

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВИЗНАЧЕНЬ У СФЕРІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Відомо, що в умовах ринкових відносин однією з ключових проблем, від вирішення якої залежить успіх та виживання суб'єктів підприємницької діяльності, є проблема зайняття, утримання та укріплення позицій на ринку товарів і послуг. При цьому для вирішення цієї проблеми велике значення має встановлення, підтримка на необхідному рівні та підвищення конкурентоспроможності цих товарів або послуг.

Тому сьогодні питання конкурентоспроможності знаходяться в центрі уваги наукових і практичних робітників, їм присвячено значну кількість наукових досліджень та опублікованих наукових праць. Разом із тим, як показує аналіз, виконані дослідження та розробки ще не дають відповіді на багато питань, які назрілі в цій сфері, та не завжди можуть бути ефективним інструментом при плануванні заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та оцінюванні ефективності цих заходів.

Серед невирішених проблем у першу чергу слід відзначити існуючу невизначеність щодо понятійного апарату, який використовується, і особисто відсутність у вітчизняних і зарубіжних учених єдиної думки щодо сутності поняття “конкурентоспроможність”. У роботах багатьох учених-економістів та авторитетних міжнародних організацій зустрічаються різні трактування щодо визначення цього поняття. Більшість з

тих, хто займається проблемами конкурентоспроможності, відзначають, що на даний час єдиних уявлень про смислове навантаження поняття “конкурентоспроможність” ще не існує, це поняття залишається складним, багатоаспектним, таким, що не має універсального формулювання [2,5,7,11 та ін.].

Разом із тим від розуміння сутності цього поняття у значній мірі залежать науково-методичні підходи до вирішення більшості проблем конкурентоспроможності – оцінки її рівня, вибір та обґрунтування заходів щодо встановлення, підтримки на необхідному рівні та підвищення конкурентоспроможності тощо.

Метою роботи є удосконалення системи визначень, які використовуються у сфері конкурентоспроможності.

Оскільки саме слово “конкурентоспроможність” означає здатність витримати конкуренцію, ключовими поняттями, які є основою та покликані створити у подальшому можливість сформулювати визначення поняття “конкурентоспроможність”, є поняття “конкуренція” та “конкурентні переваги”.

Характеризуючи конкуренцію, усі дослідники відзначають, що конкуренція – одна з головних рис ринкового господарства. Так, за ствердженням А. Сміта [13], одного з засновників теорії конкуренції, конкуренція є “невидимою рукою” ринку, яка автоматично врівноважує

ринок і таким чином регулює відповідність приватних і суспільних інтересів. Більшість авторів підкреслюють, що важливою характеристикою конкуренції є те, що вона виступає визначальним чинником упорядкування цін, стимулом інноваційних процесів (запровадження у виробництво нових винаходів і технологій). Конкуренція виконує роль регулятора темпів і обсягів виробництва, спонукаючи виробника запроваджувати науково-технічні досягнення, підвищувати продуктивність праці, вдосконалювати технологію, організацію праці тощо. Вона сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників-монополістів по відношенню до споживача. Як відзначається в [6], конкуренція виконує в ринковій економіці функції регулювання, мотивації, розподілу і контролю. Незважаючи на те, що сьогодні немає загальноприйнятого визначення поняття “конкуренція”, всі одностайно визначають, що конкуренція є однією з найяскравіших відмінних рис бізнесу, двигуном економічного прогресу, механізмом саморегуляції ринкової економіки.

Якщо казати саме про визначення, то в найбільш широкому розумінні воно ґрунтується на повсякденному розумінні конкуренції як суперництва за досягнення кращих результатів на певному полі діяльності і визначає конкуренцію як суперництво на будь-якому поприщі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), які зацікавлені у досягненні однієї і тієї ж цілі – переваги над своїми суперниками (конкурентами). У такому широкому розумінні ринкову конкуренцію розглядають як змагання на ринку.

Якщо мати на увазі сутнісні сторони конкуренції стосовно ринку, то

більш змістовним і таким, що відповідає вимогам логіки до побудови визначень, є визначення конкуренції, яке наведено у Законі України “Про конкуренцію й обмеження монополістичної діяльності на товарному ринку”: “Конкуренція – це змагання суб’єктів, що хазяюють, коли їхні самостійні дії ефективно обмежують можливість кожного з них односторонньо впливати на загальні умови обігу товарів на відповідному товарному ринку”.

