

ВЕРТИКАЛЬНИЙ КОНФЛІКТ ЯК ОДНА ІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДИСФУНКЦІОНАЛЬНОГО ТИПУ НЕДОСКОНОЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація.

В статті розглянуто конфлікт як одну із стадій конкурентного процесу формування ринку. На прикладі молочної промисловості представлено вертикальний конфлікт, який є однією із причин дисфункціонального типу недосконалої конкуренції та призводить до дисфункціонального стану молочного ринку.

Ключові слова: конкуренція, конфлікт, дисфункціональний тип недосконалої конкуренції.

Abstract.

The article discusses the conflict as one of the stages of the competitive process of market formation. On the example of the dairy industry, a vertical conflict is presented, which is one of the causes of the dysfunctional type of imperfect competition and leads to a dysfunctional state of the dairy market.

Key words: competition, conflict, dysfunctional type of imperfect competition.

Досліджуючи проблематику конкуренції новим етапом є дослідження конкуренції як ринкової взаємодії, яка виражена в декількох стадіях свого розвитку. Це антагоністична боротьба, співпраця та нейтралітет [1]. Дослідниками досі не визначено кількісного результату, яким є оцінена конкуренція і тим паче не оцінено є вплив здійснює кожна із цих стадій на формування ринку. В дослідженнях не приділено достатньої уваги комплексу понять «конфлікт-конкуренція», хоча конфлікт є основою конкурентної взаємодії, якщо відштовхуватися від вітчизняних трактувань конкуренції як змагання, антагоністичної боротьби. Ми ж наполягаємо на іншому власному трактуванні конкуренція – це процес взаємодії суб'єктів ринку під час якої відбувається формування ринку. В залежності від цієї взаємодії ринок може перебувати в дисфункціональному або функціональному стані, відповідно і недосконала конкуренція дисфункціональна та функціональна. Адже будь який конфлікт має бути вирішений і перейти стадію компромісу, а якщо ні, то відбувається процес руйнування. Отже підприємства не можуть бути постійно в стадії конфлікту.

Розглядаючи теорію конфліктології можемо відмітити праці Мороз О.В., Сметанюк О. А. Лазарчук О. В. Досліджуючи детально типологію економічних конфліктів можемо відмітити, що характерною рисою дослідження поняття конфлікту в організації, це є суттєвою ланкою при дослідженні конкуренції, адже це фактором впливу на поведінку підприємства на ринку.

«У літературі з психології, соціальної психології і соціології, - починають своє обговорення поняття змагання Р.Акофф і Ф. Емері, - можна знайти чимало якісних міркувань про відмінності між конфліктом і змаганням. Саме звернення до ігрової проблематики в контексті конфліктології видається дуже важливим і симптоматичним. Ігрова форма людської активності здавна вважається проявом творчого початку і спонтанної поведінки, будучи в той же час однією з найбільш впорядкованих її форм. Тому, використовуючи ігрову форму в функції моделі, можна спробувати побачити в ній і через неї загальне підставу різних форм соціально значущої взаємодії (агон), а зовсім не відокремлену, ізольовану і приватну його форму. Гра, згідно Й.Хейзінга, це - порядок, причому такий порядок, який

старше культури і в якому зачиняються сама людська культура як така. А для Е. Берна вона навіть не тільки прабатьківщина культури, а й внутрішній порядок самого громадського життя, яка з «ігор» і складається [2].

