних та середніх витрат у рівновазі. І, по-друге, модифікована, проміжна, чи гібридна, конкуренція (монополістична конкуренція у сенсі) із двома різновидами. Першою їх властивий випуск стандартизованої продукції при незначній кількості самих виробників і щодо вільному вході, другий —

виготовлення не стандартизованої продукції, коли головним чинником конкурентоспроможності є висока якість.

Надалі Кларк модифікував свій підхід, ввівши нове поняття «ефективна конкуренція» та акцентуючи значення динамізму конкурентних процесів. У цьому виявлялося бажання автора звільнитися від нормативних і нереалізованих на практиці «чистих і досконалих» схем. Разом з тим, як зазначає Хант, один із провідних сучасних фахівців з теорії конкуренції, хоча Кларком і були зроблені значні зусилля з повалення висновків теорії досконалої конкуренції, результати цих зусиль не були інкорпоровані в стандартні тексти з мікроекономіки. Це заважало широкому визнанню ідей та обліку їх на практиці. Проте підхід Кларка все ж таки зробив певний вплив на маркетинг, включаючи теорію споживчої поведінки.

У контексті обговорюваних питань безперечної уваги заслуговує розвиток концепції ефективної конкуренції У. Шефердом, який аргументує свій підхід в такий спосіб. Насправді економічне суперництво ринкових суб'єктів (на противагу абстрактним теоретичним схемам) реалізується у вигляді безлічі форм і за різного ступеня розвиненості конкурентних начал.

Для функціонування «здорової» ринкової економіки важливим є затвердження принципів не екстремального випадку досконалої конкуренції, а її ефективного варіанту, що базується на наступних передумовах. По-перше, на ринку має бути не менше п'яти порівнянних за розміром та рядом інших параметрів конкурентів, що є, як правило, достатнім для подолання змов між компаніями та встановлення з їхнього боку контролю над ринками. По-друге, жодна з компаній на ринку не повинна займати домінуючого становища, тобто мати більше 40% ринкової частки. При цьому частка кожної з п'яти компаній, що працюють на ринку (саме цього числа, нагадаємо ще раз, достатньо для ефективної конкуренції) повинна становити як мінімум 10%. По-третє, вхід ринку має бути вільним, що посилює конкурентний тиск з його учасників.

Згідно з Шефердом, у разі реалізації цих «простих» умов досягається «конкурентний баланс», коли жоден із суб'єктів, що суперничають, не має можливості, зайнявши домінуюче положення, надовго захопити контроль над ринком. Подібна збалансована ефективна конкуренція відкриває простір для інновацій, ефективності та справедливості, які роблять такою сильною сучасну економіку. Поряд із областю ефективної конкуренції (яка, за оцінкою Шеферда, у США в 2000 р. охоплювала 70% виробництва ВВП) існують сектори з порушеним «конкурентним балансом», щодо яких і необхідно застосовувати ті чи інші форми втручання держави. Такими є монополізований сектор економіки (включаючи «чисту», тобто стовідсоткову, монополію), ринок із домінуючою фірмою (ринкова частка однієї компанії перевищує 40%), а також «жорстка» олігополія. Для останньої характерно перевищення ринкової частки чотирьох фірм 60% загального обсягу ринку. Параметри, що визначають межі сектора ефективної конкуренції, у різних країнах, зрозуміло, що неспроможні не мати певних особливостей. Ми матимемо на увазі цю обставину за подальшого аналізу специфіки конкурентної політики в рамках Євросоюзу. Однак сама по собі концепція ефективної (або працюючої) конкуренції отримала підтримку не тільки серед фахівців, але і на практиці, включаючи сучасне антимонопольне і конкурентне регулювання та відповідне законодавство.

При з'ясуванні питання порівняльної ефективності монополії і досконалої конкуренції та виробленні пріоритетів конкурентної політики необхідно далі брати до уваги ймовірність ситуації, коли він монополії властива ефективність з витрат. Цей випадок був проаналізований О. Вільямсоном, який виходив із цілком реального припущення, що довгострокові витрати монополіста (середні та граничні), на відміну від стандартних неокласичних уявлень, можуть бути нижчими за відповідні витрати конкурентної фірми. Така ситуація може бути наслідком,

наприклад, вмілого та далекоглядного використання монополістом переваг, зумовлених економією від масштабів виробництва на базі технологічних інновацій.

Зазначимо, що ці висновки цілком укладаються у уявлення про підприємницьку фірму та динамічний підхід до конкуренції Й. Шумпетера. Згідно з цими уявленнями, фірма завдяки своїй інноваційній активності на певний час здатна придбати виняткові переваги з витрат і завоювати монопольне становище на ринку. Тим самим, якщо фірма заробляє надприбутки, з цього автоматично не випливає, що вона експлуатує свою ринкову владу за рахунок споживачів і що необхідне втручання держави у її діяльність. Надприбуток може бути результатом вищої ефективності виробництва на великих фірмах, завдяки чому вони набувають на якийсь час монопольний статус, отримуючи монопольний прибуток. У цьому випадку державне втручання та прийняття проти подібних компаній антимонопольних заходів було б схоже на боротьбу з несучими «золоті яйця» курами. Прибуток успішного інноватора завжди є тимчасовим і тому, що може бути розмито діями імітаторів, що пропонують ринку подібні продукти або технологічні процеси, і за логікою самого науково-технічного процесу, який неминуче спричиняє старіння результатів, що були раніше інновативними. Зусилля фірми у сфері інновацій, чи йдеться про створення нових продуктів, послуг, технологічних процесів чи форм організації бізнесу, супроводжуються суттєвими позитивними зовнішніми ефектами, які привласнює суспільство загалом. І ці фірми потребують певної підтримки з боку суспільства, що потребує свого обліку при виробленні технологічної, інноваційної, патентної та інших форм політики держави.

При вивченні ефективності монополії з витрат слід враховувати особливий випадок природної монополії. Йдеться ринкової структури, у якій крива довгострокових середніх витрат фірми-монополіста LRAC знижується зі збільшенням обсяги виробництва.

1.3. Особливості реалізації конкурентної політики

У. Ковачич вважає, що конкурентну політику можна визначати через методи, що використовуються для досягнення поставлених цілей, на вершині яких зовсім не обов'язково має стояти саме антимонопольне регулювання. Він вважає, що одним із основних напрямків конкурентної політики є адвокатування конкуренції, роз'яснення вигод для розвитку економіки існування на ринках конкурентного суперництва, освіта споживачів, бізнесменів, політиків щодо вигод проконкурентного розвитку. Здійснення освітньої діяльності має сприяти побудові конкурентним відомством політичної незалежності, що, своєю чергою, може бути не менш важливим з точки зору ефективності конкурентної політики, ніж «технократичні» заходи (підвищення заробітної плати, підвищення кваліфікації через навчання тощо).

У цілому нині будь-яка економічна політика є сукупність правил (законодавчих норм), і навіть певну послідовність, упорядкованих дій, вкладених у досягнення поставлених цілей. У трактуванні поняття «політики» ми у цій роботі слідуємо позиції В.Л.Тамбовцева, відповідно до якої «політика — це сукупність намірів (цілей) та допустимих способів дій щодо їх реалізації, які формує та здійснює той чи інший суб'єкт по відношенню до певної сфери життєдіяльності суспільства». Тобто, визначаючи поняття будь-якої політики, необхідно виділити та охарактеризувати такі її характеристики, як суб'єкт, об'єкт, цілі та засоби (інструменти). Такий підхід до визначення змісту політики є найбільш поширеним в економічних дослідженнях, що дозволяє не тільки з теоретичної, але з практичної точки зору визначити зміст відповідного напряму політики, а в теоретичному плані знаходиться в межах

неокласичної економічної теорії, що й зумовило вибір його як метод подальшого дослідження. Розглянемо далі зміст конкурентної політики, визначивши її основні характеристики.

Під суб'єктом політики розуміють «індивіда чи організацію, що формують мету політики, визначальну засоби їх досягнення, організує процес застосування таких засобів на об'єкт політики приведення їх у бажане їм (суб'єктом політики) стан». Конкурентна політика, на думку, характеризується наявністю кількох суб'єктів. Важливо наголосити, що множинність суб'єктів не є в сучасних умовах характерною особливістю саме конкурентної політики: практично кожен напрямок економічної політики характеризується наявністю кількох суб'єктів. У той самий час особливість безпосередньо конкурентної політики у разі полягатиме у способах участі у проведенні конкурентної політики суб'єктів, які не належать до органів структури державної влади.

Одним із суб'єктів конкурентної політики є спеціалізований державний орган, на який покладено функції щодо здійснення цього виду економічної політики, а саме конкурентне відомство. Однак, у тому числі через існування проблеми розподілу повноважень щодо реалізації конкурентної політики в рамках держави, частину функцій щодо здійснення конкурентної політики крім конкурентного відомства можуть виконувати: а) органи інших гілок державної влади (законодавчої, судової); б) інші органи виконавчої влади. У здійсненні конкурентної політики може брати участь як конкурентне відомство, а й різні галузеві відомства, одночасно виконують функції економічного і (чи) технічного регулювання. Законодавча влада забезпечує формування нормативно-правової бази, яка потрібна на проведення конкурентної політики. Судова влада забезпечує тлумачення та застосування норм конкурентного законодавства у разі виникнення суперечок між суб'єктами конкурентної політики та господарюючими суб'єктами.

Основна мета цього дослідження, що полягає у виявленні чинників ефективності конкурентної політики, вимагає як визначення змісту самого поняття конкурентної політики, а й уявлення можливих розуміння ефективності конкурентної політики. Важливість цього завдання обумовлена тим, що розуміння та зміст «ефективності конкурентної політики» значною мірою варіюється в залежності від аспекту розгляду, що вибирається, що, у свою чергу, значний вплив на оцінки такої ефективності. Так, в одних випадках під ефективністю може матися на увазі обґрунтованість, доцільність застосування норм права, в інших – оптимальне вирішення поставлених завдань, у третіх – оптимальне досягнення цілей за максимальної економії матеріальних засобів, енергії, часу.

Конкурентна політика, як було показано в попередніх розділах дослідження, може здійснюватися за допомогою різних інструментів (засобів конкурентної політики), кожен із яких характеризується відповідними особливостями. У зв'язку з цим про ефективність конкурентної політики можна говорити з точки зору ефективності її інструментів. Оцінка ефективності інструментів політики, своєю чергою, значною мірою залежить від методу її оцінки — у цьому дослідженні докладно розглядаються два методи оцінки ефективності конкурентної політики: метод теорії громадськості добробуту та порівняльний аналіз результатів і витрат .

Так, з точки зору порівняльного аналізу результатів та витрат ефективність будь-якого інструменту є єдністю двох проявів: його дієвості (співвідношення цілей і досягнутих результатів) та економічної або соціально-економічної ефективності (співвідношення результату/кінцевого результату та витрат).

Економічно ефективним буде такий інструмент, який дозволяє отримати відповідний результат з найменшими витратами. Найбільш

дієвим можна вважати інструмент, що дозволяє забезпечити максимальний рівень досягнення мети. Очевидно, що той самий рівень досягнення мети може забезпечуватися при різних обсягах витрат. Тому окремий інструмент може бути ефективним, але неефективним, і навпаки. Розбіжність між дієвістю і ефективністю може виникнути «якщо мети формулюються над термінами заздалегідь заданого стану, а термінами процесу (наприклад, максимізація прибутку)».

Якщо, наприклад, кілька інструментів потенційно (або фактично) призводять до одних і тих самих результатів, то можна говорити про порівняльну ефективність цих інструментів: ефективнішим буде той інструмент, який дозволив отримати цей результат з найменшими витратами. Відповідно, більш дієвим з інструментів, що сприяють досягненню однієї і тієї ж мети, можна називати інструмент, за допомогою якого ціль була досягнута більшою мірою.

Наприклад, антимонопольне регулювання то, можливо ефективнішим і дієвішим проти приватизацією і демонополізацією економіки та окремих ринків, лібералізацією торгівлі для припинення монополістичних процесів, але менш ефективним - зниження бар'єрів входу ринки (якщо вони є наслідком анти конкурентних дій учасників ринку).

У разі використання для оцінки ефективності методів теорії суспільного добробуту ефективним буде інструмент, який призводить до:

- зростання суспільного добробуту (при використанні як критерій оцінки ефективності функції суспільного добробуту для агрегування переваг);

- збільшення добробуту (корисності) принаймні одного індивіда без погіршення становища всіх інших індивідів (при використанні як критерій суспільного добробуту Парето-ефективність);

- максимально можливе перевищення оцінок у грошовій формі свого виграшу тими, хто виграє від досягнення відповідного результату, над

оцінками свого програшу програли (при використанні як критерій суспільного добробуту критерію Калдора-Хікса).

2. Ефективність конкурентної політики можна розглядати також і з погляду її суб'єктів: поняття ефективності конкурентної політики, на нашу думку, може мати різний зміст, залежно від суб'єкта, який здійснює конкурентну політику.