Конкуренцію можна розглядати на різних рівнях. Між собою конкурують товари – за покупця. Конкурують товаровиробники (підприємства) – за частку ринку і, відповідно, за свої прибутки. Конкурують між собою окремі галузі та країни.

Важливим показником конкурентоспроможності економічного об’єкту будь-якого рівня є наявність у нього конкурентних переваг, тобто якостей, які відсутні чи менш виражені у суперника. Саме конкурентні (порівняльні) переваги, які є ключовим поняттям теорії конкуренції, визначають ринкову позицію суб’єкта конкуренції. Тому розглянемо це питання дещо докладніше.

Як відомо, уся теорія конкуренції почалася з міжнародної торгівлі, спробами пояснити успіх тієї чи іншої країни або окремих товарів на міжнародних ринках.

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтується, як відомо, на законі порівняльних переваг.

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни вільної торгівлі (на противагу протекціоністським заходам для закріплення конкурентних переваг місцевих виробників на внутрішніх ринках), розробив теорію абсолютних переваг.

Д. Рікардо розвинув доводи А. Сміта на користь вільної торгівлі й розширив

зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, ввівши принцип відносної переваги [12]. Оскільки теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг і залишила відкритими ряд питань стосовно набуття деякими країнами порівняльних переваг у виробництві певних видів продукції, це змушувало вчених-економістів шукати інші теоретичні підходи, змінювало погляди вчених на конкуренцію.

У першій половині ХХ століття шведські економісти Е. Хекшер і Б. Олін одними з перших запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як теорія відносної забезпеченості чинниками виробництва Хекшера-Оліна. У відповідності до цієї теорії причиною і одночасно рушійною силою розвитку міжнародної торгівлі є міжкраїнні відмінності у відносній забезпеченості традиційними факторами виробництва (капітал, праця, земля), що зумовило адекватну їм структуру і напрями потоків міжнародного економічного обміну.

Із розвитком процесів глобалізації й інтеграції концепція порівняльних переваг на основі факторів виробництва не завжди може пояснити структуру експорту й імпорту країн. Усе більшу роль у задоволенні потреб людей починають грати науково-технічні досягнення, які здатні суттєвим чином підвищувати продуктивність праці та ефективність виробництва.

Технологічні перетворення призвели до різкого зниження праце-, матеріало- і енергоємності виробництва в індустріально розвинених країнах, що, в свою чергу, потягло за собою падіння ролі дешевої робочої сили і сировинних ресурсів у міжнародній торгівлі та поставило перед країнами, що спеціалізувалися на їх експорті, проблему зниження рівня їх участі і

навіть відносного витіснення з міжнародного поділу праці.

Відносне звуження попиту економік розвинутих країн на ресурси інших країн відбувається:

по-перше, через падіння частки ресурсомісткої продукції у її сукупному (виробничому і невиробничому) споживанні;

по-друге, внаслідок зменшення витрат сировини, матеріалів і енергії на одиницю кінцевої продукції, що забезпечується зростаючим використанням нових технологічних процесів і виробництвом нових конструкційних матеріалів;

по-третє, на основі нової технології, що зменшує, а нерідко й зводить нанівець значущість дешевизни робочої сили.

Створення і впровадження нових технологічних процесів дозволяє їх власникам не тільки обходити “вузькі місця”, пов’язані з нестачею тих чи інших факторів виробництва, але й забезпечувати високу конкурентоспроможність навіть у галузях промисловості з дуже високими ставками заробітної плати. Так, у США, наприклад, висококонкурентоспроможними й одночасно з найбільш високими у світі ставками заробітної плати є аерокосмічна галузь, інформаційні послуги, електроніка та ін.

Девальвація конкурентних переваг дешевої праці під впливом технологічних перетворень пов’язана не тільки з розробкою й використанням наукомістких технологій, але і відбувається у тих галузях обробної промисловості, де особливо висока частка висококваліфікованих спеціалістів – робітників, інженерів і техніків, тобто які володіють високим конкурентним потенціалом.

Підточування традиційних порівняльних переваг у міжнародному

поділі праці відбувається також шляхом модифікації критеріїв конкурентоспроможності на основі використання новітніх технологій – сама по собі дешевизна робочої сили, її цінова різниця, якщо навіть вона достатньо велика, далеко не завжди спрацьовує, бо наймайстерніша і дешева праця у частині забезпечення новизни й високої якості продукту не може суперничати з комп'ютеризованим та високотехнологічним виробництвом.

