**Л.14 Стратегия повышения конкурентоспособности**

**национальной экономики.**

1. Государственное регулирование конкурентных отношений. 2. Промышленная политика как фактор конкурентоспособности экономики

1. Государственное регулирование

конкурентных отношений

Необходимым условием обеспечения конкурентоспособности предприятий являются осуществление государством специальной политики поддержки конкуренции и регулирование деятельности монополий.

Микроэкономическая теория доказывает, что монополия приводит к потерям общественного благосостояния. Равновесная цена, превышающая предельные издержки, искажает относительные ценовые пропорции и не позволяет достичь эффективного размещения ресурсов между видами деятельности.

Традиционно выделяется три типа потерь благосостояния от монополии

1. Потери аллокационной эффективности. Потери аллокационной эффективности возникают благодаря тому, что цена монополиста превышает предельные издержки. Повышая цену, монополист не в состоянии полностью присвоить выигрыш потребителя, и вследствие сокращения выпуска возникают «мертвые потери» (при уровне предельных издержек.

2. Потери производственной эффективности (Х-неэффективность).

Производственная неэффективность возникает из-за того, что монополист обладает меньшими стимулами снижения издержек, чем действующий на конкурентном рынке продавец. Если бы монополист прилагал усилия к повышению эффективности, то предельные издержки понизились бы до некоторого уровня. В этом случае дополнительные выигрыши получили бы как покупатели, так и продавцы.

3. Потери динамической эффективности. Динамическая неэффективность

возникает из-за того, что монополист по сравнению с конкурентным рынком обладает меньшими стимулами к обновлению технологии и ассортимента (т. е. инновациям процесса и продукта соответственно). Меньшие стимулы к инновациям связаны с тем, что, по сравнению с компанией, взаимодействующей с конкурентами, монополист всегда получает от применения одной и той же инновации меньшую сумму дополнительной прибыли (поскольку из прибыли после инноваций монополист вычитает прибыль, полученную до инноваций).

Трактовка экономического содержания конкурентной политики может быть узкой и широкой. При самом узком подходе конкурентная политика отождествляется с антимонопольным регулированием. Однако и само антимонопольное регулирование может распространяться на более или менее

широкий круг проблем.

Антимонопольная политика в узком смысле слова – борьба с картелями,

предотвращение ограничения конкуренции со стороны крупных компаний,

предварительный контроль сделок экономической концентрации – исходит из

того, что, независимо от причины появления на рынке крупных продавцов, при

определенных условиях они обладают стимулами и возможностями

ограничения конкуренции и перераспределения выигрыша потребителей

в свою пользу. Центральный метод борьбы с такой практикой – признание ее

нелегальной и введение санкций за нарушение антимонопольных норм.

Санкции за ограничения конкуренции вводятся после установления факта

нелегальной практики. В этом контексте антимонопольная политика в узком

смысле слова относится к пассивным, а не к активным типам экономической

политики.

Политика внедрения конкуренции в отрасли естественных монополий

несколько по-иному интерпретирует охарактеризованные выше потери. В отраслях естественных монополий исходно существует противоречие между производственной и аллокационной эффективностью в силу того, что крупная

компания обладает преимуществом в издержках (функция издержек обладает

свойством субаддитивности). Если бы в отрасли было несколько продавцов,

конкуренция между ними обеспечивала бы большую аллокационную

эффективность (меньшее превышение цены над предельными издержками

и меньшие искажения производимого набора продуктов по сравнению

с «первым наилучшим»), но при этом производственная эффективность был бы ниже (средние издержки выше), чем при единственном продавце. Единственный

продавец может производить товары с меньшими средними издержками,однако

потери от аллокационной неэффективности выше. В качестве способ разрешить

это противоречие государство использует регулирование цен (тарифов)

в отраслях естественных монополий. Регулируемые цены являются решением

задачи максимизации выигрыша потребителей при условии безубыточности

единственного продавца.

Однако само по себе ценовое регулирование неизбежно создает потери

общественного благосостояния, в частности, обусловленные асимметрией

информации об издержках, которая возникает тогда, когда регулирующийорган

не обладает тем же объемом информации об издержках, что и регулируемая

компания. В свою очередь, у последней возникает стимул дезинформировать

регулятора, завышая отчетный уровень издержек по сравнению с фактическим.

Специфическим методом повышения издержек являются избыточные

инвестиции монополиста. Когда регулятор устанавливает «справедливую цену

капитала» (для определения нормальной прибыли), у продавца появляется

стимул увеличивать свой капитал сверх объема, который обеспечивал бы

минимизацию издержек при данном выпуске.

Однако еще большие проблемы возникают благодаря тому, что у регулируемого производителя отсутствуют адекватные стимулы как к снижению

издержек при данной технологии, так и к обновлению технологии производства. Даже понимая эту проблему, регулятор не может определить, в какой степени изменение издержек монополиста обусловлено уровнем его усилий

а в какой – изменением цен ресурсов и другими внешними факторами.

В отличие от традиционного антимонопольного регулирования, конкурентная политика в отраслях естественных монополий направлена не только против действий монополиста, но и против традиционной модели ценового регулирования. При этом используются две группы методов. Первая связана с совершенствованием тарифного регулирования, внедрением – пусть весьма несовершенных – стимулирующих контрактов в тарифном регулировании.

