

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.145:658.281

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ

Верхоглядова Н. І., д.е.н.

Коваленко-Марченкова Є. В.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню питання конкурентоспроможності потенціалу галузі національного господарства та вивченню факторів, що впливають на її формування. Для цього в статті розглянуті та проаналізовані основні теоретичні підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність», вивчені тотожності і розбіжності розуміння конкурентоспроможності науковцями. У роботі досліджена сутність конкурентоспроможності потенціалу галузі зокрема. На нашу думку, конкурентоспроможність потенціалу галузі є складною соціально-економічною системою, що визначається властивостями її елементів, характером їхніх взаємозв'язків та формується під впливом багатьох факторів. В статті розглянута сутність категорій «фактор» та «фактор конкурентоспроможності». Оскільки саме фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі обумовлюють розвиток складових її потенціалу, нами розроблена класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі за різними ознаками, серед яких сфера виникнення, дія, тривалість впливу, ступінь контрольованості, походження, спеціалізація, значимість, інтенсивність впливу та його спрямованість.

Ключові слова: потенціал галузі, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність потенціалу, фактор, фактор конкурентоспроможності, національне господарство

UDC 332.145:658.281

COMPETITIVENESS FACTORS OF THE BRANCH POTENTIAL

Verhogladova N., Dr.of Econ.Sc.

Kovalenko-Marchenkova E.

Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture,

Dnipro The article is devoted to studying the competitiveness potential of branch of national economy and factors influencing its formation. For this purpose the article considers and analyzes the main theoretical approaches to the definition of the «competitiveness» and explored the essence of competitiveness of the branch potential in particular. We believe that the competitiveness of the potential of branch is a complex social-economic system, is determined by properties of the elements and the nature of their

relationships and is influenced by many factors. The article considers the nature of categories «factor» and «competitiveness factor.» As soon as competitiveness factors of branch potential exactly determine the development of components of its potential, we have developed the classification of competitiveness factors of branch potential on different characteristics, the sphere of occurrence, the action, duration of influence, the level of control, origin, specialization, importance, the intensity of influence and its orientation are between of them.

Keywords: potential of branch, competitiveness, competitiveness of potential, factor, competitiveness factor, national economy

Актуальність проблеми. На сьогоднішній день актуальною задачею національної економіки є підвищення її конкуренто-спроможності, що забезпечується конкурентоспроможністю потенціалу окремих галузей, в тому числі, і будівельної галузі. Сьогодні серед науковців існують розбіжності у розумінні категорій конкурентоспроможності та конкурентоспроможності потенціалу, тому доцільно проаналізувати підходи, що їх вивчають. Для забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузей національної економіки потрібне чітке розуміння того, які фактори впливають на формування конкурентоспроможності їх потенціалу. Для цього доцільно, перш за все, проаналізувати сутність факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі національного господарства та надати їх класифікацію.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблематикою визначення категорії «конкурентоспроможність» у різні часи займались багато вчених, серед них такі науковці як В. Хомяков, Т. Вяткіна та П. Вяткін, М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трохимова, Б. Гунський, Н. Педченко, К. Кузнєцова, Р. Фатхутдінов. Конкурентоспроможність потенціалу вивчалась у роботах Н. Краснокутської, А. Воронкової, А. Кваско. Визначення поняття «фактор» надають М. Корольова, Л. Чумак та К. Селезньова, а термін «фактор конкурентоспроможності потенціалу галузі» вивчають І. Ліфіц та С. Савчук. Але недослідженим залишається питання класифікації та систематизації факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі.

Метою роботи є проаналізувати фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі та надати їх класифікацію.

Викладення основного матеріалу дослідження. Досліджуючи проблему конкурентоспроможності потенціалу галузей економіки, варто

відзначити, що відсутнє загальноприйнятне її визначення. Для початку, варто визначитися з сутністю поняття конкурентоспроможності в загальному її вигляді.

