

# ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА И СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



**А.А. ПРАНЕВИЧ**

---

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА

---

Современные международные экономические отношения характеризуются усилением интеграционных процессов, в значительной мере способствующих глобализации и либерализации хозяйственных связей мирового уровня. Сформировавшиеся к настоящему времени интеграционные экономические блоки весьма разнородны по своей организации: от Европейского союза, который является интеграционной группировкой высокого уровня, до более «мягких» блоков типа Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) или Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Тем не менее всем им присуща координируемая (внутри этих блоков) деятельность в области важнейших направлений экономической политики, к числу которых, безусловно, относится и конкуренция.

Конкурентная политика в рамках Таможенного союза Республики Беларусь, России и Казахстана только формируется, поэтому учет ее особенностей в условиях различных интеграционных объединений поможет избежать рисков, объективно оценить проблемы и результаты применения антимонопольной политики для обеспечения устойчивого экономического развития.

Независимо от специфических условий в том или ином регионе важнейшая цель политики в области конкуренции у всех государств одна — развитие конкуренции как таковой. Соглашения, посвященные вопросам конкуренции, были заключены во всех основных интеграционных объединениях:

- ЕС — в Римском договоре существовала глава «Правила конкуренции» (ст. 85—94), после образования ЕС ключевые статьи договора 85 и 96 стали статьями 81 и 82 Договора об учреждении ЕС;
- НАФТА — глава 15 Соглашения «Конкурентная политика, монополии и государственные предприятия» (содержит запрет для монополий совершать злоупотребления своим положением на территории другой страны, ряд запретов при создании государственных предприятий, в том числе тем, которым передаются властные полномочия);
- АТЭС — Манильский план действий (1994);
- МЕРКОСУР — Протокол о защите конкуренции в МЕРКОСУР (1996);

---

*Алла Александровна ПРАНЕВИЧ, доктор экономических наук, зав. кафедрой мировой экономики Белорусского государственного экономического университета.*

- СНГ — Межправительственный договор о проведении согласованной антимонопольной политики.

Лидером в формировании основ наднациональной политики защиты конкуренции выступает Европейский союз. Начавшаяся в 50-е годы XX в. работа по созданию Общего рынка и отсутствие к этому времени в большинстве интегрирующихся стран всеобъемлющих национальных антимонопольных законодательств обусловили необходимость наднационального уровня такого регулирования. Положения конкурентного права Евросоюза содержатся в нескольких статьях Римского договора (ст. 85—94), а также в специально разработанных регламентах и инструкциях. Главные цели европейской политики в области конкуренции: противодействие сговорам предпринимателей о разделе рынков; запрет такой концентрации экономической власти, которая может привести к злоупотреблению доминирующим положением и нанести ущерб интересам других предприятий, а самое главное — потребителей; сохранение множества центров принятия решений в области экономики с целью проявления лояльности к конкуренции и изменчивости рынков; препятствование оказанию предприятиям государственной помощи, которая нарушает конкуренцию на общем рынке.

Результаты действия конкурентной политики в Евросоюзе неоспоримы: путем создания и защиты нормальной конкурентной среды была достигнута главная цель — рядовой потребитель стал важнейшим выгодоприобретателем.

Анализ целей и механизмов европейской политики в области конкуренции позволяет выделить четыре последовательных этапа ее развития в соответствии с теми приоритетами, которые выдвигались в конкретный исторический период.

*Первый этап (1957—1972)* — активная разработка и практическая апробация законодательных актов, регламентирующих конкуренцию, а также создание соответствующих учреждений, занимающихся вопросами конкуренции — Генеральный директорат IV/ Генеральное управление IV. Отличительной чертой конкурентной политики этого периода была жесткая борьба государств Евросоюза со сговорами предпринимателей, а также практически полное игнорирование вопросов государственной помощи и монополий. Данная политика доминировала до конца 70-х гг. XX в., когда начался второй этап интеграции — таможенный союз и возникла необходимость регулирования субсидий со стороны государства.