Оскільки існуюча торговельна практика між країнами не вписувалась повністю в теоретичні моделі порівняльних переваг, з'явилась низка робіт, які були спробою пояснити існуючі тенденції у міжнародній торгівлі та дати відповіді на найбільш актуальні питання, що виникають. При цьому кожна із попередніх теорій доповнювала наступну факторами (конкурентними перевагами), від яких залежала можливість ефективної участі країн у міжнародних економічних відносинах та підвищення її конкурентоспроможності.

Як відзначається в [9], в історичній ретроспективі еволюція ринкової економічної системи і, насамперед, її продуктивних сил є одночасно еволюцією сутності і механізму формування конкурентних переваг. Перехід від аграрного суспільства до індустріального і трансформація

останнього у “суспільство знань” означають радикальну зміну джерел економічного розвитку, а отже, і формування конкурентних переваг: починаючи з тих, які у значній мірі визначаються об'єктивними природними умовами господарювання, до джерел у значній мірі суб'єктивного походження, з обмеженим впливом сил природи на економічний розвиток – інтелектуального ресурсу і його безпосереднього носія – людини.

Докладний аналіз еволюції теорії конкуренції наведено в [1]. У табл. 1 наведено основні, на думку автора, етапи еволюції теорії конкуренції на прикладі міжнародної конкурентоспроможності країн. Як відзначає автор, суттєвим недоліком як класичних, так і сучасних теорій, який істотно знижує їх практичне значення, є розгляд міжнародної конкурентоспроможності, здебільше, з позиції торгівлі. Жодна теорія не може дати відповіді на усі питання, що виникають. “На наш погляд, поєднання еволюційної теорії Й. Шумпетера, ділової моделі А. Сливоцького, П. Кругмана та теорії глобального випередження конкурентів Г. Хамела, К. Прахалада може найкращим чином пояснити високу конкурентоспроможність розвинених країн світу” [1, 24].

Таблиця 1. Еволюція теорії міжнародної конкурентоспроможності країни

Теорії	Конкурентні переваги
Теорія меркантилізму (Т. Мен, А. Монкретьєн та ін.)	Протекціоністська політика держави
Теорія абсолютних переваг (А. Сміт)	Абсолютні рівні витрат виробництва
Теорія відносних переваг (Д. Рікардо)	Відносні рівні витрат виробництва
Теорія співвідношення факторів (Е. Хекшер, Б. Олін)	Відмінність у факторах виробництва і їх ефективне застосування
Еволюційна теорія (Й. Шумпетер)	Інновації та підприємництво
Теорія конкурентних переваг (М. Портер)	Продуктивність у використанні факторів на різних стадіях конкурентоспроможності
Теорія глобального випередження конкурентів (Г. Хамел, К. Прахалад)	Ключові компетенції, інтелектуальне лідерство

Що стосується саме визначення поняття “конкурентоспроможність”, то, як відзначалось раніше, загальноприйняте визначення, на жаль, відсутнє. Це, поряд зі складністю вирішення проблеми взагалі, визначається також тим, що з історичною еволюцією ринкової економічної системи і, насамперед, її продуктивних сил одночасно змінюються сутність і механізм формування конкурентоспроможності.

Виконаний нами аналіз показує, що існуючі розбіжності у роботах різних авторів з цих питань викликані, насамперед, еволюцією економічної думки внаслідок еволюції ринкової економічної системи (такі розбіжності, що обумовлені історичним часом появи визначень, можна вважати об’єктивними), інші – різними точками зору на проблему (як правило, занадто вузьким чи широким її трактуванням) або простою невідповідністю науковим правилам логіки [4,14] щодо побудови визначень (підміна одного поняття іншим, використання деяких логічних форм, схожих з визначенням, таких як опис, характеристика, порівняння тощо). Крім того, більшість авторів, надаючи своє визначення, розглядають не конкурентоспроможність взагалі, а конкурентоспроможність економічного об’єкту певного рівня.

Докладний аналіз існуючих підходів до змісту та визначення поняття “конкурентоспроможність” стосовно об’єкту свого дослідження (конкурентоспроможності країни) виконав Л.Л. Антонюк [1]. Як відзначає автор, різні вчені характеризують конкурентоспроможність залежно від об’єкта і предмета свого дослідження. При цьому конкурентоспроможність країни розглядається у різних аспектах, як: політико-економічна концепція; потенційні можливості компаній країни

конкурувати на світових ринках; динамічний процес, механізм розвитку; властивість економіки; спроможність країни утримувати свою присутність на міжнародних ринках тощо.

