

*Т.І.Гончарук, канд. екон. наук, доцент
Українська академія банківської справи
Національного банку України, м. Суми*

Методологія конкурентоспроможності:

досвід теорії та теорія досвіду

У статті проаналізовані теоретико-методологічні засади дослідження конкурентоспроможності трансформаційної економіки постсоціалістичного типу в умовах поглиблення інтеграційних процесів.

Ключові слова: рівні аналізу, характеристики, фактори, показники конкурентоспроможності економіки.

Постановка проблеми. Широке використання в економіко-теоретичних і прикладних наукових дослідженнях категорії конкурентоспроможності зовсім не означає її остаточної з'ясованості.

Останнім часом зростає кількість науковців, які аналізують проблему конкурентоспроможності, але, в цілому, її можна вважати не дослідженою українською економічною наукою. На особливу увагу заслуговує пошук відповідей на питання, пов'язані перш за все з можливостями української економіки бути конкурентоспроможною на шляху реалізації стратегічних завдань входження до європейського співтовариства.

У свою чергу, вирішення певних практичних завдань передбачає ґрунтовне теоретичне осмислення актуальної проблеми, визначення теоретико-методологічних засад та застосування конкретного інструментарію дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні підвалини дослідження конкурентоспроможності заклали перш за все класики економічної теорії – А.Сміт (теорія абсолютних переваг), Д. Рікардо (теорія відносних переваг), Й.Шумпетер (розвиток конкурентоспроможності як наслідок економічного зростання), відомі зарубіжні вчені - Е.Хекшер та Б.Олін (теорія співвідношення факторів виробництва), П.Самуельсон та В.Столпер (математичне обґрунтування теорії співвідношення факторів виробництва), П.Кругман (модель внутрішньогалузевої торгівлі), Р. Солоу та

Т. Свон (основи сучасної теорії зростання), Майкл Портер (теорія конкурентних переваг на основі так званого «національного ромба») тощо.

Значний вклад у дослідження проблем конкурентоспроможності внесли російські вчені: М.Гельвановський, В.Жуковська, І.Трофімова (дослідження конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макрорівнях), О.Горбашко (конкурентоспроможність галузей), С.Ємельянов (методика аналізу міжнародної конкурентоспроможності), О.Михайлов (засади світової конкурентоспроможності), В.Алещенко та О.Селезньов (методологія дослідження конкурентоспроможності), Р.Фатхутдінов (стратегія та управління конкурентоспроможністю)

Аналізу конкурентоспроможності України все більше уваги приділяють вітчизняні науковці: Я.Базиліук (умови формування), О.Білорус та Ю.Мацейко (зарубіжний досвід та стратегічне планування), Б.Буркинський, С.Купринюк, С.Савчук, О.Стрелець, Н.Фокіна (оцінка та показники), І.Білецька, Л.Піддубна, О.Шнипко (методологія дослідження), М.Бутко та Б.Губський (інвестиційне забезпечення), О.Богатирьов, Т.Омельяненко, Т.Харченко (фірма та підприємство), В.Назаренко (основні положення концепції), Г.Швиданенко (управління), Л.Яковенко (фактори формування).

Отже, метою статті є критичний аналіз сучасних підходів та концепцій вивчення та визначення поняття «конкурентоспроможність» як економічної категорії з метою формування теоретико-методологічних засад дослідження факторів забезпечення конкурентоспроможності української економіки в умовах сучасного інтеграційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Різні економісти по-різному визначають сутність категорії “конкурентоспроможність”, але всі вони одностайні у тому, що у самому широкому значенні конкурентоспроможність означає можливість виграшу у змаганні. Наприклад, російські дослідники відзначають, що стосовно до економічної сфери конкурентоспроможність у самому загальному вигляді – володіння властивостями, які створюють

переваги для суб'єкта економічного змагання [2, с. 67]. Б.Губський наголошує, що традиційно конкурентоспроможність трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона також може бути визначена як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках третіх країн [6, с. 41].

Л.Целікова вважає, що конкурентоспроможність є похідною від типу суб'єктів ринку, а також від значної кількості умов і обмежень, які визначаються нею як фактори конкурентоспроможності. Як наслідок, конкурентоспроможність не є незмінною властивістю певного суб'єкта ринку [13, с. 59]. Звідси, і це, на її думку, природньо, конкурентоспроможність трактується і оцінюється на різних рівнях по-різному.

