

УДК 330.1.009.12

Загурський О. М.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ”

Проведено теоретичний аналіз основних концепцій та підходів до визначення категорії “конкурентоспроможність”. На підставі огляду наукових досліджень виокремлено ключові властивості останньої. Розглянуто ієрархічність сутнісного розуміння цієї категорії. Виявлено взаємозв'язок основних факторів, характеристик і ознак конкурентоспроможності товару з конкурентоспроможностями мікро-, мезо-, макро- та мегарівнів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ієрархія конкурентоспроможності, конкурентні переваги, конкурентне середовище, системний підхід.

Однією з основних економічних характеристик, концептуальне обґрунтування якої набуло популярності в теоретичних і практичних дослідженнях останніх років, є конкурентоспроможність. Ця багатогранна категорія охоплює велику кількість показників (ресурсомісткість і ефективність виробництва, якість продукції і процесів, ступінь переваги науково-технічного розвитку, імідж і цінність торгових марок, ділова досконалість виробників й інфраструктурних організацій, здатність збільшувати або принаймні утримувати частки ринків, інституціональна забезпеченість, правова надійність, організованість, професіоналізм та оперативність державних органів управління), що можуть використовуватися в різних аспектах залежно від поставлених завдань і є передумовою зростання добробуту населення країни. На сьогодні немає жодного уряду, який би не проголосив одним із головних завдань економічної політики підвищення конкурентоспроможності економіки, не створив спеціальних органів для аналізу її стану та не шукав шляхів її розвитку. Успіх політики підвищення конкурентоспроможності багато в чому залежить від рівня розвитку національної економіки.

Загалом конкурентоспроможність відображає властивості, що утворюють комплекс конкурентних переваг для суб'єкта економічного змагання. Якщо в епоху індустріальної економіки наявність конкурентних переваг здебільшого залежала від основних факторів виробництва (природні, трудові, виробничі, фінансові ресурси), то в постіндустріальній економіці з розвитком науково-технічного прогресу ці переваги визначають фактори вищого рівня (науковий потенціал, рівень освіченості та професійні здібності населення, розвинутість інфраструктури тощо). Вивчення конкурентоспроможності є одним із найактуальніших завдань наукових досліджень, що зумовлюється низкою факторів:

- 1) впливом глобалізаційних процесів, внаслідок яких набули розвитку відносини не тільки між країнами, а й між галузями, регіонами та транснаціональними компаніями;

© Загурський О. М., 2014

- 2) розвитком інформаційних технологій, у зв'язку з чим традиційні лідери втрачають свої позиції на ринках;
- 3) загостренням боротьби за ринки збуту товарів, інвестиції, інновації та нові технології.

Разом із тим слід визнати, що концепція конкурентоспроможності досі чітко не сформульована як на практичному, так і на теоретичному рівні. Немає ні єдиного трактування поняття “конкурентоспроможність”, ні загальноприйнятого теоретико-методологічного підходу до методів її оцінювання та формулювання. Конкурентоспроможність тлумачать як “становище товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринку, що визначається сукупністю факторів та відображається сукупністю показників” (М. Портер) [1], як “властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку” (Р. А. Фатхутдінов) [2], як “здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій прибуток, поліпшувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища” (К. Айгінгер) [3], “динамічний процес, де кожний, власне, конкурує з кожним” (О. Г. Білорус) [4]. Дослідження конкурентоспроможності проводять на базі як статичного (на підставі наявного потенціалу), так і динамічного (за процесами) аналізу. Для визначення її характеристик використовують підходи: абсолютних переваг (А. Сміт), порівняльних переваг (Д. Рікардо, Є. Гекшер, Б. Олін, В. Леонтьєв), конкурентних переваг (М. Портер, М. Трейсі, Ф. Вірсема, Дж. Ф. Мура), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф) та ін. Оцінюють конкурентоспроможність на різних ієрархічних рівнях: Дж. Сакс і Ф. Ларрен – на національному, Р. Камані – на рівні регіону, М. Кастельєс і М. Портер – на рівні країни та регіону, М. Ерліх і Дж. Хайн – на рівні країни і фірми, П. Кругман, Г. Хамел і К. Прахалад – на рівні галузі, А. М. Бранденбургер, Б. М. Нейлбафф – на рівні фірми.

