

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПРОТИДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

АНОТАЦІЯ. В статті запропоновано методику оцінки інтенсивності конкурентної протидії на основі використання Манхеттенської відстані до проранжованих списків фармацевтичних підприємств, що дозволяє визначати в динаміці можливість їх потрапляння в галузевий топ-лист.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: конкуренція, інтенсивність, топ-лист, рейтинг, фармацевтичне підприємство.

АННОТАЦИЯ. В статье предложена методика оценки интенсивности конкурентного противодействия на основе использования Манхеттенского расстояния к ранжированным спискам фармацевтических предприятий, что позволяет определять в динамике возможность их попадания в отраслевой топ-лист.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: конкуренция, интенсивность, топ-лист, рейтинг, фармацевтическое предприятие.

ANNOTATION. In the article the method of estimation of intensity of competition counteraction on the basis of the use of Manhattan distance to the ranged lists of pharmaceutical enterprises is offered, that allows to determine in a dynamics the possibility of their hit in top-list-sheet of a particular branch.

KEYWORDS: competition, intensity, top-list-sheet, rating, pharmaceutical enterprise.

Постановка проблеми. В умовах прискореного розвитку різних форм власності в державі і, відповідно, становлення і розвитку конкурентних ринків в різних галузях, дослідження, присвячені визначенню рівня інтенсивності конкурентної протидії на ринку, набувають першочергового значення. Розробка і вдосконалення методик визначення показника інтенсивності конкуренції є важливою як для господарюючих суб'єктів ринку, так і для держави в цілому, оскільки дозволяє першим розробляти і реалізовувати науково обґрунтовані стратегії поведінки з метою отримання найвигіднішого конкурентного положення, а державі — контролювати рівень концентрації і ступінь «монополізації» ринку на користь необхідного розвитку галузі.

Зважаючи на те, що фармацевтична галузь посідає важливе місце в економіці України, оскільки багато в чому визначає національну безпеку країни, дослідження інтенсивності конкурентної протидії фармацевтичних виробників (особливо українських та іноземних) є на даний час особливо актуальним і вимагає аналізу наявних підходів до її оцінки.

Аналіз останніх джерел та публікацій, присвячених даній проблемі, дозволяє констатувати той факт, що оцінку інтенсивності конкурентної протидії пропонується здійснювати за допомогою тільки непрямих показників її прояву. Суть останніх полягає в тому, що оцінюється не величина інтенсивності прояву конкурентних сил, що протидіють діяльності певного суб'єкта конкуренції, а чинники, що обумовлюють їх прояв з певним рівнем інтенсивності. При цьому виходять з припущення про те, що наявність оцінюваних чинників і величина їх прояву дозволяє однозначно стверджувати те, що, по-перше, конкурентна протидія має місце, а по-друге, величина інтенсивності конкурентної протидії співвідноситься з величиною прояву оцінюваного чинника або їх сукупності (причому, як правило, використовується їх лінійна залежність). Таким чином, непрямий підхід до оцінки величини інтенсивності конкурентної протидії базується на оцінці реально контрольованих причин і/або наслідків даних відносин.

В рамках даної групи методів можна виділити два підходи:

1. Оцінка інтенсивності конкурентної протидії шляхом оцінки рівня концентрації в галузі. В основі даного підходу лежить припущення про те, що рівень концентрації, вимірюваний різними показниками — чотиридольним показником концентрації, індексом Херфіндала-Хіршмана, індексом Розенблата, коефіцієнтом Джині — визначає величину інтенсивності конкуренції [1]. При цьому стверджується, що рівень концентрації в галузі обернено пропорційний величині інтенсивності конкуренції.

Використання даного підходу для оцінки власне інтенсивності конкурентної взаємодії є спірним внаслідок наступної низки чинників: емпірично не доведена тіснота кореляції між рівнями концентрації і інтенсивності конкуренції [1]; залежність ефективності здійснення конкуренцією своїх функцій щодо розподілу ресурсів і доходів не тільки від рівня ринкової концентрації, але й від інших чинників [2—4]; спрямованість оцінки швидше на перспективу ніж на ретроспективу; ігнорування непрямих методів конкуренції [5]; використання «галузевого» трактування конкуренції тощо.

2. Оцінка інтенсивності конкурентної протидії шляхом оцінки умов її виникнення і існування між суб'єктами конкуренції. В

основі даного підходу лежить концепція «п'яти сил» конкуренції М. Портера [6], згідно якої кожна галузь (що розглядається як ринок якого-небудь товару) має унікальну структуру фундаментальних економічних і технічних характеристик які слугують для суб'єктів конкуренції джерелом конкурентної сили і визначають врешті інтенсивність їх конкурентного протидії. Таким чином, оцінивши дані характеристики, можна опосередковано оцінити і її величину. Прикладом використання даного положення є методика, запропонована в [1]. Однак даний підхід має низку істотних недоліків, які можна виділити як з погляду використовуваної методології, так і з погляду адекватності її реалізації в методиці оцінки [1].

