

УДК 339.13.027:334

І. І. Вініченко,

д. е. н., професор, Дніпропетровський державний аграрний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ У ДОСЛІДЖЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено розвиток теорій конкурентоспроможності. Встановлено, що наявні на сьогодні різні визначення конкурентоспроможності відображають історичний процес еволюції її концепцій.

In the article investigational development of theories of competitiveness. It is set that different determinations of competitiveness are for today represent the historical process of evolution of its conceptions.

ВСТУП

Дослідження конкурентоспроможності зумовлює необхідність критичного наукового доробку щодо сутності цієї категорії, практичного досвіду управління конкурентоспроможністю економічних об'єктів, вивчення тенденцій розвитку конкурентного середовища, детермінант і факторів конкурентоспроможного розвитку. Стрижневе положення категорії конкурентоспроможності є природним, тому логічно стверджувати, що спроби економічної оцінки конкурентоспроможності зароджувались разом з появою економічних відносин. Але початок підвищеного інтересу до дослідження цієї категорії прийнято пов'язувати з посиленням інтернаціоналізації світових економічних відносин, ускладненням взаємозв'язків суб'єктів світового політико-економіко-культурного простору. Практично проблема конкурентоспроможності набула широкого звучання тільки в останні два десятиріччя. Це можна пояснити різкою зміною конкурентного середовища світової економіки в 70-х роках ХХ століття, яка характеризувалась появою на світовій економічній арені нових претендентів на лідерство, що зробили стрімкий ривок у післявоєнний період. Як реакція на зазначену зміну, у США та ряді інших країн проблема конкурентоспроможності у 80-і роки була переведена до низки головних національних проблем і викликала інтенсивний науковий пошук у всьому світі. Значний внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності зробили такі вчені, як Е. Вогель, Е. Ворнер, Р. Ербе, П. Кругман, Р. Нельсон, Б. Олін, М. Портер, Д. Репкін, Д. Сакс, Дж. Стренд, Дж. Харт, Е. Хекшер, Г. Хамел, А. Бранденбургер, А. Рагмен, Чо Дон-Сунг, Т. Алтенбург, Мун Хвай-Чанг, А. Вербеке. Останнім часом ця проблематика розробляється також вченими з пострадянських країн. Серед них такі відомі імена, як Г. Азов, В. Андріанов, Л. Антонюк, Я. Базилюк, О. Білорус, Б. Губський, М. Гельвановський, В. Іноземцев, Ю. Куренков, А. Поручник, Д. Лук'яненко, В. Монтьєв, Ю. Полунєєв, Л. Руденко, В. Рокочі, А. Савчук, В. Сіденко, І. Спірідонов, В. Сіденко, Ю. Макогона, А. Філіпенка, В. Чужикова, В. Шевчука, І. Школи,

Р. Фатхутдінов, А. Юданов. Але навіть зі збільшенням кількості досліджень, присвячених цій категорії, цілісна теорія конкуренції і адекватна їй теорія конкурентоспроможності економіки все ще знаходиться у процесі створення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасній науковій літературі поняття "конкурентоспроможність" вживається практично до всіх економічних явищ і процесів. Аналіз літературних джерел стосовно дослідження проблеми конкурентоспроможності вітчизняними вченими здебільшого зводиться до оцінки конкурентоспроможності окремих товарів, йому бракує цілісної, комплексної методології та оцінки конкурентоспроможності у цілому. Вищезазначене дає підстави стверджувати, що визначення терміна "конкурентоспроможність" має досить широкі межі охоплення. Загалом дослідження визначень поняття "конкурентоспроможність" дозволяє констатувати, що у його формуваннях прослідковуються дві лінії: спрямованість на визначення засобів (державного) впливу на конкурентоспроможність та акцентування на методичному аспекті — конкурентоспроможності як порівняльній характеристиці одного економічного об'єкта відносно іншого.