*Второй этап (1973—1980)* прошел преимущественно под влиянием внешних факторов (нефтяной кризис 1973—1974 гг.). В этот период основными инструментами Генерального управления IV стали контроль государственной помощи и использование импорта в защиту европейского производства перед внешними конкурентами. В середине 70-х гг. XX в. Европейская комиссия ослабила свою позицию по отношению к оказанию государственной помощи как способу борьбы с безработицей и поддержки находящихся в упадке секторов. Правила оказания государственной помощи зачастую игнорировались, что стало причиной деликатных ситуаций, исправлением которых занимались во второй половине 80-х гг.

*Третий этап (1980—2007)*. Переход к конкурентной политике нового типа, уравнивающей подход неолибералов и интервенционистов. Несмотря на давление со стороны тех, кто выступал за усиление протекционистской политики интервенции, ставящей в иерархии целей, продвигаемых Комиссией, соперничество выше конкуренции, Генеральный директорат IV продолжил проводить политику, согласно которой соперничество внутри ЕС является лучшим условием для борьбы с внешней конкуренцией.

*Четвертый этап* (с 2007 г. и до настоящего времени). Доминирует концепция, что роль экономического анализа для противодействия антиконкуренции и при предоставлении государственной помощи в ситуации экономического кризиса неуклонно возрастает. Эволюция европейских политик в области конкуренции представляет собой «череду пассивных и активных периодов», «кумулятивных периодов расширения областей регулирования политики посредством не только расширения, но и углубления ее целей». Акцент, поставленный в 60-е гг. на ограничительные практики, в 70-е гг. сместился на борьбу с монополиями, а в 80—90-е гг. — на политику оказания государством помощи и контроля над концентрацией, что позволило охватить конкурентной политикой новые секторы промышленности [1].

В начале становления основ конкурентной политики ЕС превалировали вопросы антикартельного регулирования. Концентрация производства и капитала в то время не рассматривалась как существенная угроза конкуренции. Напротив, в руководящих кругах ЕС существовало мнение, что политика конкуренции не должна препятствовать становлению крупных европейских компаний, в том числе их трансграничным слияниям, с целью более эффективного противостояния конкуренции извне. Однако фактически поощряемый таким образом процесс укрупнения фирм ЕС постепенно принял настолько широкие масштабы, что превратился в один из факторов искажения условий конкуренции на едином внутреннем рынке, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса.

Реальность последних двух-трех десятилетий, когда интенсификация европейской интеграции проявилась множеством не только позитивных, но и негативных явлений в экономике, продиктовала необходимость в общеевропейском законодательстве, жестко регламентирующем конкуренцию всех стран — членов ЕС. Потребность в таких законах наглядно демонстрировал резкий рост количества обращений в Европейскую комиссию: в них указывалось на то, что некоторые компании на территории ЕС в результате сделок слияния или поглощения получали доминирующее положение на рынке. Контроль за такими сделками первоначально был введен Еврокомиссией явочным порядком и осуществлялся после совершения соответствующей сделки, что существенно снижало эффективность этой меры. Впоследствии под него была подведена правовая основа в виде актов Совета. Ныне действующий регламент о контроле за концентрацией № 139/2004/ЕС от 20.01. 2004 г. предусматривает предварительное уведомление (нотификацию) Комиссии о готовящихся крупных сделках, имеющих значение в масштабах всего ЕС.

Сделка по концентрации имеет «масштабы ЕС», т. е. способна оказать влияние на функционирование единого внутреннего рынка, если совокупный мировой оборот всех ее участников превышает 5 млрд евро и если внутрирегиональный оборот, по крайней мере, двух участников (каждого в отдельности) превышает 250 млн евро. В особых случаях к категории операций в «масштабах ЕС» могут быть отнесены и другие сделки, не отвечающие указанным критериям. Практически в настоящее время Комиссия рассматривает только сделки в «масштабах ЕС», остальные рассматриваются компетентными органами стран-членов, исходя из действующих европейских норм.