Щодо першого аспекту необхідно відзначити, що: а) використовувані показники не враховують конкурентну протидію, здійснювану виробниками товарів-замінників; б) в методиці одночасно використовуються як показники, що характеризують галузеві і ринкові умови (тобто «перспективні»), так і показники, що характеризують результати конкурентної протидії (тобто «ретроспективні»). Щодо другого аспекту необхідно відзначити, що: а) кількість показників, що використовуються, надзвичайно мала в порівнянні з тим, що дозволяє використовувати дана методологія; б) методика розрахунку інтегрального показника інтенсивності конкуренції помилкова, оскільки припускає або одночасне існування всіх сил конкуренції, або одночасну їх відсутність [5].

Таким чином, існуючі методики оцінки величини інтенсивності конкуренції мають істотні недоліки, які не дозволяють використовувати їх на практиці при аналізі чинників інтегрального рівня конкурентноздатності суб'єктів конкуренції. Останнє зумовило необхідність виокремлення та дослідження прямих показників інтенсивності конкурентної протидії. Дане дослідження за своєю суттю є ретроспективним, оскільки його результат відображає інтенсивність минулої взаємодії. Зокрема, така оцінка може бути здійснена шляхом застосування прямих показників, що характеризують інтенсивність конкурентної протидії, описаних в роботі [5].

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай результатом конкурентної боротьби є модифікація списків (рейтингів) суб'єктів фармацевтичного ринку, проранжованих за певною кількісною або якісною ознакою. Оскільки такі рейтинги можуть містити скінченну кількість учасників, то немає можливості врахувати усі можливі ознаки конкурентної боротьби між її учасниками, тим більше, що, як правило, ці ознаки є результатом взає-

модії зовнішнього та внутрішнього середовищ їх (учасників) функціонування. Тому виникає необхідність розробки методики оцінки ретроспективного рівня інтенсивності конкурентної протидії (ІКП) діяльності фармацевтичного підприємства, яка б дозволила, по-перше, оцінювати спостережуваний в аналізованому періоді рівень інтенсивності використання його конкурентами на ринку прямих методів конкуренції — цін, якості послуг, організаційно-збутових заходів, ринкової влади — по відношенню до аналогічного показника досліджуваного підприємства, по-друге, визначати значущі для галузі даного підприємства методи конкурентної боротьби. В основі даної методики покладено такий відомий інструмент, як Манхетенська відстань [7].

В рейтингових листах будь-якої галузі, що функціонує в конкурентному середовищі, в тому числі й фармацевтичній, виділяють так званий «топ-лист» або його верхівку: наприклад, Топ-10 — це 10 найуспішніших фармацевтичних підприємств України. Практично кожне підприємство із загального рейтингу ставить перед собою як програму-максимум попадання в цей топ-лист, що забезпечує йому підвищення іміджу.

Припустимо, топ-лист, який в подальшому називатимемо «головою», має довжину n , а решта частини проранжованого списку — це «хвіст» довжиною $N - n$, де N — загальна кількість елементів списку.

Зрозуміло, що чим більш напруженою є конкурентна боротьба між учасниками списку, тим інтенсивніше змінюється його загальна модифікація. При цьому при оцінці ІКП необхідно обов'язково враховувати зазначену вище суперціль кожного учасника конкурентної боротьби — попадання з хвоста в голову. У зв'язку з цим будь-які переміщення елементів списку з хвоста в голову і з голови в хвіст будемо називати «вертикальною конкуренцією» (ВК) або «міжвидовою» конкуренцією. Будь-які інші переміщення (без перетину межі «голова-хвіст») називатимемо «горизонтальною конкуренцією» (ГК), або «внутрішньовидовою» конкуренцією. В подальшому позначатимемо елементи списку наступним чином:

1) ті, що піднялися з хвоста в голову — сильними елементами хвоста;

2) ті, що впали з голови в хвіст — слабкими елементами голови;

3) ті, що залишилися в голові — сильними елементами голови;

4) ті, що залишилися в хвості — слабкими елементами хвоста.

Взаємне переміщення елементів усередині кожної з цих груп називатимемо відповідним перемішуванням; їх загальне перемі-

шування формуватиме в нашому випадку горизонтальну конкуренцію.

Для оцінки вертикальних переміщень для кожного нового елемента, що перемістився з хвоста в голову, необхідно знайти різницю місць, які він займав в попередньому циклі і в наступному, і підсумувати ці різниці за всіма цими новими елементами. Припустимо, що їх є k . Цю різницю називатимемо висотою підйому сильних елементів хвоста в голову — ВПГ. Аналогічно визначається глибина падіння слабких елементів голови в хвіст — ГПХ.