Перша "лінія" надає визначенням економіко-політичного забарвлення і є набагато поширенішою у наукових колах. На нашу думку, обидва підходи до характеристики конкурентоспроможності можливі як під кутом зору розв'язання проблем розвитку, так і акцентуючись на визначенні її рівня і з'ясуванні теоретико-методологічної сутності явища. Підсумовуючи розгляд існуючих визначень конкурентоспроможності, маємо змогу провести такі паралелі:

а) незалежно від рівня об'єкта конкурентоспроможності у визначеннях авторами закладаються, як правило, два основні параметри: мета і засоби досягнення конкурентоспроможності об'єкта;

б) згідно з думками багатьох дослідників складовою конкурентоспроможності є виробничий потенціал, це співвідноситься з розумінням виробничого потенціалу як складової сукупного потенціалу економіки;

в) у визначеннях конкурентоспроможності має місце також думка про єдність здатності виробляти і споживати, тобто про взаємозв'язок "внутрішнього" і "зовнішнього" потенціалів національних економік;

г) у найзагальнішому розумінні потенціал — це здатність системи досягти мети, залежно від власного розуміння мети національної економіки.

Еволюцію розвитку концепцій конкурентоспроможності, на наш погляд, умовно можна поділити на три етапи. Перший — відносно тривалий процес усвідомлення проблеми економічної конкурентоспроможності без виокремлення з предмета інших дисциплін (до початку ХІХ ст.). Другий — характеризується формуванням категоріального апарату, зокрема введенням поняття конкурентоспроможності у наближеному до сьогоденішнього розумінні (ХІХ—ХХ ст.). Разом з тим, в умовах формування нової парадигми розвитку світового господарства, слід виділяти й третій етап, котрий відображає принципово нові реалії сучасного господарювання (з кінця ХХ ст.).

Загалом поступовий розвиток теорій конкурентоспроможності відбувався в двох напрямках — в напрямі дослідження відповідно цінових і нецінових факторів. Щодо нецінових факторів — це, в першу чергу, вплив державного регулювання на рівень міжнародної конкурентоспроможності, тобто відхід від класичної моделі ринкової економіки, описаної А.Смітом і Д.Рікардо [4]. Але, на нашу думку, можна інтерпретувати ці нецінові фактори і в рамках теорії порівняльних переваг, не відмовляючись від неї, якщо розуміти ціну в більш широкому аспекті як вартісного вимірника при визначенні результатів діяльності ринкових суб'єктів.

Загалом можна констатувати той факт, що у науковій літературі вже склався підхід, який за поширеністю використання та авторитетністю його представників вже набув статусу класичного. З основ конкурентоспроможності класичними вважаються праці М. Портера, І. Ансоффа, К. Прахалада, Г. Хемела та ін. Але при цьому слід згадати, що першою змістовною теорією міжнародної конкурентоспроможності є теорія порівняльних переваг (витрат) Д. Рікардо. На неї як на першооснову надбудовувались (і продовжують надбудовуватись до сьогодні) наукові ідеї.

У розвитку теорії порівняльних переваг можна умовно виокремити два напрями. Перший — розгалуження, з'ясування факторів, що зумовлюють різницю в цінах на продукцію (послуги), зумовлюючи тим самим конкурентоспроможність країн. Послідовники цього напрямку доводили ідею про можливість пояснення (якщо не цілковито, то принаймні в основному) конкурентоспроможності країни різницею в цінах, тобто розвивали теорію конкурентних переваг у напрямі її "осучаснення", адаптації до умов економічної системи, яка невинно прискорено змінюється.

Другий напрям розвивається на основі принципового доповнення теорії конкурентних переваг "нецінвою" складовою. Приблизники цього напрямку не вважають різницю в цінах визначальним критерієм конкурентоспроможності однієї країни у зіставленні з

іншою. Визначальними стають фактори, які можуть бути інтерпретовані як "нецінові можливості" або "нецінові бар'єри".

Теорія порівняльних переваг ґрунтується на існуванні диспаритету цін. Тому логічним кроком її розвитку стало поглиблення, розгалуження факторів, що визначають ціни товарів і послуг країни на міжнародному ринку. При цьому адепти цієї концепції, як правило, не прагнули визначити максимальний, вичерпний перелік цих факторів, схилившись до думки про існування визначального, що зумовлює конкурентоспроможність країни в певному історично-географічному контексті і зі зміною цього контексту змінюється й фактор.

