

УДК 336.711

Н. І. Дучинська

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна***ВПЛИВ КОНКУРЕНЦІЇ НА КОНЦЕНТРАЦІЮ КАПІТАЛУ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Досліджено вплив конкуренції на концентрацію і нагромадження капіталу, та констатовано низьку конкурентоспроможність економіки України. Зроблено висновок про необхідність посилення державою ролі конкуренції як інституту стимулювання концентрації капіталу.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, концентрація капіталу, нагромадження капіталу, транснаціональні корпорації, фінансово-промислові групи.

Исследовано влияние конкуренции на концентрацию и накопление капитала и констатируется низкая конкурентоспособность экономики Украины. Сделан вывод о необходимости усиления государством роли конкуренции как института стимулирования концентрации капитала.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, концентрация капитала, накопление капитала, транснациональные корпорации, финансово-промышленные группы.

The article researches an influence of competition on the capital concentration and accumulation and specifies a low level of competitiveness of Ukrainian economy. The conclusion is drawn about the necessity for the state to strengthen the role of competition as the institute of the capital concentration stimulation.

Keywords: competition, competitiveness, capital concentration, capital accumulation, transnational corporations, financial industrial groups.

Важливим ринковим інститутом, що стимулює економічні суб'єкти до концентрації і нагромадження капіталу в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, стає конкуренція. Конкуренція необхідна як ринковий механізм активізації діяльності вітчизняних виробників. Досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить, що поряд із приватизацією, здійсненням інституціональної трансформації потрібно формувати ефективне конкурентне середовище. Конкуренція належить до базових інститутів ринкової економіки, оскільки є сукупністю норм економічної поведінки, правил здійснення взаємовідносин між економічними суб'єктами, що прагнуть до перших позицій у виробництві, упровадженні інновацій, освоєнні нових технологій, торгівлі тощо.

Останнім часом увага до дослідження конкуренції у вітчизняній та зарубіжній економічній науці посилилася. Цим проблемам присвятили свої пошуки Я. Базилюк, Я. Белінська, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, М. Портер, Р. Фатхутдінов, О. Шнипко та ін. [1–5], проте питання впливу конкуренції на концентрацію і нагромадження капіталу висвітлюється недостатньо, що обумовило вибір теми дослідження.

Досягти перемоги в конкурентній боротьбі неможливо без формування конкурентоспроможної національної економіки, яка забезпечить країні виживання та здатність розвиватися в «агресивному середовищі» світової економіки [4, с. 7]. Конкурентоспроможність розглядають як сукупність факторів, що забезпечують пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного ринку та доходів населення, що зростають [3, с. 12–13]. У конкурентній боротьбі перемагають товаровиробники, які постійно працюють над удосконаленням і пропозицією принципово нових товарів, що гарантують екологічну безпеку споживачам. Задовольняючи попит останніх, вони сприяють зростанню прибутків фірм і примножують добробут суспільства.

Конкурентоспроможність передбачає наявність у національній економіці трьох основних умов. По-перше, економіка має виготовляти продукцію, конкурентоспроможну на світових ринках. По-друге, у країні потрібно створювати вільні та справедливі умови функціонування ринку. По-третє, конкурентоспроможність пов'язана з рівнем доходів населення [3, с. 12–13]. У сучасних умовах основний чинник забезпечення конкурентоспроможності проявляється не стільки у вдосконаленні продукції та зростанні обсягів її виробництва, скільки в розширеному відтворенні, нагромадженні людського й інтелектуального, соціального, культурного капіталу.

Розрізняють три типи формування конкурентоспроможності національних економік: на основі традиційних факторів виробництва, на основі інвестицій і якісно нову конкурентоспроможність, засновану на інноваційних засадах. Країни СНД розвивають конкурентоспроможність за рахунок нещадного використання природних і людських ресурсів, вигідного географічного розташування й кліматичних умов. Проте вказані переваги вже не гарантують економічного процвітання їхнім власникам, бо пояснюють низький рівень доходу та повільні темпи розвитку.