Дальнейшее реформирование правовой и процессуальной базы расследований антиконкурентной практики было связано с пересмотром конкурентной политики с акцентом на экономическую составляющую. Но эти меры в значительной степени обусловили неудачи, которые органы ЕС по защите конкуренции потерпели в ряде судебных разбирательств по надзору над объединениями, такими как Эйртурс/Фест Чойс, Шнейдер Электрик, Тетра Лэвэл [2]. За реформами законодательной базы в сфере вертикальных соглашений

и разработкой Зеленой карты по надзору над объединениями последовали реформы положений об объединениях. Комиссия также заявила, что намерена применять «экономический» подход и в отношении правовых норм, касающихся доминирующих компаний.

Анализ влияния конкретных экономических решений на рынок, и особенно на потребителя, должен учитывать важный факт: стратегии доминирующих компаний не обязательно являются результатом попытки исключить конкуренцию, они могут быть результатом их стремления повысить эффективность и качество предлагаемых товаров на рынке.

В рамках ЕС сформирован единственный наднациональный орган, функционирование которого совмещено с деятельностью национальных антимонопольных органов в соответствии с разграничением сфер компетенции, — Европейская комиссия по конкуренции. Это эволюционно сформировавшийся двухуровневый антиitrust, который в отличие от двухуровневой антимонопольной политики в рамках одной страны, например в США\*, сочетает национальное и наднациональное.

Антимонопольная политика с единым наднациональным органом обладает рядом преимуществ. Во-первых, это эффект масштаба, который позволяет распространить единые подходы к рассмотрению случаев, предполагающих вмешательство антимонопольного органа, на более широкое множество. Во-вторых, сравнительно низкие издержки адаптации участников рынка к режиму антимонопольной политики ввиду экономии на издержках обучения, а также снижения неопределенности относительно стандартов тех или иных норм. В-третьих, поддержание благоприятных условий для функционирования и развития рынков, географические границы которых шире национальных.

В свою очередь к фундаментальным проблемам модели сочетания национальных и наднациональных органов относятся делегирование полномочий и разграничение ответственности при создании непротиворечивых правил правоприменения. Опыт решения этих задач на уровне ЕС до сих пор остается уникальным.

В Соглашении о НАФТА (англ. North American Free Trade Agreement) значительное внимание уделяется институциональным аспектам конкурентной политики, хотя и не столь масштабно, как в ЕС. В соответствии с гл. 15 Соглашения «Конкурентная политика, монополии и государственные предприятия» каждая сторона должна принять или поддерживать меры, направленные на запрет антиконкурентной практики, принимая во внимание, что такие меры служат целям Соглашения. Для этого время от времени стороны обязались проводить консультации об эффективности предпринимаемых ими мер. Каждая сторона взяла обязательство предпринимать все возможные действия для урегулирования возможных споров по вопросам, находящим отражение в данной главе, которая не ограничивает права сторон создавать монополии, а лишь предполагает определенные действия сторон на взаимной основе.

Каждая сторона путем регулирования, административного контроля или других мер должна гарантировать, что любая частная или государственная монополия, которую она поддерживает или создает, должна действовать таким образом, чтобы это не противоречило обязательствам стороны — участницы Соглашения, какими бы регулятивными, административными или другими властными полномочиями ни была наделена государством эта монополия на товар или услугу (например, право на предоставление импортных или экспорт-

---

\*В США наряду с двумя антимонопольными органами, действующими в национальном масштабе (Федеральной комиссией по торговле и Министерством юстиции), имеются антимонопольные органы штатов. Причем их деятельность далеко не всегда дополняет работу федеральных органов, что наглядно продемонстрировали дела против Майкрософт.

