

9. Чухрай Н. І. Оцінювання функціонування ланцюга поставок: сутність та концептуальні підходи [Електронний ресурс] / Чухрай Н. І. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulh/Menedgment/2009_647/48.pdf.

10. Чухрай Н. І. Розвиток логістики в умовах Е-економіки [Електронний ресурс] / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. – Режим доступу : ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/740/1/39.pdf.

11. Гірна О. Б. Логістичний провайдер у ланцюгу поставок: теоретичні та прикладні аспекти / О. Б. Гірна, Л. І. Третьякова // *Управління розвитком*. – 2010. – Вип. 17 (93). – С. 32–34.

12. Гірна О. Б. Формування ланцюга поставок на товарному ринку підприємства нафтохімічної промисловості [Електронний ресурс] : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Національний ун-т “Львівська політехніка”. – Л., 2005. – 186 с. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/239410.html>.

13. Наконечна Т. В. Формування та управління логістичним ланцюгом поставок на ринку металопластикової продукції / Т. В. Наконечна // *Вісник Хмельницького національного університету (Серія “Економічні науки”)*. – 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 17–174.

14. Терещенко С. С. Щодо нового Митного кодексу Європейського Союзу/ С. С. Терещенко // *Митний брокер*. – 2009. – № 9 (С. 66–81), 10, 12 (С. 73–79); 2010. – № 1 (С. 66–79), 2 (С. 75–79).

15. Левченко С. Г. Інститут уповноваженого економічного оператора: новела законодавства / С. Г. Левченко // *Митна справа*. – 2011. – № 4 (76). – С. 22–30.



УДК 330.101:339.137

О. Ф. Івашина, доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту ЗЕД
Академії митної служби України

Н. С. Ковтун, аспірант Академії митної
служби України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Присвячено актуальній проблемі забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів. За результатами ґрунтовного дослідження наукових праць визначено сутність конкурентних переваг, окреслено основні чинники та особливості їх формування в національній економіці.

Посвящено актуальній проблемі забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів. В результаті проведеного детального аналізу наукових праць визначено сутність конкурентних переваг, окреслено основні чинники та особливості їх формування в національній економіці.

This article is devoted to the important issue of the provision of economic subjects competitiveness. As a result of a thorough study of scientific papers the essence of competitive advantages is determined. The key factors of competitive advantages are outlined. The peculiarities of their formation in the national economy are investigated.

© О. Ф. Івашина, Н. С. Ковтун, 2013

Ключові слова. Конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність національної економіки.

Вступ. Економічна конкуренція – одна з основних ознак сучасного суспільного виробництва, спосіб взаємодії виробників, що виявляється як закон розвинутого товарного виробництва, дія якого змушує товаровиробників підвищувати продуктивність праці на своїх підприємствах шляхом упровадження інновацій, використання нових форм організації виробництва та систем оплати праці.

Ще з часів поширення класичної політичної економії конкуренція розглядається як невід’ємний елемент ринкового механізму, що дозволяє зрівноважувати попит і пропозицію на всіх видах ринків. Саме тому представники класичної школи в політекономії виступали проти будь-яких обмежень конкуренції. А. Сміт розглядав конкуренцію як ту саму невидиму руку, що координує діяльність його учасників [1, 11].

Детальний аналіз конкуренції щодо ефективності ринків досконалої та недосконалої конкуренції запропонували неокласики. У своїх дослідженнях вони застосували структурно-логічний та функціональний підходи, що дало їм можливість виділити різні типи конкуренції: досконалу та недосконалу. Використовуючи теорію морфології ринку, сучасні вчені розглядають конкуренцію як критерій, відповідно до якого визначаються типи галузевого ринку, а також економічний процес взаємодії, взаємозв’язку та боротьби між підприємствами, що виступають на ринку, для забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення потреб споживачів і отримання найбільшого прибутку [2, 30]. Розвиток капіталістичної економіки неокласики пов’язують із підтримкою режиму вільної конкуренції, збільшенням відкритості національної економіки до світового ринку.

Подальший розвиток теорії конкуренції виявляється не тільки в поглибленому дослідженні конкуренції як економічної категорії, але й у розгляді її як способу господарювання економічного суб’єкта. Процесний підхід до розуміння економічної конкуренції пропонує відомий економіст М. Портер. На його думку, конкуренція – процес управління суб’єкта своїми конкурентними перевагами для досягнення перемоги або інших цілей у боротьбі з конкурентами для задоволення об’єктивних або суб’єктивних потреб у межах законодавства чи в природних умовах [3, 89].