Вторая состоит в выведении как можно большего числа рынков из-под режима

тарифного регулирования. Это предполагает разделение видов деятельности

в регулируемых отраслях на естественно-монопольные и потенциально конку-

рентные. Для последних конечной целью преобразований является полный

отказ от тарифного регулирования. Однако прежде чем достичь этой цели,

приходится проводить серьезные преобразования структуры ранее

регулируемой отрасли и правил, которыми должны руководствоваться участники этой отрасли. Это вызвано в первую очередь тем, что сами по себе

структурные преобразования действующей в отрасли компании не являются

самой сложной проблемой. Проблема состоит в том, чтобы ограничить

возможности укоренившейся компании противодействовать конкуренции на

нерегулируемом рынке. Как правило, для освобождения потенциально

конкурентных рынков от ценового регулирования приходится вводить множество новых норм и направлений регулирования.

Борьба с ограничением конкуренции со стороны государства

отталкивается от понимания того, что значительная часть барьеров входа,

препятствующих развитию конкуренции, создается благодаря сознательным

действиям государственных чиновников в целях «поиска ренты». Концепция

«поиска ренты», помимо прочего, заставляет переосмыслить подход к оценке

потерь общества от монополии. Монопольную прибыль возможно интерпре-

тировать как цену, уплачиваемую за приобретение монопольного положения.

В этом контексте монопольная прибыль не приносит обществу никакой пользы

и должна быть отнесена к непроизводительным затратам.

Тогда количественные потери общества от монополии должны включать

не только собственно «мертвые потери» (сумма площадей треугольника А

и трапеции С на рисунке), но и часть монопольной прибыли (прямоугольник Е

при уровне предельных издержек МС2). Монополия становится еще более

опасной для общественного благосостояния. Даже при отсутствии

производственной неэффективности монополия приносит обществу потери

благодаря перераспределению выигрышей в пользу тех, кто ограничивает

конкуренцию. Однако очевидно, что и государственная политика должна быть

направлена не только против монополиста как такового, но и против

организатора конкуренции за монопольную ренту, т. е. против чиновников,

представляющих государство. Регулирование, которое ведет к созданию

барьеров, наносит больший ущерб обществу, нежели частные монополии как

таковые. Под этим углом зрения понимание конкурентной политики

расширяется, включая и политику либерализации (сокращение администра-

тивного бремени), и политику против коррупции. В этой связи в состав

конкурентной политики целесообразно включать те направления действия

государства, которые оказывают непосредственное воздействие на рынки –

политику в отношении государственных закупок и политику в отношении

государственной помощи. В сфере государственных закупок, которые состав-

ляют до 8–10 % ВВП в странах ЕС, правила, устанавливаемые государством как

закупщиком, оказывают непосредственное воздействие на конкуренцию.

Аналогично, выбирая масштабы и формы государственной помощи, государство определяет, насколько сильным окажется искажающее воздействие на структуру рынка. Конкурентная политика в этой части использует как пассивные

инструменты (например, антикоррупционное законодательство), так и актив-

ные (например, требования к конкурсным закупкам товаров и услуг для

государственных нужд).

Таким образом, причиной осуществления конкурентной политики в це-

лом и антимонопольного регулирования в частности является монопольная

власть как форма провала рынка, которая снижает экономическую

эффективность. Однако этот вывод не означает, что любая конкурентная по-

литика и любое антимонопольное регулирование повышают благосостояние.

Антимонопольная политика приносит выигрыши обществу только в том

случае, если выгоды от ее осуществления превосходят издержки на ее

реализацию.

В России первый антимонопольный закон – «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» – был принят

в 1991 г., его нормы распространялись только на товарные рынки. Несколько

лет спустя был принят закон « О защите конкуренции на рынках финансовых

услуг» (1999 г.). Ситуация, когда одни и те же принципы реализовывались

разными законами для разных видов деятельности, была устранена в результате

принятия закона «О защите конкуренции», вступившем в силу 26 октября

2006 г. В настоящее время на разные виды экономической деятельности

распространяются одни и те же нормы.

Сравнивая содержание антимонопольных законов в США и Евросоюзе,

с одной стороны, и в России – с другой, необходимо отметить две важные

особенности российского законодательства. Во-первых, российское законо-

дательство определяет объект антимонопольной политики исключительно

широко. Помимо трех традиционных направлений антимонопольного

регулирования – предотвращение картельных соглашений, предотвращение

злоупотребления доминирующим положением (в терминах антимонопольного

законодательства США – монополизации) и антимонопольный контроль

слияний – российский антимонопольный закон содержит нормы в отношении

недобросовестной конкуренции, ограничений конкуренции со стороны

государства, антимонопольных требований к государственным закупкам

и предоставлению государственной помощи. Во-вторых, законодатель ставит

целью исчерпывающее и непротиворечивое описание всех видов нелегальной

практики в одном законе.

Российский антимонопольный орган, также как и зарубежные, помимо собственно закона опирается на специальные методические документы,

например, «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной

среды на товарном рынке».

Закон «О защите конкуренции» (далее – Закон) существенно изменил

содержание базовых понятий, используемых законодательством о конкуренции.