ных лицензий, одобрение коммерческих сделок или установление квот либо сборов), и исключительно в соответствии с соображениями коммерческой выгоды в отношении покупки или продажи монополией товара или услуги на товарном рынке. Эти соображения включают такие критерии, как цена, качество, доступность, транспортировка и другие условия покупки или продажи.

Соглашение не ограничивает права сторон на создание государственных предприятий. Каждая из сторон, применяя регулирование, административный контроль или другие меры, обеспечивает такое экономическое поведение создаваемого или созданного государственного предприятия, которое не противоречит обязательствам стороны — участницы этого Соглашения, в частности, по ст. 11 «Инвестиции» и 14 «Финансовые услуги», какими бы делегированными государством регулятивными, административными или другими властными полномочиями ни обладало предприятие, в частности, правом экспроприации, выдачи лицензий, одобрения коммерческих сделок, установления квот, сборов и других выплат. Каждая сторона должна гарантировать, что любое государственное предприятие, которое она создает или поддерживает, при продаже своих товаров или услуг на своей территории соблюдает правила недискриминационного поведения по отношению к инвесторам другой стороны.

Таким образом, НАФТА признает право правительств создавать монополии и государственные предприятия, однако устанавливает контроль над тем, чтобы они не препятствовали свободным торговым потокам. В Мексике имеет место высокий уровень корпоративной концентрации и государственной собственности. В Канаде государственные предприятия существуют как на провинциальном, так и на федеральном уровнях.

В НАФТА не создан наднациональный орган, который бы занимался контролем антиконкурентных практик на региональном уровне. У каждого члена этой организации — свое законодательство в области защиты конкуренции. В соответствии с Соглашением создана Рабочая группа по торговле и конкуренции из представителей всех сторон, которая информирует об актуальных вопросах взаимосвязи конкурентной и торговой политики и разрабатывает рекомендации по дальнейшей деятельности.

Совместная деятельность стран — членов НАФТА, в том числе и в области конкуренции, призвана в максимальной степени использовать потенциал североамериканских стран для обеспечения экономического роста и укрепления их позиций в международной конкурентной борьбе.

Конкурентная политика в рамках Таможенного союза (ТС) находится на стадии гармонизации законодательства трех стран. В конце 2010 г. заключено Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции, предложен модельный закон о конкуренции, где отражаются вопросы злоупотребления доминирующим положением на рынке, недобросовестной конкуренции, государственного ценового регулирования, запрета антиконкурентных соглашений.

Сложности формирования конкурентной политики в рамках ТС объясняются особенностями экономического развития стран-участниц. Субъекты национальных экономик все чаще сталкиваются с проблемой утраты конкурентоспособности. Объясняется это низким уровнем развития национальных предприятий (технологический строй, квалификация управляющих высшего звена) и низким качеством хозяйственной среды (интенсивность конкуренции, усложнение характеристик спроса, диверсификация производства), которая по оценкам экспертов обеспечивает 60 % экономического роста. Кроме того, этот рост должен дополняться соответствующими мерами промышлен-

ной политики в форме государственной поддержки НИОКР, обеспечения дефицитными факторами, создания благоприятных конкурентных условий в рамках национальных рынков. В таких условиях проблема взаимодействия национального и наднационального в условиях конкурентной политики ТС является трудноразрешимой. Объективно возникает вопрос: «Может ли наднациональная конкурентная политика быть эффективной и если да, то при каких условиях, требуется ли наднациональный орган для ее проведения?»

В настоящее время функции наднационального регулирования конкуренции возложены на Европейскую экономическую комиссию ООН (ЕЭК), которой переданы полномочия по расследованию в части злоупотребления доминирующим положением, недобросовестной конкуренции и антиконкурентных соглашений, которые оказывают или могут оказать негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках. В составе Евразийской экономической комиссии образовано Министерство по конкуренции и антимонопольному регулированию, разработана «дорожная карта» по передаче этому органу полномочий по реализации антимонопольной политики.