В.Петров підкреслює, що конкурентоспроможність – це внутрішня властивість суб'єкта ринкових відносин. Вона проявляється в процесі конкуренції і дозволяє зайняти свою нішу в ринковому господарстві капіталістичного типу з метою розширеного відтворення, що передбачає покриття всіх витрат і отримання прибутку від легальної господарської діяльності [8, с. 4].

Н.С.Педченко зазначає, що конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта можна розглядати як специфічну економічну відносну категорію, що відбиває відмінності процесу розвитку даного суб'єкта від конкурента як за ступенем задоволення його продукцією суспільних потреб, так і за ефективністю виробничо-господарської діяльності: тобто йдеться про зіставлення конкурентних позицій господарюючих суб'єктів на одному ринку. При такому підході їх конкурентоспроможність слід розглядати як рівень компетентності відносно інших підприємств-конкурентів за такими параметрами: техніка, технологія, практичні навички та знання персоналу, рівень стратегічного та поточного планування, політика збуту, якість систем управління, виробництва, комунікації [7, с. 48].

І.В.Шевченко та О.М.Александрова стверджують, як економічна категорія конкурентоспроможність в цілому характеризує наявність певних властивостей і спроможностей суб'єкта, що дозволяють йому брати участь в економічному змаганні [14, с. 49].

Отже, можна погодитися з О.Білорусом та Ю.Мацейком, що науково обґрунтованої й загально визнаної дефініції «конкурентоспроможність» наразі не існує. Вони вважають, що серед різних визначень заслуговує на увагу те, що дала Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР): конкурентоспроможність – це «рівень, якого країна може досягти, за вільних і справедливих умов, виробляючи товари і послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, і водночас підтримуючи та підвищуючи реальні доходи протягом тривалого часу» [1, с. 8].

Як бачимо, категорія конкурентоспроможності, разом з іншими, характеризує жорстку конкурентну боротьбу між вітчизняними виробниками і їх іноземними конкурентами на внутрішньому і зовнішньому ринках нашої країни.

Порівнюючи підходи російських і українських вчених до аналізу конкурентоспроможності, можна зробити висновки, що просуваються вони майже в одному напрямку.

Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і використовується в економічному аналізі відносно конкретних об'єктів дослідження; критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на кожному рівні дослідження мають свою специфіку.

Суб'єктами конкурентної боротьби є види продукції, підприємства і організації, галузеві або конгломератні об'єднання і комплекси, окремі держави або їх угруповання (регіональні, політичні, етнокультурні).

Ділянку або сферу, в якій ведеться змагання, називають конкурентним полем; зрозуміло, що різноманітність таких ділянок і сфер визначає і відповідну різноманітність конкурентних полів [2, с. 67; 6, с. 41].

Поміж різними конкурентними полями існують певні зв'язки, які

формують загальний конкурентний фон, що відображає конкретний історичний, політичний, соціальний і, зрозуміло, економічний контекст. Останнє може суттєво впливати на кінцеві висновки аналізу конкурентоспроможності того чи іншого суб'єкта змагання. Тому дуже важливо чітко сформулювати завдання такого аналізу, дослідити головні складові конкурентного фону. Це, в свою чергу, може слугувати основою для побудови стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності всієї національної господарської системи і окремих її елементів.

Ми вважаємо плідною запропоновану російськими вченими методологію дослідження конкурентоспроможності [2, с. 68].

Все різноманіття конкурентних відносин, що виникають у сфері економіки, з певною мірою умовності поділяється на три рівні: мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства); мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств і фірм конгломератного типу); макрорівень (народногосподарські комплекси). Необхідно виділити також і конкурентні поля, які виникають в результаті міжнародної конкуренції підприємств і фірм, окремих галузевих об'єднань, держав і державних угруповань. Його визначають як квазімакрорівень або мегарівень.

Сьогодні конкурентоспроможність знаходить відображення на всіх господарських рівнях:

- на індивідуальному (ринок праці);
- на мікрорівні (рівень підприємства);
- на мезорівні (рівень галузей і секторів);
- на макрорівні (рівень всієї економіки в цілому);
- на глобальному рівні (співставлення між державами).