Аналіз основних наукових ідей та підходів дає змогу дійти висновку, що конкурентоспроможність розглядається переважно з позицій задоволення потреб, здатності збільшувати або утримувати частки ринків, сукупності споживчих властивостей, ступеня переваги, економічного змагання тощо. Неоднозначні тлумачення конкурентоспроможності підкреслюють складність та багатовимірність досліджуваного поняття. Проте, незважаючи на відмінності у трактуванні конкурентоспроможності, майже всі дослідники вказують на її подвійний характер, що поєднує і сферу конкурентних відносин, і стійкість системи до дії зовнішніх чинників, котра охоплює такі властивості, як захищеність, стабільність, надійність, живучість тощо. Найбільшою мірою ми підтримуємо визначення, які запропонували сучасні автори: М. І. Гельвановський, К. А. Рожков, Н. І. Скрябіна [5], О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Гузенко, О. К. Скаленко, О. В. Гаврилюк [6], М. Мескон [7], А. І. Піддубна [8], О. С. Шнипко [9], де відображаються фундаментальні ознаки конкурентоспроможності: 1) системність і закономірність, що втілюється у її взаємозв'язку з ефективністю й економічною безпекою; 2) динамічність, яка пов'язана зі швидкими змінами властивостей економічного об'єкта; 3) часово-просторова відповідність, що дає змогу оцінювати конкурентоспроможність в межах

певного періоду і конкретного місця; 4) відносність і порівнянність, що проявляється в процесі взаємодії об'єктів конкуренції на підставі порівняння аналогічних параметрів один з одним, або з еталонним значенням, або з найближчими конкурентами; 5) стійкість до дії дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища протягом тривалого часу.

У процесі вивчення категорії “конкурентоспроможність” нами використано системний підхід, який передбачає ієрархічність її сутнісного розуміння, розгляд предмета дослідження під кутом зору його поступального розвитку, зумовленого закономірностями й властивостями об'єкта, а також у цілісності з виявленням різноманітних характерних ознак, прямих і зворотних зв'язків та залежностей. Аналізуючи конкурентоспроможність поетапно (на базовому рівні (товар), мікрорівні (підприємство), мезорівні (галузь, регіон, корпорація), макрорівні (національна економіка), мегарівні (транснаціональні компанії, державні союзи)), ми розуміємо, що кожен новий рівень закладає потенціал наступного і суттєво залежить від умов, що формуються в ньому, а разом вони доповнюють один одного і постають як частина й ціле (рис. 1). Конкурентоспроможність – взаємозалежна категорія, яка розкривається на кожному рівні і водночас визначає конкурентоспроможність інших рівнів економічної системи.

Такий взаємозв'язок свідчить, що конкурентоспроможності кожного суб'єкта не можна досягнути без забезпечення конкурентоспроможності інших. Базовим поняттям в ієрархії конкурентоспроможності є конкурентоспроможність товару – “ядро” вищих рівнів ієрархії в межах підприємства, галузі (регіону), країни або міждержавного утворення. Вона, на думку більшості дослідників, означає здатність товару відповідати вимогам споживачів порівняно з аналогічними товарами, представленими в конкретний час на певному ринку. Оцінка конкурентної переваги визначається ринковою ситуацією й втілюється у здатності продукції бути реалізованою з прибутком, а оскільки у кожного покупця є свій критерій оцінки задоволення власних потреб, то конкурентоспроможність товару має й індивідуальне забарвлення. На думку М. Юдіна і О. Бірам, конкурентоспроможність продукції формується

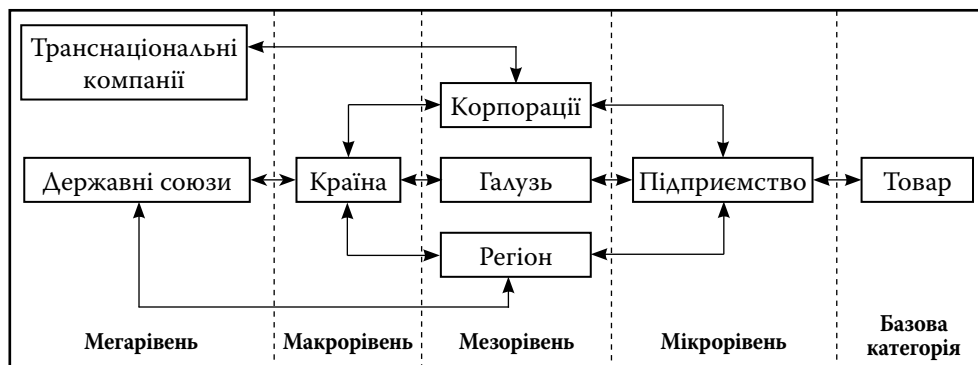


Рис. 1. Рівні конкурентоспроможності

Складено автором.

