



ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

О. Ю. Гохберг

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної економіки
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

УДК 338.001.36

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ

В статті обґрунтовується необхідність використання і розвитку системи аналізу конкурентоспроможності бізнесу.

В статье обосновывается необходимость использования и развития системы анализа конкурентоспособности бизнеса.

In the article the necessity of using and developing a systematic approach to analyze the competitiveness of business.

Згідно з сучасною економічною теорією, яка орієнтована на ринок, як форму організації господарського життя суспільства, конкуренція розглядається як основа механізму регуляції економічних процесів та явищ. Увага до стимулювання конкуренції на національному і міжнародному рівнях стрімко посилюється. За останні десятиріччя напрацьовано великий масив міжнародного законодавства у сфері протидії несумлінній конкуренції, діям урядів, які призводять до викривлення умов вільного суперництва. Міжнародні інститути впливають на системи державного регулювання конкуренції. Держави, що мають статус країн з ринковою економікою, проводять активну конкурентну політику. На національному рівні конкуренція та її стимулювання виступає основою стратегій економічного розвитку, що є характерним практично для усіх розвинених країн. З огляду на це слід зазначити, що існують усі передумови подальшого розповсюдження “конкурентних” моделей організації економічних систем.

У таких умов значущість питань формування і підвищення конкурентоспроможності радикально збільшується, змінюється їх зміст. Такі питання на всіх рівнях економіки стають основоположними для забезпечення сталого економічного розвитку та високих темпів економічного зростання. З огляду на пріоритети економічного розвитку України та шляхи його забезпечення, які висвітлено у роботі [1], забезпечення конкурентоспроможності національної економіки стає найважливішим завданням державної політики. При цьому слід враховувати, що конкурентоспроможність економіки формується за рахунок конкурентоспроможності окремих її сфер, секторів, галузей економіки та різних видів бізнесу.

Сьогодні теорія конкурентоспроможності є одним із тих самостійних напрямів



економічної науки, який розвивається найбільш динамічно. Це означає, що досі теорія не є завершеною. Існує багато фундаментальних питань, які потребують уточнення і удосконалення. Одним із найважливіших векторів розвитку теорії конкурентоспроможності, який продивляється у різних сферах її застосування, є розвиток системного підходу до проведення відповідного аналізу. Усвідомлення цього зумовило вибір теми статті і визначило спектр теоретико-методологічних питань, які вона охоплює. Безперечно, що системний підхід у теорії конкурентоспроможності необхідно поглиблювати. Це є запорукою теоретизації багатьох гіпотез, що висуваються сьогодні, та в цілому розвитку теорії конкурентоспроможності як такої. Саме цей “фокус” є визначальним для покращення теоретико-методологічних засад уявлень про конкурентоспроможність на різних рівнях економіки.

Для підготовки цієї роботи використано результати ряду останніх публікацій, що розглядають різноманітні складові конкурентоспроможності. Зокрема, слід виділити роботу І. Піддубного та Л. Піддубної [2], у якій розглядається сучасний стан теорії конкурентоспроможності та предметно-методологічні аспекти її розвитку. Фундаментальний характер носить робота В. Бурра [3], яка розкриває особливості сучасного підходу дослідження сталій конкурентних переваг. Цікавим видається погляд О. Татаркіна [4] на особливості конкурентної поведінки регіону та її складові. Ю. Голляк у роботі [5] досліджує теоретичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки України. Щодо мікрорівневого “погляду” на підвищення конкурентоспроможності слід виділити роботу В. Оболенського [6]. Проведений аналіз наукових досліджень показав, що системний підхід до розгляду питань формування і підвищення конкурентоспроможності у теоретико-методологічному плані потребує подальших вишукувань. Особливо недосконалим здається аналіз конкурентоспроможності на мезорівні, зокрема на рівні спеціалізованого бізнесу. Через це втрачають певні можливості її аналізу.

З огляду на вищезазначене, мета роботи полягає у розробці теоретико-методологічних засад системного підходу до аналізу конкурентоспроможності бізнесу.

Сучасна теорія конкурентоспроможності базується на концепції змагального ринку. На такий ринок вхід абсолютно вільний як і вихід з нього. Звідси конкуренція і конкурентні відносини виступають “стрижнем” економічної системи, господарського механізму та типу відтворення. Це зумовлює розгляд конкурентоспроможності як основи виживання певного актору (країни, галузі, бізнесу, регіону, підприємства).