В.Петров пропонує для кожного рівня дати своє специфічне визначення конкурентоспроможності [8, с. 4-5]. Наприклад, для фірми (мікрорівень) – це здатність забезпечити прибуткові умови виробництва (відтворення) та реалізації (поставки) товарної продукції за ціною не вище і за якістю не гірше, ніж у будь-яких інших ринкових контрагентів у своїй ринковій ніші.

Одночасно норма і маса прибутку, обсяги продаж, доля ринку характеризують результат господарської діяльності конкретного економічного суб'єкта.

Конкурентоспроможність індивіда (фізичної особи) на ринку праці визначається його здібностями (становищем) отримувати дохід у сфері своєї професійної діяльності, який дозволяє йому відтворювати свою робочу силу та підвищувати рівень і якість життя. Одночасно можливість змінювати професію, місце роботи з метою збільшення доходу та якості життя підвищує конкурентоспроможність індивіда.

Конкурентоспроможність галузей і секторів (агрегований мезорівень) – це здатність до сталого зростання певної агрегованої групи в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції. Найочевидніші показники конкурентоспроможності в цьому випадку – динаміка норми та маси прибутку, економічного зростання в країні, баланс зовнішньої торгівлі відповідною продукцією для співставлень між країнами.

Конкурентоспроможність економіки країни в цілому (макрорівень) характеризується сталим і якісним економічним зростанням, що передбачає складну та розвинену структуру економіки країни. Макроконкурентоспроможність визначається ще як здатність країни-геополітичного суб'єкта до самостійного політичного розвитку та успішного економічного змагання з іншими країнами [2, с. 75].

На глобальному рівні конкурентоспроможність визначається як здатність економіки країни брати участь у світогосподарських зв'язках, результатом чого є підвищення рівня та якості життя населення за рахунок внутрішнього виробництва, а не зовнішніх запозичень. Але не кожна участь у світогосподарських зв'язках є показником високої конкурентоспроможності. Одночасно останню не можна оцінювати тільки за станом торгового або платіжного балансу.

Таким чином, В.Петров приходить до висновку, що універсально (незалежно від рівня аналізу) конкурентоспроможність можна визначити як

притаманну економічному суб'єкту (фізичній, юридичній особі або на агрегованому рівні – галузі, сектору, економіці країни, а на синтетичному – країни в цілому) властивість (становище) існувати в ринковій економіці за умов конкуренції, забезпечуючи зростання доходів, розширення виробництва, підвищення рівня і якості життя учасників економічного процесу [8, с. 5].

Зазначимо, що на індивідуальному і глобальному рівнях оцінювання потенціалу самого суб'єкта відбувається не тільки за виключно економічними критеріями.

Конкурентоспроможність – становище економічного суб'єкта, що проявляється в процесі економічної діяльності, за результатами якої і можна зробити висновки стосовно рівня його конкурентоспроможності. З іншого боку це означає, що конкурентоспроможність існує у двох формах (потенційній та фактичній) і економічний суб'єкт прагне до максимальної реалізації свого потенціалу. Зовнішні умови економічної діяльності (відтворення) можуть сприяти або перешкоджати цій реалізації.

Необхідно розрізняти конкурентоспроможність на внутрішньому і світовому ринках. Якщо уявити єдиний світовий ринок і єдину валюту, то такого поділу не існувало би. Насправді ж, на конкурентоспроможність на світовому ринку додатково впливають фактори національних митних тарифів і валютного курсу. Наприклад, низький валютний курс для країни, як правило, означає невисоку ефективність виробництва і низький рівень життя. Але, галузі та виробництва з ефективністю вище середнього рівня можуть вигравати від середнього низького обмінного курсу і бути конкурентоспроможними на світовому ринку. Сам же обмінний курс залежить не тільки від співвідношення рівнів ефективності, а також і від банківського процента, надійності банківської системи та інших факторів.