Вітчизняна економіка, що спирається на традиційні переваги, пов'язані з кращою забезпеченістю певними видами ресурсів, досить чутлива до випадкових подій та коливання цін на ресурси. Експортуючи сировину з невисокою часткою доданої вартості, вона одержує менші доходи; аналогічна ситуація і з робочою силою. Наголошуючи на низькій вартості робочої сили, уряд одночасно створює перепони для підвищення рівня добробуту своїх громадян, адже при зростанні заробітної плати втрачається і перевага конкурентоспроможності. Будь-яка країна може проводити політику скорочення реальної заробітної плати на внутрішньому ринку праці з метою поліпшення своїх позицій на світовому ринку, проте подібна практика не сприяє справжній конкурентоспроможності, а лише звужує можливості внутрішнього ринку [3, с. 12–13]. Свідченням цього є досвід наздоганяльного індустріального розвитку в Японії та азійських країнах, який базувався на експлуатації некваліфікованої робочої сили, тому й зазнав кризи у 90-х роках минулого століття.

До другої категорії належать нові індустріальні й деякі розвинені країни, які набули конкурентних переваг у результаті діяльності. Зокрема, на початку 1980-х років Південна Корея, Гонконг, Малайзія, Таїланд, Філіппіни створили сприятливі умови для легалізації внутрішнього капіталу й залучення іноземних інвестицій. Таким чином, набуті конкурентні переваги забезпечено завдяки внутрішній та зовнішній інвестиційній діяльності. Проте їхні сучасні капіталовкладення характеризуються збільшенням рівня інтелектуалізації. Кошти інвестують переважно на створення наукомістких виробництв у країнах-реципієнтах, підвищення освіти та кваліфікації робітників, здійснення науково-дослідних робіт відповідними підрозділами підприємств. Тим самим, здійснюють перехід від чисто інвестиційного до інноваційного типу конкурентних переваг, який застосовують країни-лідери світового господарства.

До третього типу побудови конкурентоспроможності відносять держави, які цілеспрямовано реалізували інноваційну стратегію прориву й перебудували структуру виробництва на інноваційно-орієнтовану, поділили світовий ринок на зони впливу й отримують надприбутки. Яскравим прикладом демонстрації технічного та технологічного прориву є економіка США, що спеціалізується на прикладних промислових розробках, комп'ютерній техніці та програмному забезпеченні. Японія надає переваги світовому експорту нової техніки й технологій

в автомобілебудуванні, робототехніці. Країни Західної Європи, серед яких Велика Британія, Фінляндія та Німеччина, динамічно розвивають людський капітал і фундаментальну науку.

З наведеного вище випливає висновок про взаємозв'язок концентрації як форми нагромадження капіталу і конкуренції. Ці два явища обмінюються ролями в економічних процесах, стаючи причиною або наслідком флуктуацій (лат. *fluctuo* – хвилювати, збурювати) – змін, які до певного моменту не порушують рівень конкурентоспроможності національної економіки та її окремих суб'єктів. З посиленням конкуренції з боку зовнішніх суперників або зростанням норми нагромадження капіталу в провідних галузях економіки виникає потреба в забезпеченні переходу (стрибку) до вищого рівня конкурентоспроможності національної економіки чи її окремого виробництва. Іншими словами, у національній економіці з'являються біфуркації (лат. *bifurcus* – двозубий, роздвоєний), тобто вона набуває нової якості розвитку, багатовекторності, непередбачуваності, досягаючи принципово вищого рівня конкурентоспроможності.

Досвід трансформаційного розвитку країн СНД є свідченням появи зворотних процесів – утрати ними конкурентоспроможності на світовому ринку через низький рівень нагромадження капіталу і спрямування інвестицій на підтримку технологічно відсталих виробництв третього і четвертого технологічних укладів.

