

## Забезпечення конкурентоздатності підприємців засобами господарсько-правового забезпечення\*

Петров В.В.<sup>1</sup>

Опубліковано	Секція	УДК
30.10.2025	Право	346.62

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17775177>

Анотація. Стаття присвячена дослідженню характеристики впливу стимулювання на змінення конкурентоздатності підприємців з позиції господарсько-правового аспекту. Надано поняття конкурентоспроможності як господарсько-правової категорії, яка означає правову можливість і економічну здатність суб'єкта господарювання створювати, виробляти та реалізовувати товари (роботи, послуги), які є більш привабливими для споживача у порівнянні з аналогічними пропозиціями інших суб'єктів на ринку. Зазначена категорія поєднує два взаємопов'язані аспекти: економічний аспект, тобто це внутрішня здатність підприємства ефективно конкурувати на ринку, яка визначається наступними чинниками: ціною, як можливість пропонувати товар за нижчою ціною без шкоди для прибутку; якістю, як вища якість товару або послуги; інноваційністю шляхом впровадження нових технологій, продуктів чи методів управління, що дає перевагу перед конкурентами та ефективністю шляхом використання ресурсів з мінімальними витратами та правовий аспект, який представляє собою зовнішній, регуляторний аспект, який створює умови для конкуренції, без якого економічна конкурентоспроможність не може бути реалізована та який включає наступні елементи: законодавче забезпечення.

Доведено, що важливим стає увага держави до стимулів, які дозволяють підприємству зменшити витрати на виробництво, знизити ціну на продукцію, зробити її більш привабливою для споживача та збільшити обсяги продажів та, як наслідок, призводити до зростання прибутку, підвищення платоспроможності підприємства (наприклад, податкові пільги, субсидії на енергоносії); сприяють залученню інвестицій, зменшуючи ризики для інвесторів (наприклад, державні гарантії, гранти). Підприємницька структура, що має підтримку держави, стає більш привабливою для інвестування, адже набуває більше можливостей залучити кошти на модернізацію виробництва, розширення та інновації. Відтак заходи, що стимулюють оновлення виробничої бази підприємств, підвищують конкурентоспроможність їх продукції та сприяють зростанню доходів та розширюють доступ до нових ринків. У цьому контексті державні стимули можуть сприяти експорту продукції (наприклад, шляхом компенсації відсоткових ставок за кредитами для експортерів).

---

\* Науковий керівник: д.ю.н, проф. О.П. Подцерковний

<sup>1</sup>аспірант кафедри господарського права і процесу,  
Національного університету «Одеська юридична академія»  
<https://orcid.org/0009-0001-3381-6642>

**Ключові слова:** стимулювання, конкурентоздатність, державні стимули, конкурентоспроможність, конкуренція, інновації, гранти, податкові пільги, державні гарантії, суб'єкти підприємницької діяльності, господарське законодавство.

### **Ensuring the competitiveness of entrepreneurs through economic and legal support**

**Annotation.** The article is devoted to the study of the characteristics of the impact of incentives on changing the competitiveness of entrepreneurs from the position of the economic and legal aspect. The concept of competitiveness as an economic and legal category is presented, which means the legal possibility and economic ability of a business entity to create, produce and sell goods (works, services) that are more attractive to the consumer in comparison with similar offers of other entities on the market. This category combines two interrelated aspects: the economic aspect, that is, it is the internal ability of an enterprise to compete effectively in the market, which is determined by the following factors: price, as the ability to offer goods at a lower price without harming profit; quality, as a higher quality of a product or service; innovation through the introduction of new technologies, products or management methods, which gives an advantage over competitors and efficiency through the use of resources with minimal costs, and the legal aspect, which is an external, regulatory aspect that creates conditions for competition, without which economic competitiveness cannot be realized and which includes the following elements: legislative support.

It has been proven that the state's attention to incentives that allow an enterprise to reduce production costs, reduce the price of products, make them more attractive to consumers and increase sales volumes and, as a result, lead to increased profits, increased solvency of the enterprise (for example, tax breaks, energy subsidies); contribute to attracting investments, reducing risks for investors (for example, state guarantees, grants). An entrepreneurial structure that has state support becomes more attractive for investment, as it acquires more opportunities to attract funds for modernization of production, expansion and innovation. Therefore, measures that stimulate the renewal of the production base of enterprises increase the competitiveness of their products and contribute to income growth and expand access to new markets. In this context, state incentives can promote the export of products (for example, by compensating interest rates on loans for exporters).

**Keywords:** incentives, competitiveness, state incentives, competitiveness, competition, innovations, grants, tax breaks, state guarantees, business entities, economic legislation.