Сукупність зазначених вище факторів (залежно від рівня дослідження конкурентоспроможності) можна поділити на базові, агреговані та синтетичні. На індивідуальному рівні (на ринку праці) базові фактори

конкурентоспроможності визначають якість робочої сили через освіту, професійну підготовку, фізичний стан, мотивацію до праці (ціннісні орієнтації). Перераховані базові фактори є функцією інвестицій (видатків) в соціальну інфраструктуру: освіту, охорону здоров'я, професійну освіту, соціальне забезпечення, сферу культури, рекреаційну сферу тощо. У більшості розвинутих країн (особливо в Західній Європі) значну частку цих видатків здійснює держава (на різних рівнях). Звідси витікає, що так званий “залишковий” підхід до фінансування соціальної сфери як непродуктивної є неправильним, оскільки занепад цієї сфери негайно виявляється на якості робочої сили та падінні продуктивності праці.

Сучасна конкурентоспроможна економіка неможлива без висококваліфікованої, гнучкої та мобільної робочої сили, яка в змозі виконувати будь-які виробничі та творчі завдання. Тому необхідно признати, що руйнування соціальної інфраструктури призводить до падіння конкурентоспроможності індивідів цієї країни, відпливу молодих талантів і, у кінцевому підсумку, до зниження конкурентоспроможності на всіх рівнях господарювання.

Конкурентоспроможність на мікрорівні підприємства (базовий рівень виробника) визначається трьома основними факторами:

- ресурсний (фізичні затрати ресурсів на одиницю готової продукції – зворотний зв'язок із окремими та загальним показниками ефективності);
- ціновий (рівень та динаміка цін на всі використовувані ресурси виробництва та готову продукцію);
- “фактор середовища” (економічна політика держави та ступінь її впливу на ринкового контрагента).

Р.Фатхутдінов всі фактори конкурентоспроможності розподіляє на статичні (якість, ціна, сервіс, експлуатаційні витрати) та динамічні (якість управління, параметрами якого є: фактор часу, синергічність, адаптивність, мобільність, організаційність, наукова обґрунтованість тощо) [12, с. 33].

Значну увагу аналізу факторів формування конкурентоспроможності

приділила Яковенко Л.І. [16]. Причому, досліджуються також і фактори, які блокують реалізацію конкурентних переваг у перехідній економіці.

Окремі дослідники проблему конкурентоспроможності намагаються звести до проблеми ефективності, але виходячи із запропонованої схеми факторів, які визначають конкурентоспроможність, очевидно, що це логічна помилка, оскільки не можна ціле звести до його частини.

Потенційна конкурентоспроможність розраховується на основі ресурсних показників, але фактична конкурентоспроможність може бути виявлена тільки на ринку після виробництва (з урахуванням цінового фактора та фактора “середовища”). Дія цих факторів особливо помітна за активної участі країни у світогосподарських зв'язках.

На мікрорівні само підприємство здатне контролювати перш за все ресурсний фактор зростання конкурентоспроможності, тому підвищення продуктивності праці, капіталовіддачі, загальної ефективності виробництва дуже важливе і залежить від політики компанії з організації НДДКР, накопичення основного капіталу, маркетингу, системи виробничої кооперації, професійної підготовки та перепідготовки і т.ін.

Організація управління, технологічний та фінансовий потенціал підприємства може забезпечити зростання ресурсної складової конкурентоспроможності. Значно важче компанії контролювати ринкові ціни як на сировину та напівфабрикати, так і на власну готову продукцію. Рівень цін у державі значною мірою залежить від її економічної політики, яка формує вищезгадане “середовище”.

Фактор “середовище” містить такі складові, як надійність банківської системи, рівень інфляції, банківського процента, валютного курсу, зовнішньоторгового мита тощо, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємств, галузей та секторів, всієї економіки в цілому. Тому самі підприємства (компанії), особливо малі та середні, не можуть контролювати всі фактори конкурентоспроможності, у зв'язку з чим економічна політика держави, враховуючи розвиток інтеграції світової

економіки, набуває важливого значення.

Політика держави будується на різних теоретичних та ідеологічних принципах і дуже часто у протиборстві з іншими суб'єктами світових стосунків. Однак більшість експертів вважає, що без національної стратегії економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності (яка формує можливості національної економіки з урахуванням світогосподарських зв'язків) досягти істотних зрушень у підвищенні світової конкурентоспроможності країни навряд чи можливо.