В частности, под товаром в Законе понимается объект гражданских прав

(в том числе работа, услуга, включая финансовую услугу), предназначенный

для продажи, обмена или иного введения в оборот.

Определение товарного рынка конкретизировано с учетом технической

и иной возможности и целесообразности приобретателя приобрести товар на

соответствующей территории. Согласно Закону, товарный рынок – это сфера

обращения товара (в том числе товара иностранного производства), который не

может быть заменен другим товаром, или взаимозаменяемых товаров, в грани-

цах которой (в том числе географических) исходя из экономической,

технической или иной возможности либо целесообразности приобретатель

может приобрести товар, и такая возможность либо целесообразность

отсутствует за ее пределами.

Законом введены понятия таких форм влияния на конкуренцию, как

координация деятельности хозяйствующих субъектов, а также согласованные

действия, ограничивающие конкуренцию. Координация экономической

деятельности – это согласование действий хозяйствующих субъектов третьим

лицом, н е в ходящим в одну группу лиц ни с одним из таких хозяйствующих

субъектов. При этом осуществляемые в соответствии с федеральными законами

действия саморегулируемой организации по установлению для своих членов

условий доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка

координацией не являются.

Согласованными действиями хозяйствующих субъектов являются

действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, удовлетворяющие

совокупности следующих условий: 1) результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов только тогда, когда их действия заранее известны каждому из них; 2) действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке (ст. 8 Закона).

Изменены критерии определения монопольно высокой и монопольно

низкой цены товара. В Законе приведены два взаимодополняющих способа

определения монопольно высоких (низких) цен:

● сравнение цены, устанавливаемой занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, и цены такого товара на сопоставимых рынках;

● сравнение цены товара, установленной занимающим доминирующее

положение хозяйствующим субъектом, и экономически оправданных расходов

на производство и реализацию товара с учетом получения разумной прибыли. Необоснованно высокая (низкая) цена финансовой услуги – цена

финансовой услуги, которая установлена занимающей доминирующее положение

финансовой организацией, – существенно отличается от конкурентной цены

и (или) затрудняет доступ на товарный рынок другим финансовым организациям,

и (или) оказывает негативное влияние на конкуренцию.

В отношении злоупотребления доминирующим положением Законом ус-

тановлен перечень нарушений, наличие которых не требует доказательства

негативного влияния на конкуренцию:

● установление, поддержание монопольно высокой (низкой) цены товара;

● изъятие товара из обращения, если в результате повысились цены;

● навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или

не относящихся к предмету договора;

● экономически или технологически не обоснованные отказ либо

уклонение от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками)

в случае наличия возможности производства или поставок соответствующего

товара, а также в случае, если такой отказ или такое уклонение прямо не

предусмотрены актами госорганов;

● экономически, технологически и иным образом не обоснованное

установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар, если иное не

установлено федеральным законом;

● установление финансовой организацией необоснованно высокой или

необоснованно низкой цены финансовой услуги;

● нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка

ценообразования.

В отношении иных видов злоупотребления доминирующим положением

хозяйствующий субъект вправе представить доказательства того, что его

действия (бездействие) могут быть признаны допустимыми, если этими

действиями не создается возможность для отдельных лиц устранить

конкуренцию на соответствующем товарном рынке, не налагаются на их

участников или третьих лиц ограничения, не соответствующие достижению

целей таких действий, и при этом результатом таких действий может явиться

позитивный эффект.

Одной из новаций является включение в Закон понятия государственной

и муниципальной помощи как предоставления преимущества, которое

обеспечивает одним хозяйствующим субъектам по сравнению с другими более

выгодные условия деятельности на соответствующем товарном рынке путем

передачи имущества и (или) иных объектов гражданских прав, прав доступа

к информации в приоритетном порядке.

Закон определяет цели предоставления такой помощи:

● проведение фундаментальных научных исследований;

● защита окружающей среды;

● развитие культуры и сохранение культурного наследия;

● производство сельскохозяйственной продукции;

● поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих

приоритетные виды деятельности;

● социальное обслуживание населения;

● социальная поддержка безработных граждан и содействие занятости.

Законом определены действия, которые не относятся к государственной или

муниципальной помощи. Это, во-первых, предоставление преимуществ на

основании федерального закона, судебного решения, по результатам торгов и тому подобных условиях. Во-вторых, предоставление госимущества на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. В-третьих, предоставление имущества в связи с чрезвычайной ситуацией, военными действиями, контртеррористической операцией. В-четвертых, предусмотренная региональным или местным бюджетом поддержка в виде бюджетного кредита, субсидии, субвенции, бюджетных инвестиций.

Монополистическая деятельность определяется как злоупотребление

хозяйствующим субъектом (группой лиц) доминирующим положением на

рынке, заключение соглашений либо осуществление согласованных действий,

запрещенных антимонопольным законодательством.

