

Панченко Є. Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

Самойленко А. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-290-9-7>

НОВА ФІЛОСОФІЯ КУЛЬТУРИ КОНКУРЕНЦІЇ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Проблема культури конкуренції завжди посідала чільне місце в загальноекономічній політиці ЄС після прийняття 16 грудня 2002 року за пропозицією комісії ключового Регламенту № 1/2003, згідно якого конкурентна політика входить до сфери виняткової компетенції ЄС [1]. Як справедливо зазначає один з провідних фахівців у цій сфері Н. Мусіс, запровадження системи централізованого регулювання конкурентної політики шляхом створення Європейської мережі з питань конкуренції була вкрай необхідною и виявилась дуже ефективною при становленні «культури конкуренції» [2, с. 240].

Хоча термін «культура конкуренції» використовується в науковій літературі та засобах масової інформації, а також у публічній діяльності доволі тривалий час, його зміст все ще залишається предметом гострих дискусій. Як це не дивно, найчастіше цей термін асоціюється із діями протилежного характеру, коли йдеться про насильницьке витіснення конкурентів з ринку, шахрайське захоплення підприємств, оману споживачів, корупційними діями, зловживанням у ціноутворенні і т. і. На законодавчому рівні використовується категорія «недобросовісна конкуренція» (стаття 32 Господарського Кодексу України), дискримінація суб'єктів господарювання (стаття 31 цього ж Кодексу),

неправомірні угоди між суб'єктами господарювання (стаття 30) і т. і. Що ж стосується «культури конкуренції», то цей термін не вживається навіть у популярних і багатосторінкових науково-практичних коментарях [3]. Звичайно, така ситуація ускладнює багатонаціональним підприємствам ведення бізнесу в інших країнах, в яких діють різні правила і звичаї ведення бізнесу. Важливо зазначити, що істотні розбіжності у розумінні «культури конкуренції» ускладнюють виявлення впливу цифровізації економіки на цю категорію. Адже в процесі цифрових трансформацій суспільства все зростаюча частина ділових операцій стає все менш помітною для його окремих членів і інших суб'єктів регулювання конкурентних відносин.

Не вдаючись до детального аналізу складових «культури конкуренції», зазначимо базові характеристики цієї категорії. По-перше, вона є одним з проявів більш фундаментальної категорії, а саме суспільної культури в цілому, тобто інститутів правового середовища в частині юридичного закріплення певних обмежень і соціальної психології в контексті поведінкових вимірів суб'єктів суспільства. По-друге, існує три основних рівня прояву культури конкуренції: національний (європейський, північноамериканський, японський, китайський, російський і т. і.), підприємницький (корпорація, державне підприємство, різні форми товариств і т. д.), а також індивідуальний рівень конкретної особистості, в тому числі у людей, що діють поза сферою бізнесу. По-третє, культура конкуренції потребує певної політико-ідеологічної підтримки, або захисту з боку держави у вигляді так званого «адвокуатування конкуренції». Цей термін означає насамперед антимонопольну політику спеціального відомства країни, а також інших зацікавлених організацій з підтримки справедливих принципів конкуренції при прийнятті рішень органами державної влади і місцевого самоврядування. І нарешті, по-четверте, важливо зважувати на два методи формування культури конкуренції: «знизу» і «зверху». Метод «знизу» можна вважати «м'яким» або ж ринковим, оскільки ініціатива у її формуванні належить різноманітним платникам податків: підприємницьким структурам і окремим особам, що прагнуть збалансувати економічні і інші суспільні відносини. Цей метод забезпечує стабільність функціонування держав, яка притаманна розвинутих країнам з ринковою економікою, однак потребує багато часу. Метод «зверху» або адміністративний ґрунтується на владі держави, потребує менше часу, однак, пов'язаний із небезпекою створення авторитарних режимів із численними проявами соціальної

нестабільності в тому числі і в міжнародних масштабах у вигляді розв'язання різних військових конфліктів, зокрема з метою заволодіння різноманітними природними ресурсами інших країн.

