

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ

Олексенко С.В. – аспірант,
Херсонський державний університет

Постановка проблеми. Сучасна економіка являє собою складний механізм, якій складається з великої кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють у системі правових норм господарювання та які об'єднані єдиним поняттям – ринок.

Необхідною умовою процесу відтворення, що є ресурсом, являється використання трьох факторів виробництва, таких, як труд, капітал, земля та інших двох факторів постіндустріального суспільства – інформації та підприємницької здібності.

Будь-якій організаційній структурі, незалежно від сфери її діяльності, можливо виявити пріоритетну виробничо-комерційну стратегію. Дана стратегія має прояв у застосуванні підходів у прийнятті рішень господарюючого суб'єкта стосовно використання ресурсів, виходячи із виробничо-комерційних інтересів та принципів, на базі яких будується вирішення конфліктних ситуацій.

У зв'язку з тим, що стратегічне управління - це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, яка надає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями підприємства та приводити їх у відповідність з останніми, розробляючи та реалізуючи систему стратегій [11, С. 25], то воно включає розробку стратегії розвитку та місії організації, постановку цілей, аналіз внутрішнього та зовнішнього оточення, аналіз стратегічних альтернатив, вибір та реалізацію стратегії та контроль за її змінами.

Поряд з постановкою задачі по реалізації стратегії розвитку бізнесу господарюючий суб'єкт повинен містити культуру організації, яка охоплює систему цінностей, що знаходить відображення у поведінці співробітників між собою та по відношенню до зовнішнього оточення. Культура господарюючого суб'єкта надає йому певного значення, сприйняття суспільством та створення іміджу. Будь-яке підприємницьке рішення, яке приймається керівником суб'єкта господарювання, повинно порівнюватися з існуючою системою цінностей. Чим вище культура господарюючого суб'єкта відповідає стратегії, тим вищі конкурентні переваги і, як наслідок, більш сильна позиція у конкурентній боротьбі.

У праці О. С. Виханського [2] місія трактується як призначення суб'єкта господарювання, критерій стратегії розвитку та успіху в її досягненні, визначаючи рівень розвитку організації та окремих її підрозділів та окремих співробітників.

При розробці місії особливо необхідним є чітке визначення задач організації, а деталізація місії реалізується за допомогою стратегічних цілей. Вибір цілей та стратегії передбачають здійснення аналізу зовнішнього оточення та внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта, що виводить оцінку конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на перше місце.

Стан вивчення проблеми. Теоретичні аспекти конкуренції були започатковані та узагальнені А.Смітом. Подальше дослідження «конкуренції» проводили Д. Рікардо, Дж. Робінзон, Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек, К.Р. Макконел та С.Л. Брю, М.Е. Портер та інші. Питання вивчення проблем конкурентоспроможності знайшли відображення в наукових працях і вітчизняних вчених, зокрема, Я.Б.Базилука, С.М.Кваші, М.Й.Маліка, Н.А.Мазура, Н.В.Місюка, П.Р.Пуцентайло, Б.Й.Пасхавера, П.Т.Саблука, В.М.Трегобчука.

Завдання і методика досліджень. Завдання даного дослідження полягає в теоретичному аналізі основних теорій конкуренції.

Результати досліджень. На нашу думку, неможливо визначитися з сутністю поняття конкурентоспроможність без дослідження його етимологічної сутності.

У зв'язку з тим, що теорія конкурентоздатності виникла в США, необхідно первинною вважати англійську мову та розглянути походження даного слова.

Дієслово “compete” (з англ. “конкурувати”), яке є основою слова “competitiveness” (з англ. “конкурентоспроможність”), є похідним від латинського “competere”. Останнє складається із приставки “com”, що означає спільну дію та дієслова “petere”, яке з латині буквально перекладається “прагнути”. Тобто вихідним перекладом дієслова “конкурувати” можна вважати “спільно прагнути до чогось”. У слов'янських мовах, а саме українській, російській, болгарській, білоруській, польській, чеській, словацькій, македонській, сербо-хорватській, основний корінь слова “конкурентоспроможність” “конкурувати” походить від іншого латинського слова “concurrere”, складовими частинами якого є “con” – аналог вищезгаданому “com” – та “currere” (з лат. “бігти; змагатися на бігу”) [3, с. 551].

У зв'язку з цим можливо стверджувати, що поняття конкурентоспроможність розглядає змагання суб'єктів, які намагаються досягти однакової мети одночасно.

