А.М. **Филинков**, канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

В статье определяются особенности конкуренции как элемента рыночного механизма в сфере услуг, необходимость чего диктуется переходом к постиндустриальной стадии развития экономики Украины.

Ключевые слова: рынок, рыночный механизм, конкуренция, конкурентоспособность, сфера услуг, особенности конкуренции сферы услуг.

In the article features of competition are determined as an element of the market mechanism, the necessity of its value is dictated by transition to the post-industrial stage of economy's development of Ukraine.

Key words: market, competition, market mechanism, nonmaterial, features of competition of nonmaterial.

Конкурентоспособность экономики и в экономике в настоящее время – объект пристального внимания экономистов-ученых и экономистов- практиков. Теоретическим направлениям исследования, научным проблемам и вопросам конкуренции и конкурентоспособности различных субъектов экономики посвящены работы многих отечественных и зарубежных авторов. Только за последние годы опубликованы в центральных экономических журналах материалы по данной проблематике таких авторов как Аптекарь С., Белейченко О., Гордеев В., Грод А., Желейда К., Кошеленко В., Корминов Ю. и многих других. В них рассматриваются дискуссионные вопросы сущности и функций конкуренции, факторы развития и ограничения, состояние конкуренции на различных типах рынка, эффективность антимонопольных действий государственных органов, воздействие конкуренции на различные элементы хозяйственного механизма и обратные связи, методы и системы показателей оценки конкурентоспособности и многие другие. Данной проблематике посвящаются многие научные конференции. В частности, в Севастопольском национальном техническом университете в 2007 г. и в 2010 г. прошли научно-практические конференции, посвященные конкурентоспособности предприятий. Программные документы развития экономики многих стран в качестве одной из целей включают обеспечение конкурентоспособности национальной экономики.

В контексте отмеченной актуальности конкуренции в данной статье ставится цель определения особенностей конкуренции в сфере услуг, что продиктовано процессом смены индустриального этапа развития украинской экономики на постиндустриальный.

Прежде чем непосредственно определять особенности конкуренции в сфере услуг, на наш взгляд, важно обратить внимание на некоторые положения общего порядка.

Первое положения связано с временной характеристикой формирования рынка. Один из аспектов формирования рынка, и, соответственно, конкуренции, это различные временные рамки формирования отдельных элементов рыночного механизма. Когда экономическая наука дает ответ на вопрос о том, сформирована ли рыночная экономика или нет в странах с переходной экономикой то при этом, с нашей точки зрения, недостаточно учитывается временной аспект формирования отдельных составляющих рынка. Ведь совершенно очевидно, что различные элементы рынка, такие как спрос, предложение, рыночные цены и конкуренция проходят стадии становления и в разные временные периоды. Это разные блоки единого рыночного механизма, каждый со своей структурой, функциями, субъектами и поэтому они не могут быть сформированы за один и тот же временной отрезок.

На наш взгляд, конкуренция имеет меньшую «скорость» становления по сравнению со спросом, предложением и ценой. Действительно, спрос формируется проще и быстрее, так как опирался на информацию о разнообразных товарах, которая поступала и поступает к потребителям из разных источников. Так, потребители в странах бывшего и настоящего социализма были и есть неплохо информированы о потребительских товарах зарубежных стран. Можно сказать, что закон возвышения потребностей сыграл с нами злую шутку. Наши потребности действительно были расширены вследствие более высокого уровня развития экономики, но не нашей, национальной, а зарубежной. Поэтому в экономике появилось одно из глубоких противоречий, которое состояло в том, что сравнительно низкому уровню развития общественного производства соответствовал неадекватно высокий уровень потребностей.

Сравнительно быстро, в режиме «шока» осуществлены были изменения в ценообразовании, когда на основе реализации положений нескольких постановлений КМУ низкий удельный вес свободных рыночных цен изменился на прямо противоположный. Сложнее обстоит дело с предложением и предложение, по существу, еще окончательно не сформировано. Об этом свидетельствуют многочисленные факты фальсификации товаров и услуг, а также чрезмерной высокий удельный вес импортной продукции. Если это имеет место в таких масштабах, то о цивилизованном предложении, как элементе национального рынка нельзя вести речь. И сложнее всего формируется и поддерживается конкуренция. Мы только подошли вплотную к решению задачи учета объективно функционирующего конкурентного механизма, которому уделялось на предшествующих этапах меньше внимания. Государством также недостаточно реализуется функция защиты конкуренции. По существу у нас еще нечего защищать.