У широкому сенсі поняття “конкурентоспроможність” інтерпретується як спроможність конкурувати на змагальному ринку, отримувати очікувані результати у процесі конкурентної боротьби. Як зазначалося вище, цей термін застосовується для різних економічних акторів для позначення не тільки спроможності конкурувати, але й і оцінки їх положення на внутрішньому та зовнішніх ринках, яке зумовлене певними економічними, соціальними і суспільно-політичними детермінантами. Конкурентоспроможність, насамперед, передбачає порівняння різних акторів (учасників ринку) між собою та оцінку їх внутрішніх можливостей, які реалізуються у зовнішніх обставинах. З огляду на це, принцип системності присутній у самому розумінні конкурентоспроможності, адже вона потребує урахування усієї системи конкурентних відносин та умов діяльності. До того ж її складові “реалізуються” у складному соціально-економічному та суспільно-політичному середовищі, у якому виділяються різноманітні системи з відповідними функціональними характеристиками.

Конкурентоспроможність (для всіх акторів) сама по собі є системним явищем. Це має враховуватися у процесах управління, спрямованих на її формування, забезпечення та підвищення.

Перш за все, необхідно визначитися з необхідністю та перевагами розгляду конкурентоспроможності бізнесу як складової мезорівневого підходу, яка має певні відмінності від дослідження галузі економіки. Дефініція “конкурентоспроможність бізнесу” може використовуватися стосовно певних видів економічної діяльності (наприклад, рекламний бізнес — сфера рекламної діяльності), на основі якої сформована



галузь економіки. Це деталізує і конкретизує аналіз конкурентоспроможності, дозволяє краще дослідити її міжгалузевий контекст, якісно врахувати специфіку економічної діяльності.

Зручність використання дефініції “конкурентоспроможність бізнесу” обумовлена ще і тим, що вона дозволяє більш ґрунтовно досліджувати конкурентоспроможність диференційованих галузей. До таких галузей слід віднести такі, в яких виділяється низка підгалузей, що мають свою специфіку (наприклад, галузь транспорту включає низку підгалузей за видами транспорту, галузь реклами включає низку підгалузей за видами реклами). Аналіз конкурентоспроможності таких галузей мають суттєві особливості, тому що підгалузі безпосередньо конкурують між собою.

У більш широкій інтерпретації поняття “конкурентоспроможність бізнесу” може використовуватися для оцінки конкурентоспроможності усього приватного бізнесу країни. За умови постановки відповідного завдання увага фокусується на спроможності приватного бізнесу вступати у конкурентні відносини та в умовах конкуренції отримувати необхідні результати і забезпечувати власний розвиток.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності бізнесу за певних умов має свої переваги, доповнює і розвиває мезорівневий підхід (оцінку конкурентоспроможності галузі). Тому системний підхід має розвиватися і стосовно цього аспекту економічних досліджень.

Спеціалізований бізнес на відміну від галузі виділяє більший спектр ознак, а саме:

- 1) предмет діяльності, яка має свою концепцію і специфіку, дозволяє отримувати дохід;
- 2) сферу діяльності, яка охоплює процеси і явища, пов'язані із виробництвом і розповсюдженням продукту діяльності;
- 3) попит, обумовлений потребами у відповідному продукті, який призводить до утворення релевантного ринку;
- 4) технологія діяльності як сукупність спеціальних знань, які є відмінними у порівнянні з масивами знань у інших сферах;
- 5) засоби діяльності, які виражають реалізацію концепції і матеріалізацію технології;
- 6) інституціоналізація, яка може розглядатися як наявність спеціального законодавчо-правового забезпечення з боку держави, створення інституційних структур між суб'єктами бізнесу на упорядкування відносин у межах існуючої системи права;
- 7) професіоналізація, тобто поява осіб, які професіонально займаються цією діяльністю та ін.

Ці ознаки дозволяють відокремити сутнісні особливості певного бізнесу (економічної діяльності) та більш якісно оцінити складові його конкурентоспроможності.

На основі узагальнення прогресивних поглядів на аспекти аналізу конкурентоспроможності слід удосконалити низку теоретико-методологічних засад застосування системного підходу (стосовно бізнесу).

У межах економічного дискурсу найбільше уваги приділяється конкурентним перевагам, які є основою конкурентоспроможності. За засадах системного підходу конкурентоспроможність бізнесу може бути представлена як система конкурентних переваг, які співвідносяться з конкурентними недоліками. Відповідно і переваги, і недоліки, і їх співвідношення є об'єктом аналізу та порівняння з аналогічними характеристиками конкурентоспроможності інших акторів.

Щодо системності конкурентних переваг як головної складової конкурентоспроможності слід зазначити наступне. Конкурентні переваги аналізуються у комплексі та взаємному доповненні. Їх взаємний зв'язок стає основою для взаємної експлуатації переваг та факторів, що створюють ці переваги. Якщо конкурентоспроможність є системою конкурентних переваг, то її оцінку передбачає порівняння відповідних систем. Це зумовлює необхідність аналізу структурних аспектів конкурентних переваг, а саме: складу та конфігурації систем як єдиного цілого;



можливості поєднання, взаємодії та впорядкування окремих елементів (конкурентних переваг); загальносистемний прояв конкурентних переваг (та їх функцій) та можливості забезпечення необхідної якості їх комбінації. Ці твердження справедливі і для конкурентних недоліків.

