

УДК 330.34.01

*В.А. Павлова, канд. екон. наук, доц.,
Дніпропетровський університет економіки та права*

КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У МЕХАНІЗМІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглядаються категорії конкуренції як головного регулятора функціонування ринкової економіки та конкурентоспроможності як критерію визначення конкурентної позиції суб'єкта господарської діяльності.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна поведінка суб'єктів господарської діяльності, системний підхід, конкурентна позиція.

Постановка проблеми. Конкуренція має фундаментальне значення для функціонування ринкової економіки, оскільки виступає головним її регулятором. Будь-який економічний процес відображає конкурентні відносини суб'єктів господарської діяльності (у подальшому – підприємства), які конкурують між собою через виробництво товарів та послуг. Поведінка суб'єктів жорстко задається конкурентним впливом: суб'єкт займає тільки ту нішу, яку вдається завоювати у боротьбі із суперником, посилюючи свої конкурентні позиції.

Одним з оціночних критеріїв конкурентної позиції підприємства є його конкурентоспроможність, яка ввійшла в розряд найважливіших категорій економічної науки.

Аналіз останніх досліджень. Ключова роль конкуренції для ринкової економіки була узагальнена А. Смітом в принципі “невидимої руки”, яка примушує підприємця через власні інтереси (для досягнення більшого обсягу виробництва впроваджуються нові технології, методи організації виробництва, економічно використовуються ресурси) реалізувати інтереси суспільства [10, с. 1239].

Ринкова конкуренція, як вказують окремі автори, є економічним змаганням за досягнення кращих результатів у певній сфері діяльності, боротьбою за більш вигідні умови господарювання та одержання найвищого прибутку [6, с. 10; 11, с. 29]. З цієї позиції конкуренція розглядається як безпосередня взаємодія суб'єктів на ринку; боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться і розвивається тільки на доступних їм сегментах ринку.

Конкуренція є дуже тонким і гнучким механізмом, який забезпечує ефективність, пропорційність і динамічність ринкової економіки. А.Ю. Юданов роз'яснює, що не всі суб'єкти від скорочення попиту на товар чи послуги страждають однаково [11, с. 16]. Найбільше втрачають неефективні виробництва, виробники неякісної продукції тощо. Сильні ж компанії можуть процвітати і в нелегкі часи, оскільки до

них відходять сегменти, втрачені розореними конкурентами. Гнучкість механізму проявляється в його миттєвій реакції на зміни конкурентного середовища.

Отже, класична ринкова конкуренція зводиться до змагання підприємств за залучення покупця у сфері цін чи інших матеріальних мотивів на конкретному ринку.

Сучасні ринкові відносини характеризуються виникненням нового типу конкуренції [4, с. 48]. В механізмі конкуренції першість здобуває охоплення потреб клієнтів, тобто формується асортимент, який розраховано на залучення споживачів з різних майнових верств. В конкуренцію вступають різні за масштабом підприємства, орієнтовані на задоволення одних і тих самих потреб споживачів. Успіх в новій конкуренції залежить не від ефективності виробничої системи, а від швидкості реакції на ринкові тенденції.

Інші дослідники розглядають конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку [5].

Таким чином, при визначенні конкуренції використовується декілька підходів: конкуренція як змагання на ринку; конкуренція як елемент ринкового механізму, що забезпечує рівновагу попиту і пропозиції; конкуренція як критерій.

Але в різних інтерпретаціях в основу конкуренції закладено суперництво економічних суб'єктів. Тому дослідники, формуючи модель конкурентоспроможності в сучасній ринковій економіці, підходили до визначення цієї категорії з площини поняття “бути здібним до конкуренції”.

Метою статті є проведення порівняльного аналізу найбільш розповсюджених визначень конкурентоспроможності, виявлення їх загальних рис і відмінностей, надання їм оцінки; уточнення економічного змісту поняття “конкурентоспроможність” суб'єкта господарської діяльності; дослідження взаємозалежності конкуренції та

конкурентоспроможності в механізмі ринкової економіки; типів конкурентної поведінки підприємства відповідно до ринкової ситуації і конкурентних переваг, які мають конкуруючі суб'єкти.

Виклад основного матеріалу. Вчені-економісти, що займаються пошуками факторів успіху сучасної економіки, розглядають конкуренцію як сукупність конкурентних сил, що впливають на суб'єкт господарської діяльності. Систематизація цих сил і виявлення ступеня впливу кожної з них на підприємство – важливий чинник забезпечення конкурентоспроможності. Отже, основою визначення категорії конкурентоспроможності є аспект конкуренції.

За класичним визначенням М. Портера, конкурентоспроможність підприємства – це можливість досягати конкурентних переваг і утримувати їх в певних областях [7, с. 170].