Для оцінки інтенсивності процесів підйому в голову (ППГ) і падіння в хвіст (ПХ), необхідно ВПГ і ГПХ нормувати максимально можливими (теоретично) їх значеннями, які, як показано в [8], однакові і рівні $n(N-n)$. Тоді інтенсивність вертикальної конкуренції (ІВК) буде рівна:

$$ІВК = \frac{ППГ + ПХ}{2}.$$

Для визначення інтенсивності горизонтальної конкуренції (ІГК) необхідно спочатку знайти величину перемішування кожного з чотирьох згаданих вище за типами елементів шляхом порівняння порядку проходження один за одним елементів даного типу в попередньому циклі з розрахунковим порядком проходження цих же елементів в наступному циклі. Сума різниць місць цих елементів, взята за абсолютною величиною і буде величиною перемішування відповідного типу елементів. Інтенсивність перемішування кожної групи елементів виходить нормуванням відповідного перемішування максимальною (теоретично) її величиною, якою володіє інверсний список, тобто «обернений» по відношенню до початкового. В [8] показано, що ця нормуюча величина для відрізка натурального ряду довжиною m , рівна $m^2/2$ при парному m і $(m^2-1)/2$ при непарному m .

Таким чином визначаються:

- 1) інтенсивність перемішування сильних елементів хвоста (що піднялися в голову) — ППХГ.
- 2) інтенсивність перемішування слабких елементів голови (що впали в хвіст) — ППГХ.
- 3) інтенсивність перемішування сильних елементів голови (що не впали в хвіст і залишилися в голові) — ППГГ.
- 4) інтенсивність перемішування слабких елементів хвоста (що не піднялися в голову і залишилися в хвості) — ППХХ.

Далі визначаються:

1) інтенсивність перемішування всіх елементів в голові — ППВГ як середньозважена величина ППХГ і ППГГ з вагами k/n і $(n-k)/n$ відповідно;

2) інтенсивність перемішування всіх елементів в хвості — ППВХ як середньозважена величина ППГХ і ППХХ з вагами $k/(N-n)$ і $(N-n-k)/(N-n)$ відповідно;

3) інтенсивність горизонтальної конкуренції — ІГК як середньозважена величина ППВГ і ППВХ з вагами n/N і $(N-n)/N$.

Інтегральний показник — інтенсивність конкурентної протидії (ІКП) обчислюється за формулою, наведеною в [8], відповідно до якої ІКП = 100 % лише в тому випадку, коли в результаті запеклої конкурентної боротьби початковий список повністю «перевертається», перетворюючись на інверсний.

Відтак, дана методика оцінки ІКП дозволяє аналізувати характер суперництва між фармацевтичними підприємствами в середині галузі, а також між вітчизняними та іноземними виробниками в найрізноманітніших аспектах і результати такого аналізу порівнювати в різних конкуруючих співтовариствах і в різні періоди. З метою визначення рівнів ІКП фармацевтичних підприємств запропоновано використовувати Бофорта, яка весь діапазон конкурентної протидії ділить на піддіапазони, що дозволяє спростити «візуальну» оцінку конкурентної боротьби:

1. Штиль ($0\% \leq \text{ІКП} \leq 10\%$).
2. Слабкий ($10\% < \text{ІКП} \leq 20\%$).
3. Помірний ($20\% < \text{ІКП} \leq 40\%$).
4. Сильний ($40\% < \text{ІКП} \leq 60\%$).
5. Буревій ($60\% < \text{ІКП} \leq 80\%$).
6. Ураган ($80\% < \text{ІКП} \leq 100\%$).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в статті для оцінки інтенсивності конкурентної протидії запропоновано методику, яка, шляхом застосування прямих показників, що характеризують інтенсивність конкурентної протидії, на відміну від опосередкованих показників її оцінки, дозволяє оцінювати спостережуваний в аналізованому періоді рівень інтенсивності використання конкурентами на ринку прямих методів конкуренції по відношенню до аналогічного показника досліджуваного підприємства, по-друге, визначати значущі для галузі даного підприємства методи конкурентної боротьби.

Література

1. *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.
2. *Городецкий А.* Демонополизация и развитие конкуренции в российской экономике / А. Городецкий, Ю. Павленко, А. Френкель // Вопросы экономики. — 1995. — № 11. — С. 48—57.
3. *Хэй Д.* Теория организации промышленности: В 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис, Пер. с англ. под ред. А.Г. Слуцкого. — СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 2. — 592 с.
4. *Шерер Ф.* Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс, Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 698 с.
5. *Драгун Н. П.* Сущность конкуренции как детерминанта конкурентоспособности предприятия / Н. П. Драгун // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем: Материалы III международной научно-практической конференции (27-28 ноября 2003 г., г. Гомель). Гомель: Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», 2003. — С. 108—109.
6. *Портер М.* Конкуренция / М. Портер, Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. — 495 с.
7. *Єріна А. М.* Статистичне моделювання та прогнозування: [Навч. Посібник] / А.М. Єріна. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.
8. *Данилов Г. В.* Методика оценки интенсивности конкурентной борьбы / Г.В. Данилов, К.В. Рочев // Современное состояние и пути развития экономики современности: монография / [авт. кол.: Бердина О. В., Бигдан О. В., Босовская М. В. и др.]. — Одесса: КУПРИЕНКО СВ, 2013. — С. 7—33.

Статтю подано до редакції 29.08.2013

УДК 65.01

Кубарева В. С., аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено та узагальнено теоретичні аспекти стратегічного аналізу підприємства. Проаналізовано зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Наведено фактори зов-