Хоча термін «цифрова економіка» був введений в науковий обіг понад чверть століття тому назад професором МТІ Н. Негропonte, Європейський Союз як одне з провідних регіональних міждержавних об'єднань світу почало приділяти увагу цій проблемі належну увагу із середини 2010-х років. Це було пов'язано з тим, що саме в цей період розпочалося нечуване раніше зростання цифрових корпорацій-гігантів, насамперед американського походження: Амазон, Епл, Майкрософт і ін., що викликало дискусії щодо необхідності фундаментального перегляду європейської конкурентної політики. Використання цими корпораціями новітніх технологій і інструментів цифрової економіки дозволяло їм не лише знаходити лазівки в податкових системах європейських країн, насамперед шляхом використання трансферного ціноутворення, а й ставило під сумнів справедливість культури конкуренції в ЄС. Завдяки поглинанням великими корпораціями численних старт-апів цифрового спрямування, сфера антиконкурентних угод і чинне законодавство в цій галузі почало викликати у суспільства зростаюче невдоволення. Уряди багатьох країн, асоціації малого та середнього бізнесу, представники політичних партій почали вимагати докорінної модернізації конкурентної політики в сфері цифрової економіки. Саме сукупність цих заходів і створили основу законодавчої реформи, яка була запропонована Комісією Європейському Парламенту і Раді ЄС у грудні 2020 р. під короткою назвою – Акт про цифрові ринки [4].

Зазначені пропозиції наскільки фундаментально змінюють філософію економічної конкуренції, що в європейських ділових і дослідницьких колах вона отримала гучну формулу «коперніковською трансформацією світу конкуренції».

По-перше, в цьому документі запропонована нова парадигма ринкових відносин, яка, на відміну від попередньої (неокласична концепція конкуренції Чиказької школи) ґрунтується на зростаючій ролі держави в конкурентній політиці, щонайменше в галузі цифрової економіки. Основою нової конкурентної політики в цифровому секторі має стати асиметричний підхід, згідно якого з усього масиву учасників підприємницької діяльності виокремлюються найбільші, стратегічні гравці, які і мають стати основним об'єктом регулювання, оскільки саме

вони в умовах системного цифрового ринку набувають схильності до моно- і олігополізації.

По-друге, в Акті про цифрові ринки запропоновано так звану бінарну модель цифрового ринку, суть якої полягає в тому, що нові вимоги конкурентної політики будуть застосовуватись виключно до компаній, що відповідають низці кумулятивних критеріїв. В документі вони отримали назву ключових гравців. Усі інші компанії не регламентуються зазначеним документом взагалі. Число таких компаній в ЄС буде становити 5–20 учасників в залежності від подальших компромісів при доопрацюванні документа.

По-третє, «Акт про цифрові ринки» містить критерії ідентифікації ключових гравців, до складу яких входять наступні:

1) цифрові сектори, в яких компанія надає послуги (електронна торгівля, інтернет-пошук, соціальні мережі, відеоплатформи, месенджери, цифрові операційні системи);

2) масштаби бізнесу (річний обсяг продажів за останні три роки щонайменше 6,5 млрд. євро, або капіталізація 65 млрд. євро за попередній фінансовий рік, надання послуг не менш ніж у трьох країнах);

3) кількість клієнтів (щонайменше 45 млн. споживачів щомісячно та 10 млн. бізнес-клієнтів щороку);

4) укоріненість конкурентних позицій, яка пов'язується з довірою всіх категорій покупців і кінцевих споживачів);

5) індивідуальні особливості юридичних особливостей функціонування компаній, які пов'язані із розлогою групою обов'язків, що містяться в статті 6 і не мають ніяких кількісних інструментів виміру, а формулюються шляхом використання різноманітних прикметників: «справедливий», «рівномірний», «прозорий» тощо.

