

МЕТОДОЛОГІЯ СИСТЕМНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У третьому тисячолітті світ радикально змінюється, що визначає тенденції його розвитку в найближчі десятиліття. Зростає значення концепції конкурентоспроможності в контексті її ефективного застосування для розробки національних стратегій в глобальному конкурентному середовищі.

Вивчення конкурентоспроможності з позицій комплексності й міждисциплінарності обумовлює потребу в ефективній методології, яка б координувала зусилля окремих дисциплін, об'єднуючи їх загальним контекстом. Таку інтегративну функцію ефективно виконує системний підхід.

Сутність системного підходу полягає у комплексному дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними. Провідними принципами системного підходу (системного аналізу) є:

– цілісність, що дозволяє розглядати систему одночасно як єдине ціле і як підсистему для систем вищих рівнів;

– ієрархічність побудови, тобто наявність множини (якнайменше двох) елементів, що розташовані за принципом підлеглості один одному;

– структуризація, тобто можливість аналізувати елементи системи і їхні взаємозв'язки в рамках конкретної організаційної структури, властивості якої безпосередньо впливають на функціонування системи;

– множинність, що дозволяє використовувати широку низку кібернетичних, економічних, математичних моделей для опису та аналізу окремих елементів та системи в цілому.

Саме ці принципи обумовлюють можливість ефективного застосування системного підходу при дослідженні різноманітних проблем природи і суспільства, в тому числі – економічних, або

більш широко – соціально-економічних, до яких слід віднести проблему конкурентоспроможності.

Метою дослідження є подальша розробка та поглиблення методологічних засад вивчення проблем конкурентоспроможності, уточнення загального визначення конкурентоспроможності та його конкретизація щодо окремих суб'єктів конкурентних відносин, які функціонують на різних рівнях господарювання, класифікація структурних рівнів організації економічних систем та рівнів аналізу конкурентоспроможності.

Основи концепції «цілісно-орієнтованого», тобто системного підходу до аналізу конкурентоспроможності закладено М. Портером в його теорії конкурентних переваг і в моделі конкурентоспроможності національної економіки [1]. Детермінанти національної конкурентоспроможності визначені Портером як система, компоненти якої взаємно посилюються під впливом ефекту синергії. Це призводить до стрімкого зростання продуктивності та міжнародної результативності національних фірм і країн їх базування.

Принцип системності у комплексному дослідженні конкурентоспроможності набув визнання і широко застосовується в теоретичних і прикладних дослідженнях. Й. Штамер запроваджує і розбудовує концепцію системної конкурентоспроможності [2]. Д. Лук'яненко визначає основні фактори і компоненти, що утворюють систему національної конкурентоспроможності країни [3]. До системного підходу у вивченні проблем конкурентоспроможності звертаються В. Абрамов, Л. Андреева, Л. Антонюк, М. Гельвановський, Ю. Пахомов, А. Поручник, Є. Миргородська, М. Ясін та ін.

Проблема формування конкурентоспроможної національної економіки для

України є на сьогодні ключовою. За даними авторитетних міжнародних організацій, Україна посідає одне з останніх місць серед країн, представлених у світових рейтингах конкурентоспроможності [4].

За радянських часів економічна наука не приділяла достатньої уваги дослідженню міжнародної конкурентоспроможності країни, оскільки для автаркічної держави це було не актуально. В 90-х роках ХХ ст. дослідження вчених пост-радянського простору значною мірою були спрямовані на визначення і оцінку конкурентоспроможності товарів, певною мірою – підприємств. Перші фундаментальні праці з проблем конкурентоспроможності національних економік з'явилися в українській науковій літературі наприкінці 90-х років (Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, Б. Губський). Масштабне комплексне дослідження конкурентоспроможності розгорнулось з початку ХХІ ст. і набуває системного характеру (Л. Антонюк, Я. Базилюк, Я. Жалило, І. Крючкова). Теоретико-методологічну базу таких досліджень становлять праці широко відомих зарубіжних науковців М. Портера, Д. Сакса, Й. Штамера, аналітичні розробки міжнародних дослідних організацій – ВЕФ, Світового банку, ОЕСР, Міжнародного інституту менеджменту. З урахуванням мінливого характеру глобального середовища та змін, які відбуваються в національних межах, набуває актуальності подальше дослідження проблеми міжнародної конкурентоспроможності країн, вдосконалення методик її оцінки, розробка цілісної системи заходів із зміцнення конкурентних позицій в умовах глобального економічного середовища.