### **Вступ**

Метою статті є дослідження впливу засобів господарсько-правового стимулювання на платоспроможність підприємців в умовах війни та його оновлення норм чинного законодавства.

Виокремленням і дослідженням господарсько-правового стимулювання на платоспроможність підприємців займалися здебільшого економісти, як то: А.Н. Козирік, Ю.В. Колесник, М.В. Савченко та юристи – Д.В. Задихайло, Т.І. Швидка, Н.В. Резнікова, інші через призму суміжних категорій та саме вельми актуальним в умовах воєнного стану є точки зору правників відносно зазначеної тематики, з урахуванням сучасних умов господарювання.

### **Результати**

Вплив стимулювання на платоспроможність підприємців, насамперед, пов'язаний, із конкурентоспроможністю вітчизняних підприємців, адже саме зміцнення такої платоспроможності як результат підвищення ефективності господарювання здатне забезпечити сталий розвиток національної економіки. Першою проблемою у цьому

контексті є необхідність співвідношення поняття платоспроможності із поняттям конкурентоспроможності як господарсько-правових категорій, що проявляються через взаємозв'язок із господарською діяльністю, її суб'єктами та державним стимулюванням економічного розвитку. У юридичній літературі відзначається складність та багатогранність категорії «конкурентоспроможність» та похідного від неї поняття міжнародної конкурентоспроможності. Зокрема, Ю.В. Колесник під конкурентоспроможністю пропонує розуміти «властивість об'єкта, що має певну частку відповідного релевантного ринку, яка характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик об'єкту вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єкту, та перешкоджає розподілу цього ринку на користь інших об'єктів» [1, с. 4]. На думку економістів «конкурентоспроможність може бути оцінена тільки при наявності конкурентів і визначається продуктивністю використання наявних ресурсів. Потенціал конкурентоспроможності підприємства слід розглядати як його здатність ефективніше за інших суб'єктів ринку використовувати сукупність ресурсів, спрямовуючи її на найбільш повне задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізацію власних економічних вигід» [2, с. 105].

Очевидно, що наведені визначення у ключових позиціях збігаються. Зокрема, споживачі (покупці) постають в них у ролі головних оцінювачів конкурентних змагань, з чим слід повною мірою погодитись, адже «функціонування ринкових відносин...передбачає створення рівних можливостей для суб'єктів господарської діяльності, а також їх конкуренцію, під якою розуміється змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, які потребує споживач» [3, с. 229]. Таким чином, відповідність товарів потребам споживачів має вирішальне значення для оцінки конкурентоспроможності того чи іншого товару. Також наведені автори справедливо вказують на значення як цінових, так і нецінових характеристик продукції для її конкурентоспроможності. Поряд із цим, наявні і певні розбіжності, що потребують врахування. Якщо А.Н. Козирік розглядає конкурентоспроможність як «можливість суб'єкта», то Ю.В. Колесник вважає її «властивістю об'єкта». Остання точка зору видається більш точною. По-перше, конкурентоспроможність навряд чи доцільно розглядати через категорію «можливість», тому що це поняття не обмежується лише наявністю потенціалу чи здатності, а вимагає реалізації цього потенціалу та досягнення фактичного результату на ринку. Категорія "можливість" є абсолютною (існує чи не існує), тоді як конкурентоспроможність є відносною і визначається лише через порівняння. Можливість вимірюється внутрішніми ресурсами. Конкурентоспроможність вимірюється часткою ринку, прибутком, динамікою зростання порівняно з основними конкурентами. Таким чином, конкурентоспроможність — це здатність (можливість) ефективно реалізована в умовах ринкової боротьби, що призводить до стійкої переваги. По-друге, конкурентоспроможність властива не тільки підприємствам, але й товарам (як мірило його привабливості для споживача; відповідність товару вимогам ринку; можливість збуту товару на конкурентному ринку;), а також і державі (як здатність економіки однієї держави конкурувати з економікою інших держав за рівне ефективне використання національних ресурсів, підвищення ефективності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення) [4, с. 4].