В. Хомяков, Т. Вяткіна та П. Вяткін наводять визначення поняття «конкурентоспроможність», представлені в роботах інших науковців [13]:

- конкурентоспроможність як володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання розглядали М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трохимова;

- конкурентоспроможність як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках визначається в роботі Б. Гунського;

- конкурентоспроможність як зіставлення конкурентних позицій господарюючих суб'єктів на одному ринку висвітлюється в роботах Н. Педченко [7].

К. Кузнецова визначаючи конкурентоспроможність акцентує увагу на наявності певних переваг (ресурсів) та спроможності і вмінні їх правильно використовувати у суперництві з іншими «гравцями» для досягнення своїх цілей.

Погоджуючись з усіма наведеними вище визначеннями, відзначимо, що найбільш прийнятним є визначення конкурентоспроможності, запропоноване Р. Фатхутдіновим, на думку якого конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби, у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [14].

Більшість науковців сходяться на думці, що конкурентоспроможність є відносним поняттям, яке відображає відмінність процесу розвитку даного суб'єкта дослідження від інших суб'єктів, які виступають у якості його конкурентів. Вона є найважливішим узагальнюючим показником оцінки фінансової, виробничо-господарської, організаційної діяльності господарюючого суб'єкта, який відображає процеси розвитку суб'єкта конкуренції [8].

Що стосується конкурентоспроможності потенціалу, то серед науковців, що займалися його дослідженням, немає одностайності щодо визначення сутності цього поняття. Слід зазначити, що в науковій літературі поняття конкурентоспроможності має різні інтерпретації, трактуючись по-різному залежно від того, до якого економічного об'єкту

воно застосовується. Таким об'єктом є національне господарство, галузь, регіон, підприємство, товар або послуга.

Так, Н. Краснокутська, конкурентоспроможність потенціалу розглядала на мікроекономічному рівні і визначала її як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відображає рівень переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів [5].

Наводиться визначення конкурентоспроможного потенціалу підприємства і в роботах А. Воронкової, яка трактує це поняття як сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку [3].

А. Кваско зазначає, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства надає порівняльну характеристику і відображає рівень переваги сукупності показників оцінки стану його ресурсів та можливостей відносно аналогічних показників підприємств-конкурентів на визначеному сегменті ринку за певний проміжок часу. Якщо трансформувати це визначення можна сформулювати узагальнене уявлення щодо сутності конкурентоспроможності потенціалу певного об'єкту дослідження. Конкурентоспроможність потенціалу об'єкта є його узагальненою порівняльною характеристикою, що відображає рівень переваги сукупності показників оцінки стану ресурсів об'єкта та його можливостей відносно аналогічних показників інших об'єктів на визначеному сегменті ринку за певний проміжок часу [6].

Водночас, на рівні господарського суб'єкта (підприємства) та на інших рівнях (галузі, регіону, національного господарства) характеристики та критерії конкурентоспроможності потенціалу дещо різняться. Це можна пояснити, в першу чергу різною природою зазначених об'єктів.

Зупинившись на понятті «конкурентоспроможність потенціалу галузі», слід відзначити, що вона передбачає наявність раціональної галузевої структури групи високо конкурентних підприємств-лідерів, що є орієнтирами для інших підприємств галузі, налагодженої дослідницько-конструкторської та виробничо-технологічної бази, гнучкої галузевої інфраструктури та відпрацьованої системи виробничого, науково-

технічного, матеріально-технічного та комерційного співробітництва всередині галузі, а також з іншими галузями країни та за її межами.

Отже можна стверджувати, що конкурентоспроможність потенціалу галузі як складної соціально-економічної системи полягає в комплексній спроможності високопродуктивно використовувати ресурси всередині даної системи, що визначається властивостями її елементів та характером їхніх взаємозв'язків, що забезпечує їй більш високу інвестиційну привабливість порівняно з іншими галузями національної економіки.