Автором в роботі [3] представлено підходи до трактування поняття конкуренції. Крім трьох загально відомих: структурний, функціональний та поведінковий, наводиться їх широкий перелік, адже конкуренція це не лише економічне, а й соціальне, психологічне явище, тому вважаємо, що не потрібно обмежувати суть конкуренції лише трьома підходами. Серед них є ігровий підхід вище згаданого ігровий Й. Хейзінга, біологічний, мережевий та ін. Використання цих підходів є актуальним, оскільки дозволяє краще осмислення процесу конкуренції та його моделювання на ринку. Західними вченими також здійснюється моделювання процесу конкуренції як спортивної гри [4]. Нажаль вітчизняні вчені вбачають вузьке трактування конкуренції та її моделювання лише за допомогою короткострокової рівноваги апаратами мікроекономічного аналізу. Якщо «гру» розглядати в функції прототипу конкурентних (змагальних) відносин взагалі, а ігровий простір як прототип конкурентного простору, то подібний прийом може призвести до певної теоретичної моделі конфлікту. Поняття конфлікту і конкуренції тісно взаємопов'язані і іноді ототожнюються.

Однак конфлікт відрізняє від конкуренції усвідомленість суперечностей і спрямованість дій його учасників один проти одного. Конкуренція може мати місце і без знайомства конкурентів один з одним і усвідомлення несумісності їхніх цілей. Крім того, при конкуренції можливі паралельні дії сторін, їх неусвідомлене суперництво, опосередковане іншими. Отже, не всяка конкуренція є конфлікт. Однак якщо дії конкурентів усвідомлені і безпосередньо спрямовані один проти одного, то їх взаємодія є конфліктом [5].

Отже, підсумовуючи загально прийняті погляди конкуренція і конфлікт - це дві форми взаємодії, але конкуренція - боротьба між індивідами або групами індивідів, які не перебувають обов'язково в контакті або в комунікації; а конфлікт - змагання, в якому контакт є необхідною умовою. Взаємозв'язок між конкуренцією і конфліктами полягає в тому, що лежить в основі конкуренції протиріччя економічних інтересів, як прагнення до досягнення поставленої мети, підштовхує суб'єктів ринку до застосування недобросовісних методів ведення конкурентної боротьби, що приводить до економічного конфліктів. В економічній сфері дозвіл антагоністичних протиріч призводить до дисфункціональним конфліктам, які представляють собою негативні конфлікти, а дозвіл неантагоністичних протиріч - до функціональних конфліктів, що носять позитивний характер.

Розмежування конкуренції і конфлікту зазвичай проводиться з трьох різних точок зору [6, 7]:

- до першої, змагання (конкуренція) є той же конфлікт, але легітимний, регульований певними правилами, а тому обмежений. Дії учасників тут в рівній мірі можуть або не можуть бути спрямовані один проти одного з наміром перешкодити досягненню мети противником;
- до другої точки зору, відмінність конкуренції від конфліктів полягає не в правилах як таких, а в тих функціях, які цими правилами регламентуються. У разі конкуренції елементи конфлікту хоч і присутні, але обмежуються правилами, які служать або спільним інтересам учасників, або інтересам якоїсь третьої сторони;
 - до третьої позиції, конкуренція і конфлікт можуть бути розмежовані за допомогою поняття «влада», що визначається як можливість суб'єкта (індивіда, групи, організації, нації) впливати на образ дій іншого суб'єкта, модифікуючи або контролюючи його поведінку, установки або почуття. Змагання характеризується як «паралельні» пошуки суб'єктами однієї і тієї ж мети, воно мотивоване бажанням виграти, а не заподіяти шкоди противнику. Однак в тому випадку, коли контроль над поведінкою іншого стає усвідомленою метою або єдиним засобом досягнення результату, змагання може перерости в конфлікт.

Держава:

Інтереси: отримання фінансових надходжень; зменшення витрат; забезпечення якісною та екологічною продукцією; уникнення продовольчої загрози.

Предмет конфлікту: індивідуальні господарства очікують вирішення конфлікту від держави, оскільки на ситуацію самостійно вплинути не можуть.

Реальна ситуація: незацікавленість у вирішенні конфлікту.

Посередники:

Інтереси: отримання максимального прибутку з мінімальними затратами; достатній обсяг сировини; низька ціна сировини.