Методологія дослідження потребує перш за все чіткого визначення об'єкта дослідження і ключових понять. Стрімкий розвиток теорії конкурентоспроможності протягом відносно короткого періоду, багатоаспектний і багаторівневий характер проблеми обумовили відсутність загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності.

У багатьох наукових працях міститься огляд поширених у вітчизняній та

світовій літературі визначень конкурентоспроможності, де зведено різнопланові та різнорівневі визначення конкурентоспроможності, без чіткої прив'язки до рівня та об'єкта дослідження і до суб'єкта конкурентних відносин, не проведено (або формально проведено) аналіз, зіставлення та узагальнення підходів та точок зору щодо предмета вивчення.

На цьому підґрунті все частіше виникає плутанина і підміна понять.

Для адекватного визначення суті конкурентоспроможності необхідно чітко виокремити фактори, що визначають конкурентоспроможність в прив'язці до конкретного суб'єкта конкурентних відносин, його місця в конкурентному просторі.

Методологія дослідження конкурентоспроможності на засадах системного підходу залежить від принципу побудови структури системи, яку ми вивчаємо – ієрархічного, сітьового тощо.

Бачення системи як ієрархії є прийнятним для багатьох типів економічних систем та об'єктивно відображає зв'язки та співвідношення між елементами та структурними рівнями, що складаються в таких системах [5].

Концепція структурних (інтегративних) рівнів системи ієрархічного типу може бути використана як методологічна основа дослідження конкурентоспроможності.

Ідея рівневої організації в науці була вперше сформульована в ході системних досліджень Роем Вудом Селларсом у 1909–1911 рр. та розвинута Алексом Новиковим (концепція інтегративних рівнів) у 1945 р. Вона належить до «загальносистемних» концепцій, тобто використовується як в галузях природознавства (біологія, фізика, хімія), так і в суспільних науках (економіка, політологія, соціологія). Кожному рівню організації притаманна власна якісна специфічність – особлива група взаємопов'язаних законів, що забезпечують внутрішню та зовнішню взаємодію, а на вищих рівнях – специфічні підсистеми, що виконують функцію безпосереднього управління цими взаємодіями. Структурні рівні різняться не тільки за класами складності, а й за

закономірностями функціонування. Концепція включає ієрархію структурних рівнів, в якій попередній рівень входить до наступного, складаючи таким чином єдине ціле.

У будь-яких матеріальних системах, в тому числі соціальних, можна виділити певні рівні організації, як основні, так і проміжні (мезорівні). Глибина та розмірність їх виокремлення залежить від галузі знань, предмета дослідження, масштабів та характеристик системи, цілей дослідження. У найбільш розгорнутому вигляді рівневої структуризації представлена у природних і технічних науках, де йдеться, зокрема, про нано-, мікро-, мезо-, макро-, мегарівень системних утворень.

Концепція структурних рівнів цілком прийнятна для аналізу соціально-економічних систем. Початок було покладено виокремленням двох рівнів аналізу і, відповідно, двох гілок фундаментальної економічної науки – мікроекономіки та макроекономіки.

З виникненням школи інституціоналізму, розвитком корпоративних структур, розвитком процесів регіоналізації як тенденції світової економіки, зростанням ролі галузей в процесі глобалізації відбулось виділення проміжного рівня аналізу і, відповідно, сектора економіки – мезоекономіки.

В економічній теорії та практиці знайшло визнання виокремлення ще одного, вищого за макрорівень, структурного мегарівня. Переважна більшість дослідників відносить до мегарівня світове господарство як глобальну систему, яка складається з компонентів – перш за все національних господарств країн світу, а також інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, інтегрованих у світову економіку (міжнародні організації, багатонаціональні корпорації тощо).

Разом з тим дослідники обґрунтовують доцільність виокремлення, крім вищеназваних, також нано-, номо-, міні-, метарівнів (Й. Штамер, Г. Клейнер, В. Попов, В. Чекмарьов). Розгляд їхніх аргументів створює потенціал для подальшого наукового пошуку.

Термін «наноekonomіка» вперше з'явився в науковій літературі в 1987 р. у праці К. Ерроу, який запроваджує термін «наноekonomіка» в контексті дослідження меж раціональності та раціональної поведінки людини в рамках інституціональної теорії [7]. Підхід до тлумачення «нано» як екстремальної версії «мікро» знайшов подальший розвиток у працях російського економіста Г. Клейнера [8]. Під наноekonomікою пропонується розуміти «eкономіку фізичних осіб» як економічну систему, яка розглядається в ракурсі процесів адаптації, навчання, змін інтенсивності і продуктивності праці людини, її споживчої поведінки.