не в результаті порівняння товарів (конкурентоспроможність товару у вузькому значенні), а в процесі взаємодії товару зі споживачами, які й визначають, у підсумку, наскільки успішно товар може бути реалізований, тобто якою мірою він конкурентоспроможний в широкому розумінні [10]. У системі оцінок конкурентоспроможності товару погляди науковців також різняться. Окремі дослідники вважають, що конкурентоспроможність товару цілком залежить від його якості [11, 12]. На думку інших [13, 14], визначальною є цінова характеристика (різниця між ціною реалізації й собівартістю товару). Проте якість і ціна є двома сторонами одного процесу – активізації інноваційної діяльності. Тому, згідно із системним підходом, цінова конкурентоспроможність, як і конкурентоспроможність, основана на якості товару, – це наслідок інноваційної діяльності підприємства, яка в сукупності з уподобаннями споживачів характеризує можливість і доцільність виробництва певного виду продукції. Підвищення рівня характеристики “ціна/якість” зумовлює сукупний (синергетичний) ефект від поліпшення якості продукції, що складається з економічного ефекту від виробництва продукції підвищеної якості й економічного ефекту від її споживання.

Аналіз мікрорівня економіки – важливий етап дослідження, оскільки на цьому рівні відбуваються основні технологічні та соціально-економічні процеси, які безпосередньо визначають конкурентоспроможне середовище. Разом із тим, визначаючи тісний взаємозв'язок і взаємозалежність конкурентоспроможності підприємства та виробленої ним продукції, ми не ототожнюємо ці поняття й вважаємо, що хоч конкурентоспроможність товару і становить необхідну умову конкурентоспроможності підприємства, вона не може бути вирішальним чинником, позаяк остання є більш багатofакторною характеристикою, передбачаючи оцінку всіх функціональних параметрів (структурних, ресурсних, технічних, управлінських, кон'юнктурних, фінансово-господарських та ін.) діяльності підприємств. На думку Ф. Глісіна та Г. Вороніної, конкурентоспроможність підприємства – багатогранне явище, що не лише охоплює якісні та цінові параметри виробленої продукції, а й залежить від рівня менеджменту, управління фінансовими потоками, інвестиційної та інноваційної складових діяльності. Крім того, на конкурентоспроможність суттєво впливає кон'юнктура, що формується на певному ринку, та ступінь конкуренції з боку інших його учасників [15].

На конкурентоспроможність підприємства впливають також зовнішні чинники, які залежать від конкурентоспроможності вищих рівнів. Т. Ю. Носова й Н. Г. Ушакова відзначають такі відмінності між конкурентоспроможністю та конкурентоспроможністю підприємства:

- конкурентоспроможність підприємства значно складніша за структурою, оскільки об'єктом її оцінки є виробничо-економічна діяльність загалом;
- конкурентоспроможність продукції оцінюється й досліджується в часовому інтервалі, який відповідає життєвому циклу товару, а дослідження конкурентоспроможності підприємства відповідає періоду його функціонування;

- конкурентоспроможність продукції розглядається відповідно до кожного її виду, тоді як конкурентоспроможність підприємства охоплює всю номенклатуру продукції, що випускається;
- рівень конкурентоспроможності підприємства оцінюється ним самим або конкурентами, а конкурентоспроможність продукції оцінюють споживачі [16].

Саме на підприємстві створюються конкурентні переваги товару, з яких далі, у процесі обміну на інших рівнях, формується конкурентоспроможність вищого порядку. Підприємства беруть участь у конкурентній боротьбі як усередині країни, так і за її межами. Підвищення рівня конкурентоспроможності супроводжується зміною умов суперництва: переплетенням цінових і нецінових методів конкуренції; поширенням олігопольних структур; тенденціями злиттів і поглинань; посиленням взаємозалежності країн; глобалізацією конкуренції; кластеризацією; використанням нових технологій; володінням інформацією, знаннями; прагненням до інновацій тощо.