Так, історично першим є виробничий фактор. Вважається, що конкурентоспроможність економічного суб'єкта зумовлюється саме процесом виробництва. Вважається, що вплинути на величину продажу неможливо і суб'єкт прагне максимізувати прибуток як різницю між ціною і сукупними витратами. На ціну він також не може впливати і тому, логічно, залишається лише зменшити витрати. У міру відходу в теорії від дослідження "чистої" моделі ринкової конкуренції, поступово визначальним фактором ціноутворення стає процес збуту товару. Це зумовлює появу широкої низки наукових робіт та досліджень з управління і маркетингу щодо підходу до конкурентоспроможності як економічної категорії у двох аспектах: маркетинговому та управлінському. Маркетинговий фактор стає превалюючим за виробничий, бо його первинність доводиться на практиці. Для пояснення його впливовості мікроекономічна думка використовує моделі недосконалої конкуренції [5].

Розвиток економіки йде у напрямі індивідуалізації засобів задоволення потреб людини. На зміну концепції конкурентоспроможності, що ґрунтується на просуванні на ринок масового товару, приходять розуміння значущості соціального фактора, а також необхідності глибокого дослідження потреб індивіда та засобів їх забезпечення — первинного фактора конкурентоспроможності. Тобто конкурентоспроможність економіки у ХХ столітті, за твердженням таких науковців, як Й. Шумпетер, І. Кірцнер, А. Поручник, Ю. Пахомов, М. Калужський, А. Макарян, визначається її орієнтацією на соціальний фактор, розвиненістю інтелектуального потенціалу людини і ступенем його використання [7]. Всі ці фактори, змінюючи собою концепції макроконкурентоспроможності в історичній послідовності їх виникнення, залишаються актуальними в своїх проявах у сучасному світі.

Інновації, прогресивні технології — це також конкурентні переваги сучасності. Але вони ведуть до зростання витрат і відповідно цін. Тобто, згідно з класичною теорією, роблять товар менш конкурентоспроможним. Але при цьому не треба забувати, що в класичній теорії ціна — це ціна на товари однієї групи, а роль товарів-субститутів, які створюються за допомогою нових технологій, не враховується або применшується. Монетарний підхід також можна інтерпретувати у межах теорії порівняльних переваг.

Тобто всі ці підходи відрізняються лише напрямками впливу на кінцеву ціну, за якою вітчизняний товар конкуруватиме з іноземним, а використання експортно-імпорتنих бар'єрів є визнаним способом впливу на ціну товарів і послуг країни.

На сьогодні конкурентоспроможність є характеристикою різних економічних об'єктів: товарів, фірм, галузей, регіонів, країн. Міжнародна конкурентоспроможність фактично є системним результатом, певною суперпозицією конкурентоспроможностей цих ієрархічно розташованих об'єктів. Так, можна підтримати думку, яку обґрунтовують у своїх роботах такі вчені, як А. Рагмен, Чо Донг-Сунг, Т. Алтенбург, що теорія порівняльних переваг для країн за своїм характером є мікроекономічною теорією. Всі дискусії з приводу того, чи можна інтерпретувати теорію макроконкурентоспроможності через теорію конкурентоспроможності фірми, є значною мірою дискусіями з приводу ролі (визначальної чи підпорядкованої) державного регулювання в економіці [8].

Ми вважаємо, що із становленням нової парадигми розвитку світової економічної системи відбувається формування нового наукового підходу до концепції конкурентоспроможності, який синтезує положення обох попередніх підходів відповідно до нового контексту глобалізованого суспільного та економічного середовища. Відповідно формування нового підходу до концепції конкурентоспроможності зумовлює можливість виділення третього етапу еволюції концепції конкурентоспроможності. Умовно новий підхід буде мати назву глобалізаційно-цивілізаційного. Основними критеріями конкурентоспроможності на мікрорівні стають темпи зростання фірми і здатність навчатись, а потенціал конкурентоспроможності видозмінюється від повної відсутності самих факторів конкурентоспроможності в бік винайдення способу їх найефективнішого використання. Так, відоме положення М. Портера [3] про визначальність у міжнародній конкуренції не країн, а фірм, може бути переглянute в контексті реального економічного досвіду, бо конкурентні переваги реалізуються в конкретному середовищі, яке має ознаки внутрішньої економічної та культурної консолідованості.