У разі для кожного суб'єкта конкурентної політики доцільно виділяти «зовнішню» і «внутрішню» ефективності. «Зовнішня» ефективність суб'єкта конкурентної політики, на наш погляд, є (як і в разі ефективності інструментів конкурентної політики) сукупність економічної/соціально-економічної ефективності та дієвості. Економічна/соціально-економічна ефективність вказує на співвідношення результатів/кінцевих результатів та витрат здійснення заходів окремим суб'єктом у рамках конкурентної політики. Дієвість пов'язана зі ступенем досягнення поставлених перед відповідним суб'єктом конкурентної політики цілей та завдань (іншими словами, відображає дієвість цієї організації). У зв'язку з цим конкретні показники такої «зовнішньої» ефективності корелюватимуть із формулюваннями цілей, завдань відповідного відомства (організації) з формування та проведення конкурентної політики, які перераховані в нормативних актах, де закріплені зазначені цілі, завдання, відрізняючись від них у кількісному відношенні.

Показники ефективності (дієвості) діяльності відповідного суб'єкта з проведення конкурентної політики будуть вказувати на те, якою мірою (наскільки) ця діяльність сприяє, наприклад, зниження бар'єрів входу на ринок або запобігання та припинення монополістичної діяльності, недобросовісної конкуренції, досягненню інших, представлених вище, цілей конкурентної політики.

Разом з тим, той самий рівень досягнення мети і виконання завдання може забезпечуватися при різних витратах. Тобто кожна мета, що стоїть

перед тією чи іншою організацією як суб'єктом конкурентної політики, може бути досягнута при різному рівні витрат. У цьому сенсі «внутрішня» ефективність конкурентної політики, на наш погляд, визначатиметься внутрішніми характеристиками прийняття рішень, усередині суб'єкта конкурентної політики. Значення можуть мати організаційно-правові характеристики відповідних суб'єктів конкурентної політики, наприклад: наявність специфічного людського капіталу (адекватна кількість працівників з необхідним рівнем кваліфікації), інформаційна та методична забезпеченість, а також незалежність та прозорість процесу прийнятих рішень (що особливо важливо для антимонопольного органу) та і т.д. Іншими словами, ці аспекти можуть розглядатися як один з факторів ефективності конкурентної політики.

Наведемо приклади. Антимонопольний орган для запобігання антиконкурентним діям з боку інших органів виконавчої влади та (або) учасників ринку може здійснювати аналіз нормативних актів з метою виявлення положень, які можуть негативно вплинути на конкуренцію. Показниками дієвості цього напряму роботи антимонопольних органів можуть бути кількість розглянутих ними нормативних актів, у яких було виявлено та згодом усунуто можливі порушення антимонопольного законодавства. Економічно ефективним у разі буде таке виявлення нормативних актів із зазначеними порушеннями (і забезпечення їх усунення), яке характеризується мінімально можливими витратами.

Розділ 2. Характеристика світового досвіду реалізації конкурентної політики

2.1. Досвід США в реалізації конкурентної політики

Роль конкурентної політики у країнах значною мірою залежить методологічних передумов. Згідно з відомим суперечкою про метод, економічний розвиток можна розглядати як у рамках методологічного індивідуалізму, коли поведінка людей слідує законам, характер яких відповідає законам природи, та обумовлено умовами прийняття рішень, а економічні закони вважаються універсальними; так і в рамках холістичного методу, коли поведінка людей обумовлена не тільки умовами прийняття рішення, а також способи прийняття рішень формуються історично, і економічні закони не є універсальними.

В рамках холістичного методу можна виділити як мінімум два підходи, згідно з першим з яких економічний розвиток сам собою є історичним процесом, характер якого відповідає закону природи. Більше того, кожне суспільство має однаковий потенціал і відповідно неминує пройде певний шлях розвитку. Відповідно до другого підходу, суспільство є активним учасником економічного розвитку, і економічний розвиток не обумовлений, а залежить від контексту. Також можна виділити два типи систем: система, залежна від початкових умов, та система, залежна від обраного шляху (path dependent).

Результат роботи систем першого типу залежить лише від початкових умов, оскільки інше зумовлено законом руху (law of motion), що є універсальним. Результати роботи систем другого типу залежить від обраного шляху, оскільки високі витрати перемикання, має місце стратегічна комплементарність. Роль конкурентної політики в країнах також залежить від розуміння того, в чому полягає економічний розвиток і

які його основні фактори. Таке розуміння зазнало кардинальних змін за історію існування проблеми економічного розвитку (Knutsson, 2009).

В антитрестівському регулюванні США на всій історії його розвитку (з моменту прийняття головних антимонопольних законів - закону Шермана, 1890, закону Клейтона, 1914, і закону про Федеральну комісію з торгівлі, 1914) відбувалася і продовжує відбуватися дискусія між двома провідними економічними школами – Чикагою та Гарвардською. Кожна школа відстоює своє бачення конкурентного процесу роль держави у його здійсненні. У кожен період економічного життя США вгору отримує то один, то інший напрямок. У цьому, однак, простежується певна закономірність, пов'язана з тим, який погляд дотримується державне регулювання в цілому.

Чикагський напрямок відображає радикальніший погляд і на антимонопольну політику, і на взаємини між конкурентною та промисловою політикою. Чиказька школа вважає, що міркування ефективності є єдиним критерієм щодо політики підтримки конкуренції, проте інші міркування, зокрема і аргументи промислової політики, нічого не винні мати місця. У школі Чикаго пріоритет віддається конкурентній політиці. Промислова політика повинна слідувати за приписами антитресту і не повинна висувати цілей чи інструментів, що суперечать.

Гарвардський напрямок передбачає більш поміркований варіант - досягнення балансу інтересів між промисловою та конкурентною політикою. Промислова політика має враховувати вимоги розвитку та підтримки конкуренції на ринках. Однак і антимонопольне регулювання має брати до уваги поза конкурентні цілі та потреби національних інтересів, що відображаються у специфічних аспектах промислової політики [23].

Якщо спочатку, починаючи з 1850-60-х років. і до середини ХХ ст., у конкурентній політиці США домінувала Гарвардська школа з її формальним структурним підходом при фактичному ототожненні

антимонопольного регулювання та конкурентної політики, то з 1970-80-х рр. чільним стає поведінковий аспект і результативність ринку як критерію оцінки того чи іншого виду діяльності фірм-підхід, який розвиває Чикагський напрямок в економічній теорії. При цьому спостерігається все більша розбіжність та відокремлення антимонопольного регулювання та політики підтримки конкуренції. За антимонопольним регулюванням визнається ключова роль справі заборони анти конкурентної поведінки, тоді як загальні питання розвитку конкуренції та запобігання виникнення монопольних ефектів на ринках розглядаються у межах ширше розуміється конкурентної політики.

Послаблення Гарвардської традиції та посилення Чиказького напряму призвело до істотних змін не тільки в самій антимонопольній політиці, а й у співвідношенні промислової політики та політики підтримки конкуренції. Починаючи з 1980-х років. спостерігається зниження агресивної превентивної конкурентної політики, що обмежує панування фірм над ринками, що виявилось у деякому пом'якшенні жорсткої антимонопольної політики та державну підтримку кризових галузей, а також галузей, що страждають від іноземної конкуренції. Відбувається поступовий відхід жорсткої обмежувальної анти трестівської політики, здійснюваної без урахування інтересів промислової політики, на користь більш виваженого варіанту, зокрема, приймаються спеціальні винятки із загальних анти трестівських правил для фірм, які у області НДДКР.

У процесі розвитку законодавство США виробило критерії для узгодження цілей промислової та конкурентної політики. Як відомо, підвищення ефективності галузей, зокрема через стимулювання великомасштабного виробництва, часто супроводжується збільшенням часток фірм на товарних ринках, що з використанням лише формального критерію означає посилення галузевої монополізації. Заборона ж злиття та поглинання у багатьох випадках призводить до переважання на ринках

неефективних фірм. Ця суперечність у законодавстві США була ліквідована шляхом уточнення мети антимонопольної політики, яка нині бачиться не у досягненні суто конкурентного результату для будь-якої галузі чи якогось ринку (і навіть не у прагненні до цієї «ідеальної» мети), а в коригування поведінки фірм-монополістів у бік ефективності при досягненні прийнятної та адекватної рівня конкуренції [20, с. 3, 9]. Саме критерій ефективності, а чи не відповідності формальним конкурентним характеристикам використовується з метою оцінки ступеня законності діяльності монополіста.

Особливе місце у господарському механізмі США займають питання федеральної контрактної системи - формування та розподіл державних ресурсів серед приватних економічних агентів до виконання спеціальних програм економіки. Підвищення значущості конкурентних принципів та ролі конкурентної політики в системі контрактації в останні роки виявилось в тому, що відбулося зрівняння у правах на держзамовлення між різними суб'єктами економіки - академічними інститутами, дрібними інноваційними фірмами та великими підрядниками, такими як військово-промислові корпорації та великі індустріальні фірми .

Водночас відбувається і зворотний вплив завдань федеральної контрактації на цілі та інструменти антимонопольного регулювання. Наприклад, збільшення значущості завдання передачі технології через ефективне використання економіки результатів федеральних програм НДДКР з 1990-х гг. виявилось у перегляді анти трестівського законодавства у напрямі надання спеціальних монопольних прав учасників спільних науково-технічних програм, як цивільного, і військового призначення. Цим учасникам надано право монопольної комерційної реалізації створеного кінцевого продукту в рамках особливої системи участі, що включає федеральне відомство, університет-розробник, інноваційну фірму, що

відповідає за практичне впровадження, регіональні органи влади [1, с. 63-64].

Крім того, у 1980-х роках. відбулася зміна принципів регулювання патентної діяльності. Якщо раніше анти трестівські органи наказували жорсткі стандарти конкуренції в патентній діяльності - зокрема, було видано список заборон на патенти та ліцензії, що включає дев'ять пунктів можливої анти конкурентної поведінки власників патенту (список так і був названий «Дев'ять ні»), то в наступні роки антимонопольна політика стала гнучкішою. У 1988 р. міністерством юстиції та Федеральною комісією з торгівлі було видано відповідні «Посібники» (Antitrust Enforcement Guidelines for International Operations), у яких антимонопольним органам наказувалося використовувати правило «зваженого підходу» для оцінки про- та анти конкурентних наслідків ліцензій. Подальше узгодження цілей інноваційної політики та антимонопольного регулювання у сфері патентного права знайшло своє вираження у спеціальних «Посібниках» 1995 р. (Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property). Зокрема, анти трестівські органи відмовилися від жорсткого уявлення про те, що інтелектуальна власність сама собою створює ринкову владу, яка обмежує конкурентні можливості інших учасників обміну. У цьому відношенні відбулося серйозне зближення між інтересами промислової політики та антимонопольного регулювання.

Останніми роками спостерігається посилення взаємодії конкурентної та промислової політики США у сфері регулювання природних монополій.

Модель регулювання галузей природної монополії США будується на засадах застосування конкуренції у механізм галузевого функціонування за значної ролі галузевого органу регулювання на противагу винятковому використанню антимонопольної політики. З 1990-х років. продовжується впровадження конкуренції на локальні ринки природних монополістів (наприклад, у галузях телекомунікацій з 1996 [4, с. 165-166]). При цьому

чітко розмежовуються функції антимонопольних та галузевих органів. Антимонопольні органи задіяні в процесі усунення бар'єрів входу на локальні ринки, що залишилися, і розробці загальних принципів конкурентної поведінки. В іншому роль антимонопольного регулювання невисока. Щоденне регулювання здійснюють відповідні галузеві федеральні комісії (наприклад, Федеральна комісія телекомунікацій), повноваження яких було істотно збільшено під час реформ 1990-х гг. Усі питання встановлення цін, входу незалежних операторів на ринки природних монополій, забезпечення якості послуг та запобігання зловживанню домінуючим становищем вирішуються у межах галузевого регулювання, без допомоги антимонопольних органів.

У зовнішньоторговельній політиці США спочатку дотримувалися м'якого підходу Чикаго. Навіть коли на внутрішніх ринках переважало жорстке регулювання торгівлі з метою недопущення монопольних ефектів і зловживань домінуючим становищем, всі зовнішні взаємодії перебували в рамках політики заохочення або, принаймні, доброзичливого нейтралітету щодо великих американських транснаціональних компаній, які прагнуть створення бізнесу на міжнародних ринках. Як і раніше, конкурентне законодавство США не грає майже жодної ролі в регулюванні міжнародної діяльності фірм, якщо їхня ринкова влада поширюється тільки на зовнішні ринки.

Так, ще 1918 р. було прийнято закон, який виключає фіксування ціни експортну продукцію з анти трестівського регулювання, зокрема і з метою запобігання впливу експортних картельних цін на внутрішні ринки США.