Мезорівень конкурентоспроможності охоплює конкурентоспроможність галузей, регіонів та корпорацій. Він тісно пов'язаний з базовою категорією та мікрорівнем, адже висока конкурентоспроможність товарів і підприємств – це основа конкурентоспроможності галузей та регіонів, і навпаки, успіх підприємств у змаганні з конкурентами суттєво залежить від стану справ у галузі та регіоні. За словами Б. Клінгера, “продуктивність фірми великою мірою визначається суспільним внеском виробництва фірми і нормальним функціонуванням ринків, на яких діє фірма” [17]. Конкурентоспроможність галузі й регіону визначається готовністю до конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок підвищення ефективності використання виробничих факторів, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу та освоєння нових ринків. За М. Портером, правила конкуренції в галузі полягають у п'яти рушійних конкурентних силах: у виході на ринок нових конкурентів, загрози з боку субститутів, ринковій владі покупців, ринковій владі постачальників, суперництві між учасниками на ринку [1]. У більшості тлумачень конкурентоспроможності галузі чи регіону простежується посилення на конкурентоспроможність підприємств, що входять до їх складу, їхню здатність задовольняти потреби споживачів, забезпечуючи високий рівень життя, і витримувати конкурентний тиск як усередині країни, так і на міжнародному рівні. Проте, на думку О. В. Акуліч, галузева конкурентоспроможність не просто тісно взаємопов'язана з конкурентоспроможністю підприємств, а й має вирішальне значення щодо неї. Саме на рівні галузі формується конкурентне середовище, в якому діють підприємства, утворюються ключові фактори їх ефективного розвитку, зумовлені галузевими конкурентними перевагами, визначаються перспективи розвитку галузевих підприємств [18].

Предметом конкурентної боротьби між галузями та регіонами стають іноземні й вітчизняні інвестиції, науковий та управлінський потенціал, державні програми й національні проекти, пов'язані з розміщенням і галузевою або територіальною організацією господарства, а також вирішенням соціальних проблем населення. Ознаки конкурентних переваг – середній рівень рентабельності по галузі (регіону) та рівень ризику, який визначає стабільність

і гнучкість галузі (регіону). Останній тісно пов'язаний зі стадією життєвого циклу галузі (народження, зростання, зрілість, спад), схильністю до циклічних коливань та, власне, специфікою самої галузі, сезонністю виробництва, часом обороту капіталу тощо [19]. Конкурентоспроможне підприємство залишається фундаментом конкурентоспроможності на мезорівні, але для подальшого зростання цього рівня необхідно звернути увагу на нові фактори, що охоплюють регіональні та галузеві особливості. Насамперед це інвестиції та структурні перетворення, розвинутість фінансової інфраструктури, інноваційна стратегія розвитку галузі (регіону), можливість міжрегіональної інтеграції та рівень зовнішньоекономічної діяльності. Разом із тим галузь чи регіон – складніша система, ніж сукупність їх підприємств, тому їхні властивості не зводяться до властивостей окремих підприємств, а постають результатом синергії. Досягнутий одним із підприємств високий рівень конкурентоспроможності поширюється на його найближче оточення (постачальників, споживачів, конкурентів). У свою чергу, успіхи оточення позитивно впливають на подальше посилення конкурентоспроможності цього підприємства. У результаті формується кластер, який породжує нові кластери, оскільки залучає в економічну діяльність не тільки аналогічні, а й пов'язані підприємства. Д. Сепік назвав таку ланцюгову реакцію “spill-over” ефектом надлишку, що створюється сусідньою зростаючою економікою [20]. Такої думки, вказуючи на роль конкуруючих підприємств однієї галузі у сприянні комерційному успіху інших, дотримуються і В. Каспер, М. Страйт [21]. Відповідно, кластери забезпечують максимальний мультиплікативний ефект і створюють майданчик для інтенсивного зростання економіки галузі або регіону. Цей ефект зумовлюється також розвитком основного виробництва, при розширенні якого збільшується і вся обслуговуюча інфраструктура, розвивається допоміжне виробництво.

Розглядаючи фактори конкурентоспроможності макrorівня, дослідники погоджуються, що оскільки в конкурентній боротьбі між країнами беруть участь підприємства, то ці фактори залишаються незмінними, проте з урахуванням особливостей і масштабності макrorівня (історія країни; рівень відкритості економіки; політична кон'юнктура; наявність сильної держави; наявність союзників; відсутність потужних об'єднаних конкурентів; екологічна ситуація та багато інших елементів у різноманітному поєднанні) коригуються відповідно до умов функціонування всієї господарської системи. Конкурентоспроможність економіки країни загалом, її стійкість і гнучкість залежать від здатності до саморозвитку, можливості “йти в ногу” зі світовим науково-технічним прогресом або навіть випереджати його. В умовах переходу національних економік на інноваційний тип розвитку всі ресурси, а також процеси їх відтворення мають бути зазвичай інноваційними. Отже, важливого значення набуває стадія розвитку, якої досягла країна в процесі підвищення конкурентоспроможності. На думку учасників всесвітнього економічного форуму, в основу теорії конкурентоспроможності країн покладено три стадії розвитку:

- факторна – поширюється на країни з найнижчим рівнем розвитку, для яких мобілізація основних виробничих факторів (земля, природні

ресурси, сировинні товари та некваліфікована праця) – головна умова макроекономічного зростання;

- інвестиційна – стосується країн, у яких економічне зростання залежить від інвестицій, а конкурентоспроможність досягається через використання світових технологій у внутрішньому виробництві. Прямі іноземні інвестиції, спільні підприємства та аутсорсинг дає можливість інтегрувати національну економіку в світову виробничу систему;
- інноваційна – поширюється на країни з високим рівнем економічного розвитку, які перейшли від економіки, що імпортує технології, до економіки, котра їх створює [22].

За таких умов при оцінюванні макрорівня конкурентоспроможності важливого значення набуває факторна продуктивність, яка показує ефективність використання в країні основних факторів виробництва: землі, праці, капіталу, досягнень науково-технічного прогресу, інформації тощо. Реалізуючи специфічні соціально-економічні стратегії, держави конкурують за кваліфіковану робочу силу, обмежені ресурси, але насамперед за єдиний, посправжньому мобільний в умовах глобалізації фактор виробництва – капітал (фінансовий, людський, соціальний, інституціональний), який є об'єктом конкурентної боротьби. Незважаючи на те, що глобалізація сучасної економіки, яка супроводжується зниженням вартості транспортування вантажів, здешевленням і всеосяжністю засобів зв'язку, значно підвищила мобільність усіх факторів виробництва, саме транскордонний рух капіталу дає змогу говорити про становлення нового укладу світового господарства. Проте, на нашу думку, місце і роль певної країни в глобальній економіці визначаються не стільки в перевагах у виробництві групи товарів, що постачаються на світовий ринок, або їхній якості, скільки в здатності забезпечити стійке підвищення рівня життя населення країни, яке доволі часто ототожнюють зі щільністю та якістю інституціонального поля в країні. За оцінкою Є. Ясіна та А. Яковлева, найбільш конкурентоспроможні в постіндустріальну епоху країни, що досягли високих показників ВВП (понад 20 тис. дол. США на рік на людину), мають такі основні інститути (за винятком кількох нафтовидобувних країн з порівняно нечисленним населенням):

- відкрита ринкова економіка, вільні ціни, низькі митні бар'єри, переважно тарифні, а не кількісні, підтримка конкуренції на ринках;
- домінування приватної власності за жорсткого її захисту;
- дотримання договірних зобов'язань;
- податкова система, підконтрольна платникам податків через демократичні представницькі установи із сильним податковим адмініструванням;
- ефективні державні служби з низьким рівнем корупції;
- прозорі публічні компанії та фінансові установи;
- демократична політична система з політичною конкуренцією, поділом і змінністю влади, що створює надійні механізми контролю суспільства над державою та бюрократією;
- законслухняність громадян, яка виховується з дитинства та культивується в суспільстві; незалежний суд, що має довіру громадян до

справедливості прийнятих ним рішень; сильна система органів охорони правопорядку і виконання судових рішень, яка забезпечує високий ступінь невідворотності покарання за порушення законів [23].

Оптимальна якість формальних інститутів та свідомості (неформальних інститутів) зумовлює високий рівень конкурентоспроможності країни на світових ринках і, як наслідок, належний рівень життя й розвиток економіки. І хоча за неокласичною економічною моделлю зростаючі конкурентоспроможність і суспільний добробут вступають у суперечність (оскільки підвищення заробітної плати автоматично збільшує виробничі витрати), на нашу думку, ці неузгодженості залишаються не розв'язними лише на рівні окремих суб'єктів господарювання, а шляхи вирішення цієї проблеми перебувають у системі відносин трипартизму: підприємець – профспілка – держава.

Сучасні економічні відносини дедалі більше підпорядковуються новому феномену – глобалізації, яка проявляється у транснаціоналізації й окремих виробничих утворень, і економік загалом. Ступінь транснаціоналізації вимірюється показниками зростання міжнародних потоків товарів і послуг, капіталу, інформації, робочої сили, стандартів якості життя. Мобільність і рухливість виявляють не лише фінансові та інтелектуальні, а й інші ресурси, які втрачають регіональну і територіальну ідентифікацію. Як наслідок, на думку О. Г. Білоруса, процеси розвитку монополізуються глобальними корпораціями, які нав'язують державам нові форми неокolonіалізму [24].