В умовах глобалізованої економіки необхідною умовою перспективного розвитку країни є її залучення до участі в глобалізованому попиті та пропозиції, тому дослідницька увага об'єктивно поступово зміщується від предметного, структурного до функціональних аспектів конкурентоспроможності. Це зумовлено зростаючою інтегрованістю світу та взаємопов'язаністю його регіонів, а отже, необхідністю пошуку нових вимірів для економічного маневру.

Якщо предметний підхід до аналізу конкуренції, як найглибший, пов'язаний з базовими поняттями, власне, процесу конкурування, тут, насамперед, мається на увазі співвідношення "ціна-якість", тобто відповідає виробничому фактору забезпечення конкурентоспроможності. А структурний підхід пов'язаний із акцентуванням на стані ринку з позицій компаній на ньому, розподіл часток яких у підсумку формує якість ринку. То функціональний аспект конку-

рентних відносин є зовнішнім і для предметного, і для структурного: він зосереджує увагу на місці, що виконується країною в рамках міжнародного поділу праці.

Відбувається поступова еволюція до вивчення "нових" факторів забезпечення конкурентоспроможності, тому слід казати і про певну етапність у концепціях конкурентоспроможності. Більш того, предметний, структурний та функціональний до аналізу конкуренції виступають ознаками для формування схеми еволюції концепції конкурентоспроможності. Новий підхід до визначення конкурентоспроможності зумовлює необхідність обґрунтування сутності поняття конкурентоспроможності на глобальному рівні [2]. Ми вважаємо, що відбувається певна інтеграція положень попередніх підходів до нового, але в новій концептуальній конфігурації та інформаційній базі. Отже, наявні на сьогодні різні визначення конкурентоспроможності відображають також історичний процес еволюції її концепцій. Так, на нашу думку, введення категорій глобального попиту, глобальної пропозиції та глобальної конкуренції неминує веде до необхідності перегляду концепції конкурентоспроможності у сучасному контексті глобалізаційних процесів.

Результати досліджень і використання системного підходу до комплексної природи категорії "глобальна конкурентоспроможність" дозволили зробити висновок про її інтегрованість, яка проявляється в системному поєднанні самостійних, але пов'язаних видів конкурентоспроможності: споживчої та виробничої. Даної думки дотримуються низка науковців, які вважають, що попит є однією з основних детермінант, що беруться до уваги в моделях конкурентоспроможності. Спроба ігнорування її складових веде до некоректних узагальнень, які знаходять вираження у спробах створення інтегрального або вибору стрижневого показника, де один із аспектів глобальної конкурентоспроможності зводиться до іншого, найчастіше споживча конкурентоспроможність — до виробничої. Разом з тим, людська потреба є першою об'єктивною передумовою, що визначає процес подальшого виробництва матеріальних і духовних благ. Тому введення поняття "споживча конкурентоспроможність", а також нерозривно пов'язаної з нею категорії "виробничої конкурентоспроможності" є нагальним в економічній теорії.

Під споживчою конкурентоспроможністю, на наш погляд, слід розуміти спроможність споживачів певного міста, регіону чи країни придбавати та використовувати товари і послуги, які пропонуються на ринку. Під виробничою конкурентоспроможністю слід розуміти здатність суб'єктів утримувати стійкі позиції у задоволенні попиту на ті чи інші товари та послуги. Самодостатність цих двох концепцій/понять та їх параметрів повинна гарантувати необхідні умови для формування конкурентоспроможності. Самі по собі параметри можуть розглядатися як вимірники конкурентоспроможності. Також слід відмітити, що концепції виробничої та споживчої конкурентоспроможності враховують та відображають супереч-

ливість традиційної теорії порівняльних переваги та сучасної теорії конкурентної переваги та дозволяють більш ґрунтовно пояснити діалектику поєднання процесів виробництва і споживання благ для забезпечення стійкого економічного зростання.