Ряд монопольних явищ економіки США був викликаний невдалою промислової політикою. Найбільш відомим випадком є справа АТТ. Неправильна політика Федеральної комісії зі зв'язку в галузі цінового регулювання тарифів на місцевий та далекий зв'язок поставила компанію перед дилемою: або зазнавати збитків, або використовувати

дискримінаційні умови приєднання клієнтів до її мереж. Прагнення держчиновників створити найкращий у світі телефонний зв'язок за будь-яку ціну та агресивну поведінку самої компанії щодо регулюючих органів не дозволили знайти розумний компроміс. АТТ обрала варіант поведінки, визнаний неприпустимим з позиції конкуренції, - грабіжницьке ціноутворення недопущення проникнення конкурентів у галузь. У подальшому антимонопольному розгляді була відзначена своєрідна роль, яку відіграло урядове регулювання, що стало джерелом хижацької тактики компанії [5, с. 452-453].

У окремих випадках інтереси промислової політики США, створені задля обмеження конкуренції, знаходили розуміння у політиці підтримки конкуренції. Так, у 1936 р. було прийнято закон Робінсона-Петмана (Robinson-Patman Act), що вносить суттєві доповнення до статті 2 закону Клейтона (заборона цінової дискримінації), який різко відрізняється від інших анти трестівських законів США. З формального боку закон Робінсона-Петмана посилює ставлення влади до стратегії цінової дискримінації, запроваджуючи додаткові види цінових відмінностей, які опиняються поза законом. Однак закон, по-перше, визначає умови, за яких призначення різних цін одним і тим же торговцем може бути виправдано (зміна якості товару, при розпродажах виробництва, що закривається, як відповідь на зниження цін конкурентом та ін), і, по-друге, забороняючи виплату комісійних за посередництво, заохочує призначення однієї ціни для різних категорій покупців - прямих клієнтів та оптових торговців, що на практиці означає цінову дискримінацію на користь посередників. Дослідники відзначають приховані мотиви закону, створені задля обмеження конкуренції у межах посередницької ланки економіки, що пояснюється інтересами промислової політики часу прийняття закону: в 1936 р. економіка США ще оговталася після кризи 1933 р. і існували серйозні сумніви щодо ефективності вільних ринкових сил [5, с. 502].

2.2.Світовий досвід реалізації конкурентної політики після Другої світової війни

Після Другої світової війни проблема економічного розвитку розглядалася в термінах економічної відсталості, а процес розвитку полягав у тому, щоб бідні країни за допомогою імітації наздоганяли багаті країни. Економічне зростання було синонімом економічного розвитку, розвиток індустріального сектора розглядалося як джерело економічного зростання, а основними механізмами економічного розвитку були держава та планування. У питанні міжнародної торгівлі переважала думка структуралістів, яка ставила під сумнів позитивний ефект відритої економіки для економічного розвитку. Їхня найвідоміша теза полягала в тому, що для бідних країн, експорт яких здебільшого складається з первинних благ (primary products), відкрита економіка означатиме погіршення умов торгівлі (decline of terms of trade) та відповідно зниження добробуту; замість того, щоб брати участь на міжнародному ринку, виходячи з поточних порівняльних переваг (comparative advantage), необхідно змінити структуру переваг за допомогою захисту національних підприємств (політика імпортозаміщення). Розуміння економічного розвитку на той час добре відбиває концепція Ростова, за якою економічний розвиток є лінійним, і кожна країна має пройти через певні ступні розвитку (Rostow, 1960).

Таке розуміння економічного розвитку протрималося як основне до кінця 60-х. Серед головних критиків такого підходу були прихильники теорії залежності (dependency theory), які говорили про те, що він є історичним, а також не враховує зовнішніх факторів. У 70-ті розуміння того, що економічний розвиток є чимось більшим, ніж економічне

зростання, стало помітнішим, фокус змістився на безпосереднє вирішення проблеми бідності та зайнятості. Основними критиками головного підходу до економічного розвитку були прихильники руху іншого розвитку (another development movement), які говорили про те, що такий підхід не враховує наслідки для навколишнього середовища; ставка на індустріальний сектор робить економічний розвиток недовготривалим (unsustainable) і веде до культурної стандартизації, а також виключає з процесу інтереси певних груп. Таким чином, йшло протистояння тих, хто вважав, що потреби є універсальними та об'єктивними та тих, що вважав, що вони залежать від територіального та тимчасового контексту.

Сучасна конкурентна політика неспроможна не відчувати у собі впливу й тієї обставини, що значної частини традиційних галузевих ринків входить у фазу зрілості, на яку характерні особливо жорсткі форми суперництва, до безкомпромісної боротьби за виживання. Саме в подібних фазах життєвого циклу галузей відбувається активізація зусиль укорінених компаній щодо зведення бар'єрів на вхід та присвоєння вигод від домінування на ринку шляхом реалізації цілого пакету різноманітних стратегій, як цінових та нецінових. Серед них — уже згадані вище стратегії хижацького та лімітного ціноутворення, вертикальне інтегрування та диверсифікація бізнесу, угоди щодо злиття та поглинання, у тому числі ворожих, надмірна диференціація продукції та агресивні рекламні компанії. Раніше стадія зрілості була характерною в основному для ринкових структур традиційних галузей у так званих розвинених країнах, включаючи держави Євросоюзу (без урахування інтегрованої у 2004 р. нової десятки країн), а також для США, Японії та деяких інших. Тепер до цього рівня все активніше підтягуються країни з ринками, що розвиваються (включаючи Китай, Індію, Бразилію, а також Росію), компанії яких набувають міжнародного характеру, перетворюючись на все більш активних гравців

на глобальних ринках. Ці обставини визначають суттєве посилення та загострення конкурентної боротьби.

У силу перелічених тут і низки інших факторів у сучасних умовах не тільки відбувається модернізація конкурентної політики та політики регулювання діяльності монополій (або, у всякому разі, це завдання стоїть «на порядку денному»), а й формується у певному сенсі новий тип взаємозв'язку між різними напрямками політичної діяльності самої держави. Політика підтримки конкуренції та конкурентоспроможності національного бізнесу, а у разі розвинених інтеграційних зв'язків — і підтримки конкурентоспроможності міжнародних інтеграційних угруповань займає в цій діяльності все більш важливе місце. Якщо можна так сказати, і сама ця політика вступає у фазу зрілості. Її зростаюча роль серед різних напрямів діяльності сучасної держави може бути пояснена, поряд з іншими факторами, що посилюється впливом груп інтересів, що представляють бізнес-кола, на політичні рішення, що приймаються державою.

Мова в цьому випадку йде не просто, як це було традиційно, про зростаючий вплив національних бізнес-структур на рішення, що приймаються державою в області, скажімо, регулюючого діяльність підприємницьких кіл законодавства, включаючи податкове, митне, науково-технічне, зовнішньоекономічне тощо. Нині, з урахуванням різкого посилення конкурентної боротьби, учасниками якої стають найбільші компанії, до пріоритетних напрямів діяльності держави, причому на рівні вищих політичних кіл, належить завдання формування сприятливих умов для діяльності бізнесу, особливо на міжнародних та глобальних ринках. Більше того, з урахуванням постійного зростання значення факторів конкурентоспроможності та загострення конкурентної боротьби можуть докладатися зусиль щодо цілеспрямованої зміни конкурентної політики та

відповідного законодавства для досягнення не просто економічних, а політичних і навіть геополітичних цілей.

Конкурентна політика в Євросоюзі має дві основні цілі: по-перше, забезпечення умов для справедливої чи вільної конкуренції в рамках даного інтеграційного угруповання та, по-друге, уникнення зловживання монопольним становищем, причому не лише великими компаніями, а й органами влади. Як теоретична основа політика підтримки конкуренції в ЄС має проаналізовані в короткій формі на початку цієї статті концептуальні підходи. Що стосується правової основи цієї політики, то вона заслуговує на особливу увагу. Вона формувалася у межах щодо тривалого періоду і представлена нині поруч статей Амстердамського договору, укладеного 1999 р.

В даний час дев'ять статей (з 81 по 89) Договору про ЄС присвячені виробленню ключових характеристик конкурентної політики Європейського союзу. Ці статті були введені, згідно з Амстердамським договором, на зміну раніше прийнятим у рамках Римського договору статтям (з 85 по 94). Концептуальні ідеї цієї політики нерозривно пов'язані з принципами вільної конкуренції, включаючи вільну взаємодію на ринку попиту та пропозиції, а також вільне переміщення в рамках об'єднаної Європи робочої сили, товарів, послуг та капіталу як необхідні умови підвищення ефективності. Будь-яка фірма, яка має намір вступити до певних угод з іншою фірмою, зобов'язана повідомляти про це Комісію ЄС (Commission of the European Communities — СЕС) через відповідну національну інстанцію. Комісія ЄС або просто Європейська комісія по суті є загальноєвропейським органом, що реалізує конкурентну політику. Стаття 85 ЄС специфікує завдання СЕС щодо вивчення, скажімо, угод між компаніями, що викликають підозри з погляду можливості порушення принципів справедливої конкуренції, а також щодо вживання у разі підтвердження цих підозр заходів, покликаних покласти край подібній

поведінці. Все це важливо враховувати за практичної реалізації конкурентного законодавства ЄС. Причому чинний у рамках ЄС Закон про конкуренцію (the Community Competition Law) має властивість пріоритетності стосовно відповідного національного законодавства, хоча й не може його анулювати. Конкурентна політика ЄС охоплює такі чотири пріоритетні галузі, або сфери, дії:

1) утворення картелів, укладання змов, а також інші антиконкурентні дії, що підпадають під ст. 81 Договору про ЄС (The Treaty of European Community - TEC);

2) монополістична діяльність та запобігання зловживанню фірмами домінуючим становищем - регулюються ст. 82 Договору про ЄС;

3) угоди злиття та поглинання, контроль за передбачуваними угодами злиття, створення спільних підприємств - регулюються Регламентом про злиття ЄС (Council Regulation 139/2004 EC або Merger Regulation);

4) державна допомога, контроль за прямою чи непрямою допомогою компаніям з боку держав країн-членів ЄС - регулюється ст. 87 Договору про ЄС.

Роль своєрідного наріжного каміння конкурентної політики ЄС відіграють ст. 81 та 82 Амстердамського договору. Ці правові норми, інтегрувавши у собі ст. 85 і 86 Римського договору, поставили під заборону будь-які угоди, які можуть бути оцінені як такі, що порушують умови відкритої конкуренції або як такі, що формують основу для несправедливої конкуренції в державах — членах ЄС. З погляду сфери охоплення, ці статті регламентують діяльність фірм, що базуються в тій чи іншій державі — члені ЄС, але які здійснюють торгові операції на території інших держав — членів ЄС.

Стосовно ЄС відправним став висвітлений у літературі випадок, що мав місце у 1978 р. з компанією United Brands Company, яка займалася дистрибуцією бананів до різних країн ЄС. Подібний приклад зловживання

домінуючим становищем шляхом встановлення диференційованих цін для споживачів на різних ринках (тобто проведення політики цінової дискримінації) належить до діяльності на ринку вітамінів ЄС швейцарської фірми Hoffman la Roche. Разом про те факт зловживання домінуючим становищем був доведено у двох інших подібних випадках, конкретно — ситуаціях із компаніями Continental Can (1973) і Philip Morris-Rothmans (1987). При цьому Європейський суд справедливості (European Court of Justice) особливо звернув увагу на необхідність правильного встановлення меж ринку, без чого неможливим є доказ факту зловживання фірмою домінуючим становищем.

Як зазначалося вище, основні функції щодо здійснення правових норм ЄС у сфері підтримки конкуренції, згідно зі ст. 85 ЄС, покладені на Єврокомісію, яка має широкі повноваження з вивчення випадків порушення конкурентного законодавства ЄС, включаючи право накладення на порушників ст. 81 та 82 ЄС відповідних штрафів, розмір яких чітко не визначено, але може досягати мільйонів євро, за максимальної величини у 10% річного обороту компанії порушника. У разі незгоди з рішенням ЄС та відстрочення у сплаті призначених штрафів пені за несплату можуть доходити до 5% від щоденного обороту.

Прикладом застосування норм конкурентного законодавства може бути накладення у 2006 р. на компанію Microsoft штрафу у розмірі 280,5 млн євро за недотримання низки зобов'язань, що випливають із рішення 2004 р. за ст. 82. Крім того, Комісія ЄС наклала на компанію Tomra за зловживання домінуючим становищем штраф у розмірі 24 млн. євро. Дана компанія виробила систему виняткових угод, індивідуалізувала при цьому зобов'язання щодо обсягу поставок, а також встановила схеми знижок, чим обмежила або принаймні відстрочила вхід на ринок конкурентів.