На мезорівні (галузь, сектор, підгалузь і т. ін.), де конкурентоспроможність виступає вже як агрегований показник і стосується інших галузей і секторів у межах країни, а також аналогічних виробників за її межами, фактори конкурентоспроможності мають ті ж самі три основні групи, вказані для базового рівня виробництва. Тому можна говорити про ефективність або продуктивність праці в галузі, про динаміку галузевих цін на сировину, напівфабрикати, заробітну плату і готову продукцію, про галузеве "середовище" у поєднанні з промисловою, зовнішньоторговельною політикою держави в межах державної стратегії національного розвитку. Галузева конкурентоспроможність може бути схарактеризована в цьому випадку такими показниками, як норма прибутку та динаміка економічного зростання в країні, а також баланс зовнішньої торгівлі відповідною продукцією у порівнянні з іншими країнами.

Агрегація факторів конкурентоспроможності відбувається і на макрорівні економіки. У сучасних умовах на рівні країни конкурентоспроможність визначається можливістю сталого і якісного економічного зростання, в основному, за рахунок підвищення ефективності внутрішнього виробництва. Ціновий фактор на рівні всієї економіки – це, перш за все, співвідношення цін на товари, які споживаються і продаються країною. Більш розвинута структура економіки є більш стійкою до коливання цін на зовнішніх ринках. З іншого боку, якщо країна не значною мірою залучена до світової економіки (низькі експортна квота, квота зовнішньої торгівлі), вона також менше

сприйнятлива до зовнішніх потрясінь.

Більшість дослідників всю сукупність факторів, що забезпечують конкурентоспроможність, розділяють на фактори конкурентоспроможності продукції (товару або послуги), конкурентоспроможності фірми та конкурентоспроможності економіки в цілому.

О.О.Горбашко, відмічаючи, що конкурентоспроможність є поняттям, яке застосовується лише до певного ринку, всю сукупність її факторів структурує у три основні групи [5, с. 12]:

- ◆ технологічні;
- ◆ економічні;
- ◆ організаційні.

Необхідно відмітити, що не дивлячись на удавану простоту запропонованої структури факторів, така класифікація являє собою комплексний підхід до аналізу конкурентоспроможності. Перша група факторів характеризує рівень технології і виражає техніко-технологічний потенціал конкурентоспроможності. Друга група виражає характер використання даного потенціалу, і містить також оцінку якості фактора праці. Третя група виражає ефективність управління виробництвом. В кожній групі передбачається використовувати низку показників, і на їх основі скласти середньозважений індекс конкурентоспроможності.

На глобальному рівні конкурентоспроможність визначається для країни в цілому синтетичним шляхом з додатковим залученням широкого кола неекономічних показників. В цьому випадку мова йде про стан країни, маючи на увазі економіку, політичну систему, соціокультурні особливості, розвиток інфраструктури та іншу інформацію.

Більшість сучасних концепцій конкурентоспроможності та ринкового лідерства починають виходити за рамки традиційного стратегічного планування. Найбільш передові представники вітчизняного бізнесу повинні усвідомити, що новаторською концепцією майбутнього розвитку бізнесу є теорія інтелектуального лідерства [15, с. 50]. Сутність її полягає в тому, що

недостатньо угадати, що може трапитися з компанією в майбутньому, необхідно *проекувати* майбутнє, тобто управляти ним. В літературі також існує підхід, у відповідності з яким замість теорії конкурентних переваг М.Портера на основі “ромба” обґрунтовується методологія створення та реалізації конкурентних переваг на основі теорії цінностей [11, с. 9]. Відповідно, *цінність* – це дещо особливе, чим система володіє (містить в собі), прагне зберегти або мати у майбутньому. Наприклад, здоров’я, талант, професіоналізм, організованість, володіння нововведенням або капіталом, придбання чого-небудь, відома торгова марка тощо.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи сказане, необхідно перш за все мати на увазі, що на тих чи інших рівнях національної господарської системи поняття “конкурентоспроможність” характеризується різними критеріями, а звідси, ця категорія повинна аналізуватися і оцінюватися по-різному.

У відповідності з методологічною концепцією Національного інституту розвитку (Росія, Москва) [2; 3; 4] виділяється три рівні аналізу та оцінки конкурентоспроможності: 1) мікрорівень (конкретних видів продукції, виробництва, підприємств); 2) мезорівень (галузей, корпоративних об’єднань підприємств та фірм конгломератного типу); 3) макрорівень (національних господарств окремих країн та їх об’єднань). Відповідно різноманітність конкурентних характеристик і факторів, що їх визначають, умовно можна поділити на: 1) мікрорівневі (якість та ціна продукції); 2) мезорівневі (стан галузей, що забезпечують стаке поліпшення показників ефективності використання наявних виробничих ресурсів, техніко-економічну динаміку їх продукції); 3) макрорівневі (загальний стан господарської системи, її збалансованість, інвестиційний клімат, податковий режим, стан національного науково-освітнього комплексу та технічної бази).