Предмет конфлікту: ціна сировини;

Реальна ситуація: нерациональне використання коштів для оплати за сировину с/г населенню; низька ціна сировини.

Молокопереробні підприємства:

Інтереси: якісна сировина; наявність достатньої кількості сировини; ринки збуту; постійне коло споживачів продукції; зменшення витрат на виробництво; низька ціна сировини.

Предмет конфлікту: сировина низької якості та фальсифікат.

Реальна ситуація: конкуренція за сировину.

Фермерські господарства:

Інтереси: обґрунтована ціна на сировину; ринки збуту сировини та власної продукції; наявність споживачів готової продукції та покупців сировини; достатня кількість посівних площ; отримання прибутку; зменшення витрат на виробництво.

Предмет конфлікту: необґрунтовано низька ціна сировини.

Реальна ситуація: низька ціна сировини; відсутність державних дотацій; неналагоджені ринки збуту с/г продукції.

Індивідуальні селянські господарства:

Інтереси: обґрунтована ціна на сировину; ринки збуту сировини; споживачі продукції; рентабельність виробництва; зменшення витрат на виробництво; попит на продукцію та сировину.

Предмет конфлікту: юридична незахищеність; регулювання цін посередниками та молокоперобними підприємствами; фінансова незахищеність; державна підтримка.

Реальна ситуація: низькі ціна сировини, що призводить до низької рентабельності; неналагоджений зв'язок із переробкою сировини.

Великотоварні підприємства по виробництву молока:

Інтереси: кооперація виробництва; зв'язок з переробкою молока;

Предмет конфлікту: державні дотації.

Реальна ситуація: неналагоджений зв'язок виробництва та переробки сировини; недостатність ринків збуту с/г продукції.

Сільські громади:

Інтереси: зайнятість сільської частини населення; економічний розвиток села.

Предмет конфлікту: збільшення кількості безробітних.

Реальна ситуація: втрачання основного джерела прибутку – утримання та реалізація с/г продукції.

Молочна промисловість України:

Інтереси: ефективне функціонування промисловості.

Предмет конфлікту: низька ціна сировини; недостатня державна підтримка сектору з виробництва молока; низька якість сировини; скорочення виробництва молока; дотаційна підтримка.

Реальна ситуація: ситуація близька до продовольчої кризи.

Рис. 1. Схематичне зображення вертикального конфлікту на молочному ринку з дисфункціональним типом недосконалої конкуренції (авторська розробка)

В результаті дослідження автором було виявлено такі основні негативні тенденції: постійне скорочення поголів'я, зменшення обсягів виробництва, недостатня кількість сировини, високий рівень монополізації, низька якість молока, вплив сезонного характеру на формування ціни. Автором було виявлено, що однією із причин зазначених тенденцій є постійний конфлікт між виробниками молока (селяни) та закупівельниками молока (молокопереробні заводи). Спричинений даний конфлікт постійним незадоволенням селян низькими та нестабільними цінами на молоко, суттєвою різницею між цінами на готовий виріб та цінами на. На відміну від країн ЄС, де основним постачальником молока є фермерські господарства, в Україні – це приватний сектор. 80% від загальної маси закупленого молока є молоко, яке зібране від приватного сектору.

Автором було змодельований конфлікт рис. 1 на молочному ринку, який триває протягом 15 років, і переріс за цей час в деструктивний. Вертикальним конфліктом являється конфлікт між різними рівнями одного й того самого каналу просування. Між учасниками одного каналу, а також між різними каналами можуть спостерігатися і різні ступені співробітництва, і конфлікти, і конкуренція. На перший погляд конкуренція за молочну сировину здається відсутньою, але можемо відмітити, що кожний завод приймає сировину у своїх територіальних районах, причому в одному населеному пункті працюють по кілька закупівельників від різних підприємств, тому можемо відмітити на молочному ринку є жорстка модель конкуренції за постачальників сировини. Хоча як було відмічено раніше, що при конфлікті необхідне знайомство, завод-переробники та індивідуальні сільськогосподарські підприємства пов'язані лише контрактом при умові якщо він був укладений, що являється дослідженням на основі контрактного регулювання.