Економісти підкреслюють економічний сенс конкурентоспроможності та визначають, що конкурентоспроможність це «ринкова, цінова, економічна категорія та категорія протистояння, яка являє собою здатність суб'єктів економічної діяльності пристосовуватись до змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища,

використовуючи при цьому свої конкурентні переваги шляхом спрямування своєї діяльності на результативність виготовлення якісної продукції та отримання максимального прибутку» [5, с. 156–170]. Як видається, конкурентоспроможність як господарсько-правова категорія означає правову можливість і економічну здатність суб'єкта господарювання створювати, виробляти та реалізовувати товари (роботи, послуги), які є більш привабливими для споживача у порівнянні з аналогічними пропозиціями інших суб'єктів на ринку. Зазначена категорія поєднує два взаємопов'язані аспекти:

- економічний аспект, тобто це внутрішня здатність підприємства ефективно конкурувати на ринку, яка визначається наступними чинниками: ціною, як можливість пропонувати товар за нижчою ціною без шкоди для прибутку; якістю, як вища якість товару або послуги; інноваційністю шляхом впровадження нових технологій, продуктів чи методів управління, що дає перевагу перед конкурентами та ефективністю шляхом використання ресурсів з мінімальними витратами;

- правовий аспект, який представляє собою зовнішній, регуляторний аспект, який створює умови для конкуренції, без якого економічна конкурентоспроможність не може бути реалізована та який включає наступні елементи: законодавче забезпечення. Існування законів, які захищають конкуренцію (Закон України "Про захист економічної конкуренції") та забороняють монополізм і недобросовісну конкуренцію; принцип рівних умов, тобто законодавчо гарантована можливість для всіх суб'єктів ринку діяти на рівних засадах, без преференцій чи дискримінації та механізми захисту, тобто наявність уповноважених органів (наприклад, Антимонопольного комітету України), які контролюють дотримання правил конкуренції та вживають заходів щодо порушників.

Таким чином, конкурентоспроможність як господарсько-правова категорія — це не лише здатність бути кращим, а й гарантована державою можливість змагатися за місце на ринку чесними і добросовісними методами.

Конкурентоспроможність підприємців тісно пов'язана із державним стимулюванням підприємницької активності. Останнє має на меті створення умов для підтримки здатності підприємців конкурувати у глобальному економічному середовищі на належному рівні. Саме тому «економічна система України повинна бути спрямованою на створення, підтримання та розвиток необхідної виробничої основи життєдіяльності української нації у відповідності до існуючих і майбутніх соціальних, економічних та природних умов. В той же час, держава в економічній сфері має забезпечити стабільне функціонування національної економіки, підтримуючи необхідний рівень її конкурентоспроможності та ефективності» [6, с. 112]. В цьому контексті важливим стає увага держави до стимулів, які дозволяють підприємству зменшити витрати на виробництво, знизити ціну на продукцію, зробити її більш привабливою для споживача та збільшити обсяги продажів та, як наслідок, призводити до зростання прибутку, підвищення платоспроможності підприємства (наприклад, податкові пільги, субсидії на енергоносії); сприяють залученню інвестицій, зменшуючи ризики для інвесторів (наприклад, державні гарантії, гранти). Підприємницька структура, що має підтримку держави, стає більш привабливою для інвестування, адже набуває більше можливостей залучити кошти на модернізацію виробництва, розширення та інновації. Відтак заходи, що стимулюють оновлення виробничої бази підприємств, підвищують конкурентоспроможність їх продукції та сприяють зростанню доходів та розширюють доступ до нових ринків. У цьому контексті державні стимули можуть сприяти експорту продукції (наприклад, шляхом компенсації відсоткових ставок за кредитами для експортерів). Виникаючий за такої підтримки вихід підприємців на нові ринки розширює базу клієнтів, урізноманітнює джерела доходу та підвищує загальну фінансову стабільність підприємства.

Разом із тим у цьому разі йдеться про економічний аспект конкурентоспроможності, адже підвищення конкурентоспроможності у цьому разі здійснюється за рахунок зростання доходів, зміцнення платоспроможності підприємця не існує виключно у сфері конкуренції. Але не можна виключати й суто правовий аспект забезпечення конкурентоспроможності. Йдеться про створення умов для розвитку конкуренції як такої, коли справедливе конкурентне середовище, яке виключає нечесні практики інших осіб, само по собі є цінністю для підприємця. Адже, «конкуренція є стимулом до розвитку господарюючих суб'єктів, впровадженням нових технологій у виробництво, покращення та розвитку свого положення на ринку» [7, с. 230]. Також, «користь для суспільства від конкуренції є очевидною через стимулювання економії ресурсів, необхідність частого оновлення асортименту й моніторингу ринку науково-технічних новинок для активного їх впровадження у виробництво» [8]. У подальшому «розвиток добросовісної конкуренції прямо залежить від ефективності регулювання, застосування організаційно-правових та економічних заходів розвитку і стимулювання конкуренції чесними й добросовісними методами, сформованими в суспільстві завдяки правилам етики, звичаям ділового обороту, а також рівню правової культури і свідомості громадян» [9, с. 54].