Тобто, конкурентоспроможність потенціалу підприємств є лише однією з умов конкурентоспроможності потенціалу галузі, яка, в свою чергу, є запорукою конкурентоспроможності потенціалу більш високого рівня. Отже, можна стверджувати, що наявність галузей з високою конкурентоспроможністю потенціалу є необхідною для забезпечення конкурентоспроможності потенціалу на макрорівні, водночас не є виключною її умовою.

Виходячи з викладеного вище, можна запропонувати наступне визначення конкурентоспроможності потенціалу галузі національної економіки – це узагальнююча порівняльна характеристика галузі, що відображає рівень переваги сукупності показників оцінки стану її ресурсів та можливостей відносно аналогічних показників інших галузей на конкретному сегменті ринку за певний проміжок часу.

Таке визначення є справедливим, адже конкурентоспроможність має розглядатися не як біполярні поняття «конкурентоспроможний – неконкурентоспроможний», а як володіння певним ступенем конкурентоспроможності, яку в найбільш простий градації можна визначити як «низька, середня, висока». При необхідності можливою є подальша її диференціація. У зв'язку з цим, на перший план виступає не перемога в конкурентній боротьбі, а можливість досягнення намічених цілей. Поряд з цим, неконкурентоспроможна галузь не здатна брати участь в конкуренції: фізично підприємства-виробники в ній можуть бути присутніми на ринку, але не можуть домогтися бажаного результату.

Однак зі стратегічної точки зору галузь, яка володіє товаром, що забезпечує уявну непорушність свого положення, має проводити постійний моніторинг на випадок появи конкурентів, щоб встигнути вжити превентивних заходів.

Доцільно у визначенні застосувати термін «змагання», а не «боротьба», оскільки, по-перше, не завжди боротьба між конкурентами носить непримиренний антагоністичний характер: останнім часом, як свідчить не тільки світова, а й вітчизняна практика, конкуруючі ринкові суб'єкти домовляються між собою про узгоджену цінову політику, про розподіл ринкових сегментів тощо; по-друге, термін «змагання» передбачає виключно партнерські, рівноправні відносини: методи конкуренції не завжди виявляються сумлінними, нерідкі приклади використання комерційного шпигунства, створення конкурентам негативного іміджу.

При цьому, конкурентоспроможність потенціалу галузі носить відносний характер: ступінь реалізації конкурентних переваг можливий на різному рівні на різних ринках, вона здатна змінюватися з плином часу [1].

Твердження В. Хомякова, Т. Вяткіної та П. Вяткіна щодо того, що елементи конкурентоспроможності потенціалу підприємства мають відповідати концепції його розвитку, доповнювати й удосконалювати її, на нашу думку може бути справедливо застосовано і до конкурентоспроможності потенціалу галузі [13].

Це є закономірним, адже усі складові конкурентоспроможного потенціалу підприємства взаємопов'язані між собою, а їх поєднання характеризує стан та можливості галузі по створенню, зміцненню та розвитку власних конкурентних переваг. Отже, слабкість одного з елементів є джерелом виникнення ризиків і вимагає додаткових витрат для приведення у відповідність зростання можливостей.

Конкурентоспроможність потенціалу галузі формується під впливом багатьох факторів. З огляду на це, варто уточнити, що саме мається на увазі при використанні терміну «фактор конкурентоспроможності потенціалу галузі».

Слово «factor» має латинське походження [2] та визначається науковцями як істотна об'єктивна причина певного явища, вплив якої визначає характер та окремі риси об'єкта впливу.

У «Статистичному словнику» під редакцією М.А. Корольова пропонуються такі визначення поняття фактора:

1) причина, що знаходиться в певному логічному зв'язку із слідством;

2) числова величина (стат. – «показник»), що знаходиться в певному кількісному взаємозв'язку з іншим показником, часто званим результативним;

3) у математичній статистиці – внутрішньо притаманна еволюції об'єкту безпосередньо не спостережувана причина, якої може бути надана кількісна визначеність [11].