Деякі наведені у цій роботі визначення конкурентоспроможності країни представлені у табл. 2. Як видно з цієї таблиці, про єдність підходів мова навіть не йде.

Окрім цього, можна висловити деякі зауваження щодо побудови наведених визначень. Так, наприклад, визначення “конкурентоспроможність – це механізм розвитку” є занадто широким, оскільки окрім конкурентоспроможності існують інші механізми розвитку. Тому таке визначення не розкриває змісту поняття конкурентоспроможності, її суті, не відокремлює конкурентоспроможність від інших об’єктів, що є призначенням визначення. Певною мірою лише однією з характеристик, яка також не розкриває змісту та суті поняття конкурентоспроможності може слугувати вираз: ”Конкурентоспроможність – це динамічний процес, де кожний, власне, конкурує з кожним”. Характерним для існуючих підходів до визначення конкурентоспроможності є застосування в одному й тому же розумінні понять “конкурентоспроможність” та “рівень конкурентоспроможності”. З цих позицій розглянемо наступне визначення: “Конкурентоспроможність – ступінь можливості національних галузей економіки за вільного і справедливого ринку виготовляти товари і послуги, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків при одночасному зростанні реальних прибутків наймані праці”. По-перше, ступінь можливості характеризує рівень конкурентоспроможності, її кількісну оцінку, а не зміст цього поняття. По-друге, чому саме “за вільного і справедливого

ринку”? Сьогодні, як відомо, таких ринків або зовсім не існує, або дуже мало. Як бути з визначенням поняття “конкурентоспроможність” за таких умов?

Аналогічний стан із визначенням конкурентоспроможності підприємств та продукції (товарів), коли у значній кількості випадків має місце характеристика цього поняття, або змішування його із рівнем конкурентоспроможності.

Так, наприклад, у [3] розглянуто багато точок зору стосовно понять конкуренції, конкурентних переваг та

конкурентоспроможності з метою використання їх для визначення поняття “конкурентоспроможність підприємства”, оскільки, на думку автора, кожне з існуючих визначень конкурентоспроможності підприємства допустимо, але не є універсальним та вичерпним. Разом із тим до авторського визначення можна віднести лише наступне, яке, на наш погляд, є характеристикою, а не визначенням: “Конкурентоспроможність, на наш погляд, це узагальнений, підсумковий показник

Таблиця 2. Зміст поняття “конкурентоспроможність” у різних дослідженнях

Автор, назва роботи	Зміст визначення
Інститут менеджменту і розвитку (IMD) World Competitiveness Yearbook 2000, IMD www.imd.ch/wcy/ranking	Конкурентоспроможність – реальна і потенційна можливість фірм за існуючих умов проектувати, виготовляти, збувати товари, які за ціновими й неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів
Куликов Г. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: Экономика, 2000. – С. 36	Конкурентоспроможність – ступінь можливості національних галузей економіки за вільного і справедливого ринку виготовляти товари і послуги, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків при одночасному зростанні реальних прибутків найманої праці
Селезнёв А. Инфраструктура рынка и конкурентоспособность России (методологические вопросы анализа и интегральной оценки) // Экономист. – 1996. – №2. – С. 10	Конкурентоспроможність – зумовлене економічними, соціальними і політичними факторами положення країни на зовнішньому ринку, яке відображується через показники (індикатори), які адекватно характеризують такий стан і його динаміку
Фатхутдинов Ф. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: Инфра-М, 2000, – С. 23	Конкурентоспроможність – властивість об’єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об’єктами, які представлені на даному ринку
Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі // Економічний часопис XXI. – 2002. – № 9. – С.12	Конкурентоспроможність – це динамічний процес, де кожний, власне, конкурує з кожним
Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. – М.: Олимп-бизнес, 2002. – С. 231	Конкурентоспроможність – це механізм розвитку

Айгинер К. A framework for the evaluating the competitiveness of countries Structural change and Economic Dynamics, 1998, № 9, p. 160	Конкурентоспроможність – здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій прибуток, поліпшувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища
---	---

його сталої роботи, який убирає в себе результати дій та зусиль самих різних виробничих, обслуговуючих та управлінських ланцюгів, підсистем і залучених ресурсів” [3, 28] (переклад наш).