В окремих працях йдеться про наноekonomіку як економіку домогосподарств. Проте цей термін поки не знайшов достатнього обґрунтування і визнання в економічній науці (домогосподарства як суб'єкти господарювання є предметом дисципліни мікроекономіки, а особливості їхньої споживчої поведінки прихильники сучасних структурних підходів відносять, як правило, до компетенції наноekonomіки).

Є.В. Попов пропонує виокремлення структурного рівня «міні-ekonomіки», в центрі якого знаходиться функціонування і взаємодія підрозділів підприємства (на відміну від мікроекономіки, об'єктом уваги якої є зміни цін, витрати, прибуток, використання факторів виробництва) [9].

Отже, все частіше йдеться про метарівень аналізу, метаekonomіку. Метасистема розглядається як цілісна сукупність систем усіх нижчих рівнів, у їхній взаємодії та в поєднанні із системою засобів, що дозволяє керувати ними в широкому сенсі: координувати їхню діяльність, модифікувати, генерувати тощо. [10].

Інколи має місце ототожнення метарівня економіки з мегарівнем (світова економіка), трактування як вищого «надрівня» порівняно з національними економіками, регіонами, підприємствами тощо. Такий підхід слід визнати занадто спрощеним.

Метаekonomіку сьогодні слід трактувати як якісно нове системне утворення, результат глобалізаційних процесів на

світовому рівні, розглядати її в глобальному геоекономічному та загальноцивілізаційному контексті.

Автор концепції системної конкурентоспроможності Йорг Меер Штамер відзначає, що на метарівні здійснюється формування провідної політичної і економічної парадигми суспільства, моделі його розвитку та загальних інституційних умов [2].

Розвиваючи ідеї Й. Штамера, Л. Андреева та Є. Миргородської до факторів конкурентоспроможності метарівня відносять форми політичної і економічної організації, спрямовані на сталий розвиток суспільства: соціокультурні фактори, моральні цінності, взаємодію політичних, правових і економічних організацій (СОТ, МБРР), стратегічну спроможність, політичну спроможність [11].

Можна стверджувати, що саме на метарівні наукового аналізу здійснюється типологія економічних (соціально-економічних) систем за глибинними сутнісними ознаками та критеріями, виокремлюються етапи глобального розвитку суспільства, досліджуються системні процеси і явища загальноцивілізаційного рівня.

Інструментарій концепції структурних рівнів у теперішній час широко застосовується в дослідженнях конкурентоспроможності (В. Абрамов, Й. Штамер, М. Портер, М. Гельвановський, І. Трофимова, В. Жуковська, Л. Андреева, Є. Миргородська та ін.). Проте потенціал концепції не є вичерпаним. Погляди різних авторів щодо рівнів та об'єктів аналізу в контексті дослідження конкурентоспроможності суттєво різняться. Проблема загострюється з просуванням від нижчих структурних рівнів (нано-, мікро-) до вищих (макро-, мега-, мета-).

У сучасних працях найчастіше конкурентоспроможність розглядається стосовно таких суб'єктів конкурентних відносин: товар, підприємство, галузь, регіон, національна економіка. Одночасно визначаються відповідні структурні рівні системної ієрархії, традиційно ними є: мікрорівень (товар, підприємство), мезорівень (регіон, галузь, корпоративне утворення), макрорівень (національна

економіка). Окремі дослідники виділяють мегарівень (світове господарство), проте при такому підході виникає отождоження понять «суб'єкт конкурентних відносин» – національна економіка і «поле конкурентних відносин» – саме світове господарство. Необхідним є уточнення понять макро- і мегарівнів в контексті дослідження конкурентоспроможності. Доцільність запровадження інших структурних рівнів (нано-, міні-, мета-) у дослідження конкурентоспроможності і віднесення до них суб'єктів конкурентних відносин в сучасній літературі практично не розглядається, виняток становить звертання до метарівня в концепції системної конкурентоспроможності Й. Штамера [2].

