

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток підприємства залежить від значної кількості факторів, але більшість з них можливо досягти лише за умови перемоги підприємства в ринковому змаганні за споживача, за найкращі умови виробництва та збуту та відповідно за найвищі ринкові прибутки. Однак, взаємовідносини між учасниками на ринку, метою функціонування яких є також здобуття перемоги у ринковому змаганні, можуть формуватись в супереч принципам функціонування економічної конкуренції, торговим чесним звичаям та звичаям ділового обороту. Так, ринкові учасники можуть намагатись завоювати прихильність споживачів недобросовісними та нечесними методами; за можливої появи нових підприємств на ринку можуть створювати їм перешкоди для входження на ринок; досягати неправомірних переваг на ринку через змови з іншими підприємствами, в тому числі за сприяння органів влади; створювати перешкоди для інших підприємств щодо доступу до ресурсів; витіснити з ринку фірм-конкурентів застосовуючи хижацьке ціноутворення чи інші способи витіснення, здійснювати монопольний вплив на ринок через нав'язування своєї політики ціноутворення, виробництва та збуту продукції тощо.

Враховуючи можливі прояви антиконкурентної взаємодії учасників на ринку для розвитку підприємства не достатньо здійснювати управління підприємством, метою якого є забезпечення виконання колективом виробничої програми за всіма передбаченими параметрами (номенклатура, асортимент, якість, строки тощо); досягнення високої ефективності виробництва й отримання запланованого прибутку; здійснення своєчасних розрахунків з бюджетом та іншими суб'єктами господарювання. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин виникає потреба в реалізації управління у сфері економічної конкуренції, внаслідок чого можливо:

- забезпечити підприємству можливість досягнення сильних конкурентних переваг, які дадуть можливість перемогти в конкурентній боротьбі та отримати прибуток, який відповідатиме ринковому потенціалу підприємства;
- створити основи для реалізації підприємством свободи підприємницької діяльності та зниження залежності як від постачальників, так і від споживачів;
- мінімізувати негативний вплив підприємств, що займають монопольне чи домінуюче становище на ринку;
- гарантувати побудову ринкових відносин між підприємствами для забезпечення існування економічної конкуренції на ринку;
- виявити можливості притягнення до відповідальності підприємств, що вчиняють порушення конкурентних добросовісних правил ринкової поведінки;
- прогнозувати розвиток ринкових процесів та визначення відповідної стратегії розвитку підприємства тощо.

Управління у сфері економічної конкуренції є способом визначення стратегії і тактики конкурентної поведінки підприємства на ринку. З цією метою управлінець у сфері економічної конкуренції може взаємодіяти не лише з внутрішнім середовищем підприємства, але й зовнішнім. Так, відбувається взаємодія з підприємствами-конкурентами на ринку (як реальними, так і потенційними); постачальниками та споживачами, що мають відношення до певного товарного ринку; державними структурами, що покликані захищати права споживачів на ринку; державними органами та відомствами, завданням яких є створення, підтримання та розвиток конкуренції на ринку; будь-якою структурою на державному, регіональному чи місцевому рівні, яка може впливати на взаємодію підприємств на ринку.

Також у своїй діяльності управлінець у сфері економічної конкуренції перебуває у лінійно-функціональних зв'язках зі всіма підрозділами підприємства, так як конкурентна поведінка

підприємства на ринку залежить від виробничої, цінової, збутової політик підприємства, від управління персоналом, корпоративної політики тощо. Реалізація управлінської функції у сфері економічної конкуренції дасть змогу досягти основної мети функціонування підприємства – виживання підприємства в конкурентній боротьбі та закріплення на ринку, що може гарантуватись:

- захистом від неправомірних посягань конкурентів на ділову репутацію підприємства, його економічну та інформаційну безпеку;
- мінімізацією впливу міжнародної конкуренції;
- досягненням конкурентних переваг та конкурентоспроможності на ринку;
- управлінням підприємством в кризових умовах;
- вмінням оцінювати з юридичної точки зору способи забезпечення свободи підприємницької діяльності;
- здатністю визначати поведінку підприємства з врахуванням поведінки конкурентів на ринку;
- формуванням активної позиції фірми на ринку, яка отримує високі ринкові прибутки тощо.

Для забезпечення свого існування на певному ринку підприємства приймають певні управлінські рішення з врахуванням ринкового середовища, що залежить від моделі взаємодії учасників на ринку. У відповідності до теорії економічної конкуренції економічна конкуренція існує на ринках, де жоден з учасників не може впливати на ринкову ціну чи інші умови товарообороту. Але за таких умов важливою є поведінка всіх учасників на ринку, які хоч потенційно матимуть можливість здійснювати відповідний вплив, але обирають стратегію поведінки, яка дає можливість отримувати високі прибутки завдяки своїм конкурентним перевагам, на завдаючи шкоди іншим учасникам на ринку. Відповідно завдання управлінця у сфері економічної конкуренції є прийняття рішень щодо поведінки підприємства на ринку в ринковому оточенні, у взаємодії з конкурентами відповідно до вимог конкурентного законодавства. З цією метою управлінець у сфері економічної конкуренції повинен володіти знаннями та навиками щодо аналізу функціонування ринків, прогнозування розвитку ринку та поведінки учасників ринкових відносин, стратегічного планування, здійснення фінансового аналізу діяльності підприємства, формування цін, здійснення правового аналізу договірної діяльності підприємства тощо.

Реалізація управління у сфері економічної конкуренції може забезпечуватись окремим працівником, що займає відповідну посаду, або ж може реалізовуватись менеджером з будь-яких питань, який одночасно буде наділений повноваженнями з управління у сфері економічної конкуренції. До основних вимог, що висуватимуться до такого працівника можуть належати здатності до здійснення аналітичної, дослідницької діяльності з вміннями прогнозувати розвиток ринкових явищ, що можуть вплинути на діяльність підприємства, здатність проведення економіко-правового аналізу поточної діяльності підприємства із виявленням його внутрішнього потенціалу для розвитку, можливості розширення діяльності завдяки внутрішнім спроможностям підприємства та зовнішнім можливостям для зростання. Здатності аналізувати діяльність суб'єктів, з якими взаємодіє підприємство – конкурентів, постачальників та споживачів, діяльність яких безпосередньо впливає на діяльність самого підприємства.

В умовах нестійкого бізнес середовища з можливістю впливу на внутрішню конкуренцію іноземних компаній управління у сфері економічної конкуренції надає можливості підприємствам вибудувати конкурентну взаємодію таким чином, щоб у конкурентному змаганні сприяти розвитку один одного, досягаючи соціально-економічного результату і не завдаючи взаємної шкоди учасникам на ринку. Таким чином погодження конкурентної поведінки не трактуватиметься як порушення конкурентного законодавства, а навпаки – створюватиме передумови для розвитку конкуренції на товарних ринках, задовольняючи потреби споживачів і при цьому не призводячи до втрат суспільного добробуту.