Тобто, саме забезпечення чесної й добросовісної конкуренції методами правового впливу є ключовою функцією держави, яка реалізується через систему правових інструментів, шляхом забезпечення рівних умов для всіх учасників ринку, запобігання монополізації та концентрації ринків. Важливими у цьому контексті стають організаційно-правові заходи, які регулюються, як правило, нормами господарського законодавства і спрямовані на встановлення правил гри, а саме це: антимонопольне законодавство, у вигляді законодавчих актів, які забороняють антиконкурентні дії, такі як змови, зловживання монополюючим становищем та недобросовісна конкуренція, наприклад, це Закон України "Про захист економічної конкуренції"; державний контроль, наприклад, створення уповноваженого органу (в Україні це Антимонопольний комітет України, АМКУ), який моніторить ринок, розслідує порушення та накладає санкції та дерегуляція, тобто усунення надлишкових адміністративних бар'єрів, спрощення процедур реєстрації, ліцензування та отримання дозволів для бізнесу. Останнє є вкрай важливим у період воєнного стану та післявоєнного відновлення. Проблеми конкурентоспроможності в Україні під час воєнного стану є системними та пов'язані як із внутрішніми викликами, так і зі змінами на глобальних ринках та їх умовно можна поділити на кілька ключових категорій, а саме:

логістичні та інфраструктурні проблеми, тобто порушення ланцюгів постачання, добре через бойові дії та руйнування ключових логістичних вузлів (порти, залізничні станції) значно зросли витрати та терміни доставки. Це робить українські товари менш привабливими для іноземних партнерів; зруйнована інфраструктура, адже багато виробничих потужностей було знищено або пошкоджено, що призвело до скорочення обсягів виробництва та втрати виробниками своєї частки ринку;

- фінансові та економічні проблеми, тобто обмежений доступ до фінансування через те, що банки неохоче надають кредити підприємствам у зоні бойових дій, що, як наслідок, обмежує можливість модернізації, закупівлі сировини та відновлення виробництва; дефіцит персоналу, адже мобілізація та міграція спричинили дефіцит кваліфікованих кадрів, що знижує продуктивність праці та конкурентоспроможність у цілому; інфляція та зростання цін. Інфляція та зростання цін на енергоносії, паливо та сировину збільшують собівартість української продукції, що робить її менш конкурентоспроможною у порівнянні з імпортними аналогами; юридичні та адміністративні проблеми: невизначеність законодавства, адже часті зміни у законодавстві, пов'язані з воєнним станом (податки, митні правила), створюють невизначеність для бізнесу та ускладнюють довгострокове планування; втрата

експортних ринків, тобто знищення виробничих потужностей та обмеження експорту через блокування морських шляхів призвело до втрати традиційних ринків збуту та знизило експортний потенціал країни. Слушними є пропозиції економістів, наприклад, щодо сільськогосподарського господарювання, що «на сьогодні перспективними напрямками розвитку аграрних підприємств є розробка та впровадження державних програм, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку аграрного виробництва; забезпечення доступу до дешевих кредитів для аграрних виробників з метою зменшення фінансових витрат і підтримки інвестицій в агросектор; заходи для підвищення доходів сільського населення через підтримку цін на сільськогосподарську продукцію, розвиток соціальної інфраструктури, зокрема у сільських районах; реалізація системи контролю, що відповідає міжнародним стандартам, для забезпечення якості сировини та готової продукції, що виробляється в Україні; підтримка і стимулювання впровадження новітніх технологій у сільському господарстві, включаючи технології переробки сільськогосподарської сировини; розвиток органічного землеробства» [10, с. 3].

Таким чином, у період воєнного стану конкурентоспроможність вітчизняних підприємств перебуває під постійною загрозою, а для її посилення та відновлення необхідні системні зусилля з боку держави та бізнесу.

Важливим є визначення стимулювання конкурентоспроможності через напрямок державної політики, адже, наприклад, як відзначає Ю.В. Колесник, «наслідком трансформаційних процесів в економіці України стало послаблення організаційних основ управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств, що посилює загрозу їх витіснення зарубіжними конкурентами як на внутрішньому ринку України, так і на закордонних ринках» [11, с. 3]. Отже, цілком закономірним було те, що серед пріоритетних напрямів державної політики ГК України (стаття 10) називав стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Передбачалося також, що у промисловій, аграрній, будівельній та інших сферах економічної політики держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу, чим підкреслена вага роль господарсько-правових стимулів у підвищенні конкурентоспроможності в умовах міжнародної інтеграції. У цьому контексті, Д.В. Задихайло зазначив, що «сутність державної економічної політики щодо господарських організацій – носіїв приватної макроекономічної влади полягає у знаходженні засобами господарсько-правового регулювання компромісу між об'єктивною тенденцією концентрації капіталу та масштабів виробництва як умови конкурентоздатності на світових ринках і загрозами монополізації та олігополізації внутрішніх ринків, ціноутворенням, присвоєння значної частини гірничої ренти, створення загрози у разі відчуження корпоративних прав, переходу цілих сегментів національної економіки до іноземних власників з невизначеною стратегією розвитку» [12]. Тобто, можемо констатувати тісний нерозривний взаємозв'язок між державною економічною політикою та розвитком підприємництва підприємців, коли господарсько-правове забезпечення створює умови їх конкурентоздатності.