Пропонуємо подальшу розбудову структурно-ієрархічного підходу стосовно аналізу конкурентоспроможності з використанням існуючого доробку шляхом виокремлення базових і додаткових (проміжних) структурних рівнів організації економічної системи та віднесення до них відповідних суб'єктів конкурентних відносин. Для цього зробимо спробу упорядкувати наявні підходи та класифікувати рівні аналізу конкурентоспроможності відповідно до структури економічних систем, об'єктів дослідження, суб'єктів конкурентних відносин та характеру конкурентного простору (табл. 1).

Така класифікація дає можливість упорядкувати підходи до аналізу економічних (соціально-економічних) систем на мікро-, макро-, мега-, мета- рівнях.

До базових відносимо мікро-, макро-, мегарівні. Виокремлення в межах мікрорівня двох додаткових – нанорівня і субмікрорівня дає змогу, по-перше, чіткіше провести різницю між принципами дослідження конкурентоспроможності підприємства у методологічній площині, по-друге – сконцентрувати увагу на факторах конкурентоспроможності фізичної особи в різних конкурентних середовищах, чого гостро бракує сучасним дослідженням.

Розгляд мезоекономічного рівня з територіальних (регіон), ринкових (галузь), організаційно-виробничих (кластер, виробниче об'єднання, корпорація)

Класифікація структурних рівнів організації економічних систем та рівнів аналізу конкурентоспроможності*

Структурні рівні організації економічних систем (рівні аналізу конкурентоспроможності)	Об'єкт дослідження	Суб'єкт конкурентних відносин	Конкурентний простір	Детермінанти конкурентоспроможності
Нано-рівень	Фізичні особи	Фізичні особи	Ринок праці, соціальні угрупування та структури, трудові колективи, суспільство, соціум	Стан здоров'я, фізичні характеристики, здібності, схильності, рівень освіти, кваліфікація, досвід, організаційні, підприємницькі здібності
Субмікрорівень	Товар	Товар (як уособлення виробника, продавця)	Ринок товарів (регіональний, національний, світовий)	Якість, ціна, сервіс, маркетингове оточення
Мікрорівень	Підприємство	Підприємство	Національні (внутрішні) ринки, світовий ринок	Виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, менеджмент
Мезорівень	Територіальні виробничі кластери, виробничі об'єднання, корпоративні структури	Територіальні виробничі кластери, виробничі об'єднання, корпоративні структури	Національні ринки, внутрішні міжнародні ринки країн, регіональні ринки, світовий ринок	Стратегічне управління, інтеграція, ресурси, технології, ринковий потенціал, міжгалузеві зв'язки, інновації, державна політика
	Галузі національної економіки	Галузі як сукупності підприємств, що виробляють подібні продукти, використовують подібні ресурси і технології	Національні ринки, внутрішні міжнародні ринки країн, регіональні ринки (в окремих випадках світовий ринок)	Структура галузі, ринок, внутрішнє та зовнішнє конкурентне середовище галузі, ресурси, виробництво, інновації, державна політика
	Регіональні економічні системи національно-локального рівня	Регіони країн	Національна економіка, міжнародні ринки	Фактори виробництва (трудова, природні, капітальні, інформаційні ресурси, інфраструктура) рівень життя (доходи, зайнятість, соціальна сфера), інвестиційна привабливість, підприємництво, соціально-політичні фактори, локальні інститути

*Розроблено автором за результатами аналізу літературних джерел та власних досліджень.

