

УДК 658.8.013

**Віталій Кибало, Надія Голда**

**Vitaliy Kybalo, Nadiya Golda**

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

**МОДЕЛЬ М. ПОРТЕРА У ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ  
КОНКУРЕНЦІЇ  
MODEL PORTER WHEN DETERMINING THE INTENSITY OF  
COMPETITION**

Незважаючи на те, що кожен ринок має свої унікальні можливості, у кожного ринку є щось загальне, що їх об'єднує. Щоб сутність конкуренції була відображена єдиною аналітичною концепцією, М Портер запропонував для визначення інтенсивності конкуренції враховувати п'ять сил конкуренції, які об'єднали: поживачів; постачальників; існуючих конкурентів; нових конкурентів та товари-замінники. Ці сили впливають на діяльність фірми в цілому і зокрема на ціну, видатки та капіталовкладення, які необхідні підприємству, для того, щоб бути конкурентоспроможним. П'ять сил конкуренції визначають рамки, з якими повинна рахуватися кожна фірма. Так загроза появи нових конкурентів знижує загальний потенціал прибутковості галузі. Нові фірми приносять у галузь додаткові виробничі потужності, що сприяє росту пропозиції і зниження ціни. Відповідно до цього загострюється конкуренція за завойовані долі ринку старими компаніями. Наявність товарів-замінників обмежує ціну, яка на існуючі товари. При спробі підвищити ціну на товари-аналоги, споживачі переключаються на покупку товарів конкуруючих фірм, тим самим викликаючи в галузі проблеми з реалізацією, що призводить до зниження ціни та скорочення виробництва.

Потужні покупці та постачальники торгуючись нав'язують фірмам галузі не вигідні умови угод, чим і знижують прибутковість.

Всі ці зовнішні фактори накладаються на внутрішню конкуренцію в галузі. Так при гострій конкурентній боротьбі підприємствам приходится витратити великі кошти на рекламу та маркетинг, вкладати великі суми в оновлення виробничих потужностей. Крім цього бажаючи витіснити конкурентів, фірми знижують ціни, що у свою чергу, відбивається на прибутковості підприємств.

Відповідно до того на скільки сильні ці фактори в кожному конкретному випадку залежить загальна конкурентна ситуація в галузі. Приклад: У фармацевтичній галузі вище перелічені загрози низькі, так як новим конкурентам проникнути у цю галузь важко, що спричинено рядом факторів: розробка ліків вимагає великих витрат, замінників-ліків практично не існує, а якщо і є, то на у всіх групах товарів. У цьому випадку, ціни великого впливу на споживача не мають. Отже, фармацевтична галузь, в цілому, є однією з найприбутковіших.

Отже, інтенсивність конкуренції на різних ринках – різна. Так у одних галузях всі фірми отримують прибутки і конкуренція носить м'який характер, а в інших – деякі фірми потерпають від збитків, там ведеться жорстка конкуренція за доль ринку.

Аналізуючи інтенсивність конкуренції неможливо не врахувати елементи державної політики, що визначають характер регулювання конкуренції, зокрема: антимонопольну політику, що визначає засоби і методи контролю і обмеження природних і державних монополій; фінансову політику стимулювання конкуренції. Показник інтенсивності конкуренції, що вимірюється на основі оцінки степені подібності за частками ринку є недостатнім для виміру інтенсивності, так як він не враховує характеру розвитку ринку як цілісного утворення.

В цьому випадку розглядаються характеристики попиту і пропозиції, які виражаються темпами росту об'єму продажу. Цей факт необхідно враховувати при обчисленні інтенсивності конкуренції.