Інституціональний аналіз конкуренції започаткував Людвіг фон Мізес. Він виділив особливий вид конкуренції – соціальну, яка існує в будь-якому типі соціальної організації та відображає постійне намагання індивідів зайняти найбільш вигідне становище в системі суспільного співробітництва [4]. Такий підхід довів усезагальний характер конкуренції, її існування в усіх сферах суспільного життя. Інституціоналісти суттєво розширили аналіз конкуренції, включивши до нього владний аспект. Конкурентну боротьбу вони розглядають як процес суперництва, за результатами якого нагороджуються ті суб’єкти господарювання, які розширили свою економічну владу шляхом створення конкурентних переваг. Поширення економічної влади свідчить про отримання кращих умов господарювання у порівнянні з конкурентами, а сама економічна влада стає важливою конкурентною перевагою економічного суб’єкта. Створені конкурентні переваги характеризують спосіб отримання вигідніших умов господарювання, а винагорода – це результат захоплення кращого становища. Таким чином, для суб’єкта господарювання конкуренція за формою – це суперництво, а за змістом – боротьба за найкращі умови господарювання [2, 33].

Сучасні дослідники розглядають конкуренцію переважно як економічне суперництво на ринку, а конкурентоспроможність – як здатність економічного суб’єкта випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей. Як приклад можна навести праці А. І. Аксененко, Л. М. Бухаріної, М. І. Гельвановського, Г. В. Кравчук, В. В. Мельникова,

Л. В. Соколової та ін. [5–10]. У наукових дослідженнях можна виділити кілька підходів до конкурентоспроможності національної економіки. Перший підхід концентрує увагу на участі національної економіки в міжнародній торгівлі, що оцінюється відносною часткою світових експортних ринків країни та рівнем проникнення імпорту. Однак концентрація уваги на окремих макроекономічних показниках міжнародної торгівлі не дає достатньої інформації щодо стану справ, оскільки не існує прямого зв'язку між величиною даних показників і рівнем життя в країні. Другий підхід визначає конкурентоспроможність національної економіки як здатність нації підтримувати і збільшувати свою присутність на світових ринках з одночасним зростанням рівня життя населення. Такий підхід дуже поширений, оскільки вказує на джерела підвищення рівня життя в країні та на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Недолік цього підходу – невизначеність джерела торгових успіхів країни. Третій підхід розглядає конкурентоспроможність національної економіки крізь призму продуктивності використання ресурсів, розвиток якостей, потрібних для посилення міцних конкурентних позицій у нових, складніших галузях. Установлення тісного зв'язку між місцем країни у світовій торгівлі та продуктивністю, яку забезпечує її економіка, пояснює поширення цього підходу у світовій економічній літературі. Водночас визначення конкурентоспроможності національної економіки на основі продуктивності використання ресурсів піддається сумніву з позиції теорії порівняльних переваг. Навіть та країна, продуктивність використання ресурсів у якій нижча, ніж у сусідів, може мати порівняльні переваги у виробництві певного товару та знайти своє місце у світовому поділі праці [8, 16–17]. Досить часто проблему конкурентоспроможності національної економіки пов'язують із розподілом державних боргових зобов'язань, дефіцитом державного бюджету чи станом платіжного балансу. Однак зазначені підходи не дозволяють вивести глибинні чинники конкурентоспроможності, які з'являються в сучасних умовах.

Постановка завдання. У суспільстві, яке все більше базується на знаннях, з'являються нові прояви конкуренції, тому проблема забезпечення належного рівня конкурентоспроможності національної економіки та його підтримка потребує подальших досліджень і виявлення нових конкурентних переваг. Мета статті – визначення сутності конкурентних переваг, які формуються в сучасних умовах, та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки.

