

УДК 339.137

В. П. Беглиця, канд. екон. наук,
Міністерство освіти і науки

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто теоретичні питання щодо сутності окремих категорій конкурентоспроможності та їх вплив на результати економічної діяльності.

Рассмотрены теоретические вопросы относительно сущности отдельных категорий конкурентоспособности, и их влияние на результаты экономической деятельности.

The theoretic issues on implication of certain categories of competitiveness and impact on the results of economic activity thereof are considered.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринкова економіка, глобальна економіка, ринковий механізм, інноваційна діяльність.

Ключовые слова: конкурентоспособность, рыночная экономика, глобальная экономика, рыночный механизм, инновационная деятельность.

Keywords: competitive ability, market economy; global economy; market mechanism, innovative activity.

Вступ. Перехід економіки України на ринкові відносини поставив конкурентоспроможність у ранг визначальних критеріїв оцінки економічного потенціалу суб'єктів господарювання суб'єктів господарювання. Особливість сучасного моменту полягає в тому, що категорія конкурентоспроможності набуває якісно нових рис через зміну конкурентного оточення та інституціональних умов її реалізації.

Історичний шлях розвитку конкуренції представляє собою послідовний процес переходу від конкурентної поведінки окремих виробників, цехів, малих підприємств, фірм у відносинах між собою до суперництва великих господарських об'єднань, комплексів, компаній, галузей, видів діяльності аж до економік окремих країн.

При цьому змінювався не тільки суб'єкт конкуренції, а й конкурентне поле, на якому вони діяли, — від внутрішнього ринку окремої країни, міжнародної торгівлі окремими товарами до ринку світової глобальної економіки, де конкурентні позиції кожної країни визначаються вартістю її найпродуктивнішого ресурсу.

Постановка задачі. Конкурентоспроможність як економічна категорія вже давно зайняла належне місце в економічній теорії, але, як відмічає один з найвідоміших дослідників теорії і практики конкуренції М. Портер, поки що не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності. Він звертає увагу на те, що інколи під конкурентоспроможністю розуміють можливість конкурувати на світовому ринку при наявності глобальної стратегії, для деяких дослідників вона означає здатність забезпечувати позитивний зовнішньоторговельний баланс, досить часто конкурентоспроможність пов'язують з низькими виробничими витратами на одиницю продукції.

Проте на сьогодні економічна наука накопичила об'ємний матеріал досліджень як з теорії конкуренції, так і з визначення конкурентоспроможності.

Враховуючи, що термін конкурентоспроможність походить від конкуренції, розкриття його сутності доцільно починати з дослідження теоретико-методологічних засад поняття конкуренція.

Найпоширенішими науковими поглядами на конкуренцію вважаються три підходи, які визначають її як суперництво, як структурний імператив і як тип функціонування галузевого ринку [1, 3]. Перший виходить з того, що конкурен-

ція це тип економічних відносин, рухаючим мотивом яких є досягнення кращих результатів.

Використовуючи погляди М. Портера і Б. Кваснюка на цю проблему, можна стверджувати, що на галузевому ринку діють п'ять сил (видів, за Б. Кваснюком) конкуренції:

- між традиційними конкурентами;
- тиск з боку нових конкурентів;
- загроза появи заміників традиційних товарів;
- конкурентний тиск постачальників комплектуючих;
- конкурентна поведінка споживачів товарів або послуг [1, с. 28].

Таке розуміння конкуренції формує досить широке уявлення щодо позиціонування і поведінки ринкових агентів на ринку з урахуванням можливих дій інших суб'єктів конкурентних перегонів.

За другим підходом (структурна конкуренція) ринковий механізм розглядається як об'єктивна реальність, не пов'язана з діями окремих суб'єктів ринку. Конкуренцію в даному випадку, як наголошують прихильники цієї концепції, визначає модель ринку, яка може впливати на ринкових гравців — продавців і покупців, роблячи їх дії прогнозованими або передбачуваними.