Мировой опыт функционирования институтов конкурентной политики показывает, что в связи с созданием наднационального органа возникает много вопросов относительно критериев разграничения сфер его ответственности с национальными органами. В данный момент предполагается, что министерство будет осуществлять конкурентную политику на трансграничных рынках. Именно трансграничность рассматривается как основной критерий выделения полномочий наднационального органа [3].

С 2013 г. в ТС была введена поэтапная передача части полномочий по антимонопольному регулированию от национальных антимонопольных органов Евразийской экономической комиссии. На первом этапе — полномочия по контролю за соблюдением запрета на недобросовестную конкуренцию, на втором — по контролю за соблюдением запрета на бюджетные соглашения и, наконец, — за соблюдением запрета злоупотребления доминирующим положением. При этом не предполагается передача на наднациональный уровень вопросов контроля за соблюдением антимонопольного законодательства органами государственной власти и местного самоуправления, слияния и поглощения компаний. К 2015 г. Беларусь, Казахстан и Россия намерены принять общий Антимонопольный кодекс.

Современная мировая практика показывает, что национальные органы многих стран все чаще заключают двусторонние соглашения, позволяющие не только обмениваться информацией, но и проводить совместные расследования. Очевидным преимуществом двусторонних соглашений выступает избирательность: соглашение заключается со странами, которые проявляют наибольшую активность в развитии экономических связей. В рамках двусторонних соглашений намного больше возможностей учесть специфику контрагента. Однако именно в подобных случаях труднее всего превращать правила в институт, т. е. формировать механизмы, поддерживающие дееспособность указанных норм [4]. Поэтому создание механизмов, обеспечивающих соблюдение правил в международных отношениях, связано с дополнительными сложностями, обусловленными необходимостью частичного отказа от суверенитета.

Результатом исследований являются следующие выводы:

1. Изменяющиеся условия международной конкуренции и способы ее ограничения наполняют конкурентную политику новым содержанием, основу которого

составляет переход к формированию целостной политики защиты конкуренции. Экономическая цель конкурентной политики трехмерна: экономическая эффективность, благосостояние потребителя и конкуренция между фирмами;

2. Эволюция политики в области конкуренции в рамках ЕС чередуется периодами расширения областей регулирования и углубления ее целей. Преимущественно ограничительные практики в 60-е гг. XX в., в 70-е гг. смещаются на борьбу с монополиями, а в 80—90-е гг. — на политику оказания государством помощи и контроля над концентрацией, что позволило охватить конкурентной политикой новые секторы промышленности. Наднациональный режим антимонопольной политики применяется ко всем трем ключевым элементам защитной конкурентной политики: контролю сделок экономической концентрации; ограничивающим конкуренцию соглашениям (как горизонтальным, так и вертикальным) и согласованным действиям; злоупотреблению доминирующим положением;

3. В рамках ЕС сформирован единственный наднациональный орган, функционирование которого совмещено с деятельностью национальных антимонопольных органов в соответствии с разграничением сфер компетенции, — Европейская комиссия по конкуренции.

Антимонопольная политика с единым наднациональным органом обладает такими преимуществами, как эффект масштаба, сравнительно низкие издержки адаптации участников рынка к режиму антимонопольной политики ввиду экономии на издержках обучения, поддержание благоприятных условий для функционирования и развития рынков, географические границы которых шире национальных.