Мегарівень конкурентоспроможності визначається поєднанням двох суперечливих тенденцій: підпорядкуванням світової економіки інтересам транснаціонального капіталу, з одного боку, і конкуренцією національних економічних систем – з другого. Такі тенденції переплітаються, створюючи в кожній країні унікальне сполучення зовнішніх і внутрішніх факторів, що варіюються від повної залежності периферійних країн, в економіці яких неподільно домінує транснаціональний капітал, до потужних національних і наднаціональних (Європейський Союз, Митний союз) економічних систем, у яких економічна політика визначається інтересами капіталу та товаровиробників держав, що входять до їх складу. Оцінка конкурентоспроможності на мегарівні не обмежується економіко-технологічними факторами, оскільки глобальний образ світового господарства поступово перетворюється на геоeкономічний простір, в якому державні кордони стають дедалі прозорішими, а національно-державні інтереси розмиваються транснаціональними компаніями (ТНК). Разом із тим глобалізація та інтеграція негативно впливають на конкуренцію в галузі й країні та послаблюють конкуренцію на ринках, перетворюючи її на глобально інтегровану, що акцентує увагу на посиленні конкурентних засад у межах регульованої конкуренції з гнучкішими й рухливішими структурами мережевого типу, які охоплюють увесь світ. М. Кастельс називає економіку, що склалася за останні три десятиріччя, інформаційною і глобальною: «Інформаційною – оскільки продуктивність і конкурентоспроможність факторів або агентів у цій економіці (чи то фірма, регіон чи нація) залежать насамперед від їхньої здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, основу на знаннях. Глобальною – бо основні види економічної діяльності, такі як виробництво,

споживання й обіг товарів і послуг, а також їх складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) зорганізуються в глобальному масштабі, безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що пов'язує економічних агентів. І нарешті, інформаціональна і глобальна – позаяк у нових історичних умовах досягнення певного рівня продуктивності й існування конкуренції можливі лише всередині глобальної взаємозалежної мережі” [25]. У працях, присвячених глобальній конкурентоспроможності, А. Г. Хемел і К. К. Прахалад перспективність фірми визначають першістю не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках. Вони називають це інтелектуальним лідерством, важливою умовою якого є вмiле використання “базових функціональностей продукту” і “ключових компетенцій”, під якими мають на увазі потенційні можливості розвитку і нового використання продукту, а також знання, навички, кваліфікація персоналу, що допоможуть у разі втрати попиту на продукцію вийти на ринок з іншими нововведеннями. На думку вчених, ХХІ століття є етапом революційних рішень та інновацій у бізнесі. Конкуренція – це вже не “продукт проти продукту”, “ефективність проти не-ефективності”, а “нелінійна інновація проти лінійної”. Багатство і процвітання, як стверджує Г. Хемел, забезпечать принципово нові види бізнесу та нестандартні рішення [26]. Проте О. А. Швиданенко вважає, що нова парадигмальна ознака сучасної глобальної конкурентоспроможності, яка базується на динамічній конкурентній перевазі, не повинна трактуватися як альтернатива (замінник) порівняльній перевазі [27, с. 14], вони не є ні взаємовиключними, ні абсолютно окремими, ні конкурентними. Значного поширення набуло й міжнародне стратегічне партнерство, або альянси між ТНК із метою об'єднання наукового потенціалу, прискорення процесів упровадження у виробництво результатів науково-дослідної роботи, зниження їхньої вартості й розподілу ризиків освоєння виробництва і збуту нових складних наукоємних виробів. Використовуючи міжфірмові комунікації, що дають змогу одному учаснику альянсу отримати повнішу інформацію про партнерів та сильні сторони всіх його учасників, компанії посилюють власну конкурентоспроможність, ключовою умовою якої стає інтелектуальна експансія.

Отже, конкурентоспроможності на всіх рівнях властиві прямі й зворотні зв'язки та залежності різноманітних характерних їхніх ознак (рис. 2).