К Селезньова наводить наступні властивості фактора:

- по-перше, він володіє спроможністю при впливі на певне явище змінювати його кількісні та якісні характеристики;

- по-друге, поняття фактора включає силу, яка надає імпульс руху і змінює просторово-темпоральні характеристики предмету впливу;

- по-третє, фактор є величиною, яка у кожен момент часу має точку впливу на предмет, кількісне значення впливу та його спрямованість у просторі;

- по-четверте, фактор, залучений у процес господарської діяльності, є економічним ресурсом (активом), винагородженням якого виступає релевантна форма факторного доходу;

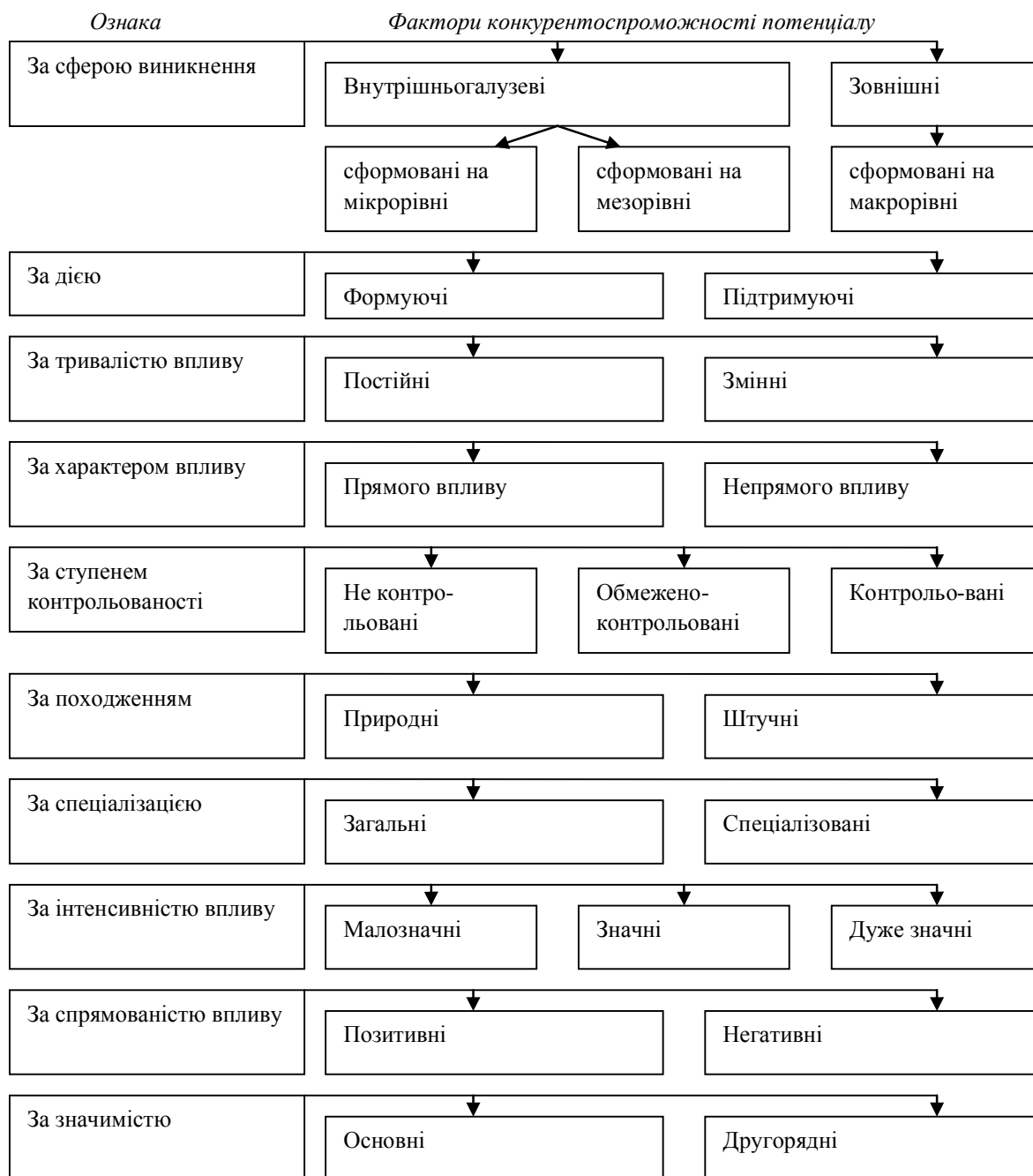
- по-п'яте, властивість фактору генерувати дохід не реалізується автоматично, а забезпечується за умови його ефективного використання [10].