Важливо враховувати системність при створенні сталої конкурентної переваги. Ця концепція може застосовуватися стосовно певної конкурентної переваги, яка знаходиться у системній взаємодії з іншими перевагами (недоліками), а також як сукупне відображення всього комплексу конкурентних переваг (який представляється як система). В обох інтерпретаціях системний підхід дозволяє краще пологими конкурентній переваги, створити таку їх комбінацію, яка не може бути скопійована, відтворена конкурентами. З огляду на це здійснюється ідентифікація стратегічних ресурсів, їх мобілізація, розвиток та поєднання.

Враховуючи, що у кожного актора формується власна система конкурентних переваг і недоліків, виникає певна система засобів суперництва з конкурентами, що визначає особливості (модель) конкурентної поведінки. Конкурентна поведінка передбачає реалізацію усього комплексу конкурентних переваг (як системи), спрямована на більш повне використання їх потенціалу для покращення позицій актора. Логічно, що конкурентна має певні системні засади розробки та реалізації. Складові конкурентної поведінки поєднуються у відповідну систему. До таких складових сучасна теорія конкурентоспроможності відносить: оцінку конкурентоспроможності конкурентів; засади та механізми управління конкурентоспроможністю; заходи щодо розвитку конкурентних переваг (та покращення їх співвідношення з конкурентними недоліками); методи та інструменти конкурентної боротьби тощо. З огляду на це із використанням системного підходу можна більш якісно аналізувати конкурентну поведінку того чи іншого актора.

У контексті дослідження аспектів аналізу конкурентної поведінки найбільш масштабним завданням є оцінка детермінант конкурентоспроможності. У цілому їх можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні детермінанти зумовлюють можливості бізнесу нарощувати конкурентні переваги і реалізовувати заходи конкурентної поведінки. У певному сенсі ці детермінанти утворюють систему факторної природи, що відображується на їх прояві. Виходячи з цього, системний підхід дозволяє аналізувати всю сукупність внутрішніх детермінант, оцінювати їх загальний вплив та структурний аспект впливу (окремих факторів та їх комбінацій), а також статичні та динамічні здібності (які можуть розглядатися як самостійні конкурентні переваги).

Актор діє у певних зовнішніх умовах і обставинах. Це середовище має складний та змінний характер, істотно впливає на рівень реалізації внутрішніх можливостей актор як суб'єкту конкурентних відносин. Складові зовнішнього середовища різноманітні, різняться за своєю сутністю, формами прояву і об'єктами впливу (наприклад, групи внутрішніх детермінант). Їх кількість є значною та може змінюватися. Через це необхідність застосування системного підходу є безумовною для розробки заходів конкурентної поведінки. Системність, як принцип аналізу, дозволяє класифікувати зовнішні детермінанти конкурентоспроможності на групи (за різними ознаками), розглядати у комплексі та як елементи єдиної системи, відстежувати їх зміни і наслідки впливу.

Таким чином, основний внесок системного підходу у аналізі конкурентоспроможності бізнесу полягає у тому, що він дозволяє ґрунтовно оцінити конкурентні переваги (недоліки), удосконалити конкурентну поведінку, а також визначити внутрішні та зовнішні детермінанти конкурентоспроможності. У подальших дослідженнях передбачається удосконалити ресурсний підхід до забезпечення сталих конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Запатріна, І. Стратегія розвитку України: від планів до практичного втілення [Текст] / І. Запатріна // Економіст. — 2007. — № 11. — С. 21–25.
2. Поддубний, І. Теорія конкурентоспроможності: сучасне становище і предметно-методологічні аспекти розвитку [Текст] / І. Поддубний, Л. Поддубна // Економіка України.



- 2007. — № 8. — С. 52–60.
3. Бурр, В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества [Текст] / В. Бурр // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 4. — С. 107–113.
 4. Татаркин, А. Слагаемые конкурентного поведения региона [Текст] / А. Татаркин // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 4. — С. 40–46.
 5. Голляк, Ю. Б. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності стратегічних галузей української економіки [Текст] / Ю. Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 6. — С. 78–82.
 6. Оболенский, В. Россия и ВТО: возможности повышения конкурентоспособности отечественной продукции [Текст] / В. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. — 2002. — № 5. — С. 38–48.

*Рекомендовано до друку кафедрою прикладної економіки
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
(протокол № 15 від 10 лютого 2010 року)*

Надійшла до редакції 09.04.2010