В Україні за роки ринкових перетворень сформувалася низька технологічна конкурентоспроможність виробництва. За відсутності достатніх інвестиційних джерел розвитку підприємства не реалізовано господарські стратегії, які б відповідали конкурентним вимогам, тобто такі, які б в умовах обмеженого попиту і жорсткої конкуренції могли радикально змінити номенклатуру продукції, що виготовляється, або диверсифікувати виробництво. Виникла можливість лише пасивної адаптації до змін, що відбулися в попиті. Доступними для вітчизняних підприємств були ринкові сегменти простої й дешевої продукції, тому захоплення цих ринкових ніш стало їхньою конкурентною стратегією. Скорочення та спрощення номенклатури виробів, що вироблялися, – характерна ознака вітчизняного виробництва. Цей процес супроводжувався зменшенням рівня концентрації капіталу і швидкості обігу капіталу, частина вартості якого не відшкодовувалася, що призвело до погіршення якості та деградації виробничого потенціалу промислових підприємств. Успішне функціонування й розвиток економіки не можливі без забезпечення технологічної конкурентоспроможності виробництва. Створити її можна завдяки концентрації капіталу та послідовним капіталовкладенням в оновлення основного й оборотного капіталу, розширене відтворення людського та інтелектуального капіталу тощо.

«У порівнянні з іншими країнами конкурентоспроможність України перебуває на рівні таких країн, як Словаччина і Румунія. Із найближчих сусідів ці країни мають найбільш близький до України результат у рейтингу із 144 країн світу. Порівняння із 12 країнами – новими членами ЄС – засвідчує, що в рейтингу 2012 року Україна має кращі оцінки, ніж оцінка цих країн, лише за складовою розміру ринку. Чотири роки тому Україна мала кращі оцінки також і за інноваціями, але за останні роки показала негативну динаміку і втратила цю перевагу. Найбільше відставання спостерігається за складовою технологічної готовності... Це свідчить про те, що східноєвропейські сусіди розвиваються технологічно швидше, ніж Україна» [6, с. 19].

Досвід функціонування української економіки останніх років є свідченням того, що підприємства, які поставляли продукцію на експорт, маючи іноземних конкурентів, усвідомили необхідність підвищення її якості, тому активізувалися

інвестиційні процеси в металургійній галузі, обробленні матеріалів, машинобудуванні. Джерелом капіталовкладень були прибутки від експортних операцій. Конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, таким чином, сприяла одержанню прибутків, що стали джерелом подальшої концентрації капіталу і його нагромадження. Тим самим конкуренція як ринковий інститут розробляє нові правила поведінки економічних суб'єктів, що сприяють формуванню ринкової мотивації концентрації і нагромадження капіталу.

Прикладом може слугувати корпорація «Інтерпайп», що змогла побудувати і ввести в експлуатацію у 2012 році потужний електросталеплавильний комплекс у м. Дніпропетровську, спираючись на власні можливості. Маючи основні фонди в металургії вартістю декілька млрд дол. США ця корпорація отримала під державні гарантії кредит у сумі 750 млн грн з метою створення потужностей із виготовлення труб підвищеної міцності на ТОВ «Інтерпайп Ніко Тьюб» у м. Нікополі [7, с. 25].

В умовах поглиблення глобалізаційних процесів цінові фактори конкуренції відійшли на другий план, а забезпечення високої швидкості впровадження технологічних інновацій та гарантій якості стали первинними. Перемогти в конкурентній боротьбі можна завдяки інноваційним технологіям, що забезпечуватимуть екологічну безпеку країні-виробнику і споживачам товарів.

Конкурентна боротьба загострюється на внутрішньому й зовнішньому ринках, що веде до посилення процесів концентрації та централізації капіталу. У сучасних умовах виділяють такі основні їхні форми: кооперування, контракція, стратегічний альянс, обмін акціями, злиття та поглинання [8, с. 15–18]. Кооперування утворюється на договірній основі й передбачає повну правову, фінансову, господарську самостійність юридичної особи, відсутність спільного управління та контролю. Контракція і стратегічний альянс, формуючись на договірній основі, передбачає самостійність, але за умови координації дій і контролю в межах договору.