Дещо інше забарвлення має корінь слова “конкурентоспроможність” у китайській мові. Дієслово “конкурувати” складається з двох ієрогліфів: 竟 та 争. Перший із них згідно стародавнього написання (競) означає “два раби, що змагаються”, а другий (争) вказує на їх ціль – серп та може бути інтерпретований як “дві руки, що змагаються за серп”. Зважаючи на те, що Китай протягом тисячоліть був аграрною країною, то можливо, що стародавні китайці пов'язували конкуренцію із боротьбою за сільськогосподарські угіддя [5 с.246].

В арабській мові слово “конкурувати” (ننافس) утворюється в результаті додавання до основного кореня (ن ف س з араб. “зберігати, оберігати; бути цінним, дорогим”) додаткових приголосних, які уточнюють значення основи, надаючи їй характеру взаємодії між двома особами, сторонами. Переклади основного кореня “зберігати, оберігати” характеризують конкуренцію як певні захисні дії, яким не властиве активне завоювання. Водночас, значення “бути цінним” підкреслює обов'язкове існування зацікавленості в об'єкті конкуренції з боку інших осіб. Зазначене дає підстави говорити про існування боротьби за досягнення цілі, бажаної для двох або більше суперників, виграти яку може тільки один із них – той, хто захищає, або той, від кого захищають [5 с.246].

Зважаючи на вищевикладене, можливо зазначити, що у східних та західних культурах у змісті поняття “конкурентоспроможність” закладено принцип розподілу перемоги між конкуруючими сторонами. Цей же принцип покладено у розвиток теорій конкурентоздатності: згідно ранніх теорій перемоги у конкурентній боротьбі могла тільки одна сторона, тоді як новіші концепції відстоюють ідею можливості отримання вигоди всіма конкурентами. Отже, суперечність поняття конкурентоспроможність існує вже на етимологічному рівні та знаходить своє відображення у теоретичних дослідженнях. Але незаперечною є притаманна поняттю «конкурентоздатність» сутності боротьби за досягнення цілі.

В основі теорії конкуренції знаходяться фактори виробництва, визначені напрями пріоритетного розвитку економіки країни, закладені принципи діяльності господарюючих суб'єктів та висвітлена роль держави у регулюванні процесів розвитку конкуренції.

В економічній літературі виділяють два підходи щодо розвитку теорії конкуренції. У площині першого підходу знаходиться цінова конкуренція розкриття сутності якої висвітлено в наступних теоріях: меркантилізму, теорії взаємного попиту, теорії вирівнювання цін на фактори виробництва, теорії абсолютних та порівняльних переваг, та теорії міжгалузевого аналізу.

Теорія меркантилізму з'явилася XVI-XVII століттях, її сутність базувалася на тому, що основою багатства будь-якої країни є кількість золота у ній. Внеском даної теорії є те, що значна увага приділялася ролі міжнародної торгівлі при економічному зростанні; висвітлені сутності поняття «платіжний баланс» [4].

Автори даної теорії конкуренції, такі, як А. Монкрет'єн, Т. Мен, Е. Міссельден, стверджували, що сутність меркантилізму розкривається через наступні принципи: зіставлення багатства з грошима; активний торговий баланс; розвиток національної промисловості.

Наступним етапом розвитку теорії меркантилізму стала класична теорія. Д. Рікардо та А. Сміт розвинули теорію відносних та абсолютних переваг. У роботі А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» була обґрунтована політика вільної конкуренції та вперше застосовано поняття «поділ праці». Сутність даної теорії полягає в тому, що добробут нації не залежить від кількості накопиченого золота, а від їхньої можливості виробляти товари та послуги. У зв'язку з цим основним завданням є розвиток виробництва за рахунок поділу праці.

Недоліком даної теорії конкуренції є обмеженість її використання, у зв'язку з тим, що значна увага була зосереджена на висвітленні праці як єдиного фактора виробництва.

Д. Рікардо у своїй роботі «Начало політичної економії та оподаткування» продовжив розвиток ідей А. Сміта та створив теоретичну модель досконалої конкуренції. За цією теорією існують тільки три види співвідношень витрат виробництва товарів: рівні, абсолютні та порівняльні [8]. Таким чином, можливо виділити три типи переваг що забезпечують конкурентоспроможність.

У зв'язку з цим, Д. Рікардо розкривав тільки один фактор виробництва – працю, не звертаючи увагу на інші.

Наступним кроком розвитку теорія порівняльних переваг є теорія Дж. Мілля – теорія взаємного попиту. У праці Дж. Мілля «Принципи політичної економії» обґрунтовані конкурентні переваги країн при експорті певного товару за рахунок збільшення попиту на даний товар на зарубіжних ринках за відсутності порівняльних переваг на даний товар [1]. Пріоритетним фактором виробництва він вважав капітал, який впливає на обсяги виробництва та, як наслідок, посилює можливості його конкурентних переваг, а для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідне державне регулювання.