Продовження табл. 1

Структурні рівні організації економічних систем (рівні аналізу конкурентоспроможності)	Об'єкт дослідження	Суб'єкт конкурентних відносин	Конкурентний простір	Детермінанти конкурентоспроможності
Макрорівень	Національні економічні системи країн світу з їх підсистемами (фінансовою, інвестиційною, інноваційною тощо), національні економічні моделі	Країни світу (як уособлення національних економік)	Міжнародний економічний простір як сукупність національних економік	Рівень життя, сталій розвиток, економічне зростання, ресурси, інновації, макроекономічне середовище, ступінь відкритості, фінанси, соціально-політичні фактори, інститути
Мегарівень	Національні економічні системи країн світу (в контексті гео економічної моделі), транснаціональні корпорації, міжнародні кластери, регіональні об'єднання країн, інтеграційні утрудування, глобальні (світові) гео економічні центри	Суб'єкти міжнародних економічних відносин: країни (національні економіки, уряди), фізичні і юридичні особи (підприємства, ТНК), галузі, регіони, інтеграційні утрудування, глобальні (світові) гео економічні центри як учасники міжнародної конкуренції на світо-господарському рівні	Глобальна світова (міжнародна) економіка як складна система взаємопов'язаних національних економік та інших суб'єктів МЕН, між- та наднаціональних економічних процесів та інститутів, що їх обслуговують, та саме міжнародних економічних відносин	Відповідні детермінанти конкурентоспроможності систем нижчих рівнів в контексті інтегрованості у світову економіку, гео економічний простір, глобалізаційні процеси, глобальні стратегії розвитку та конкуренції
Мегарівень	Економічні (соціально-економічні) суспільні системи, в контексті їхніх загальносистемних ознак, провідної політичної і економічної парадигми	Економічні (соціально-економічні) суспільні системи, їхні підсистеми (компоненти) нижчих рівнів, що беруть участь у конкурентному процесі на глобальному, загальноцивілізаційному рівні	Глобальна світова суспільна система, що складається з економічної, політичної, соціальної та духовної сфер, які підпорядковуються певним внутрішнім і зовнішнім закономірностям	Форми політичної і економічної організації, спрямовані на усталений розвиток суспільства: соціокультурні фактори, моральні цінності, взаємодія політичних, правових і економічних організацій, стратегічна спроможність, політична спроможність. Загальні інституційні умови, механізми регулювання і взаємодії

позицій упорядковує трактування і усуває суперечки щодо сутності і змісту поняття «мезорівень» відносно до економічної системи суспільства, а також створює передумови для можливого виокремлення ще низки мезорівнів економічної системи, наприклад, між макро- і мегарівнями (інтеграційні угруповання, світові гео економічні центри).

Науковий пошук потребує чіткого розрізнення економічних систем макро-, мега-, метарівнів, а також з'ясування різниці між відповідними рівнями аналізу. На наш погляд, у такому аспекті пропонується класифікація дозволяє:

– уточнити об'єкт дослідження конкурентоспроможності на макрорівні – національні економічні системи країн світу з їх підсистемами (фінансова, інвестиційна, інноваційна, маркетингова, соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, транспортна, ЗЕД та безліч інших, що утворюють національне господарство), а також національні економічні моделі країн; виявити конкуруючих суб'єктів – саме країни світу як уособлення певних національних економічних систем і моделей, а також фактори конкурентоспроможності макроекономічного характеру;

– з'ясувати різницю між аналізом конкурентоспроможності на макро- і мегарівнях, що обумовлена глобальним контекстом міжнародної конкуренції, віднесенням до учасників конкурентного процесу всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин, баченням факторів конкурентоспроможності на мегарівні в гео економічному контексті.

– визначити особливості виокремлення і подальшого аналізу економічних систем на метарівні, тобто в контексті їхніх загальносистемних ознак, соціопросторових та соціочасових координат, провідної політичної і економічної парадигми. Саме на метарівні відбувається типологія соціально-економічних систем за способами координації (ринкові і планові), технологічними укладами (індустріальна, постіндустріальна економіка, інформаційне суспільство і т. ін.) відповідно до формаційного, історичного, цивілізаційного підходів, а також в кон-

тексті нового стану світової економіки, як глобальної і такої, що трансформується.

Розглянемо сучасні підходи до визначення конкурентоспроможності з позиції концепції структурних рівнів.

Конкурентоспроможність як складна і багаторівнева економічна категорія традиційно розглядається в різних аспектах.

Загальне визначення суті конкурентоспроможності, розроблене на адекватних теоретичних засадах, повинне передувати її дослідженню на окремих структурних рівнях як теоретико-методологічне підґрунтя і необхідна передумова подальшого аналізу, покликані визначити єдину природу конкурентоспроможності незалежно від рівня і суб'єкта конкурентних відносин, засад її формування і умов підвищення.

Виокремимо низку визначень конкурентоспроможності, близьких за сутністю і змістом, як підґрунтя для побудови узагальненого визначення.

В.В. Алещенко тлумачить конкурентоспроможність як ступінь ефективності суб'єкта (міру повноти і якості рішень) при виконанні свого «призначення» [13].

Подібним чином І. Богомолова та Є. Хохлов розглядають конкурентоспроможність об'єкта як стан, який характеризує реальну або потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах можливої протидії суперників [12].

Близькою є точка зору А.Ф. Павленка та А.В. Войчака на конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що господарюють на конкретному ринку [14].