У 2003 р. Рада Міністрів ЄС прийняла новий Регламент (Regulation EC № 1/2003), який послужив радикальному оновленню конкурентної

політики Євросоюзу, включаючи функції Єврокомісії, з урахуванням майбутнього (п'ятого за рахунком) розширення його меж, наміченого 1 січня 2004 р. Крім того, у цьому Регламенті отримала відображення 40-річна практика застосування інструментів конкурентної політики. Основним призначенням Регламенту стала модифікація та спрощення порядку застосування норм анти трестівського законодавства в рамках ЄС без внесення суттєвих змін до змісту ст. 81 та 82, а також поділ ряду функцій у цій галузі між СЕС та національними конкурентними органами. З метою певної децентралізації механізмів реалізації конкурентного законодавства в рамках ЄС було сформовано Європейську конкурентну мережу (European Competition Network — ECN), утворену Комісією ЄС та національними службами у сфері конкурентної політики та державного регулювання, включаючи відповідні національні судові інстанції. Проте ефективність нових механізмів, на думку фахівців, небезперечна, у тому числі через виявлення явних протиріч між інтересами ЄС загалом щодо формування адекватних умов для ефективною конкуренції та інтересами національних регулюючих органів щодо підтримки та вирощування «національних чемпіонів».

Наступним об'єктом конкурентної політики є угоди злиття та поглинання (M&A), які нині в Євросоюзі регулюються Регламентом 139/2004, прийнятим у рамках ст. 83 Договору про ЄС. Цей регламент охоплюють злиття, поглинання та спільні злиття (joint mergers). Горизонтальні злиття визнаються як значущі для оцінки, якщо вони мають фундаментальний вплив на ефективну конкуренцію всередині ЄС. У разі конкурентне законодавство виходить із уявлень у тому, що результатом злиттів може бути істотна економія витрат проти необхідністю укладання двосторонніх контрактів. Крім того, зростання концентрації, що супроводжує злиття, зумовлює економію від масштабу виробництва і від мережевих ефектів. Разом про те угоди по злиттям можуть призводити до

посилення ринкової влади, збільшення ринкової частки об'єдналася компанії, скорочення кількості конкурентів, надаючи цим несприятливий вплив на конкурентне середовище та добробут споживачів.

Як можна бачити, завдання, що випливають із Регламенту 139/2004, подібні до тих, які вирішуються в рамках ст. 81 і 82. Відмінність полягає в тому, що дія даної правової норми реалізується не стільки *ex post*, що, як ми бачили, характерно для перших двох з розглянутих нами напрямків конкурентної політики, скільки *ex ante*, а саме: пряме завдання законодавства в галузі злиття і поглинань є запобігання утворенню ринкової структури, яка може сформувати або посилити домінуюче становище компанії.

2.3. Досвід реалізації конкурентної політики після розпаду СРСР

Після краху соціалізму країнах південно-східної Європи відбулися важливі зміни політичних та економічних систем, змінилися вектори геополітичної орієнтації. Величезний вплив на обстановку в регіоні надав розпад Югославії і криваві зіткнення між югослов'янськими народами. Проте російська громадськість погано поінформована про те, що ж насправді відбувається у країнах регіону, чим відрізняються трансформаційні процеси у державах південно-східної Європи та на пострадянському просторі.

У межах конкурентної політики виділяють дві складові: захисну та активну [20–24]. До методів захисної політики належать методи, з якими асоціюється безпосередній зміст антимонопольної політики у всьому світі. Активна конкурентна політика має своїм результатом, по-перше, створення умов формування нових ринків, по-друге, активізацію чинників посилення

конкуренції на існуючих ринках, також у складі активної конкурентної політики включається адвокатування конкуренції. У сучасних умовах господарювання в Білорусі не тільки спостерігається модернізація державної політики, що виражається у відповідності на різних рівнях її розробки та реалізації (вертикальна інтеграція), а й формується у певному сенсі новий тип взаємозв'язку між різними напрямками економічної політики держави: окремі елементи конкурентної політики, присутні в інноваційній, інвестиційній, антимонопольній, грошово-кредитній, податковій, сільськогосподарській та інших типах політики також впливають на формування конкурентного середовища, конкурентних переваг і конкурентоспроможності (горизонтальна інтеграція).

Білоруськими дослідниками проблеми регулювання конкурентних відносин та формування конкурентної політики розглядалися у різних аспектах: А.А. Праневич розкрила інституційні аспекти формування конкурентних відносин за умов трансформаційної економіки [25]; І.А. Соболенко виявила особливості розвитку конкуренції за умов вільних економічних зон [26]; І.П. Воробйов та Є.І. Сидорова досліджували проблеми коопераційних та конкурентних відносин [27], В.Г. Гусаков, А.П. Шпак та ін. вивчили стан та перспективи розвитку інноваційної системи національної продовольчої конкурентоспроможності, обґрунтували необхідність формування загального інтеграційного поля продовольчої конкурентоспроможності ЄАЕС та тісно пов'язаної з ним продовольчої незалежності країн-учасниць [28]. Н.І. Макаревич, розглядаючи сучасні аспекти формування конкурентної та антимонопольної політики, зазначає, що з 90-х рр. н. ХХ століття Республіка Білорусь проводить комплекс економічних, законодавчих та адміністративних заходів, спрямованих на забезпечення розвитку конкуренції, недопущення надмірної монополізації ринку та зловживань з боку суб'єктів господарювання [29, 30].

Процес гармонізації конкурентної політики в ЄАЕС ускладнюється проблемами, пов'язаними з необхідністю та можливостями підтримки національними економіками конкурентоспроможності своїх суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим підходи, що лежать в основі національних законодавств про конкуренцію, та інтереси національних урядів недостатньо пов'язані один з одним. Через неминучі протиріччя інтересів можливість проведення конкурентної політики на наднаціональному рівні залежить від готовності країн поступитися частиною національного суверенітету [15].

Рішенням Вищої Євразійської економічної ради від 24.10.2013 р. №50 затверджено Модельний закон «Про конкуренцію», метою якого є зближення правового регулювання економічних відносин у галузі конкурентної політики на території Єдиного економічного простору. Загальний рівень його імплементації доведено у країнах ЄАЕС до 80–90 %. В той же час антимонопольна сфера стала першим напрямком в ЄАЕС, де створено наднаціональний орган з контролю за дотриманням загальних правил конкуренції на транскордонних ринках ЄАЕС, що наголошує на пріоритетному місці питань захисту та розвитку конкуренції у процесі функціонування Євразійського економічного союзу.

2.4. Створення та робота МКМ

Міжнародна конкурентна мережа (МКМ) є об'єднання антимонопольних органів різних країн світу, орієнтоване на вдосконалення правозастосовчої практики, а також на вироблення пропозицій щодо зближення антимонопольного законодавства різних країн. Діяльність МКМ також спрямована на поширення практичного досвіду застосування антимонопольного законодавства та розвиток міжнародного

співробітництва з міжнародними організаціями (такими, як ОЕСР, СОТ, ЮНКТАД та ін.), асоціаціями, юристами та економістами, що практикують у галузі конкурентного права, представниками промисловості та асоціацій захисту прав споживачів.

МКМ - це єдина міжнародна організація, що об'єднує державні органи різних країн, що займається питаннями застосування конкурентного права. Членство в МКМ добровільне та відкрите для будь-якого національного чи багатонаціонального конкурентного відомства.

На сьогоднішній день членами МКМ є практично всі антимонопольні відомства світу (138 членів), зокрема всі антимонопольні відомства держав-членів ЄАЕС. Серед членів також варто відзначити Європейську Комісію, яка виступила одним із засновників МКМ.

Діяльність МКМ здійснюється у межах окремих проектів, план яких затверджується на щорічних конференціях.

МКМ не приймає жодних рішень і її робочі документи не є обов'язковими для виконання. Коли члени МКМ досягають консенсусу щодо рекомендацій чи рекомендованих практик за результатами проектної роботи, кожне антимонопольне відомство самостійно вирішує, чи впроваджувати їх у своїй роботі, чи ні.

МКМ не має секретаріату або свого приміщення, здійснює свою діяльність через Координаційний комітет, що складається з 15 членів - антимонопольних органів-членів організації. Робота МКМ полягає в проектах робочих груп, що складаються з членів та недержавних радників, у рамках дискусій, які зазвичай проводяться за допомогою телеконференцій або електронної пошти, а також інтерактивних семінарів.

Результатом діяльності робочих груп є різноманітні робочі документи, включаючи рекомендовані практики та інші керівні документи, посібники з розгляду справ та правозастосування, звіти, зразки

законодавства та правил у різних юрисдикціях, бази даних та інструментів, спеціалізовані семінари, панельні дискусії та сесії на щорічній конференції.

МКМ сприяє гармонізації антимонопольних норм та міжнародному співробітництву між конкурентними відомствами. МКМ не є форумом для співпраці з якоїсь певної тематики. Робота МКМ допомагає уніфікувати антимонопольне правозастосування, аналітичні підходи та методи проведення розслідувань. Зокрема, МКМ розробила спеціальні засоби, що полегшують співпрацю, наприклад, розробила модельну форму щодо конфіденційності, а також список контактів антимонопольних відомств.

Основним заходом МКМ є Щорічні конференції, які щороку проводяться конкурентними відомствами в різних державах-членах. На Конференціях докладно розглядається роль конкурентного законодавства в економічному зростанні та розвитку, міжнародних досвід антимонопольного регулювання, існуючі проблеми та способи підвищення результативності правозастосовної практики.

За підсумками роботи Конференцій приймаються рекомендації антимонопольним органам у різних сферах конкурентної політики, спрямовані на зближення національних законів та регулювання, а також програмні документи, що визначають перспективні напрямки конкурентного співтовариства.

Проведення щорічних конференцій та зустрічей забезпечується приймаючою стороною. Для забезпечення безперервної роботи МКМ, обміну досвідом та досягнення максимальної ефективності член МКМ, який проводив зустріч у попередньому році, здійснює допомогу у проведенні зустрічі іншому члену МКМ у наступному році.

Розділ 3. Роль інновацій у забезпеченні реалізації конкурентної політики

3.1. Інноваційні засади розвитку галузей переробної промисловості в контексті реалізації конкурентної політики в напрямку євроінтеграції України.

Одним із стратегічних напрямків економічного розвитку України є інноваційна діяльність промислових підприємств. Вона забезпечує перехід економіки країни на більш високий технологічний рівень, а відповідно сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни.

Кількісне порівняння рівня економічної безпеки України з іншими країнами світу можливе на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності. В 2018 р. експертами WEF було розроблено новий інструмент оцінки продуктивності світових економік – Індекс глобальної конкурентоспроможності 4.0 2018 (Global Competitiveness Index 4.0 2018). За його допомогою відображують здатність світових економік скласти конкуренцію іншим країнам в умовах четвертої промислової революції. На основі GCI 4.0 – 2018 оцінка конкурентоспроможності здійснюється за 12 факторами, які є найбільш важливими складовими довгострокового зростання національної економіки та доходів.

WEF надає структурний розріз по окремих регіонах та регіональним об'єднанням. Так, наприклад десятку лідерів в рейтингу глобальної конкурентоспроможності економіки складають: 1. США, 2. Сінгапур, 3. Німеччина, 4. Швейцарія (п'ять років поспіль країна очолювала рейтинг лідерів конкурентоспроможності), 5. Японія, 6. Нідерланди, 7. Гонконг, 8. Великобританія, 9. Швеція, 10. Данія. Згідно рейтингу Україна в 2018 р. посіла 83 місце, основні фактори конкурентоспроможності якої зображено на рис. 1. На останньому 140-му місці знаходиться Чад.

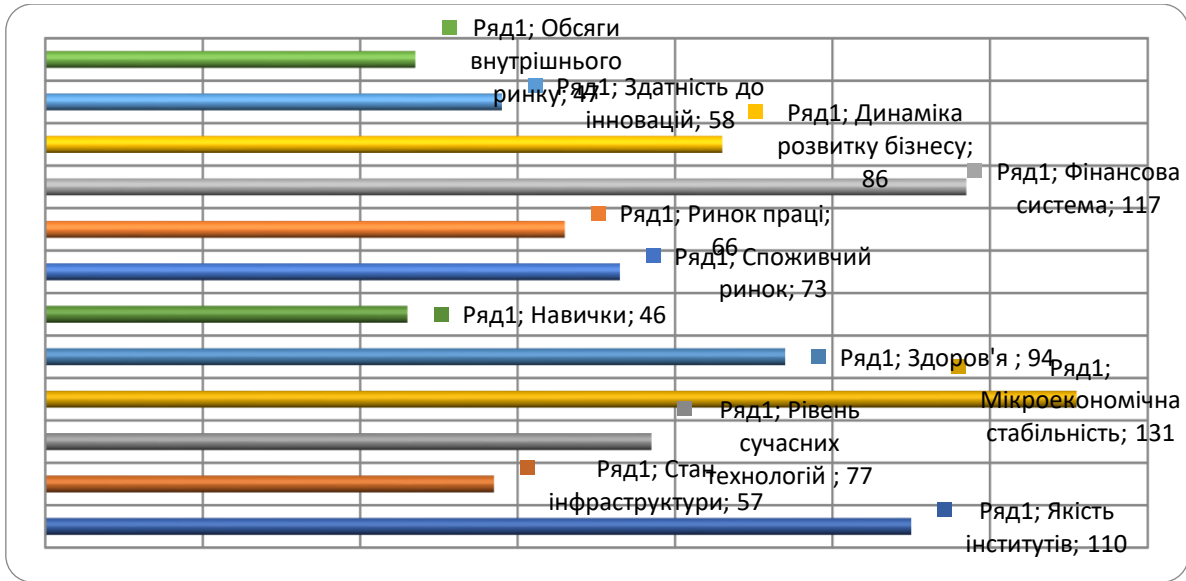


Рис. 1. Рейтинг України за Індексом глобальної конкурентоспроможності 4.0 2018¹

Промисловість є однією із провідних галузей національної економіки, яка забезпечує сталу безпеку держави, формування її експортного потенціалу, а також здійснює позитивний вплив на динаміку соціально-економічного зростання України.