Поширення набувають процеси злиття та поглинання на основі зміни прав власності. Їх учасники мають часткову правову самостійність за відсутності чи обмеження господарської та фінансової. Управління й контроль здійснюють за допомогою адміністрування та регулювання. Це забезпечує більшу маневреність в управлінні грошовими потоками, які можна направити для нагромадження основного капіталу на пріоритетних ділянках або філіях об'єднання, а також сприяє збільшенню фінансових джерел нагромадження.

За оцінками аналітиків, у світовій практиці для здійснення лише 30 % усіх угод M&A компанії залучали власні кошти (резерви великих фінансово-промислових груп). У структурі фінансування вказаних процесів, як правило, кредити (понад 3 роки) становлять 65 %, доходи від облігацій – 24, доходи від IPO – 24, власні кошти – 0 % [9, с. 118].

У процесі злиття і поглинання M&A компанія може передбачати розширення основного бізнесу або його диверсифікації, отримання публічності як необхідного елементу виходу на світові ринки чи просту спекуляцію. Ринок M&A у країнах СНД розвивається з певним аспектом «ворожого переділу» власності (рейдерства) і знаходиться під впливом світових ринків поглинання і злиття. Остання обставина дозволяє з оптимізмом дивитися на перспективу його розвитку та впливу на зростання конкурентоспроможності вітчизняних компаній.

Концентрація капіталу на національному рівні приводить до концентрації на міжнародному, наднаціональному рівні. Феномен транснаціоналізації передбачає визначну роль міжнародних центрів (інститутів) щодо виробництва, споживання,

експорту, імпорту, нагромадження капіталу, отримання доходів в окремих країнах та світовому господарстві у цілому. Головна роль тут належить транснаціональним корпораціям (ТНК), які є результатом концентрації капіталу.

У сучасних умовах зростає інвестиційна активність ТНК, перш за все американських, що сприяє розвитку світових інвестиційних процесів. ТНК – основні суб'єкти експорту американського виробничого капіталу: на їхню долю припадає понад 90 % цього експорту у вигляді прямих іноземних інвестицій. Поведінка ТНК є різною для розвинених країн і тих, що розвиваються. Так, філії американських корпорацій в європейських країнах зазнають конкуренції від фірм, які експортують капітал, і від національних, тому зацікавлені в створенні ефективних сучасних виробництв, котрі могли б протистояти конкурентам не лише виготовлених товарів чи наданих послуг, але й за факторами щодо виробництва.

Зовсім інша ситуація спостерігається при розміщенні іноземного капіталу в країнах, що розвиваються. На зміну вільній конкуренції учасників приходять сила та монополізм. Як стверджують дослідники, ТНК посилюють відставання цих країн, бо зацікавлені в цьому.

Мегакомпанії охоплюють своєю діяльністю одночасно декілька виробництв як горизонтально, так і вертикально. Виникають міжнародні монополії, економічні організації та регіональні інтеграційні угруповання, об'єднання ТНК із транснаціональними банками (ТНБ) у транснаціональні фінансово-промислові групи (ФПГ).

Необхідно зазначити, що групи ТНК повністю контролюють окремі світові ринки виробництва й реалізації продукції.

Прикладом можуть бути російські мегахолдинги «Сибірсько-Уральська алюмінієва компанія», «Північсталь», «Євразхолдинг», «Російський алюміній», «Магнітогорський металургійний комбінат» та ін. «Сибірсько-Уральська алюмінієва компанія» (СУАЛ), що входить до десятки світових алюмінієвих компаній із річним оборотом 1,3 млрд дол. США, обсяг продажу глинозему становить 2,3 млн т на рік, первинного алюмінію – 865 тис. т. Він об'єднує 21 підприємство – виробників бокситів, глинозему, первинного алюмінію, кремнію, фольги, алюмінієвих напівфабрикатів і готової продукції. Вони розташовані на території 9 регіонів Російської Федерації, а також в Україні. Продаж продукції мегахолдингу СУАЛ охоплює 48 % ринку Європи, 26 % – Росії, 14 % – США і 12 % – ринку Азії [9, с. 50–54]. Три європейські фірми Nokia, Siemens, Ericson контролюють 49,3 % світового ринку мобільних телефонів, тоді як американська Motorola – 31,2 %, а японські Panasonic, NEC, Mitsubishi – 11,1 % [9, с. 24–25].