Результати дослідження. Сучасні економічні відносини – це сукупність конкурентних відносин, що виникають на різних рівнях національної економіки. В економічній літературі ці відносини поділяють на такі, що існують на мікрорівні (представленому виробництвами, підприємствами); мезорівні (представленому галузями, корпоративними об'єднаннями підприємств і фірмами конгломеративного типу, регіонами); макрорівні (представленому національною економікою) [5, 41; 6, 105]. Схожої позиції дотримується М. Гельвановський, який також виділяє три рівні суб'єктів конкурентної боротьби, однак до першого рівня він включає конкретні види продукції та послуг [11, 32]. Очевидно, що такий підхід потребує уточнення. Аналіз конкуренції як сукупності економічних відносин дозволяє виділити об'єкти й суб'єкти конкуренції. Об'єкти конкуренції – те, що зацікавлює економічних суб'єктів і змушує їх вести конкурентну боротьбу. До них зараховують товари й послуги, людські та інші ресурси, фактори виробництва, споживчий попит, інформацію. Відповідно, переваги конкурентної продукції, ресурсу означають наявність таких споживчих властивостей товару (послуги), ресурсу, які відрізняють їх від товару-конкурента (послуги), ресурсу за ступенем відповідності конкретним потребам, вимогам конкурентного ринку з урахуванням витрат на їх задоволення. Конкурентні переваги продукції, ресурсу обумовлені сукупною дією різних факторів: економічних і якісних (технічних, конструктивних, ергономічних, екологічних, інституціональних, патентно-нормативних тощо).

Суб'єктами конкуренції виступають споживачі, підприємства, які ведуть конкурентну боротьбу за отримання переваг на ринку, в галузі, регіоні, кластері, національній економіці, а конкурентні відносини завжди набувають форми відчутних конкурентних переваг економічних суб'єктів. В економічній літературі виділяють ресурсні, технологічні переваги, які визначаються володінням і використанням ресурсних (природні ресурси, робоча сила тощо) і технологічних факторів (рівень розвитку НДДКР, технології) [2, 31]. Три основні блоки конкурентних переваг виділяє М. Гельвановський: ресурсні – забезпеченість різними видами ресурсів, операційні – сукупність організаційних, економічних та науково-технічних факторів, стратегічні – сукупність стратегічних рішень та прийнятих на їх основі програм розвитку фірми, підприємства, економіки країни [7, 5].

У сучасному інформаційному суспільстві економічний процес переміщується зі сфери виробництва, де раніше починалося життя товару, до студії, агентства, консалтингової компанії. Ціна також перетворюється на психологічний образ, який втрачає будь-який зв'язок з витратами, вартістю та навіть зі споживчою вартістю. Еволюція економічних форм разом з інформаційно-комунікативними змінами призвела до симуляції інновацій. Сучасні комунікаційні технології зумовили тиражування інформації та маніпулювання свідомістю, однак вони не забезпечили виробництво нового чи дельта-знання. На думку П. С. Лемешенко, однозначно можна стверджувати, що виділилася особлива галузь інформаційних технологій, спрямованих на формування потрібних бізнесу смаків і потреб, які швидко та без особливих ризиків забезпечують його справжній інтерес – прибутки [12]. Унаслідок таких трансформацій змінилася також і конкуренція. Товари конкурують не на основі їх споживчих якостей та адекватної інформації про них, а на ґрунті вже сформованої ірраціональності та суб'єктивних оцінок. Виявляється, що економічно вигідніше симулювати інновацію, ніж розробляти її та запроваджувати. Ринкова мотивація стає певною маркетинговою стратегією, орієнтованою на масову свідомість, виробництво та культуру. Така стратегія передбачає запровадження лише тих інновацій, які забезпечують найбільшу дохідність у масовому виробництві. Таким чином, оволодіння ефективними маркетинговими стратегіями забезпечує економіку конкурентними перевагами.

Конкуренція – це об'єктивні економічні відносини у процесі евристичного й суперечливого за характером динамічного суперництва між економічними суб'єктами, які мають спільні цілі. У свою чергу, хаотичність, динамізм, агресивність, непередбачуваність сучасної конкуренції зумовлює формування креативної мережі як суб'єкта конкуренції [13, 4–16]. Така мережа формується насамперед у світі високих технологій і венчурних форм їх фінансування. Відповідно, можливість створення такої мережі означає появу конкурентних переваг і свідчить про розвиток інноваційної діяльності в національній економіці.

Для подальшого дослідження внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг людських ресурсів та порушення питання про їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки розширимо поле застосування терміна “конкуренція”. Для цього слід виділити поняття внутрішньосуб'єктної конкуренції в межах національної економіки. Про доцільність і можливість такого виділення пише С. В. Кузьмін. Він розглядає внутрішньосуб'єктну конкуренцію як конкуренцію між підприємствами, галузями, регіонами та іншими суб'єктами національної економіки. У загальноприйнятому розумінні ця конкуренція – міжсуб'єктна, а не внутрішньосуб'єктна. Її результат та економічна функція – це перерозподіл економічних ресурсів на користь тих суб'єктів, які виробляють найпотрібнішу суспільну продукцію. Унаслідок такої конкуренції перемагають найефективніші підприємства, а малоефективні – банкрутують. Як результат, середня ефективність економіки збільшується, і в цілому вона починає продуктивніше працювати.

