

УДК 330.8

**Венгер В.В.**

кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів  
та кон'юнктури ринків  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»

У статті розглянуто та узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність». Виявлено наявність найрізноманітніших визначень цього поняття, кожне з яких має право на існування. Проаналізовано та виявлено найбільш значущі їх характеристики. Доведено, що використання вченими різних підходів до поняття «конкурентоспроможність» зумовлено теоретичною складністю та багатогранністю досліджуваної дефініції. Запропоновано авторське тлумачення цього поняття.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність товару, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність галузі, конкурентоспроможність країни.

### **Венгер В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»**

В статье рассмотрены и обобщены теоретические подходы к определению понятия «конкурентоспособность». Выявлено большое количество разных определений этого понятия, каждое из которых имеет право на существование. Проанализированы и выявлены наиболее значимые их характеристики. Доказано, что использование учеными различных подходов к понятию «конкурентоспособность» обусловлено теоретической сложностью и многогранностью исследуемой дефиниции. Предложено авторское толкование этого понятия.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность товара, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность страны.

### **Venger V.V. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF «COMPETITIVENESS»**

The article reviews and summarizes theoretical approaches to the definition of «competitiveness». The availability of a wide variety of definitions of this concept was revealed, and each of them has the right for existence. The in most important characteristics are found and analyzed. It is proved that use by scientists of different approaches to the concept «competitiveness» is caused by theoretical complexity and versatility investigated definitions. The author's definition of the concept was suggested.

**Keywords:** competition, competitive, competitive goods, competitiveness of the region, competitiveness of industry, country's competitiveness.

**Постановка проблеми.** Поглиблення фінансово-господарських зв'язків, відкритість ринків та їх залежність від процесів глобалізації зумовлюють стратегічний пріоритет кожного підприємства, галузі, регіону, держави – здатність реагувати на глобальні виклики та максимально швидко адаптуватися до мінливих умов ринкового середовища. Здатність суб'єктів господарювання протистояти у конкурентній боротьбі один одному з можливістю отримати бажаний результат шляхом використання конкурентних переваг характеризує така економічна категорія, як «конкурентоспроможність».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням конкурентоспроможності приділяється велика увага як у зарубіжній, так й у вітчизняній економічній літературі. Зокрема, цій проблематиці присвячено праці таких вчених, як М. Єрмолов [1], Я. Жаліло [2], С. Клименко [3], В. Лагутін [4], М. Портер [5], Р. Фатхутдінов [6], А. Яновский [7], І. Яців [8] та ін. Зростаючий інтерес до питань конкурентоспроможності свідчить одночасно про її важливість та недостатню розробленість.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в узагальненні та аналізі існуючих теоретичних підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність» з метою виявлення найбільш значущих їх характеристик.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, які широко використовуються в теорії та практиці економічних наук, багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає *суперництво, боротьба за досягнення найкращих результатів* [3, с. 28].

У загальному розумінні «конкурентоспроможність» визначається як володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічної конкуренції. Ці властивості можуть належати до різних за природою об'єктів – видів продукції, підприємств і організацій, їх груп, які створюють галузеві або конгломератні об'єднання і комплекси, до окремих країн або союзів [4, с. 118].

Увага до дослідження конкурентоспроможності як економічної категорії виникла в останні десятиріччя ХХ ст. у зв'язку з прискоренням глобалізації<sup>1</sup>, небаченим доти розвитком міжнародної торгівлі та інвестицій, а відтак, загостренням конкуренції у боротьбі за ресурси та ринки збуту продукції і послуг.

У вітчизняній економічній науці категорія «конкурентоспроможність» до недавнього часу теж залишалася малодослідженою. Це було обумовлено низкою причин:

- у дореформених умовах звернення до цієї сфери економічного життя було неактуальним, а трансформація національної господарської системи відбулася настільки швидко та радикально, що вітчизняна наука не встигла детально визначити нові реалії;

- певною мірою перешкодою цьому процесу виступає очевидність змісту категорії «конкурентоспроможність», а також близькість останньої до змісту категорії «ефективність»;

<sup>1</sup> Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших транзакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин.

- багатоаспектність проблеми. Її досліджують спеціалісти з маркетингу, управління якістю, менеджменту, при цьому ніхто не намагається вийти за межі своєї спеціалізації.

На практиці термін «конкурентоспроможність» застосовується до товарів або продукції, до виробників або надавачів послуг, до регіонів і навіть окремих країн та національних економік [9, с. 274]. Відтак, у сучасному науковому лексиконі міцно вкоренилися поняття «конкурентоспроможність товару», «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність галузі», «конкурентоспроможність регіону», «конкурентоспроможність країни (національної економіки)» тощо. Постає об'єктивне запитання: це принципово відмінні терміни чи різні форми прояву одного явища?

Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить про наявність найрізноманітніших визначень цього поняття кожне з яких має право на існування. Проте центральне місце серед них повинно займати поняття «конкурентоспроможність підприємства», адже саме підприємство (виробник) є основним ринковим суб'єктом, який безпосередньо веде конкурентну боротьбу [8, с. 60]. Поняття «конкурентоспроможність товару» та «конкурентоспроможність галузі» слід вважати похідними, у них розкриваються окремі сторони конкурентних відносин. Суть термінів «конкурентоспроможність регіону», «конкурентоспроможність національної економіки» переважно визначають виходячи з функцій, які покладаються на державу, регіональні органи влади у проведенні ними економічної політики. Відповідно, конкурентоспроможність країни залежить від конкурентоспроможності регіонів, на які впливає стан підприємств визначених галузей даного регіону. Тому відправною точкою наших досліджень вважаємо визначення конкурентоспроможності саме на рівні підприємства.

Сьогодні існує велика кількість тлумачень поняття «конкурентоспроможність підприємства», але не існує єдиного трактування, оскільки частина дослідників вважає, що конкурентоспроможність підприємств – це категорія, яка прямо визначається характеристиками їх продукції; інші дослідники беруть за основу ефективність виробничого процесу чи стратегічного планування розвитку підприємств, їхню спроможність впроваджувати нові технології та боротися з суперниками на ринках тощо.

З цього приводу справедливо зазначає Б. Пасхавер, що конкурентоспроможність суб'єкта виробництва або його продукції – багатогранне поняття, яке залежно від кута зору може мати різні визначення і різні критерії виміру [10, с. 78]. Нерідко у запропонованих формулюваннях помітний вплив галузевої специфіки і вони не можуть бути без застереження прийняті для характеристики ситуації в інших галузях економіки.

Основою розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» є дослідження М. Портера, який оприлюднив теорію конкурентної переваги, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі [5, с. 20-21]. Відтак, конкурентоспроможність підприємства він розглядав як порівняльну перевагу відносно інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами. На нашу думку, це визначення є неповним, оскільки не враховує основну мету кожного підприємства – отримання максимального прибутку, більшого, ніж у конкурента.

А. Яновський вказує на те, що конкурентоспроможність підприємства є багаторівневою категорією, оскільки передбачає оцінку всіх функціональних сфер їх діяльності (виробництва, кадрового потенціалу, фінансів, наукових розробок, маркетингу) [7, с. 22]. На нашу думку, таке визначення не враховує взаємовідносини підприємства із зовнішнім середовищем.

Не враховує впливу зовнішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства й визначення М. Ермолова, який розглядає дану категорію як «відносну характеристику, яка відображає відмінність процесу розвитку виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності» [1, с. 44].

Р. Фатхутдінов розглядає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку [6, с. 35].

На думку П. Беленького, конкурентоспроможність підприємства є узагальнюючим показником, який відображає дієвість всього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів [11, с. 10].

Використання вченими різних підходів можна пояснити, по-перше, теоретичною складністю, багатогранністю досліджуваної дефініції, а по-друге, різними практичними потребами у визначенні стратегії й тактики діяльності окремих підприємств.

На основі узагальнення різних підходів сформульовано власну думку щодо визначення сутності даного поняття. Зокрема, «конкурентоспроможність підприємства» – це його динамічна здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища та протягом тривалого періоду забезпечувати достатній рівень конкурентних переваг з метою ведення ефективної господарської діяльності, отримуючи прибутки від реалізації продукції на конкурентному ринку.

Принциповими у цьому визначенні є такі моменти:

- конкурентоспроможність характеризує динамічну здатність підприємства стабільно функціонувати впродовж тривалого періоду, відображаючи його перспективи як економічної системи;

- успіх підприємства ґрунтується на виробництві ним продукції, яку воно здатне реалізовувати з вигодою для себе;

- досягнення успіху здійснюється у конкурентній боротьбі на основі конкурентних переваг, що передбачає певну раціональну поведінку підприємства.

Основною формою прояву конкурентоспроможності підприємства є «конкурентоспроможність товару». Наведені в різних джерелах визначення містять основні підходи, згідно з якими конкурентоспроможність товару:

- визначається сукупністю характеристик, які відображають здатність товару задовольняти вимоги споживачів;

- проявляється у здатності товару бути реалізованим на конкурентному ринку.

Так, наприклад, на думку С. Клименка, конкурентоспроможність товару – це властивість (сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з

аналогічними товарами, представленими на цьому ринку [3, с. 30].

В. Лагутін стверджує, що конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку [4, с. 120]. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку – якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, з іншого боку – цінами, установленими продавцями товарів.