Ми вважаємо, що таке структурування необхідно доповнити і розширити. По-перше, економічними суб’єктами на мікрорівні виступають не тільки підприємства, а і домогосподарства. Необхідною умовою створення нової економіки є безумовне забезпечення конкурентоспроможності на рівні

індивіда в процесі радикальної системної перебудови економіки. А до мікрорівневих факторів долучається аналіз базових факторів конкурентоспроможності індивіда як функції інвестицій в соціальну інфраструктуру. По-друге, аналіз конкурентоспроможності на мезорівні необхідно доповнити аналізом агрегованого рівня – регіону. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується двома взаємопов'язаними процесами – регіоналізацією та глобалізацією. По-третє, аналіз рівнів конкурентоспроможності необхідно доповнити мегарівнем, що дасть можливість з'ясувати особливості формування та забезпечення глобальної конкурентоспроможності національної економіки (дивись таблицю 1).

Таблиця 1.

Конкурентоспроможність: рівні аналізу, характеристики, фактори, показники

Рівні аналізу	Характеристики	Фактори	Показники
Мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, економічних суб'єктів)	Для товарів – кваліметричний аналіз. Для підприємств – співвідношення якості та ціни продукції. Для індивіда – здатність отримувати дохід у сфері своєї професійної діяльності.	Для підприємств – <i>ресурсний</i> (фізичні затрати ресурсів на одиницю готової продукції); <i>ціновий</i> (ціни на ресурси та готову продукцію); " <i>фактор середовища</i> " (економічна політика держави). Для індивіда – базові фактори як функція інвестицій в соціальну інфраструктуру та в розвиток знань і інформаційних технологій, тобто, обсяги інвестицій в "людський капітал".	Рівень витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю виробленої продукції. Рівень доходів та якість життя.
Мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств та фірм конгломератного типу; фінансово-промислові групи; агрегований рівень - регіон)	Стан галузей, що забезпечують стале поліпшення показників ефективності використання наявних виробничих ресурсів, техніко-економічну динаміку їх продукції.	Для галузі – <i>ресурсний</i> (ефективність або продуктивність праці в галузі) <i>ціновий</i> (динаміка галузевих цін на сировину, напівфабрикати, заробітну плату і готову продукцію); <i>галузеве "середовище"</i> у поєднанні з промисловою, зовнішньоторговельною політикою держави в межах державної стратегії національного розвитку. Для регіону - обсяги інвестицій.	Продуктивність праці; оплата праці; капіталомісткість; наукомісткість та технічний рівень продукції; сукупність знань та наукових наробок, необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення; обсяг технологічних наробок для реалізації наукових та проектно-конструкторських розробок; ступінь експортної орієнтації або імпоротної залежності галузі; ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національно-