Однак такий стан економіки не завжди розглядають як ефективний щодо самозбереження системи (національної економіки), оскільки зникнення слабких підсистем виправдано лише тоді, коли вони замінюються потужнішими наступниками. Наприклад, якщо після

банкрутства неефективних підприємств виникає безробіття, зменшується ВВП чи погіршуються інші макроекономічні показники, то такі наслідки конкуренції незадовільні. Основним результатом такої конкуренції стає втрата конкурентних переваг у національній економіці.

Саме в боротьбі між економічними суб'єктами одного рівня С. В. Кузьмінюв вбачає єдність і суперечливість конкуренції. Конкуренція знищує слабших, отже залишає більше життєвого простору для сильних. Але, з іншого боку, знищення слабших елементів системи призводить до зниження конкурентоспроможності системи в цілому на більш високому рівні. Ця дихотомія виявляється в конкурентних відносинах на будь-якому рівні, в тому числі – на рівні окремого індивіда. У поведінці окремої особи виявляються два підходи до конкуренції. Відповідно до першого підходу сутність конкуренції між суб'єктами полягає в боротьбі за найкращу реалізацію своїх економічних інтересів. Мета конкурентних зусиль суб'єктів – отримання якомога більшої частки бажаного економічного ресурсу чи блага. Результат конкуренції – підвищення ефективності шляхом зменшення економічної ефективності менш ефективних суб'єктів і збільшення активності ефективніших. Згідно з другим підходом сутність конкуренції між суб'єктами полягає в перевірці системи на стійкість до зовнішніх та внутрішніх потрясінь. Мета конкурентних зусиль суб'єктів – формування системи взаємовідносин, які дозволяють адаптуватися до змін і розширюватися системі в цілому. Результат конкуренції – це підвищення результативності системи завдяки побудові стійкішої та адаптивної структури, що дає можливість розширюватися за рахунок пригнічення інших систем [14, 49–50].

Такий підхід дає можливість поставитися до проблеми формування якісно нових конкурентних умов для всіх без винятку економічних суб'єктів з урахуванням впливу основних чинників конкуренції й ролі стійкої та адаптивної структури національної економіки як її визначальної конкурентної переваги.

Існують усі підстави виділити інституціональні конкурентні переваги для будь-якого економічного суб'єкта, насамперед для національної економіки. Конкурентні переваги становлять зміст категорії “конкурентоспроможність”. Можливість використання всіх переваг визначається якістю інституціонального середовища в країні, що само по собі може розглядатися як важлива конкурентна перевага національної економіки.

Конкурентоспроможність як складну економічну категорію розглядає Г. В. Кравчук. На її думку, конкурентоспроможність означає можливість організації ефективно функціонувати протягом значного періоду в умовах конкурентного ринку [8, 14]. Існують усі підстави розглядати конкурентоспроможність як багаторівневу ієрархічну категорію, рівні якої зумовлено існуванням економічних суб'єктів різного рівня та конкурентних переваг підприємства, галузі, регіону та національної економіки. Усі рівні даної категорії об'єднує така загальна риса, як можливість носія конкурентоспроможності (або власника конкурентних переваг) перемогти, обійти суперника, досягнути вищих показників у боротьбі за кращі умови. Відповідно до такого підходу є всі підстави виділити конкурентоспроможність економічних суб'єктів різних рівнів.

Конкурентоспроможність продукції й ресурсів можна розглядати як визначальну ознаку конкурентоспроможності підприємства, а в ширшому розумінні – національної економіки. Конкурентоспроможність підприємства відображає його позиції в конкурентному змаганні з іншими учасниками ринку та наявність конкурентних переваг над ними. Конкурентоспроможність має комплексний характер і відбиває стратегічні цілі розвитку підприємства. Більшість авторів пов'язують конкурентоспроможність підприємства зі здатністю витримувати конкуренцію та адаптуватися до короткострокових і довгострокових змін, які відбуваються на ньому. Брак єдиного розуміння терміна “конкурентоспроможність підприємства” пов'язаний з різноманітністю цілей, які ставлять перед собою дослідники. Одні з них розглядають поняття “конкурентоспроможність підприємства” в контексті тієї частки ринку, яку має підприємство, інші – в контексті розвитку підприємства та його можливості отримувати нові конкурентні переваги [15, 214–216].