Проте виникає питання методологічного змісту — як діє інноваційна складова в умовах конкуренції, коли вплив окремої фірми на загальний рівень цін принципово неможливий і у протилежному випадку, коли ринок є монопольним і значною мірою знаходиться під впливом монопольного суб'єкта.

За третім підходом економічна сутність конкуренції виявляється через її роль в економічному розвитку, завдяки чому цей підхід визначають ще як функціональний. Конкуренція за функціональною ознакою здійснює визначальний вплив на розвиток продуктивних сил як у межах національної економіки, так і в системі світогосподарських процесів. Функціональна місія конкуренції особливо зросла в умовах активізації науково-технічного прогресу, формування інноваційної системи економічного розвитку і становлення економіки знань.

Результати. Теорія конкуренції окрім визначення типів конкуренції як загально утворюючих елементів структурування конкурентного поля (за формами суперництва, структурою ринку і функціональним принципом) приділяє значну вагу якісному ранжуванню конкуренції, виділяючи такі її моделі, як досконала і недосконала конкуренція.

Досконала конкуренція вважається вихідною моделлю побудови теорії конкуренції. Вона має п'ять критеріальних ознак:

- велика кількість економічних агентів на ринку;
- однорідність продукції;
- жоден з продавців і покупців окремо неспроможний впливати на ринкову ціну;
- кожен з економічних агентів може скористатися як вільним входом на ринок, так і виходом з нього;
- висока поінформованість агентів про товари і ціни на ринку.

Відсутність хоча б однієї з наведених ознак буде визначати недосконала конкуренція. Це може бути монополістична конкуренція, умовами якої є наявність значної кількості продавців, які пропонують диференційований продукт і можуть здійснювати певний вплив на рівень цін. Вхід на такий ринок хоча і легкий, але не настільки як при досконалій конкуренції.

Визначаючи теоретичну конструкцію конкуренції, окрім її типів і моделей, необхідно звернути увагу ще на один її аспект, а саме на механізм або спосіб ведення конкуренції. У науковій літературі зокрема виділяють такі її види: добросовісна, недобросовісна конкуренція, цінова, нецінова, внутрігалузєва, міжгалузєва, ефективна та ін. [2, с. 41].

Добросовісна конкуренція, інколи подається як «чиста», не тільки засвідчує наявність конкурентних відносин, а й визначає якісний характер взаємодії ринкових суб'єктів. Цей вид конкуренції сприяє розвитку ринку, робить його більш прогнозованим і відкритим для нових конкурентів.

Недобросовісна конкуренція, навпроти, має деструктивні наслідки оскільки її основний рефрен — це дискредитація конкурентів.

Сутність сучасного моменту світового економічного розвитку дає нам підстави звернути увагу ще на два види конкуренції, які, за М. Портером, визначаються як «глобальна», коли конкурентні переваги утворюються від діяльності (конкуренції) по всьому світу, і «багатонаціональна», коли галузі мають конкурентне поле лише в межах власної країни.

Узагальнюючи розглянуті теоретичні підходи ми вважаємо, що конкуренція як економічна категорія відбиває характер найбільш суттєвих економічних відносин між суб'єктами господарювання, які складаються в процесі тривалого виробництва і реалізуються на ринку під впливом дії закону вартості.

Ринок у даному випадку нами розглядається не як організаційно-просторове утворення, де здійснюється процес купівлі і продажу товарів чи послуг, а як суспільна форма реалізації відносин товарного виробництва. Конкуренція в кожному конкретному випадку може приймати різні форми: суперництва, позиціонування за типом ринку або рушійної сили за функціональною ознакою, але майже завжди вона розуміється як боротьба, притаманна ринковій економіці, за найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів.

Її ще можна уявити як зовнішній тиск (супротив) економічної системи, або як порогове значення доступу на ринок, що примушує економічних суб'єктів застосовувати економічні, технологічні і соціальні інструменти для подолання конкурентного тиску.