			го господарства; те саме – відносно динаміки цін на продукцію; експансія галузі (ступінь використання її продукції у різних галузях господарства); наявність “харчових шлейфів” галузі.
Макрорівень (національні господарства окремих країн та їх об’єднання)	Конкурентоспроможність багатих країн – країна поєднує використання сучасних високих технологій з високими доходами та рівнем життя. Конкурентоспроможність бідних країн – на основі нетехнологічних переваг: дякуючи низькій вартості факторів виробництва та девальвації національної валюти, тобто дякуючи відносно низькому рівню життя населення.	За М.Портером: 1) параметри виробничих факторів; 2) параметри внутрішнього попиту; 3) наявність конкурентоспроможних на світових ринках споріднених або підтримуючих галузей; 4) стратегія фірм їх структура та суперництво (умови в країні, які визначають характер створення та управління фірмами та особливості конкуренції на внутрішньому ринку). Вітчизняні економісти: ступінь зовнішньої політичної незалежності та безпеки; внутрішня політична та соціальна стабільність; регіональна узгодженість в політичній та економічній сферах; співвідношення загальних та розрахованих на одиницю показників даної країни (чисельності населення, демографічної динаміки, наявної та контрольованої території) з показниками інших країн; рівень життя населення та його диференціація за соціальними групами в динаміці і у порівнянні з іншими країнами	Продуктивність праці; оплата праці на одиницю продукції, капіталомісткість, наукомісткість, ступінь відкритості економіки (експортномісткість та імпортна залежність), умови торгівлі, матеріаломісткість, транспортномісткість, динаміка курсу національної валюти у відношенні до валют провідних країн світу, сальдо торгового і платіжного і платіжного балансу країни, загальна оцінка ефективності та узгодженості роботи галузей та секторів національного господарства у порівнянні з іншими країнами, які є близькими за основними параметрами соціально-економічного характеру. Інтегральні показники – темпи економічного зростання та експортної експансії країни на світових ринках.
Мегарівень (підтримка та розвиток міжнародної конкуренції)	Світова економіка як гео-економічне середовище, в якому державні кордони стають прозорими, а на національно-державні інтереси впливають інтереси фірм, часто транснаціональних.	Стратегія відкритості економіки та орієнтованості на світовий ринок.	1) Висока продуктивність; 2) якість життя основної маси населення; 3) володіння новітніми технологіями; 4) економічне середовище, яке сприяє технологічному лідерству та виробленню успішної глобальної конкурентної стратегії. В цілому – здатність економіки країни брати участь у світогосподарських зв’язках.

На створення нової парадигми аналізу конкурентоспроможності претендують Піддубна Л.І. та Піддубна А.І. Свій підхід до аналізу проблеми вони визначають як сутнісний і зазначають, що на методологічному рівні наукове ядро інтегрованої теорії конкурентоспроможності у широкому її значенні мають складати концептуальні положення:

- теорії власне економічного розвитку як сукупності уявлень щодо закономірностей діяльнісно-організованого буття людства;
- теорії конкуренції як форми й засобу координації суб'єкта економічного розвитку;
- теорії організаційної поведінки, що вивчає життєздатність суб'єкта розвитку у контексті ланцюга «поведінка-результативність» [9, с. 80-81; 10, с. 108].

Отже, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність є досить складним поняттям, вивчення якого потребує комплексного підходу.

Список літератури

1. Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі // Економічний часопис-XXI. – 2002. - № 9. – С.7-11.
2. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. – 1998. - № 3.
3. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И., Чертко Н. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели // Вопросы статистики. – 1999. - № 12;
4. Гельвановский М.И., Жуковская В.М., Чертко Н.Т., Трофимова И.Н. Конкурентоспособность России в 90-е годы. Межстрановой макроэкономический анализ. – М.: ИМЭМО РАН, 2000.
5. Горбашко Е.А. Конкурентоспособность промышленной продукции: Учебное пособие. – СПб.: 1991.

6. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998.
7. Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці // Регіональні перспективи. – 2000. - № 4 (11).
8. Петров В. Конкурентоспособность // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 1999. - № 4.
9. Піддубна Л.І. Феноменологія конкурентоспроможності: в пошуках нової парадигми // Соціальна економіка. – 2004. - № 1-2. – С. 73-81.
10. Піддубна Л.І., Піддубна А.І. Філософія конкурентоспроможності: в пошуках нової парадигми // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2005. – 264 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М. – 2000.
12. Фатхутдинов Р. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. – 2003. - № 1. – С. 31-43.
13. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки // Вестник МГУ. Серия 6 Экономика. – 2000. - № 2.
14. Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Конкурентоспособность российской экономики: состояния и перспективы // Финансы и кредит. – 2004. - № 16 (154). – С. 49-55.
15. Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования // Международный журнал: Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 3.
16. Яковенко Л.І. Фактори формування конкурентоспроможності економіки України // Соціальна економіка. – 2003. - № 2-3. – С. 78-82.

Summary

Theoretical-methodological principles of transforming post-socialist economy competitiveness research in the conditions of growing integration processes are analyzed in the article.

Keywords: levels of analysis, description, factors, indexes of economy competitiveness.

Гончарук, Т.І. Методологія конкурентоспроможності: досвід теорії та теорія досвіду [Текст] / Т.І. Гончарук // Вісник Української академії банківської справи. - 2005. - № 2. - С. 3-10.