В разі порушення правил цифрової конкурентної політики ключовими гравцями, насамперед інтраплатформної конкуренції, відповідно до ст. 12, застосовуються процедури анулювання злиттів та поглинань та примусового розділення компаній.

Як видно з вищенаведеного пропозиції щодо зміни конкурентної політики в цифровій сфері, з одного боку, виглядають вельми актуальними. Однак, з іншого боку, особливо в контексті останнього кумулятивного критерія, вони породжують низку нових як політико-юридичних, так і господарчо-економічних проблем. Їх кількість зростає у зв'язку з тим, що одночасно з «Актом про цифрові ринки» в той самий день до Європейського Парламенту було внесено альтернативний проект реформи конкурентної політики – «Акт про цифрові послуги» [5].

Запропонований проект пропонує замість розглянутої вище бінарної моделі із виокремленням ключових гравців протилежну – пірамідальну модель. Ідея цієї моделі передбачає конкурентне регулювання діяльності всіх учасників цифрового ринку, до яких застосовується симетричне підвищення зобов'язань платформи пропорційно її розміру. Піраміда складається з п'яти рівнів в залежності від масштабів цифрового бізнесу: від мікроплатформ та малих платформ (до них зазначений акт не застосовується) до найвищого рівня – компаній із статусом «дуже великих онлайн-платформ», на які буде покладено найбільше додаткових обов'язків. Критерієм визначення розміру (і відповідно статусу і зобов'язань) компанії пропонується кількість її активних користувачів. Як видно із вищезазначеного, напрями реформи конкурентної політики щодо цифрових технологій в ЄС дотепер мають щонайменше двохвекторний характер. Однак стратегічна важливість даної реформи для України полягає в тому, щоб гармонізація вітчизняного законодавства в контексті його наближення до вимог ЄС відбувалась у фарватері прийнятих, а не декларованих змін у сфері цифрових технологій. При цьому важливо уникати некритичного запозичення інструментів регулювання конкурентної політики щодо цифрового бізнесу навіть у випадку паралельного співіснування двох моделей цієї політики – як бінарної, так і пірамідальної.

В процесі цифровізації бізнесу провідних багатонаціональних підприємств доводиться зважувати на динамічні зміни правового середовища приймаючих країн, які адекватно реагують на технологічні зрушення у всіх сферах суспільства. Мова йде насамперед про розвиток конкурентних політик щодо цифрових технологій. В контексті надання Україні статусу «країни-кандидата в члени ЄС» 23 червня 2022 року важливо враховувати напрями реформування конкурентної політики в сфері цифрової економіки, що містяться в пропозиціях Європейському Парламенту і Європейській комісії в двох документах про цифрові ринки і цифрові послуги. Стратегічне значення даної реформи для України полягає в наближенні цієї політики до законодавства ЄС в фарватері даних змін. Тактична ж важливість для України стосується суті нової парадигми конкурентних відносин між учасниками цифрового ринку, а також між регуляторами і його ключовими учасниками, що матимуть можливість успішного підприємництва у більшості країн світу.

Література:

1. Council Regulation (EC) N 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty. URL: <http://www.legislation.gov.uk/euk/2003/1/contents> (дата звернення: 25.01.2023).

2. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу. Пер. з англ. Київ : «К.І.С.», 2005. XIV с. 466 с.

3. Теньков С. О. Науково-практичний коментар до Господарського кодексу України: від 16 січні 2003 р. Київ : Видавництво А.С.К., 2004. 720 с.

4. Proposal for Regulation of the European Parliament and of the Council On Contestable and Fair Market in the Digital Sector (Digital Market Act) / EUR – LEX. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?Uri=COM%3A2020%3A842%3AFIN> (дата звернення: 28.06.2021).

5. Proposal for the European Parliament and of the Council on a Single Market for Digital Services (Digital Services Act) and amending Directive 2000/31/EC/EUR-LEX. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?Uri=COM:2020:825:FIN> (дата звернення: 28.06.2022).