За останні роки значних збитків зазнала вітчизняна переробна промисловість, частка якої у ВВП впала з 20,0% (2014 р.) до 12,4% (2017 р.)². До причин падіння необхідно віднести в першу чергу конфлікт з Російською Федерацією, втрату промислових територій на Сході України, а також втрату ринків збуту на пострадянському просторі, низьку конкурентоспроможність деяких видів економічної діяльності після вступу до Світової організації торгівлі (2008 р.), а також після підписання Повної та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (ПВЗВТ), (2016 р.).

На сучасному етапі розвитку вітчизняні промислові підприємства за даними Держстату України представлені в 2017 р. - 4699 од. (2014 р. – 10010 од.), з яких у переробній промисловості сконцентровано 3770 од. З них найбільша частка – 24,9% (або 938 од.) припадає на підприємства з

¹ The Global Competitiveness Report 2017-2018. – Geneva. World Economic Forum. – 393 P.; Україна заняла 83-е место в рейтинге глобальной конкурентоспособности, поднявшись на шесть позиций [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gordonua.com/news/money/ukraine-zanyala-83-e-mesto-v-reytinge-globalnoy-konkurentosposobnosti-podnyavshis-na-shest-poziciy-432910.html; Отчет о глобальной конкурентоспособности 2018 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.roscongress.org/materials/otchet-o-globalnoy-konkurentosposobnosti-2018-goda/

² Структура економіки України http://ukraine.ahk.de/fileadmin/ahk_ukraine/GTAL/Struktura_ekonomiki_23-10-2018.pdf

виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; 13,7% (517 од.) – з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; 9,7% (366 од.) – з металургійного виробництва, крім виробництва машин і устаткування, а також 8,6% (323 од.) – з текстильного виробництва, виробництва одягу, виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів.

Чисельність українських промислових підприємств протягом 2014-2017 рр. значно скоротилася, досягнувши у 2017 р. показника 759 од. (2014 р. – 1609 од.). З них 680 промислових підприємств (2014 р. – 1449 од.) були інноваційно активними у переробній промисловості. Зокрема, найбільша кількість зосереджена у галузі з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 167 од., по 69 од. – у металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування, а також у виробництві машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань³. Також 56 од., які займалися інноваційною діяльністю припадає на галузь з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції. Отже, головним пріоритетом розвитку країни повинна бути інноваційна складова розвитку пріоритетних галузей як основна умова конкурентної економіки.

Проведений аналіз інноваційної активності промислових підприємств України свідчить про те, що вітчизняна економіка значно поступається провідним індустріальним країнам (Німеччина – 69,7%, Канада – 60,0%, Бельгія – 59,6%, Фінляндія – 57,0%, Ірландія – 56,7%), тоді як в Україні цей показник у 2017 р. становив 16,2%. Високі показники інноваційної активності в даних країнах пов'язані зі зростанням доданої вартості за рахунок зростання інтелектуального капіталу, створенням світових центрів економічного розвитку, подоланням енергосировинних перешкод, посиленням екологічних факторів та очікуємими технологічними інноваціями у сфері розвитку біо- та нанотехнологій.

У 2017 р. підприємства переробної промисловості, які займалися інноваційною діяльністю витрачали кошти на придбання обладнання, машин та програмного забезпечення – 434 од., у той час як в 2014 р. показник був на 436 од. більше. З них найбільша кількість припадає на

³Інформацію за 2014-2017 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції. Дані по Донецькій та Луганській областях можуть бути уточнені.

підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (109 од.) та металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування, а також підприємств з виробництва машин і устаткування, не віднесеного до інших угруповань (45 од.).

Підприємствами переробної промисловості здійснювались витрати, зокрема на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, частка яких у 2017 р. становила 89,0% у загальному обсязі витрат промислових підприємств України. З них найбільше витрачали кошти підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 21,2%, з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 17,4%, а також металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 16,7% у загальному обсязі витрат промислових підприємств України.

Відмітимо, що 160 підприємств переробної промисловості витрачали кошти за статтею інші, частка таких витрат у 2017 р. становила 68,8% до загальної кількості промислових підприємств України (2014 р. – 81,9%).

Якщо розглядати показник витрат підприємств переробної промисловості за напрямками інноваційної діяльності, то в 2017 р. він становив 78,5 млн. грн. (або 86,1% до загального обсягу витрат у промисловості України), Додаток 1. З них найбільше коштів витрачали на: придбання машин, обладнання та програмне забезпечення – 66,9% (або 52,5 млн. грн. до загального обсягу витрат у переробній промисловості України); внутрішні НДР – 21,0% (або 16,7 млн. грн. та інше – 8,9% (або 7,0 млн. грн. до загального обсягу витрат у переробній промисловості України). За видами економічної діяльності підприємства переробної промисловості мали витрати у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за напрямками інноваційної діяльності, зокрема на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 79,4% (11,1 млн. грн. до загального обсягу витрат у переробній промисловості України).

Обсяги фінансування інноваційної діяльності переробної промисловості за період з 2014-2017 рр. зросли у 1,2 рази, досягнувши у 2017 р. - 78,5 млн. грн. (або 86,1% до загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислового сектору економіки України). Найбільше було профінансовано виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 14,0 млн. грн. (або 17,8% до загального обсягу

фінансування видів економічної діяльності переробної промисловості України), а також виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань – 12,3 млн. грн. (15,7% до загального обсягу фінансування видів економічної діяльності переробної промисловості України).

Фінансування інноваційної діяльності галузей переробної промисловості переважно здійснювалось за рахунок власних коштів – 65,6 млн. грн. (або 83,5% до обсягу фінансування інноваційної діяльності переробної промисловості України). Незначними були обсяги фінансування за рахунок кредитів – 5,9 млн. грн. (або 7,6%) та коштів вітчизняних інвесторів – 2,7 млн. грн. (або 3,5% до обсягу фінансування інноваційної діяльності переробної промисловості).

Здійснивши аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств переробної галузі України можна зробити висновок про те, що вітчизняні підприємства не мають необхідних власних коштів для здійснення науково-дослідних розробок. В зв'язку з цим, на нашу думку, важливо розвивати зовнішні джерела фінансування, зокрема залучати кошти інвесторів, що дозволить впроваджувати інновації, які будуть користуватися попитом на ринку та приносити прибуток. З метою заохочення інвесторів держава може надавати пільги на податок від прибутку і звільнити суб'єкти інноваційної діяльності від ПДВ на товари та послуги, які безпосередньо пов'язані з науковою діяльністю. На державному рівні також можна запровадити надання низьковідсоткового займу для розвитку венчурного бізнесу, зменшення плати за оренду приміщень. Ефективним способом допомоги інноваційно активним промисловим підприємствам на регіональному рівні може бути запровадження системи державних замовлень на виконання науково-дослідних розробок.

У 2017 р. на промислових підприємствах України (88,5% промислових підприємств або 6728 од.), що впроваджували інновації, впровадили 2387 інноваційних видів продукції (2014 р. – 3661 од.), з яких нові для ринку – 477 од. (2014 р. – 540 од.); машини, устаткування, апарати, прилади – 751 од. (2014 р. – 1314 од.), з яких нові для ринку – 229 од. (2014 р. – 252 од.).

Підприємствами галузі переробної промисловості (2017 р. – 610 од., 2014 р. – 1131 од.) впроваджено 2366 од. (2017 р.) інноваційних видів продукції (2014 р. – 8602 од.), з яких нові для ринку – 475 од. (2014 р. – 540 од.) та машини, устаткування, апарати, прилади – 745 од. (2014 р. – 1263 од.). З останніх новими для ринку були 229 од. Найбільше протягом 2017 р. за видами економічної діяльності було впроваджено 571 інноваційних видів продукції на промислових підприємствах з виробництва машин, устаткування не віднесених до інших угруповань; 563 од. - на підприємствах, які займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, а також 289 од. - на підприємствах переробної промисловості, які займаються виробництвом автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

Кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах України за період з 2014-2017 рр. зростає у 2,0 рази, досягнувши у 2017 р. показника в 3489 од. У тому числі за аналізованій період зріс показник маловідходних, ресурсозберігаючих у 1,7 рази (2017 р. – 748 од.). Спостерігається також незначне зростання кількості впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах переробної сфери у 1,2 рази за три роки (2017 р. – 1804 од.), у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – у 1,6 рази (2017 р. – 643 од.). Якщо аналізувати показники за видами економічної діяльності, то слід зазначити, що найбільше в переробній промисловості було впроваджено у 2017 р. нових технологічних процесів у металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 389 од; виробництві машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань – 353 од. та виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 275 од. Дещо іншим є показник впровадження нових технологічних процесів за видами економічної діяльності на промислових підприємствах переробної сфери за кількістю маловідходних, ресурсозберігаючих у: металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 122 од., виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 96 од., виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 93 од., а також виробництві машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань – 81 од.

В Україні у 2017 р. 450 промислових підприємств із загальної кількості промислових підприємств, які реалізували промислову продукцію (4699 од.) здійснили реалізацію інноваційної продукції на суму в 177,1 млн. грн. Серед даних підприємств 438 од. належать до підприємств переробної промисловості, які входять до складу 3770 промислових підприємств, що реалізували промислову продукцію, обсяг якої становив 172,3 млн. грн.

Зазначимо, що серед вітчизняних промислових підприємств, які реалізували інноваційну продукцію майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 44,8 млн. грн. (2014 р. – 70,6 млн. грн.). У переробній промисловості даний показник у 2017 р. становив 44,5 млн. грн. (2014 р. – 70,4 млн. грн.), зокрема за видами економічної діяльності був найбільшим – 11,8 млн. грн. у виробництві машин і устаткування не віднесених до інших угруповань (2014 р. – 8,9 млн. грн.).

З метою здійснення інновацій 170 вітчизняних промислових підприємств придбали 832 нових технології в Україні, у той час як за межами України – 80 підприємств придбали 129 нових технологій. У переробній промисловості у 2017 р. показник відповідно становив 689 нових технологій в Україні і, 123 - нових технології за межами України.

За результатами інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології в Україні, 59 з яких – передано іншим промисловим підприємствам, з яких 46 – у галузі переробної промисловості.

Отже, завдяки проведеному моніторингу розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств переробної промисловості України можна розподілити існуючі проблеми на групи:

- Проблеми фінансового забезпечення розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств галузей переробної сфери. Важливою умовою стабільної діяльності та ефективного розвитку промислового підприємства на інноваційних засадах є раціональне відтворення основних засобів виробництва та впровадження інновацій, що потребує залучення значного обсягу фінансових ресурсів. В зв'язку з цим, кожне промислове підприємство переробної сфери формує політику фінансування, основними принципами якої є застосування комплексного підходу при розробці політики фінансування, забезпечення необхідних обсягів залучених ресурсів інвестиційним потребам підприємства, забезпечення

оптимального складу реалізуємих інноваційних проектів з позицій ефективної діяльності промислового підприємства, мінімізації витрат по формуванню інвестиційних джерел з різних джерел фінансування, мінімізація часового простору між формуванням інвестиційних ресурсів (фінансуванням) та їх інвестуванням тощо.

Успішність інноваційної діяльності промислових підприємств України визначається формами її організації та джерелами фінансової підтримки. Серед останніх за результатами проведеного моніторингу найбільш поширеним джерелом є власні кошти підприємств, основну частку серед яких займають амортизаційні відрахування і частина прибутку, направлені у фонд накопичення. Питома вага власних джерел фінансування інвестицій для підприємств в країнах з ринковою економікою становить 60,0%. В Україні дана цифра – понад 90,0%. На даний момент підприємства України отримали право застосовувати так звану прискорену амортизацію за основними засобами 4 групи (2017 р.), розділеної на дві підгрупи: з мінімальним строком корисного використання у 2 роки (електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, комп'ютерні програми (зокрема, виключенням є програми, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програми, що визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення і засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації), а також з мінімальним строком корисного використання в 5 років (інші машини й устаткування). Оскільки прискорена амортизація має право застосовувати 2-річний строк корисного використання, вона актуальна тільки для 2-гої підгрупи об'єктів - для інших машин і устаткування⁴. Це дозволяє пришвидшити зростання власних засобів підприємства, направляти їх у переоснащення та реконструкцію виробництва. Така амортизаційна політика держави створила умови для простого відтворення основних фондів на стабільно працюючих

⁴ Підпункт 138.3.3 п.138.3 ст.138 Податкового Кодексу України - [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка!**
Недопустимый объект гиперссылки. www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

підприємствах. Однак не були створені умови для розширення та модернізації виробництва, введення інновацій.