Аналіз концепцій та підходів до оцінки категорії “конкурентоспроможність” висвітлив комплекс важливих факторів:

- 1) ця категорія традиційно розглядається в межах мікроекономіки як конкурентоспроможність продукту, послуги або підприємства і має низку об'єктивних показників, що характеризують привабливість об'єкта в очах споживача порівняно з іншими;
- 2) різноманіття цільових настанов, методологічних парадигм не дає можливості досягти консенсусу у визначенні дефініції “конкурентоспроможність”;
- 3) самі цільові настанови, залежно від історично сформованих традицій, можуть істотно розрізнятися, а країнам світу притаманні великі відмінності за масштабами, роллю у світовій історії, економічним і геополітичним потенціалом;

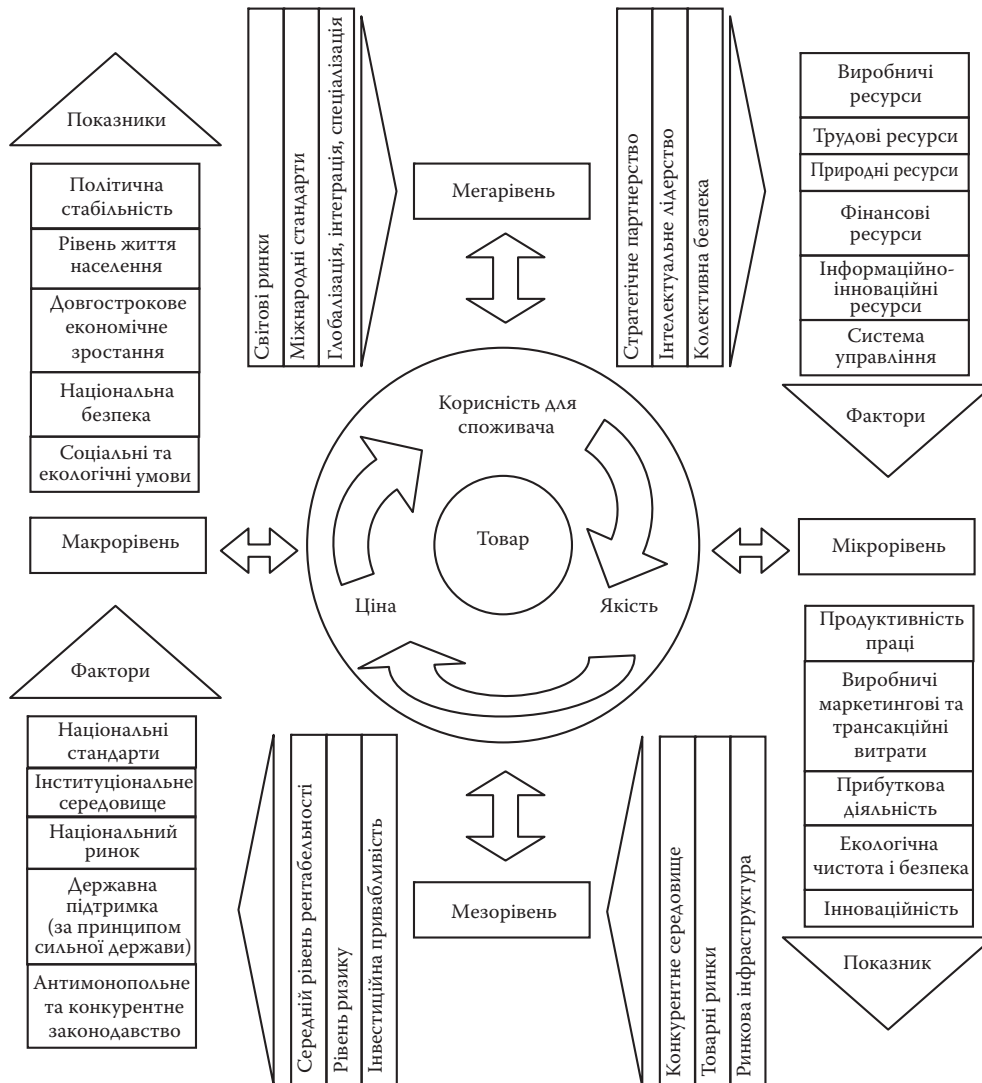


Рис. 2. Взаємозв'язки та взаємозалежності факторів та показників конкурентоспроможності різних рівнів

Складено автором.

4) тлумачення конкурентоспроможності еволюціонує відповідно до динаміки розвитку суспільних відносин – від визначень, що базувалися на порівняльних перевагах і ціновому механізмі конкуренції, до визначень, пов'язаних із динамічними конкурентними перевагами та її неціновими характеристиками.

Як наслідок, в економічній науці не сформувалася загальноприйнята система оцінювання рівня конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі, регіону, національної або наднаціональної економіки. Системний підхід дав можливість цілісно підійти до виявлення основних характеристик і

ознак конкурентоспроможності, а відокремлення базового поняття допомогло простежити взаємозв'язок конкурентоспроможності товару (продукту) з конкурентоспроможністю підприємства внаслідок внутрішньої структурної єдності ієрархії конкурентоспроможності, визначити взаємозв'язок конкурентоспроможності мікро- мезо- макро- та мегарівнів.