Професор І. Ліфіц, фактор конкурентоспроможності визначає як безпосередню причину, наявність якої є необхідною і достатньою для зміни одного або декількох критеріїв конкурентоспроможності [4].

С. Савчук пропонує під фактором конкурентоспроможності розуміти довільну властивість економічного середовища або самого суб'єкта економіки, здатне впливати на процес і результати функціонування даного суб'єкта в конкурентному середовищі [9]. Таким чином, пояснює автор, фактори конкурентоспроможності - це підмножина факторів життєздатності суб'єкта у конкурентному середовищі.

Конкуренція в галузі залежить від характеру галузі, а також специфічних факторів, якими є промислова політика, відношення уряду, система конкуренції, здатність аналізувати конкурентів.

Виявлення факторів конкурентоспроможності потенціалу є складним і важливим етапом роботи, оскільки саме фактори обумовлюють розвиток кожної складової потенціалу галузі. На основі систематизації існуючих ознак нами розроблена класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі (рис. 1.)



*Рис. 1. Класифікація факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі
Розроблено автором на основі систематизації існуючих ознак*

Якщо розподілити всі фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі залежно від сфери виникнення, то можна виділити внутрішньогалузеві та зовнішні фактори. Внутрішньогалузеві фактори конкурентоспроможності галузі залежать від стану галузі та підприємств, що входять до її складу. Внутрішні фактори можуть формуватися на мезорівні та мікрорівні. Зовнішні фактори не залежать від характеристик галузі і формуються на макрорівні.

Фактори, сформовані на мікрорівні, створюються на рівні підприємств галузі та обумовлені їх організаційно-управлінськими, ресурсними, фінансовими характеристиками.

До таких факторів може бути віднесено: організаційно-управлінські фактори, ресурсні фактори, виробничі, соціально-психологічні, інноваційно-інвестиційні та інформаційні фактори.

Фактори, сформовані на мезорівні – фактори, що створюються на галузевому рівні і включають: ринкові, інфраструктурні, інвестиційні, законодавчо-правові та природно-ресурсні фактори.

Фактори, сформовані на макрорівні – чинники зовнішнього впливу, що виникають за межами підприємств та галузей (на державному та світовому рівнях). Дана група факторів включає в себе економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулюючих заходів з боку державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил, громадських організацій тощо.

Так, факторами, сформованими на макрорівні, можна вважати: політико-правові, економічні, екологічні, соціальні, а також зовнішньо економічні фактори.

Як влучно зазначає Л. Чумак, враховуючи сучасні темпи змін кожного фактору, створення конкурентоспроможного потенціалу спрямовується на перспективу та забезпечення його гнучкості [12]. Для досягнення цього результату потрібен деталізований аналіз факторів впливу, з врахуванням того, що окремі складові потенціалу галузі неоднаково реагують на зміну перерахованих факторів.

Цікавим є поділ факторів на дві групи:

- формуючі фактори, що визначають можливу наявність конкурентних переваг, тобто сприяють їх досягненню;
- підтримуючі фактори, що сприяють утриманню конкурентних переваг.

До формуючих факторів досягнення конкурентоспроможності потенціалу галузі можна віднести організаційно-управлінські, інноваційно-інвестиційні та виробничі фактори, ринкові; науково-технологічні, інвестиційні, економічні, соціальні та зовнішньоекономічні фактори.