На наш погляд, трактування конкурентоспроможності як здатності об'єкта виконувати своє призначення (обов'язки) і задовольняти потреби з ефективною, яка б забезпечувала подальше функціонування об'єкта в тій самій якості в конкурентному середовищі, досить повно розкриває сутнісні риси конкурентоспроможності, незалежно від об'єкта дослідження і є ґрунтовною основою для

подальшої розбудови поняття конкурентоспроможності.

Пропонуємо таке узагальнене визначення, яке на теперішньому етапі, на наш погляд, задовольняє меті та завданням дослідження.

Конкурентоспроможність об'єкта – стан, обумовлений наявністю в об'єкта властивостей, що забезпечують можливість його функціонування з достатньою для виконання свого функціонального та суспільного призначення ефективністю в середовищі подібних за типовими та характерними ознаками об'єктів.

Застосований рівень абстракції дозволяє розкрити сутнісні ознаки та характеристики конкурентоспроможності незалежно від суб'єкта конкурентних відносин:

– конкурентоспроможність як стан досліджуваного об'єкта;

– конкурентоспроможність як відносне поняття (можливість виявлення лише в конкурентному середовищі);

– наявність властивостей (конкурентних переваг), які дають можливість досліджуваному об'єкту виконувати своє функціональне і суспільне призначення;

– рівень ефективності функціонування, достатній для виконання свого функціонального і суспільного призначення, в оточенні подібних об'єктів (суб'єктів конкурентних відносин).

Наведене визначення може бути конкретизоване стосовно того чи іншого об'єкта дослідження і залежно від обраного рівня аналізу.

Найбільш вивченою є конкурентоспроможність товарів. Це поняття пов'язане з якістю товару, спроможністю задовольняти потреби споживачів при певних витратах. Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю його значущих для споживача і виробника характеристик і проявляється в результаті зіставлення з товарами-аналогами [14].

Ми розглядаємо товар як суб'єкт конкурентних відносин разом з підприємством, галуззю, країною тощо. Товари так само конкурують за споживача, як їхні виробники (продавці). Це, на наш по-

гляд, дає змогу розглядати товар як своєрідне втілення підприємства-виробника (продавця), тобто опосередковано – як суб'єкта конкурентних відносин. Об'єктом конкурентних відносин в цьому випадку є покупець, або споживач. Пропонуємо в рамках основного мікроекономічного рівня виокремити для аналізу конкурентоспроможності товару допоміжний субмікрорівень. На можливість виокремлення субмікрорівня в соціально-економічних системах (без подальшої конкретизації) вказує В. Корнеєва [6]. Саме на цьому рівні товар виступає як первісний елемент економічної системи. На наш погляд, це дасть змогу більш чітко розрізнити підходи до аналізу конкурентоспроможності товару і підприємства, конкретизувати відповідні методики оцінки, при збереженні методологічної єдності і цілісності аналізу конкурентоспроможності на мікрорівні.

У межі мікрорівня гармонійно входить як додатковий і нанорівень дослідження конкурентоспроможності людини як фізичної особи в конкурентному середовищі – трудовому колективі, на ринку праці, в будь-якому соціумі. Сучасній науці бракує таких досліджень, і означений напрямок можна розглядати як виключно перспективний для подальшого аналізу.

Інший аспект, який заслуговує на увагу, підкреслює М. Ясін: під конкурентоспроможністю товарів і послуг розуміємо спроможність продавати їх за ринковими цінами з нормальним прибутком [15]. На наш погляд, такий підхід є також цілком придатним для визначення суті і подальшого дослідження конкурентоспроможності підприємства.

Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – провідна передумова конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства доцільно визначити як стан, за якого підприємство отримує нормальний прибуток. Саме отримання нормального прибутку свідчить про те, що підприємство виконує своє функціональне призначення в конкурентному середовищі (задовольняє потреби споживачів) і має

таку ефективність, що дозволяє йому залишатися в галузі.

Необхідною передумовою досягнення підприємством певного рівня конкурентоспроможності є володіння конкурентними перевагами.

За класичним визначенням М. Портера, конкурентоспроможність підприємства – це можливість досягати конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах. В.А. Павлова розглядає конкурентоспроможність підприємства як його спроможність зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування [16]. Необхідно брати до уваги, що конкурентоспроможність організації як така визначається тільки відносно до іншої організації і не може бути величиною постійною, оскільки залежить від об'єкта порівняння і умов конкретного ринкового простору. Звідси, можна додати, що конкурентоспроможність підприємства обумовлена наявністю у нього конкурентних переваг відносно до інших підприємств, що діють на тому самому ринку, і змогою трансформувати ці переваги в інструменти досягнення поставлених стратегічних цілей.