Також на відміну від інших теорій конкуренції, теорія Мілля враховувала всі фактори виробництва та державне втручання в регулювання процесів конкуренції між країнами. Згідно з даною теорією захист регіонів країни від зовнішніх конкурентів повинен здійснюватися регулюванням імпорتنих тарифів. При використанні даної теорії регіони країни зможуть отримати конкурентну перевагу, таку, як додатковий капітал, який з'явиться при експорті товарів при більш високих цінах, при обумовленому збільшенні попиту на товар на зовнішніх ринках.

Теоретичний аналіз конкуренції було розпочато ще у XIX столітті. Початком поживлення стають 30-ті роки XX століття, а саме період зародження теорії недосконалої конкуренції, авторами якої є Дж. Робінсон, Р. Чемберлін, Г. Стаклберг та продовжується розвиток у 50-ті роки XX століття при застосуванні теорії гри Дж. Нешом.

Представники наукових економічних шкіл багато уваги приділяли конкуренції та здійснювали свої вагомі внески у розвиток даного явища. Так, Й. Шумпетер, вивчаючи конкуренцію з позиції економічного зростання, вважав її суперництвом старого з новим, що відображалося у створенні нових технологій, нових товарів, нових джерел забезпечення потреб, нових типів організаційних моделей та інше [12].

Ф. Хаск дотримувався іншої думки, він вважав що конкуренція є процесом, при якому люди отримують та передають знання [9]. Такої думки також дотримувався М. Портер [6 с. 20-21].

Згідно з мікроекономічною теорією раціональною системою розподілу ресурсів вважається вільна конкуренція.

У сучасному стані теорія конкурентоспроможності може висвітлюватися як незалежна галузь науково пізнання, яка має свій об'єкт та предмет дослідження. Виходячи з теорії Дж. М. Кейнса поділу функцій економічної науки на нормативну та позитивну, то можливо зазначити, що конкурентоспроможність можна визначити як один із варіантів нормативної теорії конкуренції.

Відповідно до теорії конкурентоспроможності М. Портера існує три базисних положення згідно, з якими, по-перше, об'єктом аналізу є «конкуренція в галузі», по-друге, предметом дослідження можуть бути принципи господарювання у конкурентному середовищі; по-третє, завданням теорії конкурентоспроможності є „надання детального аналізу конкуренції, включаючи сегментацію ринків, диференціацію товарів, технологічні відмінності та ефект масштабу” [7].

У зв'язку з тим, що теорія - це комплекс уявлень та дій, які у сукупності дають пояснення та тлумачать певні явища, то всі теорії, пов'язані з конкуренцією, є сукупністю уявлень та ідей, які тлумачать та пояснюють предмет аналізу. Об'єктом дослідження даних теорій є конкуренція як вид зв'язків, взаємодій та відносин, які складаються між суб'єктами ринку. Але вони відрізняються кількістю змінних, які вони охоплюють, та прогнозуванням ситуації на ринку, яка склалася у той чи інший час [7].

Автором теорії досконалої конкуренції є французький економіст Л. Вальрас, яка є класичною в економічній науці та базується на таких положеннях.

Перше положення. На думку Л. Вальраса, якщо на ринку працює велика кількість невеликих господарюючих суб'єктів, які виробляють однорідну продукцію та доля кожного суб'єкта невелика, то за даних умов суб'єкт господарювання є ціноутворювачем, але не може мати власної цінової політики.

Друге положення. Будь-який виробник може вкладати або вилучати свій капітал у будь-яку галузь господарювання.

Третє положення. У зв'язку з тим, що виготовляється однорідна продукція, тобто якість товарів є однокова, то на неї немає впливу реклами.

Четверте положення. Господарюючі суб'єкти, які беруть участь у економічному процесі, мають усю інформацію про конкурентів та їх дії на ринку.

П'яте положення. При відсутності витрат на транспорт унеможлиблюється диференціація ціни за рахунок відстані до ринків, де здійснюється збут продукції.

Шосте положення. Існує мобільність факторів виробництва, у зв'язку з цим вільно переміщується не тільки капітал, а й робоча сила.

Ураховуючи всі ці положення, можливо констатувати, що на цьому ринку не існує конкуренції між фірмами. На ринку досконалої конкуренції відбувається відмова від суперництва, яке існує в сучасних умовах господарювання. У зв'язку з цим під формою організації досконалого ринку мається на увазі те, що кожен господарюючий суб'єкт може здійснити реалізацію продукції у бажаних обсягах, але тільки за певною ринковою ціною,

на яку не може вплинути не він і не покупець даної продукції. Тому можливо вважати, що даний вид та модель конкуренції є абстракцією, яка не збігається з реальною ситуацією.