В соответствии с действующим антимонопольным законодательством

к проявлениям монополистической деятельности на товарных рынках относятся:

1) злоупотребления хозяйствующими субъектами (группой лиц)

доминирующим положением на рынке, которые имеют либо могут иметь своим

результатом недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или)

ущемление интересов других хозяйствующих субъектов;

2) соглашения и согласованные действия хозяйствующих субъектов,

ограничивающие конкуренцию, которые можно дифференцировать следующим

образом: а) договоры, иные сделки, соглашения, согласованные действия

хозяйствующих субъектов, действующих на рынке одного товара

(взаимозаменяемых товаров), которые приводят или могут привести к опре-

деленным негативным последствиям, связанным с монопольно-асимметричным

ценообразованием, разделом рынка между указанными хозяйствующими

субъектами, установлению барьеров к доступу на рынок, устранению с рынка

конкурентов и т. д.; б) соглашения между хозяйствующими субъектами,

действующими на рынке одного товара (взаимозаменяемых товаров), или их

согласованные действия, в результате которых имеются или могут иметь место

недопущение, ограничение, устранение конкуренции и ущемление интересов

других хозяйствующих субъектов; в) координация предпринимательской

деятельности коммерческих организаций, которая имеет либо может иметь

своим результатом ограничение конкуренции.

К антиконкурентной практике (направленной на ограничение конкуренции) финансовых организаций принято относить:

● действия финансовой организации, занимающей доминирующее

положение на рынке финансовых услуг, затрудняющие доступ на рынок финансовых услуг другим финансовым организациям и (или) оказывающие

негативное влияние на общие условия предоставления финансовых услуг на

рынке финансовых инструментов;

● соглашения (достигнутые в любой форме) или согласованные действия

финансовых организаций, если такие соглашения или согласованные действия

имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции на

рынке финансовых услуг.

Другим наиболее распространенным при осуществлении конкурентного

взаимодействия хозяйствующих субъектов правонарушением является

недобросовестная конкуренция, под которой понимаются любые направленные

на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия

хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего

законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности,

разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки

другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанести ущерб их

деловой репутации.

Существует непосредственная связь между недобросовестной конкуренцией

и ненадлежащей рекламой, которую при наличии соответствующих признаков

можно рассматривать как отдельный вид нечестной конкуренции.

Кроме монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции к иным действиям, направленным на ограничение конкуренции,

относится антиконкурентная практика федеральных органов исполнительной

власти, Центрального банка Российской Федерации, органов государственной

власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления,

иных наделенных функциями или правами указанных органов власти органов

или организаций.

В Законе сведены следующие признаки ограничения конкуренции: сокращение хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц на товарном рынке, рост или снижение цены товара, не связанные с соответствующими изменениями иных общих условий обращения товара на товарном рынке, отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке, определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами или в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица либо в результате согласования хозяйствующими

субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке, а также иные обстоятельства, создающие возможность для

хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Одним из основных направлений осуществления государственной

антимонопольной политики является проведение государственного антимонопольного контроля за экономической концентрацией на товарных и финансовых рынках, который включает предварительный антимонопольный контроль(порядок получения предварительного согласия федерального

антимонопольного органа) и последующий антимонопольный контроль

(последующее уведомление федерального антимонопольного органа о совершенной сделке или событии). Объекты такого контроля на товарных и финансовых рынках можно дифференцировать следующим образом: а) объекты, связанные

с осуществлением корпоративной политики хозяйствующего субъекта,

финансовой организации (создание, реорганизация (слияние, присоединение), изменение состава участников хозяйствующих субъектов (в том числе

финансовых организаций), изменение уставного капитала финансовой

организации, избрание физических лиц в органы управления, советы директоров (наблюдательные советы) хозяйствующих субъектов); б) сделки, совершаемые на товарных и финансовых рынках.

Нормы Закона распространяются на группу лиц, т. е. экономическую фирму.

Группа лиц определена путем описания критериев, которым должны

удовлетворять отношения между двумя лицами (физическими или

юридическими), чтобы они были признаны относящимися к одной группе лиц.

К числу этих критериев принадлежат владение контрольным пакетом акций,

большинство в собрании акционеров, выполнение функций единоличного

исполнительного органа, способность осуществлять контроль в соответствии с уставом, возможность номинировать кандидатуру генерального директора или правления, совпадение более чем наполовину состава правления,

принадлежность компаний к одной финансово-промышленной группе, а физических лиц – к одной семье.

Несмотря на очевидность самого понятия в российской практике

антимонопольного регулирования с определением границ группы лиц сопряжены высокие издержки. Вызвано это в первую очередь тем, что в период перераспределения собственности после завершения приватизации в российских компаниях сложилась непрозрачная структура собственности и контроля с активным использованием так называемых инструментальных компаний, маскирующих истинную корпоративную структуру. В последние годы структура собственности и контроля становится все более прозрачной –прежде всего потому, что интенсивность перераспределения контроля немного снижается, однако во многих случаях непрозрачность конечных бенефициаров делает точное определение границы группы лиц очень сложной задачей.

**2. Промышленная политика как фактор**

**конкурентоспособности экономики**

Промышленная политика (англ. *industrial policy*) представляет собой

систему отношений между органами государственной власти, местного

самоуправления, бизнесом и обществом по поводу формирования структурно-

сбалансированной конкурентоспособной экономики и высокотехнологичного

интеллектуального ядра промышленного производства.