Ще однією проблемою фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств є труднощі, пов'язані з інвестуванням інноваційних проектів. Банки здійснюють фінансування під заставу майна, а оформлення застави займає час, зіставлений з часом використання кредиту та виникненням труднощостей з боку органів державної реєстрації.

Необхідно також виділити питання, яке виникає у організацій розвитку інноваційної інфраструктури зі спробами залучити венчурне фінансування. Венчурні інститути готові здійснювати фінансування розробок, які перебувають в стадії, наближеної до реалізації готового продукту, а також яким притаманний високий коефіцієнт прибутку за умови швидкої їх окупності, незначного фінансування. Фінансування за участі іноземних венчурних інвестицій відбувається переважно за умови повного відчуження одержаного продукту від його розробника. Великі промислові підприємства, які виявляють зацікавленість до одержаного інноваційним підприємством продукту, готові його купувати, але не фінансувати розширення його виробництва, оскільки обмежені в оборотних коштах.

Зазначимо, що особливої уваги у вирішенні проблем заслуговує довід Республіки Білорусь, оскільки здійснення венчурної діяльності не можливе без участі та підтримки держави. Зокрема застосовується як фінансове стимулювання - методом прямої фінансової державної підтримки (інвестування бюджетних коштів безпосередньо в венчурні високотехнологічні інститути; акумулювання бюджетних коштів в приватних чи державних фондах венчурного капіталу з наступним їх розподілом по перспективним проектам), а також методом непрямої фінансової підтримки (створення податкових стимулів для інвесторів; надання фінансових державних гарантій інвесторам), так і не фінансове – формування сприятливого економічного середовища для венчурного капіталу, що дозволяє знизити ризики.

На відміну від Республіки Білорусь в США держава створює спеціальні програми фінансування, такі як програма створення компаній інвестування малих підприємств (SBIC), програма трансферу технологій малих підприємств (STTR), програма інноваційних досліджень малих підприємств (SBIR). Зазначимо, що багато венчурних організацій фінансують проекти,

які є успішними в усьому світі (“Microsoft”, “Apple”, “Yahoo”, “Google” на початковому етапі були профінансовані венчурними організаціями). Це має позитивні ефекти, зокрема, реципієнти венчурних інвестицій створюють попит на висококваліфікованих спеціалістів, які спроможні виробляти продукти і надавати послуги населенню, засновані на високих технологіях; підприємства, які одержали венчурні інвестиції забезпечують надходження коштів до бюджетів на всіх рівнях.

Розвиток промислових підприємств переробної промисловості України потребує вирішення існуючих проблем у сфері фінансування інноваційної діяльності. З метою поліпшення існуючого становища в інноваційній діяльності промислових підприємств переробної сфери необхідно стимулювати фінансову активність, зокрема шляхом:

- прямого організаційного стимулювання великих державних промислових підприємств через запровадження програм інноваційного розвитку;

- надання на конкурсній основі малим, середнім та великим підприємствам грантів за пріоритетними напрямками їхньої інноваційної діяльності;

- підтримки розвитку галузевої науки, в тому числі забезпечення доступу промислових підприємств до послуг з випробування і сертифікації принципово нової продукції, до винахідницького обладнання;

- поліпшення податкового стимулювання діяльності промислових підприємств на інноваційних засадах;

- зміцнення інноваційної направленості діяльності фінансових інститутів та спеціалізованих банків;

- вдосконалення системи підтримки експорту високотехнологічної, нової продукції;

- визначення механізмів підтримки імпорту окремих передових зарубіжних технологій, які вирізняються високим рівнем потенціалу для поширення в економіці та сприяють переходу до нових технологічних укладів;

- формування нових інститутів, насамперед державного інвестування у великі інфраструктурні проекти;

- ініціювання державою вкладень в інноваційні напрямки розвитку промислового сектору економіки, подаючи приклад приватному капіталу в надійності, залучаючи таким чином у створення нових видів продуктів;

- розроблення на державному і регіональному рівнях переліку найбільш пріоритетних напрямків та об'єктів інноваційної діяльності, орієнтуючи таким чином бізнес-структури до інвестування;

- розроблення механізму контрактної системи щодо підтримки вітчизняного виробника, яка дозволяє відхилити заявку іноземних виробників в участі в аукціоні або конкурсі на закупівлю товарів для державних або муніципальних потреб, за умови, якщо в участі бере не менше двох вітчизняних постачальників (такий досвід широко застосовується у зарубіжних країнах). Це дає пріоритетне право вітчизняним товаровиробникам насичувати внутрішній ринок товарами, що виробляються в країні.

- розроблення механізму надання з місцевого бюджету промисловим підприємствам, які реалізують проекти імпортозаміщення, субсидій на компенсацію частини витрат стосовно сплати відсотків по кредиту, залученого в вітчизняних кредитних установах на поповнення оборотних коштів чи фінансування поточної виробничої діяльності.

- Недосконалість податкового законодавства у сфері діяльності промислових підприємств на інноваційних засадах. Особливого значення щодо створення та розвитку індустріальних парків набуває питання дослідження світового досвіду застосування податкових стимулів, серед яких необхідно виділити: податкові канікули зі сплати податку на прибуток, землю та нерухоме майно; знижені (пільгові) податкові ставки податку на прибуток, землю та нерухоме майно; інвестиційний податковий кредит (відстрочення сплати нарахованого податку; спрямування нарахованого податку на інвестиційні цілі); податкова знижка (зменшення бази оподаткування шляхом внесення витрат на інвестиційні цілі до складу валових витрат); прискорений метод податкової амортизації (у Канаді програмне забезпечення амортизується за нормою 50,0%, матеріальні основні фонди - 30-50%, нерухомість - 20%); амортизаційна премія, що передбачає можливість віднесення на валові витрати додаткового відсотка вартості основних засобів; звільнення обладнання (яке не виробляється в країні) від сплати ПДВ та мита; знижена ставка відрахувань до соціальних фондів із фонду оплати праці працівників, що зайняті науково-дослідними розробками (Чеська Республіка); можливість виписувати податкові векселі при імпорті продукції; звільнення (пом'якшення) вимог щодо обов'язкового продажу валютної виручки. Отже, заходи державної підтримки розвитку промислових підприємств спрямовані на зменшення витрат інвесторів. Держава для залучення інвестицій має не створювати видимість формування сприятливого економічного середовища, а брати на себе частину реальних витрат.

- Кадрове забезпечення промислових підприємств галузей переробної сфери, що займаються інноваційною діяльністю. Важливим чинником інноваційного забезпечення промисловості є кадровий потенціал, зокрема його інтелектуальна складова. Адже інноваційний успіх майже завжди починається саме з виникнення ідеї. Як свідчать статистичні дані чисельність науковців у промисловості має регресивний характер.

- Проблеми одержання офісно-виробничих площ, необхідних для функціонування нових форм організації інноваційної діяльності.

- Проблеми трансферу інноваційних продуктів і технологій вітчизняним промисловим підприємствам на території України.

- Обмеженість внутрішнього попиту та проблеми збуту продукції на внутрішньому ринку. Вітчизняні виробники можуть втрачати потенційних споживачів своєї продукції внаслідок зниження рівня життя населення, зменшення доходів громадян, а також купівельної спроможності.

- неефективність системи кредитування промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. На шляху активного за діяння механізму кредитування промислових підприємств переробної сфери України стоїть низка перешкод, головною з яких є висока відсоткова ставка. Враховуючи всі приховані комісії, висока вартість кредитування робить банківські ресурси не вигідними, оскільки відсоткова ставка визначається як сума базової ставки та премії за ризик, який високий для інноваційних проектів.

Не менш важливим чинником, що перешкоджає активно використовувати кредитні кошти в процесах інноваційно-інвестиційного розвитку залишається недосконале нормативно-правове забезпечення. Зокрема, відсутній законодавчий захист прав кредитора (не створено умови своєчасного та повного повернення кредиту та відсотків, а також складний механізм реалізації господарського права банків при зверненні стягнення на заставлене майно тощо).

- Непривабливе інвестиційне середовище, що призводить до відтоку іноземних та вітчизняних капіталів, внаслідок чого не вистачає інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку, спостерігається згортання інвестиційних процесів.

- Низькі темпи впровадження високих технологій у виробничий процес, високий ступінь зношеності основних фондів на промислових підприємствах України.

- невизначеність розвитку пріоритетних видів промислового виробництва

- Недосконалість інституційно-правової бази у сфері інноваційного розвитку реального сектору економіки України.

- Недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва, тощо.

За останні роки набувають значення такі види економічної діяльності, як харчова промисловість, металургія, легка промисловість і виробництво устаткування. Їх розвиток потребує залучення інновацій, які необхідні для виробництва конкурентоспроможних товарів з високою доданою вартістю.

Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів є найважливішою галуззю економіки в Україні. У 2017 р. даний вид економічної діяльності склав 20,9% від загального обсягу реалізованої промислової продукції. Успішний розвиток її завдячує аграрним ресурсам, які зосереджені на території країни.

Домінуючою тенденцією сучасного розвитку підприємств та галузей харчової промисловості є запровадження передових досягнень науки та техніко-технологічних розробок. Про це свідчить тенденція зростання кількості промислових підприємств з 2005-2012 рр. Однак протягом декількох наступних років сформувалась ситуація зниження показників. Так, зокрема у 2017 р. з 3770 підприємств переробної промисловості України лише 938 підприємств працювало у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (або 24,9% загальної кількості промислових виробів в Україні). У тому числі інноваційною діяльністю займалося лише 167 підприємств або 18,9% до загальної кількості промислових підприємств у сфері виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів в Україні, Додаток. 2. Якщо порівнювати даний показник у країнах Європейського союзу, то він становить у близько 53,0% (від 27,1% у Болгарії до 79,3% у Німеччині). Це вказує на те, що підприємства харчової промисловості України мають низький рівень інноваційної активності.

За даними Держстату України аналогічну динаміку загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності виявлено у сфері виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів витратили 1,4 млн. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 1,1 млн. грн. (109 інноваційно активних підприємств, які здійснюють виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів), іншу відповідну діяльність (інші витрати) – 0,3 млн. грн.

Загальний обсяг фінансування з 2014-2017 рр. інноваційної діяльності промислових підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (37 інноваційно активних підприємств) збільшився у 0,6 рази, досягнувши у 2017 р. показника 1,4 млн. грн. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2017 р. залишаються власні кошти підприємств харчової промисловості – 1,2 млн. грн. (або 90,9% загального обсягу фінансування інновації у харчовій промисловості). З одного боку відбувається зменшення навантаження на бюджет країни, а з іншого –

зумовлює недостатність коштів для забезпечення вимог науково-технічного прогресу. Кошти державного бюджету не виділялись, однак і кошти місцевих бюджетів. Кредитні кошти підприємств становлять 0,1 млн. грн., або 8,1% загального обсягу інновацій у харчовій промисловості.

В основі будь-якого промислового виробництва лежить технологічний процес, який є частиною виробничого процесу. У 2017 р. 158 од. (16,8% обстежених промислових підприємств) інноваційно активних промислових підприємств харчової галузі України (2014 р. – 265 од.) впроваджували 275 (2014 р.- 231 од.) технологічні процеси, у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі становлять 96 од. (2014 р. – 44 од.). Перший показник щодо частки інноваційно активних підприємств виробництва харчової продукції значно нижче аналогічного показника для країн-лідерів по впровадженню технологічних процесів, зокрема Німеччини (69,7%), Австрії (53,0%), Туреччини (35,3%), Литви (26,8%) та Болгарії (23,8%)⁵. Слід зазначити, що зменшення їх кількості супроводжується зростанням їх вартості, що відповідно підкреслює тенденцію до придбання більш масштабних та вагомих технологій. Тобто ми говоримо про те, що підприємства не стільки удосконалюють своє виробництво, скільки його модернізують. Модернізація є запорукою системності інноваційного процесу, який сприятиме дифузії інновацій на підприємствах не лише у сфері обладнання, технологій, а й в асортименті структури управління, кваліфікації фахівців.

Кінцевим результатом інноваційної діяльності, що являє собою новий чи удосконалений продукт або послуги, впроваджених на ринку, нового чи удосконаленого процесу або способу виробництва (передачі) послуг, що використовуються в практичній діяльності є технологічні інновації. До технологічних інновацій, які сприяють розвитку підприємств харчової промисловості необхідно віднести: розробку та впровадження технологій зберігання сировини, що є основою для виробництва харчових продуктів; впровадження ресурсозберігаючих технологій, яким притаманним є вихід готової продукції, мінімізація відходів у зв'язку з застосуванням сучасних методів обробки; удосконалення технологічних процесів, які сприятимуть скороченню часу виробничого циклу без втрати якості готової продукції; розробку та впровадження власних пакувальних ліній, які відповідатимуть

⁵ Мініна О.В. Шадура-Никипорець Н.Т. Інноваційний аспект діяльності підприємств харчової промисловості України: аналітична оцінка. // Економіка і суспільство. - №7. – 2017. – С. 101-106.