На нашу думку, «конкурентоспроможність товару» – це відносна інтегральна характеристика, що відображає його відмінність від товарів-конкурентів і визначає його привабливість з погляду споживачів. Конкурентоспроможність товару визначає конкурентоспроможність підприємства, водночас будучи залежною від останньої та являючи собою її прояв.

Розглядаючи «конкурентоспроможність галузі», В. Лагутін зазначає, що вона визначається наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва та збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [4, с. 118].

Водночас, на думку Я. Жаліла, галузь не є повноцінним суб'єктом конкурентних відносин, оскільки конкурують між собою та із зарубіжними виробниками окремі підприємства [2, с. 22]. Тому це поняття можна розглядати у двох аспектах. У першому – як узагальнюючу характеристику спроможності вітчизняних виробників конкурувати із зарубіжними представниками тієї самої галузі (досягати успіху в міжнародній конкуренції). У другому – як спроможність цих виробників змагатися за доступ до ресурсів універсального використання насамперед інвестицій, трудових ресурсів тощо.

У першому аспекті успіх національних виробників визначається на основі порівняння характеристик їх товарів з окремими характеристиками товарів іноземних виробників. Тут основна увага переноситься на аналіз конкурентоспроможності товарів.

Розглядаючи конкурентоспроможність галузі з точки зору її спроможності привернути увагу потенційних інвесторів, встановлюють здатність підприємств певної сфери економіки сприймати капітальні вкладення, забезпечувати їх окупність, приносити вигоду інвестору. Охарактеризувати цю здатність можна терміном «інвестиційна конкурентоспроможність галузі». При цьому немає суттєвої різниці, йтиметься про галузь національної економіки чи вже вужче поняття, прив'язане до певного виду продукції. Якщо йдеться про галузі національного господарства, перед інвестором постає питання: варто вкладати кошти в конкретну галузь чи віддати перевагу іншій сфері економіки? Якщо ж розглядати підгалузі, то питання формулюватиметься конкретніше й вужче.

Однак не можна зводити галузеву конкурентоспроможність до конкурентоспроможності окремих підрозділів підприємств. Це пояснюється тим, що цими підрозділами управляють з єдиного центру і вони зазвичай не ведуть між собою активної конкурентної боротьби, хоча окремі елементи суперництва можуть іноді проявлятися.

Отже, вищенаведене зводиться до того, що рівень конкурентоспроможності галузі визначається результатами функціонування конкретних підприємств, які повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію, реалізовувати інвестиційні проекти. Тобто центральне місце в ієрархії термінів конкурентоспроможності належить поняттю «конкурентоспроможність підприємства».

Під поняттям «конкурентоспроможність регіону» розуміють здатність економічної системи регіону забезпечувати соціально-економічну оптимальність, сприятливі умови стабільного підвищення ефективності виробництва, адаптованого до змін внутрішньої та світової кон'юнктури на основі використання регіональних конкурентних переваг [4, с. 119].

Якщо поняття конкурентоспроможності (або рівня конкурентної переваги) товару, фірми чи галузі досить детально описані в науковій літературі, то проблему визначення і оцінки *конкурентних переваг регіонів* ще недостатньо вивчено [12, с. 190]. Складність вирішення цієї проблеми полягає в тому, що просторова організація економіки у широкому розумінні охоплює усі питання, що пов'язані з територіальним поділом праці, розміщенням продуктивних сил, місцем регіону у міжнародному (та загальнодержавному) поділі праці, регіональними розбіжностями у господарських відносинах, регіональною соціально-економічною політикою, розселенням людей, взаємовідносинами суспільства та навколишнього середовища.

У цьому контексті О. Єрмакова визначає «конкурентоспроможність регіону» як здатність ефективно конкурувати із економічними суб'єктами відповідного рівня на національному та світовому ринках задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку за рахунок ефективного використання стійких конкурентних переваг даного регіону [13, с. 16].

На думку А. Селезньова, «конкурентоспроможність регіону» – це обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими факторами положення регіону та його окремих товаровиробників на внутрішньому й зовнішньому ринках, що відбивається через показники (індикатори), які адекватно характеризують сучасний стан і його динаміку [14, с. 30].

С. Романюк під конкурентоспроможністю регіону розуміє «його спроможність створювати кращі умови для розвитку, що базується на здатності суб'єктів регіональних відносин – місцевих органів влади, недержавних організацій, підприємств спільно формувати і реалізовувати стратегію розвитку, залучати до цього процесу кращі інтелектуальні, технічні, технологічні та інші ресурси і краще їх використовувати» [15, с. 300].

Таким чином, у рамках завдання формування конкурентоспроможності регіону це поняття може бути визначене як здатність створювати умови для стійкого розвитку регіону.