Наличие в современной экономике дефектов рыночного регулирования,

связанных с неспособностью рыночных структур удовлетворять многие

потенциальные общественные потребности, циклическим характером

экономического развития, усилением социально-экономической дифференциации, ростом рыночной концентрации, отсутствием интереса участников рынка в финансировании фундаментальных исследований, поддержке научно-технической сферы, обусловливает необходимость государственного

вмешательства в части осуществления мер стимулирования инвестиционного

спроса, координации функционирования финансово-кредитного сектора,

таможенно-тарифного регулирования для поддержки национальных предприятий, содействия формированию инновационных отраслей, определяющих

приоритет технологического развития страны.

Промышленная политика тесно связана с другими направлениями

государственного воздействия на экономику, в том числе с внешнеэкономической, региональной антимонопольной, экологической, социальной политикой.

При этом на разных этапах функционирования и развития экономики

промышленная политика обладает специфическими целями и инструментами

реализации.

В условиях циклически развивающейся экономики на этапе *выхода из*

*структурного кризиса* промышленная политика содействует формированию

нового типа отраслевой структуры индустриального сектора с преобладанием

производств технологического уклада более высокого уровня, на этапе

*экономического роста* – развитию и укреплению формируемого комплекса, на

этапе *стабилизации* направлена на реализацию сложившегося производ-

ственного, научно-технического и инновационного потенциала.

Таким образом, в зависимости от этапа развития экономики промышлен-

ная политика обеспечивает либо поддержку сложившейся структуры про-

мышленности, либо формирование отраслевой структуры нового типа.

По степени и характеру воздействия государства на хозяйственный

комплекс в экономической теории принято выделять две альтернативные

модели промышленной политики:

1) *дирижистская модель* – «жесткая», или вертикальная, модель;

2) *либеральная модель* – «мягкая», или горизонтальная, модель.

Под «жесткой» политикой обычно понимается курс, целью которого

является *создание и развитие приоритетных отраслей экономики*.

Государственные органы формируют долгосрочную стратегию роста с опорой

на бюджетное субсидирование и кредитование предприятий приоритетных

отраслей, механизмы косвенного субсидирования компаний, протекционизм во

внешней торговле. Взаимосвязанность субъектов хозяйственного комплекса

обеспечивает цепное развитие сопряженных отраслей на основе использования

достижений отраслей-лидеров и формирование экономики нового типа.

В отличие от «жесткой» модели промышленной политики, подразу-

мевающей непосредственное активное вмешательство государства в экономику

в качестве действующего субъекта, государственного предпринимателя и ин-

вестора, либеральная политика направлена на создание условий для роста

конкурентоспособности и поддержку инвестиционных проектов, позволяющих

повышать уровень эффективности национальных компаний.

Горизонтальная модель ориентирована на *формирование общих для всех*

*отраслей возможностей развития производства*. Отраслевые пропорции,

проблемы перелива капитала (межсекторального, межрегионального) и многие

другие проблемы должны решаться на стыке спроса и предложения

в процедурах саморегуляции рынка, поэтому отрицается необходимость

назначения приоритетов развития и выделения ведущих производств.

По мнению сторонников данной модели, установление приоритетов

промышленного развития может привести к консервации формирующихся

пропорций; это обусловливает предпочтительность стратегии постоянной

корректировки структуры на основе действия рыночных сил.

Однако несовершенство рыночного механизма в условиях сложившейся

конъюнктуры и ограниченности ресурсов, проявляющееся, например, в избыточной капитализации сырьевого сектора в ущерб обрабатывающим отраслям,

в долгосрочной перспективе может привести к возникновению значительных

диспропорций социально-экономического развития, отставанию в инновациионной, технологической и иных сферах экономики.

На сегодняшний день промышленная политика реализуется в большинстве развитых стран мира (Франция, Германия, США и т. д.). Государственные

органы осуществляют комплексные мероприятия, направленные на приведение

структуры промышленности в соответствие вызовам глобальной экономики,

повышение конкурентоспособности национального промышленного комплекса,

совершенствование индустриальной инфраструктуры, на формирование новых

секторов промышленности и т. д.

В качестве инструментов проведения промышленной политики выделяют

прямые и косвенные методы государственного регулирования.

***Прямые методы*** промышленной политики связаны с распределением

или перераспределением ресурсов для ведения производства, осуществляемым

непосредственно государством с целью стимулирования или дестимулирования

тех или иных направлений деятельности. К числу прямых методов относятся

субсидирование отраслей, предприятий или регионов, прямые государственные

инвестиции, создание государственных предприятий, субсидирование

процентных ставок и т. д.

***Косвенные методы***, включающие элементы кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики, направлены на создание условий для функционирования всех субъектов экономики. Они призваны изменить ожидания производителей и в первую очередь оценку ими рисков, связанных с теми или иными видами производственной деятельности. При помощи этих инструментов государство стремится трансформировать соотношение спроса

и предложения в желаемом направлении.