Характерною ознакою розвитку та діяльності ринків є недосконала конкуренція, яка характеризує його порушеннями структурних співвідношень, які притаманні досконалій чистій конкуренції.

За умов досконалої конкуренції оптимальний план господарюючого суб'єкта базується на його діяльності, виходячи з його цільових функцій, а саме бажання та прагнення отримати максимальний прибуток за таких умов ринку. Найважливішими умовами для отримання найбільшого прибутку є попит споживачів та ціна. У певних умовах ринку господарюючий суб'єкт може впливати на ціну та бути цінноутворювачем – це коли попит на продукцію, яку він виробляє, є нескінченно еластичним, а крива попиту має вигляд прямої лінії, яка в свою чергу є паралельною осі випуску продукції. Це свідчить про те, що господарюючий суб'єкт може здійснювати реалізацію своєї продукції у будь-яких обсягах за ціною, яка існує. Суб'єкт господарювання на ринку досконалої конкуренції може отримувати максимальний прибуток тільки тоді, коли він вироблятиме обсяг продукції, при якому гранична виручка буде дорівнювати ціні та граничним витратам на цьому ринку. На обсяг отриманого прибутку впливають дві сфери господарської діяльності: технічна та економічна. Графіком виробничої функції зображуються технічні умови виробництва. За допомогою прямої рівня прибутку (ізопрофіти) можливо охарактеризувати економічну діяльність суб'єкта господарювання. Пряма рівня прибутку (ізопрофіт) - геометричне місце точок різних комбінацій обсягів випуску та витрат ресурсів, що забезпечують рівновеликий прибуток. Використовуючи даний графік, можливо знайти максимальний рівень прибутку.

На базі критики аналізу господарюючого суб'єкта на основі максимізації прибутку стали з'являтися аналітичні роботи, автори яких стверджують, що організаційні проблеми, невизначеність та суперечливі цілі перешкоджають приймати рішення, які спрямовані на максимізацію прибутку. Але ці обставини не усувають фактори, які сприяють досягненню цільової мети. Д. Хей та Д. Моррісон виокремлюють такі фактори: конкуренція на товарних ринках; конкуренція на ринку управлінської праці; організаційна структура; система винагороди керівництва; конкуренція на ринку контролю за діяльністю корпорацій [10].

Також в економічній теорії розроблені моделі, які не направлені на максимізацію прибутку – це концепція максимізації обсягів продажу У. Боумоля та модель надання переваги витратам О.Вільямсона [7].

Висновки та пропозиції. У даний час «конкурентоспроможність» є одним із найпоширеніших термінів, який застосовується до господарюючих суб'єктів та товарів, які вони виготовляють та інше. На сьогодні не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності. Даний термін використовується не тільки відносно товарів та суб'єктів господарювання, але й до стратегії галузі та країни.

Перспектива подальших досліджень. Проведене дослідження не вичерпує постановленої проблеми та потребує подальших досліджень у теоретичних та практичних аспектах щодо визначення поняття конкурентоспроможність, що і буде предметом подальших досліджень автора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації. Монографія / Антонюк Л.Л.– К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник./ . Виханский О.С. - М.: Гардарики, 1998. - 296 с.
3. Етимологічний словник української мови (у 7 томах)/ Під ред.. О.С. Мельничука, В.Т. Коломійця, О.Б. Ткаченко.- Т.2. – К.: Наукова думка, 1985. – 570 с..
4. Міжнародна торгівля / [Румянцев А.П., Башинська А.І., Корнилова І.М., Коваленко Ю.В]. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376с.
5. Николук О.М. Етимологія та сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства»/ О.М.Николук // Вісник ЖДТУ. – 2001 – Вип. 1(55). – С.246249.
6. Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ.: Уч. Пос. / Портер М. Э. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2001. – 495 с.
7. Портер М. Международная конкуренция. / Портер М. – М.: Международные отношения, 1993. – 452 с.
8. Рикардо Д. Начало политической экономики и налогового обложения / Рикардо Д. – М.: Экономика, 1995. – 680 с.
9. Хайек Ф.А. Познание конкуренция и свобода / Хайек Ф.А. – СПб.: Пневма, 1999. – 212 с.
10. Хей Д. Теория организации промышленности / Хей Д., Моррисон Д. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т.7. – 325 с.
11. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. / Шершньова З. Є. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем.; Общ. ред. А.Г.Милитовского. / Шумпетер Й. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.