Усвідомлення необхідності підвищення ефективності економічної діяльності виникає вже майже на початкових стадіях товарного виробництва. З розвитком ринку ускладнюється система економічних відносин, набагато зростає комплекс внутрішніх і зовнішніх чинників, які вимагають оцінювати економічну діяльність не лише за продуктивними і ефективними результатами, а й за можливістю усталеного функціонування економіки в умовах конкуренції.

У тріаді економічних відносин — конкурентний потенціал, конкурентний механізм, конкурентний результат, — які лежать в основі теорії конкурентоспроможності, особливої уваги, на нашу думку, заслуговує рушійний елемент цієї конструкції, її локомотив, тобто конкурентний механізм.

Але щоб об'єктивні закони виконували суспільну функцію і сприяли зростанню вигоди на користь всього суспільства, вони мають спиратися на певні соціальні умови, основним з яких є природна свобода людини. Кожен підприємець повинен мати можливість захищати свої власні інтереси в межах дозволеного. Але цей принцип весь час знаходиться у дискусійному полі — може чи не може держава втручатися в обмеження економічної свободи суб'єктів господарювання, а саме у свободу конкуренції.

Методологічною основою державного регулювання економіки і конкуренції зокрема став новий підхід до об'єкта аналізу. В теоретичному плані це був якісний перехід у визначенні суб'єктів і механізмів конкуренції. Аналіз було перенесено з оцінки і регулювання конкурентних відносин окремих господарських одиниць на вищій щабель — мезо- і макрорівень, тобто на рівень галузей і економіки в цілому.

Проте немає підстав вважати ці підходи альтернативними. Незважаючи на відмінності об'єктів аналізу і регулювання конкурентоспроможності вони не протистоять, а доповнюють один одного. Перший, роблячи акцент на мікрорівневому регулюванні, намагається зробити конкурентоспроможними окремі фірми і підприємства, що в цілому веде до підвищення конкурентоспроможності галузі і країни, другий, — макро-

економічний, оперуючи із загальноекономічними факторами створення конкурентних переваг сприяє зростанню конкурентоспроможності економіки в цілому.

Третій елемент конкурентних відносин — результативність, безпосередньо пов'язаний з першими двома елементами тріади — конкурентним потенціалом і механізмом конкурентної взаємодії, тобто з конкурентними можливостями суб'єкта господарювання та його стратегією щодо їх використання. Підсумковим наслідком конкурентних відносин, їх результатом, майже завжди стає якісна зміна конкурентного становища суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможності.

Проте сутність формування конкурентної результативності це складний процес, який зачіпає глибинні корені економічної і організаційної архітектоники конкурентних відносин. Їх сполучення (асоціативність) можна розглядати як інтегральний показник результативності економічної діяльності, що має кілька вимірів: з одного боку, це абсолютні значення економічного результату — ефективність, продуктивність, енерго- і ресурсоемність, технологічність, інноваційність, наукоємність, потужність та ін., а з іншого, — відносне економічне становище суб'єкта господарювання в конкурентному полі, тобто його рейтинг, конкурентна позиція, конкурентний статус.

В історичному ракурсі розвиток конкуренції супроводжувався послідовною зміною суб'єктів конкурентних відносин — від виробників окремих продуктів, цехів, фірм, підприємств до господарських об'єднань, галузей і країни в цілому. Зміна суб'єктів конкурентних відносин вимагає відповідних змін у трактуванні категорії конкурентоспроможності.

На сьогодні вже існує багато визначень конкурентоспроможності, сутність яких значною мірою залежить від об'єкта, який вона ідентифікує у конкурентному середовищі, цілей, що ставляться в процесі дослідження, типа конкуренції і деяких особливих характеристик, на яких той чи інший дослідник намагається зосередити увагу. Всі їх можна класифікувати за ієрархічним рівнем об'єктів конкуренції: мікро-, мезо-, макрорівень.