К косвенным методам промышленной политики относятся:

● принятие нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность

отраслей либо промышленности в целом, но не предусматривающих прямой

поддержки конкретных отраслей (техническое регулирование, поддержка

экспортеров, стимулирование инновационной деятельности и т. д.);

● таможенно-тарифное регулирование в поддержку экспортной деятельности национальных предприятий;

● создание условий для развития финансовой инфраструктуры

производственной и в особенности инновационной деятельности (регулирование учетной ставки и т. д.);

● снятие ограничений на производственную деятельность и уменьшение ее

институциональных издержек (снижение административных барьеров, создание

территорий с налоговыми и иными преференциями ведения производства –

технопарков, зон свободной торговли);

● реализация совместных проектов с негосударственными хозяйствующими субъектами (строительство инфраструктурных объектов и т. д.);

● политика государственных закупок и др.

Международный опыт показывает, что в современной быстро меняющейся постиндустриальной экономической среде традиционные средства

прямой финансовой поддержки отдельных отраслей и производственных

комплексов оказываются весьма затратными и неэффективными. Основными

средствами реализации поставленных целей современной промышленной

политики являются косвенные методы.

Однако в целях обеспечения национальной и экономической безопасности,

сохранения и развития диверсифицированной производственной системы,

обеспечения стабильного функционирования социальной сферы, стимулирования деятельности предприятий государственного сектора экономики органы государственной власти используют инструменты прямого воздействия, выделяя бюджетные средства на поддержание конкретных отраслей промышленности и реализацию крупных инвестиционных проектов.

Превалирование тех или иных наборов инструментов в комплексе мероприятий, направленных на развитие национальной экономики, новейших

технологий и продуктов с высокой степенью обработки, а также принципиальная особенность современной промышленной политики, связанная с ее

ориентацией на формирование инноваций как важнейшего фактора

экономического роста, определяют тип проводимой государством промышленной политики.

В настоящее время в мире сложились следующие основные типы

промышленной политики:

● экспортоориентированная промышленная политика;

● политика импортозамещения;

● инновационная промышленная политика.

Суть ***экспортоориентированной промышленной политики*** состоит во

всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей

продукции. Основные поощрительные меры направлены на развитие

и поддержку конкурентоспособных экспортных отраслей с целью захвата как

можно большей доли мирового рынка. Реализация промышленной политики

данного типа осуществляется через налоговые и таможенные льготы,

кредитование предприятий-экспортеров, поддержку низкого валютного курса

и создание иных благоприятных условий для функционирования экспорто-

ориентированных отраслей.

Важными преимуществами этого вида промышленной политики

являются включение страны в мировое хозяйство и доступ к мировым ресурсам

и технологиям; развитие сильных конкурентных отраслей экономики, которыеобеспечивают мультипликативный эффект развития остальных, «внутренних»

отраслей и выступают основным поставщиком денежных средств в бюджет;

привлечение валютных средств в страну и их инвестирование в развитие

производства и сферы услуг национальной экономики.

Успешными примерами в плане проведения экспортоориентированной

промышленной политики могут служить такие страны, как Япония, Южная

Корея, Чили, «азиатские тигры» (Малайзия, Таиланд, Сингапур), Китай.

Негативные факторы при реализации политики данного типа связаны

в основном с сырьевым экспортом, поскольку чрезмерное его присутствие

в структуре экспортируемой продукции грозит привести к примитивизации

структуры национальной промышленности, росту коррупции в органах власти,

к оттоку кадров и финансовых ресурсов из обрабатывающей промышленности

страны (Венесуэла, Россия). В долгосрочном плане это может привести

к ослаблению конкурентоспособности обрабатывающей промышленности,

замедлению темпов экономического роста и уменьшению уровня накапливаемых знаний, поскольку наиболее интенсивно процесс накопления знаний, рост человеческого капитала происходят именно в обрабатывающем секторе.

Эта ситуация в современной экономической теории получила название

«голландской болезни».

Стагнация же в обрабатывающей промышленности способна привести к ее

отставанию от мирового технологического развития и необходимости

импортировать новую технику, что практически обнуляет эффект от сырьевого

экспорта, поскольку ставит экономическое развитие страны в зависимость от

иностранных производителей.

Кроме того, существуют негативные моменты и при ориентации страны

на экспорт даже промышленного оборудования высокого передела, если в про-

изводстве данного оборудования высока доля импортных комплектующих, что

ведет к привязке цены экспортируемых машин и станков к стоимости их

импортных деталей, а также к возможности внеэкономического влияния

страны-импортера на данные предприятия, отрасль и экономику страны

в целом (Мексика).

***Промышленная политика импортозамещения*** представляет собой

стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального

производства за счет проведения протекционистской политики и поддержания

твердого курса национальной валюты (тем самым предотвращается инфляция).

Импортозамещающая промышленная политика способствует улучшению

структуры платежного баланса, нормализации внутреннего спроса, обеспечению занятости, развитию машиностроительного производства, научного

потенциала.

Негативными сторонами импортозамещающей модели промышленной

политики являются: самоизоляция от новых тенденций в мировой экономике;

возможность технологического, а следовательно, конкурентного отставания от

развитых стран; опасность создания тепличных условий для национальных

производителей, что приведет к неэффективному управлению и использованию

ресурсов; необходимость, независимо от международного разделения труда,

выстраивать полностью производственные цепочки, которые могут быть более

капитало- и ресурсоемкими, чем уже существующие в других странах.

В основе ***инновационной промышленной политики*** лежит процесс

экономического развития страны на внутреннем и внешнем рынках, опирающийся на новейшие тенденции технологического и общественного развития

с использованием высокотехнологичного и капиталоемкого производства.