Таке визначення конкурентоспроможності, що базується на виробничому та споживчому аспекті, на нашу думку, повноцінно відображає економічний процес як поєднання виробництва та споживання благ, визначає якості середовища та економічних суб'єктів з точки зору чітких критеріїв зовнішніх вимог. Саме таке системне бачення комплексної природи конкурентоспроможності у змозі пояснити цілу низку феноменів економічного життя та створити належний евристичний потенціал для свого подальшого теоретичного опрацювання та потенціал вдосконалення і у науковому використанні. Нове розуміння конкурентоспроможності дає можливість пояснення економічних процесів на сучасному етапі розвитку світового господарства. Передумовою для прискореного розвитку в стратегічній перспективі є перевищення потенціалу виробничої конкурентоспроможності над споживчою, хоча стійке економічне зростання забезпечує саме їх баланс. Економічна динаміка у такому контексті є хвильовим процесом, що зумовлений змінами у факторах забезпечення споживчої та виробничої конкурентоспроможності.

У ході розкриття понять про види конкурентоспроможності відбувається еволюція уявлень про них у проекції на рівні економічної ефективності, а саме:

— споживча конкурентоспроможність еволюціонує від макrorівня у напрямі до мікрорівня — від забезпечення в соціально-економічному середовищі низки базових потреб, що притаманні загальнолюдській практиці, до потреб особистої самореалізації конкретного індивідуума на мікрорівні;

— виробнича конкурентоспроможність, навпаки, еволюціонує від мікрорівня до макrorівня (від виникнення конкурентоспроможних виробництв окремих товарів до створення могутніх).

Слід зазначити, що, якщо темпи розширення міжнародної пропозиції товарного виробництва співпадають зі зростанням темпів національного доходу та розширенням задіяних національних ринків, тоді система діє і вкладений іноземний капітал виправдовує себе. У цьому випадку двома новими силами, що формують систему, є транснаціональні підприємства і міжнародні ринки капіталів. Тому може виникнути конфлікт між потребами, які регулюються з середини споживчим попитом, і потребами в ресурсах систем, які сформовані зовнішніми умовами, що диктуються транснаціональними підприємствами [6].

Обставини функціонування глобальної економіки вимагають одночасного регулювання національної виробничої та споживчої конкурентоспроможності. Саме забезпечення поступального та збалансованого розвитку обох видів конкурентоспроможності створює можливість для сумісного інтегрованого розвитку, який відповідатиме викликам сучасності. При цьому первинним завданням

для реалізації повноцінного управлінського підходу в умовах глобалізації має стати забезпечення можливості зіставлення обох видів конкурентоспроможності на різних рівнях. Тобто, з одного боку, глобалізація конкуренції у сфері пропозиції виражається в інтеграції планування та співробітництва підприємств на світовому ринку, з метою протистояння іншим конкурентам. З іншого боку, глобалізація конкуренції в сфері попиту відбувається в напрямі гомогенізації попиту. Стрімкими темпами зростає кількість глобально діючих споживачів і збутових посередників.

ВИСНОВКИ

Отже, на сьогодні у дослідженні поняття "конкурентоспроможність" існує дуже широкий спектр інтерпретацій, передусім залежно від рівня економічного суб'єкта, що розглядається, зазвичай це низка: товар (послуга) — підприємство (одиниця бізнесу) — об'єднання підприємств — підгалузь — галузь — регіон — країна — ТНК — інші інтеграційні міждержавні об'єднання). Очевидним є те, що конкурентоспроможність є комплексною категорією і її визначення має формулюватись на основі поєднання різних підходів, що й лягло у підґрунтя запропонованого підходу. На підставі проведених досліджень запропоноване визначення конкурентоспроможності країни, яке відрізняється від існуючих інтегрованим характером і полягає у здатності країни займати та утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки синергетичному ефекту вбудованих в ієрархічну систему складових національної конкурентоспроможності: матеріально-речової (товар, фірма, галузь, ТНК) та соціальної (місто, регіон, країна).

Література:

1. Гельвановский М.И. и др. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. — 1998. — № 3. — С. 72.
 2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К.: Наукова думка, 1998. — 390 с.
 3. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
 4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Изд. дом "Вильямс", 1998. — 276 с.
 5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. — М.: Инфра-М. — 2000. — 387 с.
 6. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія. — К.: КНЕУ, 2007 — 312 с.
 7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М.: Прогрес, 1982. — 754 с.
 8. Drucker P.F. Managing Challenges for the 21st Century. — N.Y., HarperCollins, 1999. — P. 141.
- Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.