Останнім часом велику увагу приділяють проблемі конкурентоспроможності галузі, найменш дослідженій у науковій літературі. Нині немає єдиної думки щодо цієї ринкової категорії. Є погляд, згідно з яким конкурентоспроможність галузі розглядається з урахуванням широкого кола чинників: конкурентоспроможності продукції, конкурентних переваг підприємств галузі, можливостей конкурентів, часової і територіальної належності, наявності потенціалу для подальшого розвитку галузі. Конкурентні переваги галузі розглядають як відносну категорію ринкового господарства, що, з одного боку, відображає характеристики галузі в цілому та підприємств, які до неї входять (їх виробничий, науково-технічний, фінансовий, кадровий, інфраструктурний, організаційний потенціал та структуру галузі), з другого – зовнішні фактори (державний, суспільний, політико-правовий устрій країни, фінансово-кредитна політика, рівень розвитку національного ринку тощо), що визначають здатність галузі ефективніше функціонувати на зовнішньому, внутрішньому та регіональному ринках країни в певний період часу порівняно з конкурентами, дістаючи при цьому широкі можливості для розвитку галузі [16, 44].

Концепції регіональної конкурентоспроможності подано в економічній літературі досить широко. Насамперед слід зауважити, що конкурентоспроможність регіону, як правило, розглядають на макроекономічному рівні, а не як специфічне регіональне питання. При цьому сама конкурентоспроможність на макрорівні – досить дискусійне питання. Порівняльний аналіз різних підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіону свідчить про відсутність єдності у визначенні даної категорії та переважанні оцінних аспектів її дослідження над змістовними [6, 105].

Сучасні моделі економічного розвитку враховують не тільки конкурентоспроможність окремих суб'єктів ринку, але й синергетичний ефект їх сукупної конкурентоспроможності, обумовлений виробничими зв'язками та відповідним інституціональним оточенням. Унаслідок дії цього ефекту формується конкурентоспроможність національної економіки, що виявляється як здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших країн за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності праці й забезпечення високого та постійно зростаючого рівня життя населення.

Макроекономічний аналіз чинників, які забезпечують конкурентні переваги національної економіки, провів М. Портер. Розвиток конкурентоспроможності національної економіки він пов'язує з послідовним проходженням чотирьох стадій, на кожній з яких формуються певні конкурентні переваги. На першій стадії конкурентні переваги забезпечуються наявними факторами виробництва; на другій – інвестиціями в освіту, технології, ліцензії, що купуються переважно за кордоном; на третій – нововведеннями внаслідок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень та інших інновацій; на четвертій – конкурентні переваги забезпечуються накопиченням багатства, що, врешті-решт, спричиняє падіння виробництва [17].

Для виокремлення чинників формування конкурентоспроможності національної економіки використовують модель, побудовану на основі концепції “ромба національних переваг”, запропоновану М. Портером, яка складається з чотирьох детермінант, що визначають стан середовища, в якому формуються конкурентні переваги національної економіки, галузей, регіонів і фірм, а саме: параметри факторів виробництва й попиту, стратегії розвитку, споріднені галузі та галузі, що підтримують. До конкурентних переваг національної економіки М. Портер зараховує [18]:

- наявність ресурсів: фізичних (доступність природних ресурсів); людських (вартість, кількість, управління), інформаційних (обсяг і якість науково-технічної та ринкової інформації), грошових (вартість капіталу) та інфраструктури (якість і вартість);
- розвиток технологічних процесів (технології, НТП, інновації);
- привабливість економіки, що оцінюється низкою макроекономічних показників;
- соціально-політичний клімат у країні.

До інших конкурентних переваг національної економіки зараховують: міцність внутрішньої економіки, ступінь її інтеграції у світову економіку, фінанси, науково-технічний прогрес, людські ресурси, інфраструктуру бізнесу, менеджмент, уряд. Конкурентоспроможність прямо залежить від розвитку інноваційного підприємництва, формування вертикально та горизонтально інтегрованих підприємств різних галузей – кластерів. Цей перелік можна розширити, включивши до нього нові детермінанти – продуктивність праці та якість інституціонального середовища.