Инновационная модель способствует поддержанию научно-технического

потенциала государства, а, следовательно, его конкурентоспособности на

международной арене; стимулирует развитие образовательных институтов

и обеспечивает экономику квалифицированными кадрами; способствует

созданию рабочих мест внутри страны и обеспечивает внутренний спрос;

поддерживает стабильный и высокий курс национальной валюты и благо-

состояние населения; ориентирует на развитие машинообрабатывающего

комплекса, станко- и приборостроения с высокой добавленной стоимостью

производимой продукции.

В начале радикальных рыночных реформ концепция экономической

политики базировалась на представлении о том, что общие экономические

реформы институциональной среды, создание рыночных механизмов позволят

решить проблемы отраслей и предприятий без вмешательства государства.

Однако либерализация процесса ценообразования при сложении государством

с себя многих контрольных функций, присущих командной экономике, и при

еще не развитых рыночных механизмах в полной мере выявила все

структурные перекосы советского хозяйства, вылившись в высокую инфляцию,

бюджетный дефицит, обнищание населения и стагнацию производства.

В период перехода к рыночной экономике государственное воздействие

на развитие промышленности характеризовалось попытками стимулирования

внутреннего спроса, обеспечения предприятий дешевым оборотным капиталом

для увеличения загрузки имеющихся мощностей, развития импортозамещения

за счет протекционистской внешнеэкономической политики, ускорения

внутрипромышленной интеграции и построения устойчивых производственных

«цепочек».

На фоне кризиса либеральных идей государство даже в рамках различных

«мягких мер» по разным поводам взаимодействовало с бизнесом, например

в рамках процедур реструктуризации задолженностей, процедур банкротства

и оперирования активами государственных предприятий для реализации тех

или иных проектов.

В 1996 г. была разработана и официально утверждена концепция

промышленной политики, а в начале 2000-х гг. предпринимались попытки

усовершенствовать существующие механизмы и инструменты промышленной

политики. Так, фактически в два раза увеличилось финансирование федеральных

целевых программ, были определены приоритеты в их реализации.

Во главу угла была поставлена задача удвоения ВВП к 2010 г. В качестве

главных субъектов промышленной политики стали рассматриваться крупные

корпорации приоритетных импортозамещающих производств и производствен-

ных комплексов, включая военно-промышленный комплекс, финансово-

промышленные группы.

Подход к разработке промышленной политики сместился от решения

тактических задач к созданию стратегии развития промышленности на дол-

госрочную перспективу.

В настоящее время формируется новый этап развития государственной

промышленной политики, когда ее разработка основывается на внедрении

инноваций. Основной задачей на данном этапе является создание условий и ме-

ханизмов проектирования и производства конкурентоспособной наукоемкой

продукции.

В перспективе промышленный комплекс должен превратиться в постоян-

но «обучающееся» и «умнеющее» производство, способное преодолевать

вызовы внешней среды, создавая большое разнообразие своих внутренних

потенциалов и управляя им.

При разработке промышленной политики на данном этапе необходимо

учитывать прогнозируемые мировые тренды, в том числе интенсивное

формирование нового технологического ядра современных экономических

систем, развитие цифровых технологий, распространение новых технологий

образования, расширение доступности новых технологий, размывание границ

между фундаментальными и прикладными исследованиями.

Стратегической целью, согласно Концепции долгосрочного социально-

экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., является

превращение России в одного из лидеров мировой экономики.

Достижение этой цели предполагает диверсификацию экономики,

в структуре которой ведущая роль переходит к «отраслям знаний» и высоко-

технологичным отраслям промышленности.

Ориентиры промышленного развития предполагается сфокусировать:

1) на *создании высококонкурентной институциональной среды*, стимули-

рующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику

(развитие конкурентных рынков, последовательная демонополизация

экономики, поддержка инновационного бизнеса; развитие финансового сектора,

обеспечивающего трансформацию сбережений в капитал);

2) *структурной диверсификации экономики* на основе инновационного

технологического развития (формирование национальной инновационной

системы, включающей инжиниринговый бизнес, инновационную инфра-

структуру, институты рынка интеллектуальной собственности; создание

мощного научно-технологического комплекса; содействие повышению

конкурентоспособности ведущих отраслей экономики путем использования

механизмов частно-государственного партнерства, улучшения условий доступа

российских компаний к источникам долгосрочных инвестиций, обеспечения

отраслей экономики высокопрофессиональными кадрами);

3) на *закреплении и расширении глобальных конкурентных преимуществ*

России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор,

переработка природных ресурсов) – развитии на территории России крупных

узлов международной энергетической инфраструктуры, использующих новые

энергетические технологии; внедрении в промышленных масштабах экологи

чески чистых технологий производства энергии и др.

На сегодняшний день низкий технологический уровень производства,

невостребованность инновационной продукции предприятиями других

отраслей промышленности, входящими в производственные «цепочки», от-

сутствие высококачественного человеческого капитала тормозят распростра-

нение и внедрение инноваций, ускоряя отток новаторов за рубеж.

Для выхода на качественно новый этап инновационного развития про-

мышленная политика должна быть направлена на грамотное заимствование,

доработку технологий и их распространение среди предприятий всех отраслей индустриального сектора.