В контексте рассмотрения особенностей конкуренции это важно, потому что особенности конкуренции также формируются и проявляются с различной степенью зрелости форм.

Второе положение общего порядка, но имеющее непосредственное значение для характеристики конкуренции в рамках сферы услуг, это вопрос о тенденциях развития

конкуренции. По поводу развития конкуренции в мире высказывается мнение о двух тенденциях этого явления. С одной стороны, широко распространено мнение о развитии конкуренции. С другой стороны, отмечается тенденция к угасанию конкуренции и сокращению числа ее участников и обе эти тенденции находятся в диалектическом взаимодействии [2]. Развитие конкуренции проявляется в увеличении числа малых фирм, в конкурентных отношениях между монополиями, в диверсификации производства и дифференциации продуктов.

К угасанию конкуренции ведет процесс концентрации производства и увеличение масштабов фирм и, соответственно, уменьшение их количества. Крупным предприятиям легче взаимодействовать, сотрудничать с правительством и влиять на него. Под воздействием ТНК в масштабах отдельных государств сложились различные системы централизованного планирования, что также оказывает сдерживающее воздействие на развитие конкуренции. Например, в США кроме внутрифирменного планирования существует частноцентрализованное планирование. Его осуществляет ядро из 12 финансовых групп, контролирующих 60 % акций. Известен опыт планирования в Японии и Франции.

Процессы развития (угасания) также не могут не отражаться на формах проявления особенностей конкуренции в сфере услуг. И это обстоятельство также необходимо учитывать. С точки зрения степени развития конкуренции следует отметить, что конкуренция предприятий сферы услуг в Украине была на начальном этапе формирования рынка и сохраняется в настоящее время выше, чем предприятий сферы материального производства.

Обратимся к непосредственному предмету статьи. В современной экономической литературе, среди многообразия спектров конкуренции, на наш взгляд, незаслуженно мало внимания уделяется исследованию конкуренции и конкурентоспособности предприятий в рамках сферы услуг. В частности, не определены особенности конкуренции в данной сфере в Украине, которые затем, разумеется, должны учитываться в решении многочисленных практических вопросов.

Какие же особенности конкуренции в сфере услуг можно выделить?

Во-первых, более высокий стартовый конкурентный потенциал предприятий в Украине в данной сфере, так как степень снижения объемов производства услуг в переходной экономике не достигла таких размеров, как в сфере материального производства. Рентабельность операционной деятельности здесь выше. Так, только в 2005 г. и в 2006 г. рентабельность составила в промышленности соответственно 5,5 % и 5,8 %, в строительстве – 2,2 % и 3,1 %, а в таких отраслях сферы услуг как торговля – 14,8 % и 12,7 %, в отраслях транспорта и связи - 11,7 % и 9,9 %. Еще выше, чем в торговле, на транспорте и в связи, рентабельность операционной деятельности в финансовой сфере – 17,5 % и 7,5 % за эти же годы [6]. Соотношение данного показателя в 2007 г. и в 2008 г. не изменилось. Рентабельность в промышленности в 2007 г. и 2008 г. составила соответственно 5,8 % и 5,0 %, в торговле – 13,1 % и 1,3 %, транспорт и связь – 9,8 % и 6,9 %, а финансовая деятельность имела рентабельность,

при условии кризисных явлений – 6,8 % и 5,5 % [7]. Степень сокращения объемов производства в кризисный период также выше была в отраслях сферы материального производства.

Во-вторых, приватизация предприятий в отраслях сферы услуг, преследующая цель формирования конкурентной среды, осуществлена сравнительно быстро и перевод на рыночные условия хозяйствования был осуществлен в Украине менее болезненно и в более короткие сроки. В России также к концу 1995 г. вне рамок госсобственности находилось почти 2/3 предприятий автотранспорта, около 80 % розничной торговли и бытового обслуживания, 70 % - системы общественного питания. Создавались предприятия по производству услуг, которые в плановой экономике не производились [3].