А. Савчук вказує, що конкурентоспроможність підприємства проявляється у можливості в процесі суперництва досягати кращих результатів в певній діяльності, сфері функціонування [9, с. 58]. Для промислового підприємства автор розглядає конкурентоспроможність як володіння властивостями, що формують його переваги у конкуренції з іншими підприємствами за відповідні ресурси і споживача. Підприємство розглядається як опосередкований учасник конкуренції за споживача, а, значить, основним інструментом в процесі формування конкурентоспроможності виступає продукція. Забезпеченість ресурсами в результаті економічного суперництва між підприємствами досягається за рахунок реалізації механізмів конкурентних відносин на ринках праці, інвестицій, сировини тощо. Підприємство як одна з ланок економічної системи має на меті досягнення певних цілей в процесі функціонування. Зіткнення інтересів різних суб'єктів господарювання під час реалізації поставлених цілей є необхідною умовою формування конкурентоспроможності.

У І. Богомолової та Є. Хохлова конкурентоспроможність розглядається як стан, що характеризує реальну чи потенційну можливість виконання суб'єктом своїх функціональних зобов'язань в умовах можливого протистояння суперників [3, с. 115]. Слід погодитися з авторами, що рушійною силою для учасника ринкових відносин є особистий мотив і зацікавленість у досягненні бажаного результату при виконанні властивих

цьому суб'єкту функцій, проте протистояння суперникам не може бути самоціллю конкуренції, воно є наслідком зусиль підприємця щодо досягнення певного успіху.

В.В. Алещенко розуміє конкурентоспроможність як ступінь ефективності суб'єкта (міру повноти і якості рішень) при виконанні свого “призначення” [1, с. 110]. Конкурентоспроможність, звичайно, базується на останній, але включає, на наш погляд, більш складні взаємозв'язки окремих характеристик досліджуваних суб'єктів.

Деякі автори трактують конкурентоспроможність господарського суб'єкта як досягнення певних економічних результатів залежно від ступеня використання наявних конкурентних переваг в умовах протидії конкурентів [2, с. 38; 12, с. 74].

У визначенні поняття іншими вченими акцент ставиться на реальну чи потенційну спроможність підприємства проектувати, виготовляти та збувати продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку [8, с. 51-52].

Підбиваючи підсумок, можна окреслити декілька підходів до формування категорії “конкурентоспроможність”:

- посилення мотивації суб'єкта, яка власне і визначає конкурентну поведінку підприємства на ринку;
- наявність необхідного ресурсного потенціалу для реалізації стратегічних цілей функціонування господарюючого суб'єкта;
- можливість і спроможність протистояти конкурентам.

Узагальнюючи вищевикладені підходи, на наш погляд, конкурентоспроможність суб'єкта господарської діяльності залежить від ефективності його діяльності і визначається сучасними технологіями, пропозицією якісної продукції за прийнятною ціною, оптимальною організацією менеджменту, наявністю інноваційної підприємницької ідеї та іншими економічними і технічними характеристиками, або, іншими словами, конкурентоспроможність – це спроможність підприємства зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування.

Найбільш поширеною теорією, яка описує мотиваційну поведінку суб'єкта і обґрунтовує

рішення, що ним приймаються, є теорія максимізації прибутку як спонукального мотиву діяльності. В економічній літературі існують інші теорії, де метою підприємства є не максимальний прибуток, а максимальний обсяг продажів, який забезпечує підприємству імідж, певний стан і заробітну плату працівникам. Інші дослідники вказують, що метою діяльності є досягнення певного рівня чи норми прибутку, утримання певної частки ринку та певного рівня продажів.

Навіть, якщо згідно з цими теоріями стратегічною метою підприємства не є максимізація прибутку, то остання зберігає свою функцію – бути рушійною силою в ринковій економіці. І, в будь-якому випадку, в умовах конкуренції господарські суб'єкти мають орієнтацію на стійкий прибуток, природно, і на його максимізацію, що є основою для вибору моделі їх конкурентної поведінки:

- креативна (система дій конкурентів складається із заходів, спрямованих на забезпечення переваги над суперниками за рахунок зміни кон'юнктури ринку (нова продукція, нова технологія, ноу-хау, досконалі комунікації тощо);
- пристосувальна (копіювання досягнень конкурентів з метою попередження дій суперників щодо модернізації виробництва);
- забезпечувальна (прагнення зберегти конкурентну позицію на ринку за рахунок підвищення якості продукції і набору додаткових послуг).