Список використаних джерел

1. *Портер М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
2. *Фатхутдинов Р. А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
3. *Aiginger K.* A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries, Structural Change and Economic Dynamics. – 1998. – № 9 (2). – P. 159–188.
4. *Білорус О.* Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білорус, Ю. Мацейко // Економічний часопис XXI. – 2002. – № 9. – С. 7–12.
5. *Гельвановский М. И.* Конкурентоспособность национальной экономики. Проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / М. И. Гельвановский, К. А. Рожков, Н. И. Скрябина. – М. : Статистика России, 2009. – 384 с.
6. Глобальний конкурентний простір / О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Гузенко та ін. ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. “Україна-Рим. Клуб”, Міжнар. ін-т глобалістики. – К., 2007. – 680 с.
7. *Мескон М.* Основы менеджмента. 3-е изд.: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М. : ООО “И. Д. Вильямс”, 2007. – 199 с.
8. *Піддубна Л. І.* Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 368 с.
9. *Шнипко О. С.* Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнипко – К. : Ін-т економіки та прогнозув., 2009. – 456 с.
10. *Юдин М. А.* Основы оценки конкурентоспособности продукции / М. А. Юдин, О. Бирам // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 42–47.
11. *Синько В. И.* Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия / В. И. Синько // Стандарты и качество. – 2000. – № 4. – С. 54–59.
12. *Минько Э. В.* Качество и конкурентоспособность / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. – СПб. : Питер, 2004. – 268 с.
13. *Пуцентейло П. Р.* Конкуренція як економічна категорія / П. Р. Пуцентейло // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 122–127.
14. *Королев С. В.* Издержки производства в системе конкурентоспособности компании: зарубежный опыт и российская практика / С. В. Королев // Внешнеэкономический бюллетень. – 2003. – № 6 – С. 53–60.
15. *Глисин Ф.* О конкурентоспособности промышленного предприятия / Ф. Глисин, Г. Воронина // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 17–21.
16. *Носова Т. Ю.* Институциональная конкурентоспособность иерархических и сетевых структур : монография / Т. Ю. Носова, Н. Г. Ушакова // Харьковский гос. ун-т питания и торговли. – Х. : ХГУПТ, 2011. – 175 с.

17. *Klinger B.* Export Competitiveness / B. Klinger // Mimeo. Center for International Development, Harvard University. – 2010. – February [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yandex.ua/clck/jsreidir?from=yandex.ua>.
18. *Акулич О. В.* Методологическая аргументация определения конкурентоспособности отрасли / О. В. Акулич // Известия ИГЭА. – 2011. – № 3 (77) – С. 86–89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskaya-argumentatsiya-opredeleniya-konkurentosposobnosti-otrasli>.
19. *Мацибора Т.* Конкурентоспроможність як фактор інвестиційної привабливості видів економічної діяльності / Т. Мацибора // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 38–42.
20. *Сепик Д.* Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты / Д. Сепик. – М.: РЕЦЭП, 2005. – 42 с.
21. *Kasper W.* Institutional Economics. Social Order and Public Policy / W. Kasper, M. E. Streit. – Cheltenham, UK ; Northampton, MA (USA) : Edward Elgar, 1998. – 517 p.
22. *Вальтер Ж.* Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер. – М.: РЕЦЭП, 2005. – 52 с.
23. *Ясин Е.* Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: начало проекта / Е. Ясин, А. Яковлев. – М.: ГУВШЭ, 2004. – 49 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hse.ru/data/370/326/1234/aprconfКонкурентоспособность.pdf>.
24. *Білорус О.* Новый тоталитаризм глобальных корпораций – зростаюча загроза безпеці розвитку у ХХІ столітті / О. Білорус // Економічний Часопис – ХХІ. – 2004. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://diplomukr.com.ua/raboti/20793?mod=dissertations>.
25. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана; ГУВШЭ. – М., 2000. – 606 с.
26. *Хэмел Г.* Во главе революции: как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни: пер. с англ. / Г. Хэмел; под ред. О. Рыбакова. – СПб.: Best Business Books, 2007. – 367 с.
27. *Швиданенко О. А.* Сучасна парадигмальна конструкція глобальної конкурентоспроможності / О. А. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – (116). – С. 8–17.

*Стаття надійшла до редакції
29 серпня 2014 року*