В-третьих, в сфере услуг значительно больше количество конкурирующих субъектов, причем на любом этапе формирования рынка. Количество участников рынка, как известно, это один из основных признаков типов рынка. Поскольку в сфере услуг преимущественно функционирует рынок совершенной конкуренции, то можно сделать вывод о действии тенденции развития конкуренции в сфере услуг. Это подтверждают выводы экономистов: «Среди видов экономической деятельности самым высоким уровнем конкуренции характеризуются торговля и посредничество…Самым низким уровнем конкуренции характеризовались рынки топливно-энергетического комплекса…» [1].

В - четвертых, предприятия сферы услуг являются меньшими по размерам и в силу этого более мобильны и более адаптированы к меняющейся рыночной конъюнктуре. А это важнейший признак конкурентоспособности.

Поэтому для исследователей конкуренции и конкурентоспособности .предприятий данное поприще представляется более перспективным, так как такое явление как конкуренция здесь более развито.

Вместе с тем, объективно оценивая ситуацию, следует обратить внимание и на такие особенности, которые снижают интенсивность конкуренции в сфере услуг. К ним, на наш взгляд, можно отнести следующие:

1) в сфере услуг меньше размеры иностранного капитала, что ведет к снижению остроты конкуренции за счет менее интенсивного влияния внешнего фактора. Напомним, что первое совместное предприятие в Украине было создано именно в сфере услуг (на УТ-1, украинско-канадское предприятие), что было встречено недоброжелательно, так как в это время существовали более запущенные в экономическом отношении отрасли, но туда иностранный капитал не пошел;

2) сфера услуг в большей степени регулируется государством, что сдерживает конкурентные свойства субъектов хозяйствования. Большая степень регулируемости определяется тем, что значительная часть услуг имеет важное социальное значение, а также в связи с тем, что ряд услуг имеет важное значение с точки зрения национальной безопасности и благосостояния людей;

3) для рынка сферы услуг характерна отраслевая дифференциация использования рыночных отношений, т.е. если для отраслей материального производства характерно полное использование рыночных отношений, то для многих отраслей сферы услуг присуще частичное использование рыночных отношений (например, для образовательных услуг).

Таким образом, в сфере услуг имеет место сочетание разнообразных факторов, с одной стороны усиливающих конкуренцию субъектов хозяйствования, а с другой – сдерживающих ее развитие. Однако доминирующими выступают все-таки факторы развития. Что касается второй группы особенностей следует сказать, что первые две являются в значительной степени регулируемыми и зависят от проводимой экономической политики, а действие третьей ослабевает в связи с ростом удельного веса сферы услуг в национальной экономике.

Следующий немаловажный вопрос в рассматриваемом контексте, который мы бы хотели поставить и который «в упор» не видит экономическая наука это вопрос о форме состязательности в государственном секторе смешанной экономики, и, в частности, в государственном секторе такой сферы, как сфера услуг. Учитывая, что конкуренция как явление характерно для предприятий рыночного сектора услуг, возникает естественный вопрос, а что характеризует деятельность предприятий нерыночного сектора, количество которых также весьма значительно? Может для них вообще состязательность, как форма функционирования не характерна? Или для них по-прежнему сохранилось социалистическое соревнование? И как вообще оценивать конкурентоспособность предприятий одного и другого сектора и выявлять победителей? На все эти вопросы также нужно ответить достаточно убедительно.

Поскольку практически во всех отраслях сферы услуг государственные предприятия производят платные услуги, постольку все они являются конкурентами, но конкурентами неполными, конкурентами настолько насколько их сметы формируются за счет платных услуг. В отдельных учреждениях различных отраслей удельный вес поступлений за платные услуги разный, в зависимости от спроса на услуги. В рамках же отрасли удельный вес таких средств варьируется незначительно. Поэтому здесь корректной будет количественная характеристика внутриотраслевой конкуренции. Удельный вес объема валовых поступлений от предоставления платных услуг и может выступать первым показателем при оценке конкурентоспособности некоммерческих предприятий сферы услуг. В части финансирования производства услуг из бюджетов имеет место соревнование, состязательность за получение большей доли этих средств (разумеется, за основу берутся результаты деятельности), здесь нет конкуренции, так как в отношения они вступают опосредованно через управляющий орган – соответствующее министерство. Поэтому фактически для данных типов предприятий характерной на переходном этапе является соревновательно - конкурентный механизм деятельности. Для преодоления подобного состояния следует или полноценно становится государственным учреждением и не отвлекаться на рыночные услуги, или же изменять форму собственности путем

приватизации и предоставлять услуги, затраты на производство которых, возмещаются из доходов потребителей.