Для досягнення цілей функціонування суб'єкт спілкується з іншими суб'єктами – своїми конкурентами. Конкуренція неминуче пов'язана з боротьбою за володіння певним сегментом ринку, споживачами продукції. Одним словом, той суб'єкт, який має певні конкурентні переваги, виграє у конкурентній боротьбі.

З такої точки зору є сенс розглядати конкурентоспроможність з позиції системного підходу, маючи на увазі, що система – це сукупність елементів, які об'єднані в єдину субстанцію для вирішення конкретних завдань. Отже, з одного боку, підприємство слід розглядати як самостійний суб'єкт господарської діяльності, що складається з функціональних підсистем, а з іншого – як елемент загальної системи національної економіки, що входить в неї на принципі ієрархічності.

Конкурентні переваги визначаються ресурсним потенціалом підприємства (внутрішні фактори), який у поєднанні з можливостями у конкурентному середовищі (зовнішні фактори)

забезпечує потенційну спроможність зберігати конкурентну позицію при зміні стану конкурентного середовища.

Щодо перших, важливе значення має виділення основної конкурентної переваги – домінантної, втрата якої буде згубною для підприємства. Втрата ж “звичайної” конкурентної переваги, як правило, впливає на конкурентну позицію, але не призводить до значної зміни життєздатності підприємства.

Зазначимо, що конкурентні переваги динамічно змінюються під впливом факторів зовнішнього середовища, в якому відбувається взаємодія підприємства з іншими елементами економіки. В такому розрізі бачиться доцільним розглядати фактори за ознакою залежності від впливу:

- суб'єктивні (залежать від внутрішніх змінних або від взаємодії з іншими суб'єктами господарської діяльності);
- регулюючі (засоби державного регулювання прямими і економічними методами);
- об'єктивні (не залежать від дії підприємства).

Зміна характеру впливу будь-якого фактора призводить до зміни конкурентного стану суб'єкта господарської діяльності. Основні ситуації щодо зміни конкурентного стану можна охарактеризувати так:

- покращення конкурентної позиції щодо конкурентів \Rightarrow позитивна динаміка конкурентної позиції підприємства \Rightarrow креативна конкурентна поведінка;
- погіршення конкурентної позиції щодо конкурентів \Rightarrow негативна динаміка конкурентної позиції підприємства \Rightarrow пристосувальна конкурентна поведінка;
- незмінність конкурентної позиції щодо конкурентів \Rightarrow нейтральна динаміка конкурентної позиції підприємства \Rightarrow забезпечувальна конкурентна поведінка.

У першому випадку спостерігається припустимий розвиток підприємства, який свідчить про ефективність обраної стратегії, достатній рівень менеджменту і спроможність адаптуватися у мінливих умовах та змінювати існуючу структуру попиту і пропозиції. В іншому – неприпустимий варіант розвитку, у суб'єкта практично немає шансів продовжувати боротьбу на ринку, оскільки відсутні достатні інноваційні можливості. У третьому – ризиковий варіант розвитку, оскільки менеджмент керується основним фактором – фактором випадковості. Якщо не з'явиться нова

конкурентна перевага або не зміниться зовнішнє середовище, така ситуація призведе до втрати підприємством сегмента ринку і позицій через слабкий інноваційний потенціал.

Дія конкуренції як регулятора ринкової економіки визначається за моделлю п'яти сил [7]. В центрі конкурентної боротьби знаходяться конкуруючі суб'єкти, конкурентна перевага кожного з них є індикатором конкуренції. Залежно від ринкової ситуації, умов конкурентного середовища, рівня конкурентних переваг, методів конкурентного суперництва

підприємство може обирати будь-яку модель поведінки, але його дії в кінцевому рахунку визначатимуться конкурентоорієнтованою стратегією розвитку.

Взаємопов'язаний ланцюг економічних категорій, які характеризують і визначають ринкову економіку, автор уявляє як систему економічних взаємозалежностей дій і взаємовідносин суб'єктів ринкової економіки (рис. 1).