Висновки: Обґрунтовано, що підприємства молочної промисловості та її агенти перебувають в стадії кризи, яка пов'язана із дисфункціональним типом недосконалої конкуренції та недосконалим державним регулюванням конкуренції, ринків та галузей, державним інституціоналізмом та відсутністю знань та вмінь конкурентної культури у агентів молочного ринку. Кризовий стан молочної промисловості підтверджується рядом виділених факторів зниження показників діяльності галузі (обсяги виробництва готової продукції, обсяги сировини, кількість ВРХ, споживання на одну людину, загальний обсяг споживання), що підтверджується наведеними статистичними даними; конфлікт інтересів між постачальниками та переробниками сировини, так звані «молочні війни», який призводить до скорочення поголів'я ВРХ → скорочення кількості робочих місць на селі → зменшення якісної сировини → погіршення якості готової продукції → розвиток продовольчої кризи країни; відсутність розвитку ринку → відсутність соціальної відповідальності ринку → відсутність НТП → відсутність екологічного підходу у виробництві → відсутність ощадливого виробництва; низька якість готової продукції; необґрунтоване зростання цін на готову продукцію; великий розрив між вартістю готової продукції та сировиною. Самі ці фактори, які виділені автором віднесені до прихованих, неспостережуваних процесів, які і призводять до кризових явищ в галузі та відображені в статистичних показниках, як не ілюструють репрезентативної ситуації в галузі, а лише в деякій мірі її констатують, адже головною задачею потрібно визначити фактори, які призвели саме до кризового явища.

Управління цим конфліктом призведе до покращення стану галузі та переходу підприємств на функціональний тип недосконалої конкуренції. Реалізація успішних проектів можлива за умови об'єднання зусиль з боку держави, соціально відповідального бізнесу та сільських громад, потрібна системна державна підтримка: поширення статусу виробника сільськогосподарської продукції для підприємців, спрощення процесу держаної реєстрації й оподаткування, а також можливість створення додаткових пільгових умов для таких господарств. Завдяки такій синергії можна збільшити кількість якісної молочної сировини на ринку України та покращити фінансове становище сільського населення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. <http://conflictmanagement.ru/konkurentsya-i-konflikt-2>
2. Філатова Л. С. Поведінково - векторна взаємодія суб'єктів ринку [Електронний ресурс] / Л. С. Філатова // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 22-24 березня 2017 р. - Електрон. текст. дані. - 2017. - Режим доступу : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3111>.
3. Благодир Л.М. Методологічні особливості дослідження ринку в умовах недосконалої конкуренції / Л.М. Благодир, Л.С. Філатова // Стан та умови розвитку економіки в Україні: теорія, методологія, практика: монографія / Під ред. д.е.н., професора Непочатенко. — Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2018. – 264 с.
4. Радаев В.В, Экономическая социология: учебник для вузов / В. В. Радаев; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. - 603 с.
5. Донцов, А. ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТА В ЗАПАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ [Електронний ресурс] / А. Донцов,, Т. Полозова. // Хрестоматия по конфликтологии – Режим доступу до ресурсу: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Konflikt/08.php.
6. <https://works.doklad.ru/view/4ipb-9qJkmA/all.html>
7. Воронкова О.В. Качество научной конкуренции и конфликта в развитии среды научного знания / О. В. Воронкова // Перспективы науки. 6 (33) . - 2012 . С. 145-147

Філатова Любов Сергіївна — асистент кафедри Менеджменту, маркетингу та економіки, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет.
e-mail: filatovalyba@gmail.com

Filatova Lyubov Serg. – Assistant with the department of management, marketing and Economics, Faculty of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University. e-mail: filatovalyba@gmail.com