При этом уровень приобретаемых технологий должен

соответствовать степени технического и технологического развития страны.

Необходимость наличия значительных финансовых ресурсов для

приобретения технологий, а также развитой научно-технологической базы для

адаптации достижений определяет высокую долю инноваторов среди крупных

предприятий, интегрированных в холдинги, а также компаний, входящих в сос-

тав государственных корпораций. Малый бизнес не в силах нести такие

издержки. В данной ситуации задача государства – путем формирования

институтов развития (венчурных фондов, технопарков, инновационно-техноло-

гических центров, центров трансфера технологий и т. д.) способствовать покупке сектором. Перегрев финансовых рынков, и прежде всего ипотечного, стал

одним из факторов банкротства ряда мировых банков.

По сути произошла «суверенизация частных долгов»: государства

вынуждены были брать на себя значительную часть долгов банков и корпораций.

Дорогостоящие антикризисные программы, а зачастую и несбалансированный

докризисный рост социальных обязательств привели к рекордным дефицитам

бюджетов.

Кризис привел к росту дифференциации между центрами экономической

мощи на мировой арене. Относительно укрепились позиции США, которые

начали кризисную волну, но затем стали среди развитых стран основным

локомотивом посткризисного роста. Усиливаются различия в еврозоне, где

обозначились как лидеры оживления – Германия, Франция, так и «зоны

риска» – Греция, Италия, Испания, Португалия, Ирландия. Важным фактором

этого размежевания становится уровень бюджетной дисциплины стран.

Кризис усилил роль развивающихся рынков. Вследствие этого

наблюдается формирование более многополярной, разноуровневой мировой

экономической картины. В числе динамичных центров роста, которые к тому жеизбежали спада, оказался не только Китай, но еще Индия и Бразилия. Если до

кризиса рост их экономик обеспечивал почти половину прироста мирового ВВП,

то в условиях кризиса мировой экономический спад без этих трех стран составил

бы не 0,6, а более 2 %.

В ближайшие годы доля в мировой экономике Индо-Азиатского экономи-

ческого центра может значительно возрасти. Его доля в мировом ВВП уже вы-

росла с 24 % в 2007 г. до 26 % в 2009 г. и в 2013 г. может достичь 30 %. Именно

в этот регион увеличивают свой экспорт и США, и Германия. В итоге Китай

поднял свою долю в мировом импорте с 8,2 % в 2005 г. до 10,5 % в 2009 г.

Значительными темпами растет спрос на иностранные товары со стороны

стран Латинской Америки, в то время как развитые страны: США, страны ЕС

и Япония ежегодно снижают свой вес на рынках импорта. А рынки импорта –

это по сути возможности экспорта.

Для России происходящее перераспределение центров сил преставляет

серьезный вызов, так как основная часть отечественного экспорта

ориентирована на медленно растущий еврорынок. Возникает угроза, что

российская экономика может оказаться вне центров мощного подъема. Поэтому

в ближайшие годы нам необходимо фактически создать конкурентоспособный

экспортный потенциал и закрепиться на новых растущих рынках. Это касается

как традиционной для России сырьевой, так и инновационной продукции,

а также интеллектуальных услуг. Новый глобальный спрос дает российской

экономике шанс перестроить свою структуру – ведь национальные рынки

«новых лидеров» вовсе не так закрыты и сложны для проникновения, как

рынки ЕС и Северной Америки*68F*

Мировой кризис стал своеобразным стресс-тестом для всех

национальных экономик, обострив структурные проблемы, вновь показал

уязвимость российской экспортно-сырьевой модели развития.

Вместе с тем кризис необходимо рассматривать не просто как испытание

национальной экономики, но и как окно возможностей повышения ее

конкурентоспособности, в том числе на основе реализации эффективной про-

мышленной политики.

Российским правительством в настоящее время выделено семь основных

стратегических приоритетов развития экономики:

● улучшение инвестиционного климата;

● стимулирование инноваций;

● энергоэффективность;

● малый и средний бизнес;

● повышение эффективности внешнеэкономической политики, интеграция

в рамках Единого экономического пространства и Таможенного союза;

● управление госсобственностью и приватизация;

● повышение эффективности государственного управления.

Все эти приоритеты связаны между собой идеологией создания среды для

реализации потенциала модернизации и создания новых конкурентоспособныхпроизводств*69F*

***Вопросы и задания для самоконтроля***

1. Охарактеризуйте существующие модели государственного регулиро-

вания конкуренции на рынке.

2. Каковы основные направления и методы антимонопольной политики

в России?

3. Какие существуют формы недобросовестной конкуренции и каковы

методы ее государственного регулирования?

4. Охарактеризуйте методы государственного регулирования процессов

экономической концентрации.

5. Каковы роль и содержание методов государственного регулирования

естественных монополий?

6. Сформулируйте понятие и раскройте экономическое содержание

государственной промышленной политики.

7. В чем отличие дирижистской модели промышленной политики от

либеральной?

8. Охарактеризуйте приоритетные направления стратегии инновацион-

ного развития экономики и механизм их реализации.

9. В чем заключается структурный аспект государственной промыш-

ленной политики?