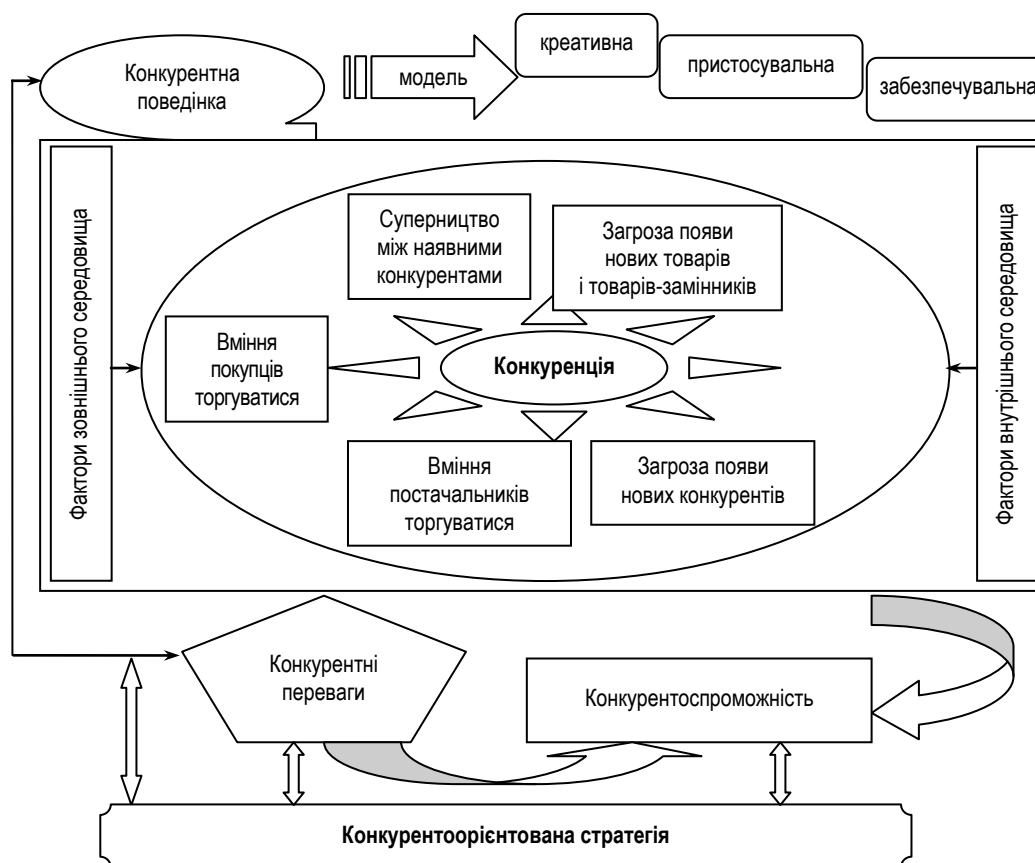


Рис. 1. Конкуренція і конкурентоспроможність в механізмі ринкової економіки

Висновки та перспективи подальших досліджень. Значне посилення конкуренції, викликане корінними змінами в конкурентній боротьбі, вимагає від науки нових підходів до вивчення сучасної конкуренції. Результатом такої ситуації стала розробка основних положень теорії конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність є економічною категорією, яка передбачає здатність суб'єкта господарської діяльності впливати на ринкову ситуацію у власних інтересах та спроможність виробляти продукцію, яка задовольняє вимоги споживача при відносно невисокому рівні витрат.

Проте для практичного застосування такого підходу у визначенні необхідна кількісна характеристика конкурентоспроможності за її рівнем, яка б значно спростила процедуру її оцінки та надала можливість визначати перевагу одного суб'єкта порівняно з іншим. Оцінка рівня конкурентоспроможності залежить від набору складових, які описують основні напрями діяльності підприємства.

Тому формування основних принципів, найбільш важливих критеріїв, методичних положень та етапів оцінки конкурентоспроможності є завданням подальшого дослідження розвитку теорії конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы // Маркетинг в России за рубежом. – 2005. – № 1(45). – С. 106-112.
2. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. – № 4(71). – С. 25-37.
3. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1(45). – С. 113-119.
4. Задоя А.О., Момот В.Є. Формування системи нових ринкових відносин // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 44-50.
5. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью // Под ред. проф. С.Г. Светунькова // www.marketing.spb.ru.
6. Кныш М.И. Конкурентные стратегии. – СПб., 2000. – 284 с.
7. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 496 с.
8. Савченко С.М. Конкурентоспроможність підприємства: Матеріали I Міжнародної наук.-практ. конф. “Науковий потенціал світу 2004”. – Т. 21.– Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С. 49-52.
9. Савчук А.В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного предприятия // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 58-61.
10. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1979. – 1600 с.
11. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Издательство “ГНОМ и Д”, 2001. – 304 с.
12. Яновський М.А. Управління конкурентоспроможністю підприємства на світових ринках: Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук. – Донецьк, 2000. – 30 с.

Summary

Two categories – the category of competition as the main regulator of market economy functioning and the category of competitiveness as the criterion for the defining of an economic entity competitive position are studied.

Comparative analysis of the most frequently used definitions of the term competitiveness has been done, their common features and distinctions being revealed; economic content of the notion “competitiveness” of the economic entity has been revised; the interdependence between competition and competitiveness in the mechanism of market economy as well as the patterns of competitive enterprise behaviour have been investigated.

Отримано 27.09.2005