Завжди необхідно враховувати, що на світовому ринку відбувається конкуренція фірм, а не урядів. Уряди мають лише сприяти конкурентній боротьбі вітчизняних фірм, враховувати соціальні, політичні, демографічні, психологічні, культурні, релігійні та інші фактори конкурентоспроможності національної економіки. У зв'язку з цим можна виділити соціокультурний контекст конкурентоспроможності. Він відображає соціальні механізми, які забезпечують спадковість соціалізації, знань, освіти і передачу виробничих навичок від покоління до покоління, що дає можливість максимізувати віддачу від людського капіталу в процесі виробництва. Моделі поведінки, похідні від культури, містяться в основі інституціонального середовища, сприяють або заважають виникненню й упровадженню в практику інституціональних конкурентних переваг національної економіки.

Таким чином, можна говорити про конкурентоспроможність інститутів, якщо розглядати її як конкурентну перевагу та умову конкурентоспроможності національної економіки. При цьому самі інститути можуть бути носіями й суб'єктами конкурентоспроможності, конкуруючи між собою для виконання певних господарських та економічних завдань. Вибір конкурентоспроможного інституту виявляється в зміні поведінки економічних суб'єктів та в її узгодженості з конкурентною нормою.

Конкурентоспроможність інституту Н. В. Василенко визначає як його потенційну перевагу в укладанні угод та інших взаємодій економічних суб'єктів. Вона пропонує умови реалізації конкурентоспроможності інститутів, які конкретизує наявністю:

- множини конкуруючих інституціональних правил, альтернативних економічному суб'єктові в даній ситуації;
- множини економічних суб'єктів, які перебувають у конкурентній ситуації;
- системи стимулів і мотивацій, яка обумовлює поведінку економічних суб'єктів, що конкурують відповідно до вибору інституціонального правила з множини конкуруючих.

Н. В. Василенко виділяє економічні та інституціональні умови конкурентоспроможності, що передбачають явні та латентні правила, відповідно до яких визначається “переможець” [19, 187–191].

Отже, конкурентоспроможність національної економіки складається з конкуруючих суб'єктів (підприємства, галузі, регіони, національна економіка), об'єкта суперництва (ресурси, технології, інновації), правил отримання конкуруючим суб'єктом прав на об'єкт суперництва (конкурентне середовище).

Конкурентне середовище представлено, насамперед, правами власності, правилами доступу на ринки та встановленим на них конкурентним режимом, який виступає чинником, що визначає рівень монополізації або конкуренції в національній економіці.

Слід зазначити потужний вплив якості конкурентного середовища на міжнародну (глобальну) конкурентоспроможність національної економіки. Остання, у свою чергу, полягає у здатності країни займати та утримувати певні позиції на світовому ринку не тільки завдяки наявному економічному потенціалу, залученим інвестиційним і людським ресурсам, але й завдяки відповідним конкурентним перевагам інституціонального та правового характеру. Узагальнену класифікацію конкурентних переваг у національній економіці подано в табл. 1.

Класифікація конкурентних переваг у національній економіці

Типи конкурентних переваг	Показники (чинники) конкурентних переваг
Ресурсні	Забезпеченість природними, людськими, інформаційними, грошовими ресурсами, інфраструктура
Техніко-технологічні	Технологічна залежність країни від країн-лідерів у виробництві високотехнологічної продукції; рівень зношеності основного капіталу; розвиток інфраструктури економіки країни
Фінансово-економічні	Рівень інфляції; стабільність фінансового та валютного ринків; норма нагромадження капіталу
Інноваційні	Рівень і якість інновацій; формування креативної мережі
Організаційно-управлінські	Стійкість та адаптивність структури національної економіки; наявність інтегрованих виробничих структур; рівень розвитку кластерів, оволодіння ефективними маркетинговими стратегіями
Соціальні	Рівень ВВП на одну особу; рівень бідності та життя переважної частини населення; розвиток соціального капіталу
Інституціональні	Рівень корупції; розвиток конкуренції та монополізму на ринках; ефективність економічної політики держави, соціокультурний рівень розвитку; розвиненість внутрішнього ринку
Правові	Система законодавчих і нормативних актів державного регулювання економіки; розвиток законодавства у сфері оподаткування бізнесу та високих технологій; розвиток законодавства у сферах праці, охорони здоров'я та освіти; законодавчі й нормативні акти, спрямовані на підвищення соціальних стандартів
Міжнародні	Глобалізація економіки; посилення міжнародної конкуренції; доступ на ринки розвинутих країн; експортна орієнтація економіки; структура експорту та розвиток внутрішнього ринку

Конкурентне середовище передбачає, по-перше, нормативне закріплення пріоритетів державної політики, насамперед науково-технічної, інноваційної, освітньої; по-друге, законодавчо-інституціональне забезпечення необхідного інноваційного вибору економічними суб'єктами; по-третє, вільний вибір моделі управління національною економікою. Конкурентне середовище дає можливість змінити еволюційну траєкторію розвитку інституціонального середовища під час проведення економічних реформ або управлінських процесів на організаційному рівні.