За критеріальними ознаками конкурентоспроможності їх сутність буде полягати в наступному:

— для мікрорівня це в основному забезпечення кращого й ефективнішого задоволення потреб споживача, а також володіння і оперативніше використання конкурентних ресурсів порівняно з іншими конкурентами;

— для мезорівня — це здатність у довгостроковому періоді відстоювати переважні позиції на ринку і отримувати прибуток, достатній для науково-технічного прогресу галузі, вдосконалення виробництва, підвищення якісного рівня продукції та стимулювання робітників;

— для макрорівня — це можливість оперативно змінювати режим функціонування на світовому ринку, адаптуючись до його викликів, забезпечувати стійке становище країни на внутрішньому і зовнішньому ринках та зростаючий добробут населення.

Висновок. Таким чином конкурентоспроможність, за нашим баченням, є важливішою соціально-економічною категорією ринкової економіки, яка відображає універсальні властивості і відношення ринкової взаємодії суб'єктів господарювання та закономірності розвитку ринкової організації економічної діяльності взагалі.

За ієрархічним рівнем об'єктів конкуренції предметне наповнення поняття конкурентоспроможності зростає від оцінки рівня якості і ціни продукту до економічної самодостатності галузі і життєздатності національної економіки. Принципова відмінність наведених визначень полягає у формуванні на кожному рівні відповідної цільової функції: для підприємства або фірми — це більш якісне і ефективне задоволення потреб споживача продукції, для галузі — забезпечення умов розширеного самовідтворення, для країни — підтримка достатньо високого і зростаючого рівня добробуту громадян.

Література

1. *Кваснюк Б.* Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005. — 582 с.
2. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відп. ред. канд. екон. наук Ю.В. Кінзерський. — К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. — 408 с.
3. *Porter M.* Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / Пер. с англ. — М.: Алебина Бизнес Букс, 2005. — 262 с.
4. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року / Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. № 947-р.
5. *Полунеев Ю.* Технология экономического прорыва / Украина конкурентоспособная. — № 41 (620). — 28 октября — 3 ноября 2006.
6. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кінзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В.Кінзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. — К., 2009. — 928 с.
7. *Porter.* The Competitive Advantage of National. New York: The Free Press, 1990.

Надійшла до редакції: 04.02.2010

УДК 316.344:330.332

О. М. Дуба, канд. екон. наук, доцент

СОЦІАЛЬНА СФЕРА Й ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

У статті розглядаються питання активізації інвестування та відтворення людського капіталу та розвитку інтелектуального капіталу як факторів виробництва для забезпечення інтегрального соціального ефекту на рівнях окремої людини, мікро- й макрорівнях економіки та соціалізації суспільства у цілому.

В статье рассматриваются вопросы активизации инвестирования и воспроизводства человеческого капитала, развития интеллектуального капитала как факторов производства для обеспечения интегрального социального эффекта на уровнях отдельного человека, микро- и макроуровнях экономики и социализации общества в целом.

The article analyses the problems of the optimization of investment and human capital reproduction, as well as the intellectual capital development as factors of production to praide integral and social effect at individual, micro- and macrolevels of the economy and the society socialization in general.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції, матеріальне виробництво, соціальна сфера.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, материальное производство, социальная сфера.

Key words: human capital, investment, material production, society sphere.

Актуальність дослідження. Наявність соціально-економічних диспропорцій в Україні, гіпертрофована диференціація населення за рівнем доходів, низький рівень доходів високоосвічених фахівців, розрив у рівнях оплати праці висококваліфікованих працівників і тих, хто має значно нижчий рівень освіти та кваліфікації, низькі рівні інвестування у розвиток людини виявляють принципову недооцінку державними інституціями проблем розвитку людського капіталу за всіма його параметрами, особливо що стосуються сфер охорони здоров'я й освіти, зокрема, недостатність за світовими стандартами державних витрат на розвиток освіти й ство-