Процес інтеграції України в світове господарство покладає на державу складні обов'язки опанування інноваційною моделлю розвитку національної економіки в умовах загострення глобальної конкуренції. Необхідно також змінити порівняльні переваги міжнародного співробітництва: знизити питому вагу традиційних (географічне становище, продовольчий та кадровий потенціал) і збільшити роль науково-технологічних переваг, здійснити модифікацію форм державного протекціонізму тощо.

Наявність в Україні інноваційного потенціалу, що частково зберігся в низці галузей: ракетно-космічній, літако-, судно-, моторобудівній, електрозварюванні, у галузях біотехнологій, енергозбереження, є основою моновиробничої моделі, коли виробник-розробник орієнтований на окремого споживача. Тому Україна на світовому ринку отримує лише окремі замовлення на унікальні високотехнологічні проміжні продукти, а виробництво кінцевого наукомісткого продукту

масового використання, що конкурує на світових ринках і на яких спеціалізуються ТНК, здається неможливим і підтверджується незначним рівнем міжнародного співробітництва в галузі технологічних розробок.

У таких умовах сили набувають вітчизняні ТНК, що можуть сприяти нагромадженню капіталу та модернізації економічного комплексу України в цілому. Реальними передумовами формування вітчизняних ТНК стали потужні промислово-фінансові групи (ПФГ), котрі виникли в Україні. Невід'ємною рисою приватних бізнес-груп був корупційний зв'язок із регіональною владою. Влада офіційно передавала під контроль групам найпривабливіші державні об'єкти (енергетику, експортне виробництво, добування сировини тощо). Це привело до нагромадження капіталу ПФГ у тіньовому секторі економіки, а з часом і до його легалізації.

Прагнення до відкритості ПФГ диктувалося новими комерційними інтересами. Як відзначалося вище, групи, що збільшувалися, не мали у своєму складі великих банків, тому стикнулися з необхідністю залучати до розвитку свого бізнесу значні зовнішні інвестиції, що потребує відкритої фінансової інформації. Цьому процесу сприяла загроза зміни політичної влади та реприватизація. Своєрідною гарантією збереження статусу бізнес-групи виступає популярність та легітимність її діяльності [10, с. 16].

Інтеграція вітчизняного приватного капіталу здійснюється під впливом різних факторів і має в результаті різні форми. Можна визначити три основних напрями збільшення потужності наявних бізнес-груп: це – розвиток інтеграції за рахунок встановлення нових меж контролю за вертикаллю; горизонтальна інтеграція, за рахунок неї досягають концентрацію капіталу і збільшують його конкурентоспроможність на конкретному товарному ринку; а також створення стратегічних альянсів для здійснення спільних дій.

Не варто забувати про роль ПФГ в «економічному прориві» 2001–2004 рр. в Україні. До 2005 р. українська економіка фактично контролювалася цими групами. Найголовніше, чого досягли ПФГ, – це концентрація капіталу та інших економічних ресурсів для створення приватних вертикально інтегрованих монополій, після чого групи почали розростатися горизонтально, вкладаючи капітали у страхування, пасажирські перевезення, роздрібну торгівлю. Між ПФГ виникало щось схоже на конкуренцію, котра не давала шансу потрапити на певні ринки багатьом іноземним та українським інвесторам, котрі не входили до жодної ФПГ. Крім того, великий бізнес зрісся із владою і знайшов у неї підтримку замість того, щоб шукати ринкові методи конкурентної боротьби.