Характерним змішуванням понять конкурентоспроможності та рівня конкурентоспроможності є, на наш погляд, наступне визначення конкурентоспроможності товару: “Конкурентоспроможність товару – *рівень* (виділено нами) його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, які дозволяють витримати суперництво з іншими аналогічними товарами на ринку” [6, 22]. Як далі відзначає автор, конкурентоспроможність – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних і економічних показників. Тобто мова йде не про конкурентоспроможність товару (продукції), а про її рівень.

Подібні приклади можна було б продовжити, але, на наш погляд, навіть вже викладені дозволяють підтвердити думку про те, що сьогодні існує невизначеність щодо понятійного апарату, який використовується при розгляді проблем конкурентоспроможності, і особливо відсутність у вітчизняних і зарубіжних учених єдиної думки щодо сутності поняття “конкурентоспроможність”.

Розглядаючи шляхи усунення існуючих проблем, слід визначити деякі сформульовані нами вихідні науково-методичні передумови, які, на нашу думку, дозволять вирішити цю проблему або знизити її гостроту.

По-перше, система визначень, пов’язаних з поняттям

“конкурентоспроможність”, повинна будуватися на єдиній методичній основі у наступній логічній послідовності: конкурентоспроможність – рівень конкурентоспроможності – конкурентоспроможність економічного об’єкту певного рівня (країни, підприємства, товару) – рівень конкурентоспроможності економічного об’єкту певного рівня. При цьому кожне наступне визначення повинно будуватися на основі попереднього – деталізувати його.

По-друге, при побудові визначень слід виходити з того, що конкурентоспроможність – це властивість об’єкту, а рівень конкурентоспроможності – її кількісна характеристика, що визначається станом і динамікою конкурентних переваг, якими володіє цей об’єкт.

По-третє, при побудові визначень не бажано наводити перелік окремих чинників або характеристик (наприклад, умов конкуренції, конкурентні переваги та їх джерела тощо), які можуть змінюватися з історичною зміною економічних формацій.

Розглядаючи можливість застосування сформульованих науково-методичних передумов, слід відзначити, що сьогодні існує низка визначень, у яких конкуренція представлена як властивість об’єкту. Розглянемо деякі з них.

1. “Універсально (незалежно від рівня проявлення) конкурентоспроможність можна визначити як іманентну економічному суб’єкту (фізичної, юридичної особи або на агрегованому рівні – галузі, сектору економіки, а на синтетичному – країні в цілому) спроможність (стан) брати участь у ринковій економіці в умовах конкуренції при зростанні доходів, розширенні

виробництва, підвищенні рівня та якості життя учасників економічного процесу” [8, 5] (переклад наш).

2. “Конкурентоспроможність – властивість суб’єкта ринкових відносин, яка виявляється у процесі конкуренції та дозволяє зайняти свою нішу у ринковому господарстві для розширеного відтворення, що передбачає покриття усіх витрат виробництва та отримання прибутку від господарської діяльності” [3, 23] (переклад наш).

3. Прикладом такого підходу є також наведене у табл. 2 визначення Ф. Фатхутдинова, на думку якого конкурентоспроможність – це властивість об’єкта, що характеризується ступінню реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об’єктами, які представлені на даному ринку.

Слід відзначити, що за своїм змістом перші два визначення виключають із розглядання конкурентоспроможність продукту (товару), хоча у першому визначенні й наголошується незалежність його від рівня проявлення конкурентоспроможності.

Незважаючи на те, що останнє визначення наведено у табл. 2 у контексті визначень конкурентоспроможності країни, саме воно, на нашу думку, у найбільшій мірі придатне для визначення конкурентоспроможності взагалі.

Безперечною позитивною якістю цього визначення, як ми вважаємо, є: розглядання конкурентоспроможності як властивості об’єкта; його взаємозв’язок із конкретним ринком; розглядання конкурентоспроможності як реальної або потенційної характеристики. Останнє суттєво впливає на визначення показників рівня конкурентоспроможності, оскільки багато фахівців у якості таких показників розглядають частку ринку, яку займає цей об’єкт, або інші пов’язані з ним показники. Такий підхід виключає

можливість визначати рівень конкурентоспроможності на етапі планування продуктів або заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності на рівні підприємства, галузі, країни.

До недоліків визначення конкурентоспроможності, що розглядається, на нашу думку, слід віднести наявність у ньому характеристики ступеню, тобто в одному визначенні розглядаються конкурентоспроможність і її рівень.