Оскільки об'єктом управління розвитком регіону є господарський комплекс із зайнятою ним територією, а рівень конкурентної переваги потрібно оцінювати щодо відповідної бази, то доцільно говорити про те, що рівень розвиненості будь-якого регіону порівняно з іншими відображає його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможні регіони мають більше шансів для само підтримуючого розвитку. Особливий стан у виробничо-територіальному комплексі регіону, що відіграє важливу роль у підвищенні його конкурентоспроможності, займають промислово розвинені міста або ті з них, що мають диверсифіковану структуру видів діяльності; промислові вузли, спеціальні (вільні) економічні зони; території зі статусом пріоритетного розвитку; міжгалузеві комплекси та економічні кластери тощо.

Поняття «конкурентоспроможність економіки країни» нерідко пов'язують з результатами участі національних виробників у міжнародній конкурен-



ції. Проте, розглядаючи цю категорію, основну увагу варто звертати не тільки і не стільки на позиції національних товарів на внутрішньому ринках (це швидше індикатори галузевої конкуренції), скільки на стан економічної системи країни загалом, від якого залежать результати діяльності окремих виробників. Саме тому погоджуємося з авторами, які зазначають, що конкурентоспроможність національної економіки як економічну категорію 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 і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [2, с. 13].

Згідно з прийнятим в ЄС підходом, індикатором конкурентоспроможності економіки є не баланс імпорту чи експорту продукції, а рівень життя населення. Чинний упродовж тривалого часу проект Всесвітнього економічного форуму визначає конкурентоспроможність національних економік як спроможність підтримувати високі темпи зростання реального душевого доходу, що вимірюється темпами росту ВВП з розрахунку на душу населення.

У щорічній доповіді форуму – Глобальному звіті про конкурентоспроможність [16] подаються індекси конкурентоспроможності окремих країн. Їх розраховують як середньозважені з восьми субіндексів, що відображають вплив таких чинників, як відкритість економіки, фінанси, конкуренція, технологія, інфраструктура, менеджмент, праця, інституційне середовище.

Товар, підприємство, галузь економіки, економіка країни – це об'єкти дослідження конкурентоспроможності. З урахуванням специфіки цих об'єктів сформовані категорії, які відображають результат конкурентних відносин на різних рівнях: на елементному (конкурентоспроможність товару), мікрорівні (конкурентоспроможність підприємства), мезорівні (конкурентоспроможність галузі), макрорівні (конкурентоспроможність національної економіки). Між цими категоріями існує причинно-наслідковий зв'язок, який проявляється в тому, що конкурентоспроможність об'єкта певного ієрархічного рівня є результатом прояву конкурентоспроможності об'єкта нижнього рівня й додаткових чинників екзогенного відносно об'єкта нижчого рівня характеру. Тобто у понятті конкурентоспроможність відображаються найвищі цілі функціонування усієї економічної системи.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, підсумовуючи, необхідно зазначити, що у загальному розумінні *конкурентоспроможність* – це здатність в умовах вільного та справедливого ринку виробляти товари і надавати послуги, що відповідають стандартам міжнародних ринків, і у той же час

підтримувати й підвищувати рівень реальних доходів громадян у довгостроковій перспективі. При цьому швидкі технологічні зміни у поєднанні з відкритими кордонами та умовами жорсткої конкуренції обумовлюють визначення конкурентоспроможності як процесу постійного удосконалення, саморозвитку та реструктуризації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов. – Мысль, 1990. – 229 с. – С. 44.
2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с. – С. 22.
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с. – С. 30.
4. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська, О.В. Вертелева та ін. ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2009. – 320 с. – С. 120.
5. Портер М.Э. Конкуренция : Пер. с англ. : уч. пос. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с. – С. 20-21.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с. – С. 35.
7. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 21-23. – С. 22.
8. Яців І. Сутність категорії «конкурентоспроможність» та особливості її оцінки стосовно системи аграрного виробництва / І. Яців // Вісник Львівського державного аграрного університету : економіка АПК. – 2008. – № 15. – С. 58-67. – С. 60.
9. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 274-282. – С. 274.
10. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78-87.
11. Бельський П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Бельський // Вісник НАН України. – 2007. – № 5. – С. 9-18. – С. 10.
12. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – 582 с. – С. 190.
13. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі : монографія / О.А. Єрмакова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с. – С. 16.
14. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. – М. : Юристъ, 1999. – 384 с. – С. 30.
15. Романюк С. Регіональна політика в Україні – процес реформування // У кн. «Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку». За матеріалами VIII Всеукраїнських муніципальних слухань «Ресурси місцевого і регіонального розвитку: національний та міжнародний аспекти», 29 липня-2 серпня 2002 р., Судак, АР Крим / Наук. ред. М. Пухтинський. – К. : Атіка-Н, 2003. – С. 300.
16. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>>.