До підтримуючих факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі відносяться такі фактори, які сприяють утриманню конкурентоспроможності галузі та її потенціалу: модернізація факторів

виробництва та його технологічного рівня в галузі; державна підтримка галузі; економічна та соціальна стабільність в галузі та країні.

Крім того, всі фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі за тривалістю впливу можна класифікувати на постійні (вплив яких триває протягом тривалого часу) та змінні (вплив яких з часом змінюється), а також за характером впливу - на фактори прямого та непрямого (опосередкованого) впливу.

Аналізуючи фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі важливо врахувати, наскільки їх вплив може бути контрольованим. З цієї точки зору фактори конкурентоспроможності потенціалу можуть бути неконтрольованими, обмежено-контрольованими та контрольованими. Неконтрольовані фактори не можуть бути проконтрольовані не лише на галузевому, але й на державному рівні. Обмежено-контрольовані фактори можуть бути проконтрольовані на державному рівні, але не піддаються впливу на галузевому рівні. Щодо контрольованих факторів, то їх вплив повністю контролюються на галузевому рівні.

Деякі автори розглядають фактори за їх походженням (природні та штучні фактори), спеціалізацією (загальні та спеціалізовані), інтенсивністю впливу (малозначні, значні та дуже значні) та його спрямованістю (позитивні та негативні). За значимістю всі фактори конкурентоспроможності потенціалу галузі можуть бути розподілені на основні та другорядні.

Отже, вивчаючи фактори конкурентоспроможності, ми на основі систематизації ознак, що запропоновані різними дослідниками класифікували їх за сферою виникнення, дією, тривалістю впливу, ступенем контрольованості, походженням, спеціалізацією, інтенсивністю та спрямованістю впливу, значимістю.

Висновки. Проаналізувавши праці вчених, що розглядали категорію «конкурентоспроможність потенціалу галузі», можемо зробити висновок, що це багатомірна комплексна властивість використання певних ресурсів, яка визначається її складовими та характером їхніх взаємозв'язків, характеризується інвестиційною привабливістю, формується під впливом факторів. Проведене дослідження дозволило визначити основні класифікаційні ознаки факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі.

Подальше дослідження буде спрямовано на вивчення взаємозв'язку факторів конкурентоспроможності потенціалу галузі з його складовими та інструментарію забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилян, 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Бондаренко И.В. Формирование приоритетов в развитии предприятий: аспекты управления маркетинговым потенциалом / И.В. Бондаренко // Прометей: Рег. зб. наук праць з економіки. – Донецьк : ДЕГІ, 2005. – №1. – С. 156–162.
3. Воронкова А. Діагностика стану підприємства: теорія і практика. Монографія / за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.
4. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: Учебное пособие для вузов Юрайт-Издат, 2004. - 335 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. - 368 с.
7. Педченко Н. С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці // Регіональні перспективи, 2000, №4(11). – С.48.
8. Реутов В. Е., Вельгош Н.Э. Управление конкурентоспособностью (Монография). - Симферополь: Таврия, 2005. - 200с .
9. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / ИПРЭЭИ НАН Украины. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520с.
10. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В.Селезньова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – №45(1018). – С.102–115.
11. Статистический словарь. Издание второе, переработанное и дополненное. Главный редактор М.А.Королев. – М.: «Финансы и статистика», 1989. – 623 с.
12. Чумак Л.Ф. Факторы влияния на формирование конкурентоспособного потенциала предприятия режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Ekupr/2013_1/p_62_69.pdf
13. Хомяков В.І. Формування конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємств (теоретичні аспекти) / В.І. Хомяков, Т.Г. Вяткіна, П.С. Вяткін // Прометей: Рег. зб. наук праць з економіки. – Донецьк : ДЕГІ, 2006. – № 1. – С. 163–166.
14. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Серия «Высшее образование». - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.