Данное положение является основополагающим и принципиальным. Все частные вопросы конкурентоспособности должны решаться при учете данного основополагающего положения. На них, в частности не может распространяться ни методика оценки конкурентоспособности, применимая исключительно для предприятий рыночного сектора, ни собственно методика оценки результатов деятельности, используемая для государственных предприятий. Здесь во всем должна проявляться «смешанность».

Таковы некоторые, на наш взгляд, принципиальные теоретические положения, отражающие конкуренцию на современном этапе развития экономики Украины и, в частности, особенности ее проявления в сфере услуг.

Еще один важный, по-нашему мнению, аспект характеристики конкурентоспособности предприятий – подходы при определении направлений повышения конкурентоспособности. В мировой практике существуют два основных направления сохранения или повышения конкурентоспособности предприятий регионов, а именно подход, имеющий название «Проселочная дорога» и подход «Столбовая дорога» [8].

Первый предусматривает поддержку конкурентоспособности путем снижения производственных издержек, в основном за счет снижения заработной платы. Предприятия заинтересованы искать дешевую рабочую силу. Именно данный подход и реализуют многие международные компании, осваивая менее развитые регионы мира, ориентируясь на дешевую рабочую силу. Этим же занимаются компании и на национальном рынке, когда используется рабочая сила прилегающих к городам сел. Однако дешевая, неквалифицированная рабочая сила не в состоянии создавать современные продукты, удовлетворяющие растущим потребностям потребителей. Использование дешевой рабочей силы происходит и из-за недостатка рабочей силы вообще, как квалифицированной, так и неквалифицированной: «Мир столкнулся с большим дефицитом квалифицированных кадров. Только в Европе, по оценке экспертов, недостает около 700 тысяч специалистов во всех отраслях экономики» [4]. Такой подход как «Проселочная дорога» в сфере услуг более применим по сравнению со сферой производства товаров, так как степень механизации и тем более автоматизации значительно меньше, здесь традиционно меньше темпы роста производительности труда и, соответственно, заработной платы. Более того, существуют, так называемые, инертные услуг, когда повышение производительности труда при их производстве, не может произойти без снижения их качества. Для реализации данного подхода необходимо совершенствование не столько технологии и условий труда, сколько общей инфраструктуры, как производственной, так и социальной. А это уже задача государства, которое создает общие условия для проявления степени конкурентоспособности каждого предприятия. На слушаниях в Совете Федерации России по вопросу «О законодательном обеспечении

формирования и развития конкурентоспособной экономики Российской Федерации» в ноябре 2005 г. отмечалось: «Низкий технический уровень и состояние дорог оборачивается увеличением себестоимости перевозок в 1,5 раза, расходов горючего – на 30 % в сравнении с показателями развитых зарубежных стран. Это бьет по конкурентоспособности и хозяйствующих субъектов» [5].

Второй подход, который носит название «Столбовой дороги» предполагает эффективное использование природных ресурсов, инвестиции в производство, а также повышение квалификации рабочей силы. Этот подход более перспективен для развития регионов и их предприятий, и в равной степени эффективен, как для сферы услуг, так и для сферы товаров.

Литература:

1. Аптекарь С., Жамойда К. Развитие конкуренции в Украине // Экономика Украины. – 2009. – №7. – С.14.
2. Гордеев В. Две тенденции в эволюции конкуренции // МЭМО. – 2007. - №1. – с.42.
3. Демидова Л. Сфера услуг России: трудный путь модернизации // МЭМО. – 2008. – №2. – С. 38.
4. Корминов Ю. О повышении конкурентоспособности экономики // Экономист. – 2006. – 38. – С. 20.
5. Там же, С.15.
6. Статистичний щорічник України за 2006 рік, С. 56.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік, С.64.
8. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети Альянса, Партнерство. Кластеры: Украинский контекст. – К.: Логос, 2002. – С. 92 - 93.