Хоча ГК України втратив чинність у зв'язку із прийняттям законодавцем ідей окремих цивілістів представити економічне регулювання суто як приватно-правове, такий стан речей не відповідає реальним економічним реаліям. Сучасна економіка є об'єктом, насамперед публічно-правового впливу, у змісті якого стимулювання, протекціонізм та безпекові заходи займають усе більше місце. Тому не виглядають перспективним некодифікований стан відповідних заходів державно-правового регулювання, в тому числі щодо стимулювання економічного розвитку та конкурентоздатності підприємців.

### Висновки

Для посилення конкурентоспроможності підприємців в Україні під час воєнного стану та на період наступного повоєнного відновлення доцільно вдосконалити відповідні заходи стимулювання конкурентоспроможності підприємств шляхом внесення змін в низку ключових законів на підставі системного підходу, що поєднує антимонопольні, податкові, митні та інвестиційні інструменти. Зокрема:

1. Закон України "Про захист економічної конкуренції" слід доповнити положеннями, що дозволять Антимонопольному комітету України оперативніше реагувати на антиконкурентні зловживання, що можуть виникнути в умовах дефіциту та порушення логістичних ланцюгів, а також доцільним є спрощення процедури надання тимчасових дозволів на концентрацію, якщо вона необхідна для збереження виробництва;

2. в Податковому кодексі України та Митному кодексі України слід передбачити запровадження тимчасових податкових та митних пільг для підприємств, які, наприклад, релокуються з небезпечних територій, відновлюють виробництво у зруйнованих регіонах або займаються виробництвом товарів, критично важливих для оборони;

3. Закон України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання" доречно доповнити нормами, що дозволять надавати цільову державну допомогу (гранти, субсидії) підприємствам, що зазнали збитків через війну, шляхом визначення швидкого і прозорого механізму, який не буде обтяжений надмірною бюрократією. В Законі України "Про інвестиційну діяльність" з метою залучення іноземного капіталу в умовах високих ризиків, внести норми про державне страхування воєнних ризиків або надання інвестиційних гарантій.

4. Адміністративне та трудове законодавство, в Законі України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" навіть після завершення воєнного стану, для підтримки бізнесу встановити тимчасовий мораторій на планові перевірки, а в Кодексі законів про працю України визначити гнучкі норми щодо графіку роботи та найму працівників, що дозволить підприємствам швидше адаптуватися до змінних умов ринку та дефіциту робочої сили.

### Список використаних джерел:

1. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 5. С. 3-8.
2. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк. Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.
3. Пилипенко А. Я. Вибране. К.: Освіта України, 2013. 504 с.
4. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 5. С. 3-8.
5. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. канд. екон. наук. Харків. 2004. 185 с.
6. Швидка Т.І. Економічна конкуренція: сучасний стан законодавчого забезпечення та перспективи його модернізації: монографія. Харків: Право, 2020. 376 с.
7. Задихайло Д., Швидка Т., Резнікова В. Політико-правовий зв'язок інститутів забезпечення економічної конкуренції та банкрутства в системі господарювання. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2023. Том 3 № 75. С. 227-233.

8. Павлюк Т.І. Сутність і роль конкуренції у ринковій економіці. *Економіка і суспільство*. 2016. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua>
9. Швидка Т.І. Боротьба із виявами недобросовісної конкуренції: проблеми законодавчого регулювання в Україні. *Право та державне управління*. 2021. № 1. С. 52-58.
10. Fuior E., Zavatki T., Maxim I. Competitiveness of the enterprise: the essence and methods of evaluation. The yearbook of the "GH. ZANE" institute of economic researches. Gheorghe Zane Institute for Economic and Social Research. 2019. Vol. 28(1). P. 33–50.
11. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 5. С. 3-8.
12. Задихайло Д. В. До концепції правового забезпечення механізму економічної політики держави. *Теорія і практика правознавства*. 2014. Вип. 1. URL: <http://nbuv.gov.ua/>