специфікації виготовлених продуктів; удосконалення тари, упакування та способів перевезення.

Збереження стабільного позитивного приросту у харчовій промисловості потребує здійснення систематичного техніко-технологічного оновлення промислової бази підприємств, оскільки недостатній рівень розвитку технологічної бази, притаманний багатьом структурним підрозділам даного виду діяльності становить проблему, яка вимагає активізації інноваційного розвитку, задіяння важелів, що сприяють підвищенню ефективності виробництва. Найважливішою складовою даної проблеми є фінансування інноваційної діяльності наукових установ і підприємств для реалізації проектів, спрямованих на модернізацію основних засобів виробництва і продукції, розширення асортименту продуктів харчування та поліпшення їх якості. Так, наприклад найбільша у світі компанія з виробництва продуктів харчування “Unilever” (близько 400 торгівельних марок, серед яких “Calve”, “Lipton”, “Hellmann’s”) з обігом 48 млрд. дол. США витрачає на наукові дослідження до 2,5 % від власного обсягу продаж.

Аналізуючи статистичні дані Держстату України необхідно зазначити, що спостерігається тенденція зростання показника кількості найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах харчової промисловості, починаючи з 2012-2016 рр. Так, у 2016 р. показник становив 885 од. (2012 р. – 667 од.). Зростання спостерігається і показників за категоріями: з них нових для ринку – 191 од. (2012 р. -71 од.), у тому числі машин, устаткування, апарати, прилади – 37 (2012 р. - 5), з них нові для ринку – 17 од.

Значно скоротилася кількість підприємств харчової промисловості, що реалізували промислову продукцію з 2243 од. (2012 р.) до 984 од. (2016 р.), а також кількість тих підприємств, що реалізували інноваційну продукцію – з 281 од. (2012 р.) до 144 од. (2016 р.), загальний обсяг якої у 2012 р. становив 2,5% до загального обсягу реалізованої промислової продукції (або 4614295,9 тис. грн.)⁶. Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції 33,9% - продукція, що була новою для ринку та 66,1% - продукція, що була новою тільки для підприємства. Тенденція зниження пов’язана із зниженням споживчого попиту населення, і попиту

на продукцію промислового призначення, що обумовлені фінансово-економічною кризою. Основна частина інноваційної продукції реалізовувалась на території України, і лише 15,0% інноваційної продукції харчової промисловості експортовано у 2015 р.

Отже, аналіз статистичних даних щодо розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств харчової галузі свідчить про те, що не дивлячись на позитивну динаміку Україна суттєво відстає від показників розвинених країн світу. Протягом тривалого часу розвиток харчової промисловості гальмує і низький рівень матеріально-технічної бази підприємств. Ступінь зносу основних засобів на вітчизняних підприємствах, що займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2016 р. становив 51,1% (2014 р. – 47,2%)⁷. У структурі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів згідно даних Держстату України у 2016 р. найбільший ступінь зносу основних засобів на виробництві підприємств галузі мали підприємства з виробництва напоїв – 61,1% (2014 р. – 62,5%) та виробництва харчових продуктів – 48,9% (2014 р. – 42,1%), а найменший ступінь зносу підприємства з виробництва тютюнових виробів – 38,7% (2014 р. – 39,3%). Крім виокреслених проблем необхідно також віднести: зростання цін на продукти харчування першої необхідності; зменшення показника купівельної спроможності населення; імпортозалежність сировини, зокрема по таких товарних групах як молоко, риба, крупи; зростання цін і тарифів на основні складові собівартості продукції харчової промисловості (газ, енергоносії); відсутність державних програм сприяння розвитку підприємств харчової промисловості та державної фінансової підтримки тощо.

Одним з головних напрямів виходу галузей харчової промисловості з кризового стану, стабілізації та прискоренні розвитку полягає в особливостях залучення прямих інвестицій. За останні роки їх обсяг

⁷ Основні засоби України за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** www.ukrstat.gov.ua; Основні засоби України за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** www.ukrstat.gov.ua; Основні засоби України за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** www.ukrstat.gov.ua; Основні засоби України за 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** www.ukrstat.gov.ua [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** www.ukrstat.gov.ua.

незначно зріс, досягнувши у 2016 р. показника 2419,0 млн. дол. США (2012 р. – 2194,20 млн. дол. США)⁸.

В структурі наявних в Україні прямих іноземних інвестицій переважають інвестиції компаній, які зареєстровані в Нідерландах. На початок 2016 р. їх частка становила за даними Держстату України 25,6% від загальної суми прямих іноземних інвестицій в харчову промисловість. Крім того, необхідно зазначити, що значними є обсяги інвестицій в Україну від компаній, зареєстрованих в межах Кіпру – 23,8%.

Необхідно зазначити, що у 2015 р. Україна на 12,7% експортувала харчових продуктів менше, аніж у 2014 р., що безпосередньо пов'язано з воєнно-політичною та економічною кризою в країні. У 2016 р. ситуація дещо покращилась, вартісні обсяги експорту збільшилися на 4,9% проти попереднього року, досягнувши рівня 15284,3 млн. дол. США. Поставки до країн ЄС скоротилися на 30,0%. Це пов'язано з тим, що переважна частина вітчизняних виробництв не відповідає вимогам, які висуває європейська спільнота до технологій виробництва та якості випускаємої продукції. Разом з тим, відкриваються перспективи нарощування експорту до КНР, Єгипту та інших країн Азії, Африки. Деякі вітчизняні компанії мають такий позитивний досвід, зокрема підприємства тютюнової, пивоварної, олійно-жирової, кондитерської галузей та виробництва безалкогольних напоїв. Їх високі конкурентні позиції забезпечуються використанням сучасних видів обладнання, освоєнням інноваційних технологій, впровадженням сучасних методів організації, управління виробництвом, а також наявністю ефективних стратегій розвитку на основі формування інтегрованих структур.

Ефективний розвиток галузі можливий при зростанні частки підприємств, які впроваджують інновації (до 40,0-45,0%), а також шляхом створення та розвитку організаційних форм інноваційної діяльності, серед яких вагоме місце посідають індустриальні парки, технологічні парки та кластери.

⁸ Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2010-2016 роках. [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка!** Недопустимый объект гиперссылки.www.ukrstat.gov.ua;

3.2. Пропозиції щодо вдосконалення законодавчих та інших нормативно-правових актів з питань реалізації конкурентної політики на інноваційних засадах. інноваційної діяльності

Економічний розвиток вітчизняних промислових підприємств переробної промисловості на інноваційних засадах потребує проведення дієвої державної інноваційної політики. Вона являє собою “систему заходів органів держави, метою якої є створення умов для найкращого розвитку інноваційної діяльності суб’єктів господарювання, підвищення конкурентоспроможності національної наукоємної продукції, розроблення й удосконалення нормативно-правової бази й розвиток інноваційного середовища”⁹.

Як свідчить світовий досвід існують різноманітні механізми державного регулювання інноваційних процесів, серед яких варто виокремити декілька з них¹⁰:

- перший тип вирізняється тим, що інноваційний процес можна розглядати у якості викреслених стадій на яких використовуються інструменти, які мають стимулюючий характер, а функції управління

⁹ Лебедева Л.В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування. / Ефективна економіка № 1, 2014. [Електронний ресурс]. – Доступний з: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2664

¹⁰ Сільченко І.А. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу №1 (9). – 2010. – С. 31-35.

розподілено між різними інститутами стимулювання (Англія, Німеччина, США, Франція);

- другий тип пов'язаний з формуванням національних інноваційних систем і передбачає розширену участь держави в інноваційному забезпеченні економічного розвитку, спостерігається державне стимулювання співробітництва між промисловими підприємствами та інноваційними структурами (Англія, Німеччина, США, Франція, Японія);

- третій тип пов'язаний з особливостями формування зв'язків національної інноваційної системи з іншими складовими економічної системи держави, прискорений розвиток трансрегіонального та трансграничного співробітництва (Німеччина, США, Японія).

Що ж стосується України, то відбувається неефективний розвиток державної політики, за рахунок недосконалої нормативно-правової бази, зокрема в частині стимулювання інноваційної активності, відриву науки від господарської діяльності, належного розвитку інноваційної інфраструктури, недостатньої кількості висококваліфікованих спеціалістів у виробничому процесі, якій здійснюється на інноваційних засадах.

Законодавчу базу, орієнтовану на підтримку функціонування промислових підприємств переробної промисловості України становлять Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Земельний кодекс України, Податковий кодекс України, Митний кодекс України, Закони України ("Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки", "Про індустриальні парки", Закон України "Про регулювання містобудівної діяльності", "Про оренду землі", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності", "Про вищу освіту", "Про засади національної безпеки", "Про

трансграничне співробітництво”, “Про інноваційну діяльність”, “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків”, “Про наукові парки”, “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” тощо.).

Існують програмні документи, які визначають напрями діяльності розвитку економіки країни, зокрема це Стратегія сталого розвитку “Україна - 2020”, Програма діяльності КМУ, розроблена на виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також між Україною та Європейським співтовариством з атомної енергії.

Крім того затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 р. та Стратегію розвитку високотехнологічних галузей до 2025 р., а також розроблено Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017-2021 рр., та ін.

З метою сприяння розвитку галузей переробної промисловості України на інноваційних засадах пропонуємо переглянути незавершені нормативно-правові документи, поновити ті, що є актуальними, а також розробити нові державні цільові програми:

Відповідно до Концепції створення індустріальних (промислових) парків, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України № 447-р. від 1 серпня 2006 р., було започатковано розвиток цього виду діяльності в нашій країні, визначено механізм та послідовність дій з реалізації державної політики у сфері створення та розвитку індустріальних (промислових) парків, гарантувалися широкі можливості для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні.

У 2012 р. зареєстровано Закон України "Про індустріальні парки". З метою подальшого розвитку індустріальних парків в Україні було прийнято у першому читанні за основу законодавчий пакет (№№2554 а-д

та 2555 а-д), який запроваджує податкові та митні інвестиційні стимули для нових вітчизняних промислових підприємств. З усього існуючого пакету стимулів, що успішно використовуються на світовій арені даний законодавчий пакет передбачає застосування лише деяких податкових преференцій, серед яких: звільнення на 5 років від податку на прибуток та на наступні 5 років половинна ставка (9,0%) за умови реінвестування цих коштів у розвиток виробництва; звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування для здійснення господарської діяльності в межах ІІІ; розстрочка на 5 років імпортного ПДВ на обладнання та устаткування для здійснення господарської діяльності в межах ІІІ; можливість отримання фіскальних стимулів з податку на нерухоме майно, земельного податку та орендної плати за користування земельною ділянкою державної чи комунальної форми власності, на якій створено індустріальний парк, за рішенням місцевої влади. Разом з цим, проект законодавчого пакету (№№2554 а-д та 2555 а-д) містить чіткі норми прямої дії, які вимагають: здійснення профільної виробничої та науково-дослідницької діяльності; на території індустріального парку повинен діяти механізм офіційного працевлаштування з чисельністю щонайменше 30 співробітників; середньомісячна заробітна плата повинна складати не менше 3-х мінімальних, тобто понад 11,1 тис. грн.

З огляду на існуючі проблеми у вітчизняній практиці господарської діяльності, нагальними заходами сприяння створенню та розвитку мережі індустріальних парків Україні необхідно передбачити внесення доповнень до законодавчого пакету (№№2554 а-д та 2555 а-д):

- реалізація масштабних інфраструктурних проектів в Україні;
- звільнення від сплати земельного податку земель промислового призначення на умовах спрямування “вивільнених коштів” на модернізацію та розвиток виробництва;

- безкоштовне приєднання до інженерних мереж для резидентів індустріального парку за рахунок інвестиційної складової тарифу;

- надання доступних довгострокових кредитів виробникам та підприємцям (створення Банку відбудови і розвитку з залученням міжнародних фінансових організацій для надання дешевих і “довгих” кредитів промисловим виробникам;

- надання державної фінансової підтримки галузям високотехнологічного виробництва та не сировинного експорту за рахунок 3,0% промислово-сировинного збору з експорту необробленої промислової сировини;

- надання фінансової підтримки не сировинного експорту (створення Експортно-кредитного агентства для страхування, гарантування експортних контрактів та часткової компенсації відсотків за експортними кредитами виробників);

- запровадження стимулів для реінвестування у промисловість та на науку – 200,0% амортизація необоротних активів виробничого та наукового призначення для підприємств індустріальних парків;

- надання переваги вітчизняній продукції при державних закупівлях (реалізація програми імпортозаміщення в публічному секторі економіки згідно із Законом України “Купуй українське, плати українцям!” тощо.