4. Сравнительный анализ институтов конкурентной политики в различных интеграционных объединениях (ЕС, НАФТА) показал, что в рамках НАФТА существует проблема гармонизации национальных антимонопольных норм. У каждого члена этой организации — свое законодательство в области защиты конкуренции. В наиболее влиятельных антимонопольных нормах, действующих в НАФТА и ЕС, сохраняются серьезные расхождения, касающиеся различия фактического содержания норм, которых в странах с менее крепкими традициями конкурентной политики еще больше;

5. Конкурентная политика в Таможенном союзе находится на стадии гармонизации. Данный процесс осложняется проблемами, связанными с необходимостью и возможностями поддержки национальными экономиками конкурентоспособности своих хозяйствующих субъектов. В этой связи подходы, лежащие в основе национальных законодательств о конкуренции, и интересы национальных правительств недостаточно сопряжены друг с другом. Из-за неизбежных противоречий интересов возможность проведения конкурентной политики на наднациональном уровне зависит от готовности стран поступиться частью национального суверенитета.

### Литература

1. Кинев, А.Ю. Система противодействия картелям / А.Ю. Кинев // Закон. — 2012. — № 9. — С. 179—186.
2. Geradin, D. The Perils of Antitrust Proliferation: The Process of «Decentralized Globalization» and the Risks of Over-Regulation of Competitive Behavior/ D. Geradin // Chicago Journal of International Law. — 2009. — Vol. 10, N 1. — P. 189—211.
3. Авдашева, С. Международный антитраст: потребности, ограничения и уроки для Таможенного союза / С. Авдашева, А. Шаститко // Вопр. экономики. — 2012. — № 9. — С. 110—125.

4. Шаститко, А.Е. Анализ рынка в делах о нарушении антимонопольного законодательства: попытка эмпирической оценки / А.Е. Шаститко, С.Б. Авдашева: сб. науч. тр. по итогам XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апр. 2011 г.: в 4 кн. / НИУ «Высш. шк. экономики»; под ред. Е.Г. Ясина. — М., 2012. — Кн. 4. — С. 187–197.

*Статья поступила  
в редакцию 14.02. 2014 г.*

**Е.Д. КОРЗУН**

## **ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА НАУКОЕМКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ УСЛУГ**

В условиях становления постиндустриальной экономики важное значение приобретают процессы деиндустриализации и сервисизации. Они выражаются в снижении объемов промышленного производства, повышении роли и удельного веса услуг в экономике. Услуги составляют около 60 % всей экономической деятельности в большинстве стран Содружества и около 70–80 % в таких странах, как Германия (68,27), Швеция (71,98), Дания (76,34), Бельгия (76,57), Франция (79,44) и др. [1]. И хотя феномен сервисизации сам по себе не является новым, тем не менее, наблюдается внутренняя структурная трансформация данного процесса в сторону повышения доли наукоемких высокотехнологичных услуг в общем объеме оказываемых услуг, а также повышение удельного веса данного вида услуг в создании добавленной стоимости готового товара. В значительной степени указанные изменения обусловлены развитием и широким распространением международного аутсорсинга.

Несмотря на то, что в Республике Беларусь на государственном уровне признается важность развития сферы услуг, включая наукоемкие и высокотехнологичные (Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 «Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 «О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 мая 2011 г. № 656 «О национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы»), сама сфера услуг по-прежнему остается недостаточно развитой. К примеру, удельный вес экспорта услуг в общем объеме экспорта страны в 2008–2012 гг. составлял в среднем 16–18 % [2]. С учетом того что в ЕС доля услуг во внешнеторговом обороте намного выше и в последние годы постоянно растет (с 35,9 в 2004 г. до 39 % в 2009 г.), следует констатировать, с одной стороны, серьезное отставание в развитии этого сектора экономики Беларуси по сравнению с передовыми странами мира, а с другой — значительный потенциал для наращивания экспорта. В сложившихся условиях исследование услуг аутсорсинга приобретает особую актуальность.

*Евгения Дмитриевна КОРЗУН, аспирантка кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета.*

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.  
□□□□□□□□.  
□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□  
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.

БДЭУ Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.  
БГЭУ Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.  
BSEU Belarus State Economic University. Library.  
<http://www.bseu.by> [elib@bseu.by](mailto:elib@bseu.by)