Наступним рівнем аналізу є галузь як сукупність підприємств і виробництв, які характеризуються спільністю продукції, технологій і потреб, що задовольняються.

Найбільш повний аналіз конкурентоспроможності галузі та факторів, що її обумовлюють, здійснений М. Портером. На його думку, вона визначається наявністю у галузі конкурентних переваг, що дає змогу виробляти з витратами не вище світового рівня продукцію високої якості і поставляти її на світовий конкурентний ринок в оптимальні терміни. М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трофимова у визначенні конкурентоспроможності галузі ґрунтуються на понятті ефективності їх функціонування в національній економіці [17]. Якщо М. Портер розглядає світовий конкурентний простір, то М. Гельвановський зі співавторами оперує поняттями в національному середовищі.

У сучасних умовах стрімко зростає роль регіонів в економічних системах національного і світового рівнів. Дослідники включають у визначення конкурентоспроможності регіону два провідні аспекти: необхідність досягнення високого рівня життя населення і ефективність функціонування господарського механізму регіону [18].

Якщо на мікро- та мезорівнях ключові поняття і підходи до аналізу конкурентоспроможності в цілому не несуть в собі суттєвих протиріч, з'ясованими є об'єкт дослідження і суб'єкти конкурентних відносин, то з просуванням на вищі рівні аналізу урізноманітнюються тлумачення об'єкта дослідження, сутності і складових конкурентоспроможності, підходи до визначення факторів і методології оцінки.

Фахівці розглядають конкурентоспроможність на макро- та мегарівнях, виділяють поняття національної конкурентоспроможності та міжнародної (глобальної) конкурентоспроможності країн у численних варіаціях. Так, мова йде про конкурентоспроможність країни, конкурентоспроможність національної економіки, а також про конкурентоспроможність національної економічної системи, нації, конкурентний статус держави тощо.

Різноманітність та еволюцію підходів до трактування конкурентоспроможності країни відображено у визначеннях, наведених у табл. 2.

Докладний аналіз дискусії щодо сутності і змісту конкурентоспроможності на макро- та мегарівнях потребує окремого дослідження. Визначимо лише окремі принципові положення.

Конкурентоспроможність країни (держави, нації) так само, як національної економіки, може розглядатися тільки відносно до подібних суб'єктів конкуренції, а саме інших країн (національних економік). Така конкурентоспроможність проявляється безпосередньо в міжнародному контексті.

З метою уникнення непорозумінь, пов'язаних зі співвідношенням міжнародного та національного у дослідженні конкурентоспроможності на макро- та

Еволюція визначення конкурентоспроможності країни

Автор, назва праці	Зміст визначення
<p>Сакс Дж. Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, and Andrew M. Warner. Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford: Oxford University Press, 2000).</p>	<p>Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу. Конкурентоспроможними країнами є ті держави, які обирають інститути і політику, що сприяють довгостроковому зростанню. Конкурентоспроможна економіка – економіка, в якій економічні інститути і політика країни забезпечують стійке і швидке економічне зростання. Конкурентоспроможна нація – це сукупність економічної структури та інститутів держави для економічного зростання в межах структури світової економіки в цілому.</p>
<p>Штальман К., Дряхлов М., Хартман В. Економічна енциклопедія. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Академія, 2000.</p>	<p>Конкурентоспроможність країни – це здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення.</p>
<p>Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наукова думка, 2003.</p>	<p>Конкурентоспроможність країни – це сукупність притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення.</p>
<p>Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. – К.: НІСД, 2002</p>	<p>Конкурентоспроможність національної економіки – економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.</p>
<p>Кваснюк Б.С. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні. – К.: ІЕП, 2003.</p>	<p>Міжнародна конкурентоспроможність країни – це конкурентоспроможність системи державного та суспільного устрою та здатність до продуманих цілеспрямованих дій стратегічного характеру, спроможність забезпечити сталий, динамічний розвиток національної економіки, а відповідно – й матеріальний добробут своїх громадян, що не поступається світовим стандартам.</p>
<p>Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004.</p>	<p>Міжнародна конкурентоспроможність – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного і справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги і утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки: потужному економічному потенціалу, що забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутій системі ринкових інститутів; володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; гнучким реагуванням на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення.</p>
<p>Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я.А. Жаліла – К.: Знання України, 2005.</p>	<p>Конкурентоспроможність національної економіки – здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.</p>