Реалізація означених напрямків, які сприятимуть створенню і розвитку мережі індустріальних парків на території України буде активізувати інвестиційну діяльність, сприяти збільшенню обсягів прямих інвестицій, стимулювати розвиток реального сектора економіки, сприяти створенню нових високотехнологічних виробництв і робочих місць, збільшення обсягів та асортименту випуску експортоорієнтованої продукції.

3. Необхідно зазначити, що на відміну від індустріальних парків в Україні відсутнє інституційно-правове забезпечення щодо їх функціонування, тому до основних завдань *функціонування кластерів* в Україні слід віднести:

- створення та розвиток кластерів (розробка нормативно-правової бази щодо створення та функціонування кластерів, зокрема визначити на законодавчому рівні поняття “кластер”, “кластерна політика”, “кластеризація”; створення та реалізація державних програм сприяння розвитку кластерів; створення Реєстру кластерів в Україні);

- розвиток кластерних зв'язків та мережевого співробітництва (залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в пріоритетні за видами економічної діяльності кластери; формування і просування кластерних ініціатив; розвиток людського капіталу; економічна освіта суб'єктів кластеру та спеціалістів навчальних закладів; фінансування спільних наукових досліджень; створення інформаційного поля для суб'єктів кластеру; розробка програм розвитку постачальників; розміщення державного замовлення на продукцію підприємств кластеру; контроль якості продукції і послуг, які постачаються виробниками кластеру в рамках програми державної закупівлі; програми розвитку конкурентного середовища; створення інфраструктурного забезпечення кластерних зв'язків; взаємодія місцевих органів влади з суб'єктами кластеру; трансфер технологій у кластері; формування співробітництва в середині кластера та ін.);

- збільшення впливу і відповідальності місцевих органів влади в умовах децентралізації стосовно забезпечення розвитку кластерів;

- реалізацію ефективної кластерної політики можлива в контексті комплексу заходів щодо суттєвого покращення інвестиційного клімату;

- розробку моделей використання механізму державно-приватного партнерства з метою залучення недержавних інвестиційних ресурсів для розвитку кластерів, перш за все забезпечення території необхідною інфраструктурою;

- законодавче визначення механізму створення транснаціональних кластерів. Зокрема укладання на рівні урядів країн-учасниць двосторонніх угод про створення транснаціональних кластерів, узгодження стратегій і планів розвитку національних частин транснаціональних кластерів. Досвід функціонування таких структур свідчить про їх позитивний вплив на соціально-економічний розвиток та міжнародне співробітництво країн-учасниць, стимулювання ділової активності, приплив інвестицій і вирішення проблем зайнятості.

До заходів державної підтримки процесу кластеризації в Україні необхідно віднести:

- ідентифікацію кластерів в економічному розвитку (моніторинг кластерів);

- підготовку представників державного сектору та ділового кола (проведення тренінгів і семінарів; розробка методичних матеріалів для держслужбовців, підприємців; навчання спеціалістів, які поширюватимуть ідеї щодо створення та розвитку кластерів);

- створення некомерційних організацій і комісій по кластерам з метою управління процесом кластеризації (асоціації, центри кластерного розвитку, некомерційні партнерства, агентство з проблем кластерної політики в Україні, комісії по кластерам при Комітеті ВРУ, Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України та ін.).

Висновки

Вивчення зарубіжного досвіду розвитку та змісту основних положень антимонопольного та конкурентного законодавства дозволило встановити, що процеси, що відбуваються у світовій економіці, мали значний вплив на конкурентне законодавство, яке за час свого становлення зазнало суттєвих змін, стало більш гнучким та цілеспрямованим, набуло системного характеру. Встановлено, що й для конкурентної політики США характерний поступальний розвиток теоретичних концепцій з подальшим коригуванням з урахуванням основних напрямів державної економічної політики, то європейських країн характерно інтегроване застосування кращого світового досвіду з урахуванням адаптації до особливостей країни.

З розвитком процесів міждержавної інтеграції конкурентна політика із складової внутрішньої економічної політики перетворюється на важливий елемент міжнародних економічних відносин. Крім національного рівня розробки та реалізації конкурентної політики формується міждержавний, характерний, насамперед, для регіональних інтеграційних об'єднань країн, таких як ЄС, АТЕС, НАФТА, ОЕСР, СНД, ЄАЕС та ін. Незважаючи на проблеми узгодження національних антимонопольних норм, що зберігаються, спостерігаються тенденції гармонізації державної політики, що робить світовий економічний простір дедалі одноріднішим.

Завдання даної роботи полягали в тому, щоб показати, що роль конкурентної політики в контексті економічного розвитку залежить від низки передумов, у тому числі і методологічних, а також переконань дослідників, які також залежать про використовувані ними передумови. Зокрема, були виявлені такі аспекти, переконання щодо яких впливають на розуміння ролі конкурентної політики в економічному розвитку:

- розуміння того, в чому полягає економічний розвиток та які його основні фактори;

- роль ринкового механізму порівняно з активною роллю держави та плануванням;
- роль індустріальної політики;
- роль міжнародної торгівлі;
- ставлення до значної ролі держави у економіці загалом;
- відповідь на питання про те, яка структура ринку більшою мірою стимулюють інновації;
- переконання в тому, який ефект конкуренція та конкурентна політика мають на інвестиції;
- універсальність чи не універсальність економічних законів;
- можливість та необхідність виробити єдину теорію конкурентної політики або відсутність такої можливості та необхідності;
- ставлення до питання необхідності економічного аналізу;
- розуміння цілей конкурентної політики;
- ставлення до проблеми трансформації конкурентної політики як імпортованого інституту на новому місці;
- переконання щодо мотивів країн під час реалізації своєї конкурентної політики по відношенню до компаній з інших країн, а також при просуванні міжнародної конкурентної політики.

Список використаної літератури

1. Kovacic, W.E. Antitrust policy: a century of economic and legal thinking / W.E. Kovacic, C. Shapiro // J. of Econ. Perspectives. – 2000. – Vol. 14, N1. – P. 43–60
2. Гуревич, В.А. Законодательное обеспечение поддержания конкуренции и ограничения монополизма за рубежом / В.А. Гуревич // Вестн. экономики, права и социологии. – 2007. – №3. – С. 45–50.

3. Князева, И.В. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях / И.В. Князева, О.А. Лукашенко. – Новосибирск : СибАГС, 2011. – 304 с.
4. Пахомова, Н.В. Современная конкурентная политика: теоретический анализ и опыт реализации (на примере ЕС и России) / Н.В. Пахомова // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. Экономика. – 2008. – №2. – С. 3–24.
5. Соколова, Е.В. Теоретические основы формирования конкурентной политики / Е.В. Соколова // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8. Менеджмент. – 2012. – №4. – С. 82–100.
6. Wood, D.P. United States antitrust law in the global market / D.P. Wood // Indiana J. of Global Legal Studies. – 1994. – Vol. 1, N2. – P. 409–429.
7. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики : пер. с англ. / Всемир. банк ; пер.: В.И. Егоров, А.С. Первушин, Л.Н. Волков ; науч. ред.: И.М. Осадчая, И.М. Книна. – М. : Весь мир, 2002. – 264 с.
8. Батова, Н.Н. Тенденции развития конкурентной политики ЕС / Н.Н. Батова // Формування нової парадигми управління фінансами та бізнесом в умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні : зб. тез. наук. доп. за матеріалами I Міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 27 жовт. 2016 р. : у 2 ч. / Львів. нац. ун-т им. І. Франка. – Львів, 2016. – Ч. 1. – С. 24–27.
9. Damro, C. The new trade politics and EU competition policy: shopping for convergence and co-operation / C. Damro // J. of Europ. Publ. Policy. – 2006. – Vol. 13, N6. – P. 867–886.
10. Sodano, V. Competition policy and food sector in the European Union / V. Sodano, F. Verneau // J. of Intern. Food a. Agribusiness Marketing. – 2014. – Vol. 26, N3. – P. 155–172.

- 11.Хорошун, Н.Д. Повышение конкурентоспособности как стратегическое направление геоэкономической политики стран Европейского Союза / Н.Д. Хорошун // Проблемы экономики и юрид. практики. – 2014. – №6. – С. 142– 146.
- 12.Немчиков, А.В. Конкурентная политика Европейского Союза на современном этапе / А.В. Немчиков // Рос. внешнеэкон. вестн. – 2011. – №3. – С. 3–10.
- 13.Кондратьева, Н.Б. Конкуренция в ЕС: экономика, политика, право / Н.Б. Кондратьева. – М. : Ин-т Европы РАН, 2009. – 74 с. – (Доклады Института Европы РАН ; №248).
- 14.Doleys, T. J. Promoting competition policy abroad: European Union efforts in the developing world / T.J. Doleys // The Antitrust Bull. – 2012. – Vol. 57, N2. – P. 337–366.
- 15.Праневич, А.А. Региональная интеграция и конкурентная политика / А.А. Праневич // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2014. – №2. – С. 5–12.
- 16.Smitherman III, C.W. The future of global competition governance: lessons from the transatlantic / C.W. Smitherman III // Amer. Univ. Intern. Law Rev. – 2003. – Vol. 19, N4. – P. 769–881.
- 17.Evenett, S. J. Antitrust policy in an evolving global marketplace / S.J. Evenett, A. Lehmann, B. Steil // Antitrust goes global: what future for transatlantic cooperation? / ed.: S.J. Evenett, A. Lehmann, Steil. – Washington, 2000. – P. 1–28
- 18.Усик, Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика / Н.И. Усик // Теорет. экономика. – 2012. – №4. – С. 33–42.
- 19.Новоселов, С.Н. Механизм государственного регулирования региональных рынков [Электронный ресурс] / С.Н. Новоселов, А.Б. Каппушев // Инженер. вестн. Дона : электрон. науч. журн. – 2013. – №3. – Режим доступа: <http://>

www.ivdon.ru/uploads/article/pdf/IVD_47_Novosyolov.pdf_1798.pdf. –
Дата доступа: 07.03.2017.

20. Лукашенко, О.А. Переход от антимонопольной политики к политике защиты конкуренции в современных экономических условиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / О.А. Лукашенко ; Том. гос. ун-т. – Томск, 2011. – 23 с.
21. Авдашева, С.Б. Конкурентная политика: состав, структура, система / С.Б. Авдашева, А.Е. Шастико // Современ. конкуренция. – 2010. – №1. – С. 5–20.
22. Еникеева, Д.Д. К вопросу о совершенствовании антимонопольного законодательства [Электронный ресурс] / Д.Д. Еникеева // Инженер. вестн. Дона : электрон. науч. журн. – 2015. – №2. – Режим доступа: http://www.ivdon.ru/uploads/article/pdf/IVD_58_Enikeeva.pdf_e731b7d32d.pdf.
23. Князева, И.В. Стратегия и тактика адвокатирования конкуренции / И.В. Князева // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2014. – №9. – С. 40–47.
24. Праневич, А.А. Конкурентная среда: институциональные основы формирования и развития / А.А. Праневич. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2004. – 214 с.
25. Соболенко, И.А. Конкурентная среда свободных экономических зон / И.А. Соболенко ; под науч. ред. В.М. Руденкова. – Минск : Право и экономика, 2004. – 142 с. – (Сер. Мировая экономика).
26. Воробьев, И.П. Кооперация и конкуренция как направления эффективного использования ресурсного потенциала / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова ; Белорус. гос. технол. ун-т. – Минск : [б. и.], 2013. – 266 с.

- 27.Бакалінська О. Антимонопольний контроль об міну інформацією між конкурентами / О. Бакалінська, Н. Бугаєнко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2018. — № 2. — С. 41—51.
- 28.Лагутін В. Ефекти державного регулювання еко номіки в умовах євроінтеграції України / В. Лагутін // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2017. — №6. — С. 5—23.
- 29.Швидка Т.І. Антиконтурентні узгоджені дії, або картельні змови (небезпечні наслідки та проблеми притягнення до відповідальності) / Т.І. Швидка // Економічна теорія та право. — 2018. — № 3. — С. 119—131.
- 30.Механизмы конкурентоспособного развития АПК Беларуси в условиях функционирования ЕЭП и ЕврАзЭС / В.Г. Гусаков [и др.] ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. — Минск : Беларус. навука, 2014. — 277 с.
- 31.Макаревич, Н.И. Конкурентная и антимонопольная политика в Республике Беларусь / Н.И. Макаревич // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2015. — №11. — С. 21—29.
- 32.Филюк Г. М. Конкуренція та монополія в епоху глобалізації : монографія / Г. М. Филюк. — Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. — 404 с.
- 33.Герасименко А.Г. Конкурентна політика: економічний зміст та напрями вдосконалення / А.Г. Герасименко // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. — 2014. — №1. — С. 27—33.
- Савченко І.А. Критерії ефективності конкурентної політики країн в умовах глобалізації / І.А. Савченко // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. — 2013. — №