Виконані нами дослідження дають змогу запропонувати наступні визначення понять “конкурентоспроможність” і “рівень конкурентоспроможності” взагалі (незалежно від рівня проявлення):

конкурентоспроможність – це властивість об’єкта, що характеризується можливістю реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби певного ринку;

рівень конкурентоспроможності – кількісна характеристика конкурентоспроможності, яка характеризує ступінь відповідності можливості об’єкта реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби певного ринку у порівнянні з аналогічними об’єктами, які представлені на даному ринку.

Наведені визначення можуть стати основою для побудови у подальшому визначень конкурентоспроможності та її рівня стосовно продукту, підприємства, галузі, країни тощо, з урахуванням особливостей, притаманних цим об’єктам.

Візьмемо, наприклад, визначення конкурентоспроможності та її рівня стосовно продукції. Відомо, що товар (продукт, що вироблений на продаж) – головний суб’єкт ринку. Як відзначається в [6], саме в товарі відображені всі особливості і протиріччя розвитку ринкових відносин в економіці. Товар – точний індикатор економічної сили й активності виробника. Дієвість чинників,

що визначають позиції виробника, перевіряється в процесі конкурентного суперництва товарів в умовах розвиненого ринкового механізму, що дозволяє виявити відмінності даного товару від товару конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Основним критерієм конкурентоспроможності товарів служить міра задоволення ними реальних потреб, що зумовлює різну привабливість товарів-конкурентів для споживачів. Для побудови визначення поняття “конкурентоспроможність товару (продукції)”, яке повинно відрізняти його від визначення поняття “конкурентоспроможність” взагалі, а також яке можна використовувати у подальшому для побудови поняття “рівень конкурентоспроможності продукції”, важливо встановити ті властивості продукції, які покликані забезпечити конкретні потреби певного ринку та наявність яких створює її конкурентні переваги.

Сьогодні переважає думка, відповідно до якої під конкурентними перевагами товару розуміється комплекс споживчих, цінових і якісних характеристик, які визначають його успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Конкурентні переваги – це ті характеристики, властивості товару, які створюють для підприємства певну перевагу над своїми конкурентами, а для споживача – оптимальне поєднання споживчих характеристик товару.

З урахуванням викладених раніше науково-методичних передумов, а також наведених визначень конкурентоспроможності взагалі та її рівня можна запропонувати наступні визначення поняття “конкурентоспроможність продукції” та

“рівень конкурентоспроможності продукції”:

конкурентоспроможність продукції – це властивість продукції, обумовлена наявністю у неї сукупності техніко-експлуатаційних і економічних характеристик, що визначає можливість реального або потенційного задоволення нею конкретної потреби певного ринку;

рівень конкурентоспроможності продукції – кількісна характеристика, яка характеризує ступінь відповідності техніко-експлуатаційних і економічних параметрів продукції реально або потенційно задовольняти конкретні потреби певного ринку у порівнянні з аналогічною продукцією, яка представлена на даному ринку.

Застосування викладеного вище підходу до визначення понять у сфері конкурентоспроможності дозволить створити загальноприйняті визначення, забезпечить єдине розуміння їх сутності, що сприятиме більш ефективному вирішенню більшості проблем аналізу конкурентоспроможності – оцінці її рівня, вибору та обґрунтуванню заходів щодо встановлення, підтримки на необхідному рівні та підвищенню конкурентоспроможності тощо.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Астахова И. Повышение конкурентоспособности изделий // Бизнес Информ. – 1997. -№21. –С.71-74.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского нац. ун-та, 2000. – 315 с.
4. Горский Д.П. Определение (логико-методологические проблемы). – М.: Мысль, 1974. – 311 с.

5. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара // Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник. – М.: Мысль, 1990. – С. 228-241.

6. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: Навч. посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

7. Осипов В.Н., Диленко В.А., Стрелец А.А. Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины, 2001. – 152 с.

8. Петров В. Конкурентоспособность // РИСК. – 1999. - №4. – С. 4-11.

9. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною

конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. – Харків: ВД “ІНЖЕК”, 2004. – 264 с.

10. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390с.

11. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: ІЕП, 2003.

12. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения: Сб. соч.: В 5 т. – М.: Госполитиздат, 1941. – Т. 1. – 280 с.

13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М.: Наука, 1992. – 572 с.

14. Уемов А.И. Основы практической логики с задачами и упражнениями. – Одесса: ОГУ им. И.Н. Мечникова, 1997. – 388 с.