На сьогодні в Україні серед основних бізнес-груп наймогутнішими промисловими групами є Group DF (азотний, титановий, газовий, банківський бізнес), багатогалузева фінансово-промислова група «СКМ», корпорація «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), «Інтерпайп». Менш впливові і потужні бізнес-групи утворилися в інших галузях. Серед них виділяються групи, які мають сформований системний бізнес. Це група «Укрпромінвест» (кондитерське, автомобільне та інше виробництво), група «УкрАвто» (виробництво і продаж автомобілів, автосервіс).

В умовах трансформаційної економіки України інвестори сконцентрували капітал переважно у сфері обігу у вигляді грошового та товарного капіталу, що пояснюється слабкою міжгалузевою конкуренцією або її відсутністю, великим ризиком розміщення капіталу в реальному секторі економіки, високими доходами у сфері обігу тощо. «За оцінками фахівців, одним із найбільших досягнень України за два останні роки є поліпшення показників інфраструктури (в цілому плюс 30 позицій із 2008 року у світовому порівнянні). Це стосується переважно транспортної інфраструктури – повітряних перевезень (плюс 20 позицій),

портової інфраструктури (плюс 12 позицій). При цьому дається негативна оцінка якості автомобільних доріг – втрата 17 позицій за 4 роки і дуже низьке 137-е місце у світі» [6, с. 20].

Висновки.

Держава має посилити роль конкуренції як інституту стимулювання концентрації капіталу, інвестицій в основний капітал, щоб забезпечити стабільний розвиток і зростання економіки. Крім того, вона може сприяти розширенню інвестицій у пріоритетні галузі промисловості, сільського господарства, сфери послуг, адже між інвестиціями в розвиток машинобудування й устаткування і економічним зростанням існує позитивний зв'язок. Не варто обмежуватися урядовими підтримками лише гірничо-металургійного комплексу України, що досить дорого обійшлися для державного бюджету [7, с. 22–25].

Конкуренція може забезпечуватися не лише шляхом втручання держави в регулювання внутрішнього ринку, але й завдяки інтеграції країни у світову економіку, зростанню її відкритості для зовнішніх товарів та інвестицій, тому Україна має намір стати членом Європейського Союзу.

В умовах глобалізації посилюється конкурентна боротьба зі сторони іноземних виробників, тому держава повинна проводити виважену зовнішньоторговельну політику стосовно захисту національного виробника від імпорتنих товарів, аналогів яких виготовляються в Україні, адже населення, отримуючи вищі доходи, пред'являє попит на якісні імпортні товари, а не на товари національного виробництва. Це означає, що державі потрібно вести роботу як щодо сприяння конкуренції на внутрішньому ринку з тим, щоб не допускати його монополізації, так і щодо захисту вітчизняного виробника від зовнішніх конкурентів, щодо створення йому умов для нагромадження капіталу з метою розширеного відтворення.

Бібліографічні посилання

1. **Портер М.** Конкуренция : учеб. пособ. / М. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
2. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 231 с.
3. **Шнипко О. С.** Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації / О. С. Шнипко. – К. : Наукова думка, 2003. – 336 с.
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В. та ін.]; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
5. Конкурентоспроможність української економіки: наукова доповідь / [за ред. Б. Є. Кваснюка]. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2006. – 96 с.
6. **Чорнодід І. С.** Конкурентна соціальна позиція країни / І. С. Чорнодід // Науковий вісник Чернівецького університету. Сер. «Економіка». – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. – Вип. 681. – С. 19–25.
7. **Мазур В. Л.** Аналіз урядових програм підтримки металургії України / В. Л. Мазур, М. В. Тимошенко // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 22–32.
8. **Кизим Н. А.** Концентрация и интеграция капитала / Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2006. – 102 с.
9. **Гвардин С.** Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России / С. Гвардин, С. Чекун. – СПб. : Питер, 2007. – 192 с.
10. **Пасхавер О. Й.** Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л. З. Суплін. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.

Надійшла до редколегії 31.03.2014