Висновки. Конкурентні відносини – це форма прояву конкурентних переваг економічних суб'єктів. У процесі економічного розвитку постійно з'являються нові види конкурентних переваг, серед яких ми виділяємо: оволодіння ефективними маркетинговими стратегіями; формування мережі креативної діяльності у сфері високих технологій та управління; створення адаптивної структури та якісного інституціонального середовища національної економіки. Конкурентні переваги визначають зміст конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність – це багаторівнева ієрархічна категорія, рівні якої зумовлені існуванням економічних суб'єктів і конкурентних переваг різного рівня. Вона виявляється як синергетичний ефект дії конкурентних переваг і здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших країн за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності праці й забезпечення на цій основі нових конкурентних переваг і зростаючого рівня життя населення.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : Наука, 1992. – Кн. I–III. – 572 с.
2. Носова Т. Ю. Институциональная конкуренция : сущность и формы / Т. Ю. Носова // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия : Экономическая. – Вып. 44–2. 2013. – С. 29–37.
3. Портер М. Е. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Портер М. Е. – М. : Альбина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
4. Аксененко А. И. Исследование механизма формирования конкурентных преимуществ предприятий / А. И. Аксененко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 40–44.
5. Бухаріна Л. М. Концепція конкурентоспроможності регіону / Л. М. Бухаріна // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2 (14). – С. 104–109.
6. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения / М. И. Гельвановский // Вопросы статистики. – 2004. – № 1. – С. 3–14 (5).
7. Кравчук Г. В. Конкурентоспроможність і розвиток страхового ринку України / Кравчук Г. В. – Чернігів : МНТУ ЧПБіП, 2009. – 346 с.
8. Мельников В. В. Неконкурентность как свойство экономического поведения / В. В. Мельников / Постсоветский институционализм: десять лет спустя : монография : в 2-х т. / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ГВУЗ ДонНТУ, 2013. – Т. 2. – 472 с.
9. Соколова Л. В. Конкурентоспособность предприятия и критерии её оценки [Электронный ресурс] / Соколова Л. В. – Режим доступа : [http // masters.donntu.edu.ua/2004/fem/ustimenko/library/literatura10.htm](http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/ustimenko/library/literatura10.htm).
10. Гельвановский М. Конкурентоспособность: микро-, мезо- и макроуровни / М. Гельвановский // Вопросы методологии ; Высшее образование в России. – 2006. – № 10. – С. 39–37.
11. Лемещенко П. С. Институт рынка и ограничения научно-инновационного потенциала / П. С. Лемещенко / Постсоветский институционализм: десять лет спустя : монография : в 2-х т. / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ГВУЗ ДонНТУ, 2013. – Т. 2. – 472 с.
12. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях / Н. Тарнавська // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 4–16.
13. Кузьмінов С. В. Суб'єктні оцінки як неринковий фактор ринкової координації / Кузьмінов С. В. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 264 с.
14. Беляев А. С. Аналитический обзор определений понятия “конкурентоспособность предприятия” / А. С. Беляев // Бізнес-інформ. – 2011. – № 12. – С. 214–217.
15. Царенко О. В. Методологічні аспекти формування конкурентних переваг галузі / О. В. Царенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 40–44.
16. Важенин С. Т. Конъюнктура конкурентоспособности региона / С. Т. Важенин, А. Р. Злоченко, А. И. Татаркин // Регион: экономика и социология. – 2004. – № 3. – С. 23–28.
17. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. / Портер М. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
18. Портер М. Международная конкуренция / Портер М. – М., 1993. – 896 с.
19. Василенко Н. В. Институциональная конкурентоспособность или конкурентоспособность институтов: постановка проблемы / Н. В. Василенко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия : Экономическая. – 2011. – Вып. 40-1. – С. 187–191.