

Н.В. Крилова, канд. екон. наук, доц.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

Розкрита сутність та основні підходи міжнародної конкурентоспроможності галузі. Проаналізовані та систематизовані основні методи оцінки конкурентоспроможності галузі, виявлені основні переваги та недоліки таких підходів. Визначені основні етапи проведення оцінки конкурентоспроможності галузі.

The essence and main approaches to the quantity assessment of industry competitiveness is presented. Main methods are systematized and analyzed, advantages and disadvantages of each mentioned method of competitiveness evaluation.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, методика оцінки конкурентоспроможності галузі, етапи проведення оцінки.

Keywords: international competitiveness, methods of industry competitiveness evaluation, stages for competitiveness assessment.

Поняття конкурентоспроможності галузі в західній літературі зазвичай розглядається у контексті конкурентоздатності її окремих підприємств. Але наведений підхід обмежується наявністю у кожній галузі як досить успішних фірм, так і тих, що не можуть конкурувати навіть в локальних межах галузі чи регіону. Тому, дане поняття вимагає інтегрованого підходу, який передбачав би врахування всіх аспектів та складових.

Якщо говорити про конкурентоспроможність на макрорівні, то вона відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин і, одночасно, здатність зміцнювати дані позиції, що, в свою чергу, передбачає використання показників і дослідження факторів, які значно відрізняються від тих, які застосовуються для визначення рівня конкурентоздатності фірми.

За розгляду окремої національної економіки, конкурентоспроможність галузі – здатність фірм входити до її складу, швидко реагуючи на зміну в її структурі, брати до уваги тенденції до змін, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати досягнутий рівень конкурентоспроможності виробництва; визначається наявністю у ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту (з витратами не вищими, ніж міжнародні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [33].

Конкурентоспроможність галузі також визначається як здатність господарюючих суб'єктів, що діють в її рамках, брати участь у змаганні з реальними та потенційними конкурентами за споживача в межах галузевого ринкового сегменту в конкретний період часу, завдяки визначеному поєднанню характеристик товарів, що виробляються, умов

відтворення основних факторів виробництва та використанню інших факторів, якими можна управляти [85].

Виходячи з вищенаведених визначень, конкурентоспроможною буде галузь, у межах якої діють суб'єкти, що мають конкурентні переваги, порівняно з іншими суб'єктами даної галузі. У даному конкретному випадку – порівняно з іноземними фірмами, що займаються аналогічною до національних компаній діяльністю.

Таблиця 1. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності галузі

Критерій класифікації	Методи оцінки конкурентоспроможності галузі
Кількість показників, які використовуються	<input type="checkbox"/> використання одного чи кількох часткових показників <input type="checkbox"/> використання системи взаємопов'язаних показників <input type="checkbox"/> використання комплексного інтегрованого показника
Методологічний підхід	<input type="checkbox"/> на основі визначення відносних переваг та витрат галузі <input type="checkbox"/> на основі визначення забезпеченості факторами виробництва <input type="checkbox"/> на основі теорії якості і конкурентоспроможності товару <input type="checkbox"/> на основі теорії ефективного менеджменту <input type="checkbox"/> на основі теорії ефективної конкуренції
Інформаційне забезпечення, яке використовується	<input type="checkbox"/> використання кількісних даних <input type="checkbox"/> використання якісних даних <input type="checkbox"/> використання змішаних даних
Методика проведення оцінки	<input type="checkbox"/> аналітичні методи <input type="checkbox"/> графічні методи
Можливість прийняття рішень про напрямки підвищення конкурентоспроможності на основі проведеної оцінки	<input type="checkbox"/> методи, що не дають змоги визначення напрямків впливу на конкурентоспроможність <input type="checkbox"/> методи для прийняття оперативних рішень <input type="checkbox"/> методи для прийняття стратегічних рішень

Розглядаючи конкурентоздатність галузі в міжнародному аспекті, виокремлюють наступні групи факторів конкурентоспроможності за масштабністю впливу на підприємства різних країн [77]:

— внутрішні – здійснюють вплив на фірми окремої країни, не розповсюджуючись на всіх суб'єктів світового ринку:

1) податкова політика, від якої залежить можливість підприємств працювати ефективно і виробляти продукцію на рівні світових стандартів;

2) політика у грошово-кредитній сфері, яка регулює інфляційні процеси, гарантує прогнозований курс грошової одиниці, впливає на рівень ставки відсотка;