мегарівнях, вважаємо доцільним відокремити різні аспекти такого дослідження залежно від його мети і завдань, методів аналізу, використовуваної методології. На наш погляд, названу проблему слід розглядати в такій послідовності: конкурентоспроможність системи «національна економіка», що визначається факторами і конкурентними перевагами, перш за все, національного значення (макро- рівень аналізу) – міжнародна конкурентоспроможність країни як суб'єкта міжнародних економічних відносин (мега- рівень аналізу). В обох випадках конкурентним полем є світова економіка.

Конкурентоспроможність системи «національна економіка» є комплексним поняттям і спирається на фактори як внутрішнього, так і зовнішнього (глобального) середовища. Проблема розглядається, перш за все, в «національному» контексті – економічного зростання, сталого розвитку, добробуту та рівня життя населення, національної безпеки.

Пропонуємо визначати конкурентоспроможність системи «національна економіка» як стан, обумовлений якісними і кількісними характеристиками її складових, за якого забезпечується здатність до саморегулювання, самовідтворення, вдосконалення згідно з пріоритетами сталого розвитку і національного добробуту, національної безпеки, на рівні забезпечення живучості системи.

Нагадаємо, що під терміном «живучість» в теорії систем розуміють інтегральну характеристику, яка описує здатність активних систем нормально функціонувати за наявності шкідливих (несприятливих) впливів середовища. Запровадження терміна «живучість» у методологію дослідження економічних систем всіх рівнів у контексті їх конкурентоспроможності є, на наш погляд, обґрунтованим і містить значний науковий потенціал.

Про міжнародну конкурентоспроможність країн (мегарівень аналізу) доцільно вести мову в контексті актуальних питань економічної взаємодії та ефективного розвитку в глобальному середовищі, конкурентної боротьби між суб'єктами міжнародних економічних

відносин. Увага спрямована на те, яким чином місце країни на світових ринках, в міжнародному економічному середовищі і в системі міжнародних економічних відносин в цілому обумовлює тренд економічного розвитку, національний добробут і безпека.

Можна стверджувати, що поняття конкурентоспроможності системи «національна економіка» і міжнародної конкурентоспроможності країни є взаємодоповнюючими, з чого випливає доцільність виокремлення на наступному етапі такого вектора, як дослідження глобальної конкурентоспроможності національної економічної системи на засадах гео-економічного і цивілізаційного підходів [19], перехід до вивчення проблеми конкурентоспроможності на метарівні.

Список використаної літератури

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 660 с.
2. Meyer – Stamer Jorg. Building Systemic Competitiveness // German Development Institute. Reports and Working Papers. – 1998. – № 3 – 75 p.
3. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія. – У 2 т. – Т. 1 / за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
5. Gregory Paul R., Stuart Robert C. Comparative Economic Systems. 6th ed. 578 p.
6. Корнеева О.В. Концепция интегративных уровней / О.В. Корнеева // Электронный научный журнал «Вестник Омского государственного педагогического университета». Вып. 2006. www.omsk.edu.
7. Arrow K. Reflections on the Essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy / Ed.: G.R. Feiwel. – L.: MacMillan, 1987. – 734 p.
8. Клейнер Г.Б. Наноэкономика и теория фирмы / Г.Б. Клейнер // Вест-

ник ВГУ. Серия Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 99–123.

9. Попов Е.В. Институты микроэкономики как субъекты эволюции / Е.В. Попов // Вестник Российской Академии наук. – 2006. – №6(76). – С. 544–552.

10. Турчин В.Ф. Феномен науки. Кибернетический подход к эволюции / В.Ф. Турчин. – М.: ЭТС, 2000. – 368 с.

11. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. – 2006. – № 1. – С. 81–87.

12. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №1(45). – С. 113–119.

13. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В.В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №1(45). – С. 113–119.

14. Павленко А.Ф. Маркетинг: учебник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.

15. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: Материалы Международной конференции «Конкурентоспособность и модернизация российской экономики» / Е. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – С. 24–32.

16. Павлова В.А. Конкурентоспособность предприятия: оценка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

17. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67–75.

18. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

19. Осипов Г.В. Перспективы социокультурной динамики и партнерства цивилизаций / Г.В. Осипов, Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 416 с.