3) інвестиційна політика, що впливає на макроекономічну стабільність, розвиток спільних підприємств;

4) соціальна політика щодо підприємств країни, які виробляють конкурентоспроможну продукцію на експорт;

— зовнішні – впливають на всіх суб'єктів світового ринку та формуються під впливом об'єктивних (виникають внаслідок дії загальних закономірностей

міжнародного ринку та визначають конкретну ситуацію на ринку тієї чи іншої продукції) чи суб'єктивних чинників (повністю залежать від дій підприємців окремої країни на міжнародному ринку: позитивний імідж національного підприємства, надійність його як партнера, висока якість продукції).

Таблиця 2. Методи оцінки конкурентоспроможності галузі

Метод	Стисла характеристика	Формула для розрахунку	Переваги методу	Обмеження методу
1	2	3	4	5
За конкурентоспроможністю продукції галузі	Конкурентоспроможність галузі визначається на основі конкурентоздатності 30 товарів, що є лідерами за обсягом продаж у розрахунковому році	$K_{гал} = \sum_{i=1}^{30} K_{mi}$ <p>де $K_{гал}$ – конкурентоспроможність галузі; K_{mi} – конкурентоспроможність i-го товару у певному році; $i = 1, 2, 3, \dots, 30$ – товари, які є лідерами у галузі за обсягом продажу у певному році. $K_m = (E_m / E_{me}) \times k_1 \times k_2 \times k_n$, де K_m – конкурентоспроможність товару на конкретному ринку; E_m – ефективність товару на конкретному ринку (одиниця корисного ефекту/ грошова одиниця); E_{mk} – ефективність найкращого зразку товару-конкурента, що пропонується на даному ринку; k_1, k_2, k_n – коефіцієнти-коректори, що враховують конкурентні переваги.</p>	Можливість порівняння конкурентоспроможності галузей різних країн; відносна легкість розрахунку та отримання необхідних даних.	Ототожнення конкурентоспроможності товару і галузі; автор не пропонує методу визначення коефіцієнтів-коректорів; не обґрунтовано доцільність використання коефіцієнтів-коректорів; необґрунтовано розгляд саме 30 товарів; неврахування впливу внутрішньогалузевих та зовнішніх чинників.
За конкурентоспроможністю підприємств галузі	Визначення конкурентоспроможності галузі за провідними організаціями, відносна вага яких становить не менше 70% об'єму всіх продажів. Сам же розрахунок зводиться до оцінки конкурентоздатності продукції даних виробників.	$K_{гал} = \frac{\sum_{i=1}^n V_i \times K_i}{\sum_{i=1}^n V_i}$ <p>де $K_{гал}$ – конкурентоспроможність галузі, що виробляє однорідну групу товарів; $i = 1, 2, \dots, n$ – кількість найменувань товару, що входить в дану групу ; V_i – частка даного ринку, що зайнята i-м товаром; K_i – конкурентоздатність i-го товару на даному ринку.</p>	Порівнюваність отриманих показників галузей на міжнародному рівні; достатній рівень охоплення підприємств галузі	Необхідність розрахунку конкурентоздатності кожного товару групи; визначення конкурентоспроможності для галузей з виробництвом однорідних товарів; неможливість використання для компаній з диверсифікованою діяльністю.

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
<p>За інтегральним показником</p>	<p>Конкурентоспроможність визначається шляхом розрахунку інтегрального показника, який враховує отримані раніше значення окремих складових та ваговий коефіцієнт даних складових.</p>	$K_{гал} = \sum_{i=1}^n W_i \cdot K_i$ <p>де $K_{гал}$ – конкурентоспроможність галузі; K_i – окремі показники конкурентоспроможності певних напрямків діяльності або за окремими групами критеріїв, загальним числом n; W_i – коефіцієнт вагомості окремих чинників у загальній сумі.</p>	<p>Дозволяє здійснити аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність галузі; можливість міжнародного зіставлення</p>	<p>Використання експертних оцінок; складність визначення коефіцієнтів вагомості для різних галузей промисловості</p>
<p>За індексом умов торгівлі</p>	<p>Виділяють: товарні умови торгівлі (співвідношення експортних і імпорتنих цін певного товару або індексу експортних і імпорتنих цін загалом); прибуткові умови торгівлі (показують потенціал країни); однофакторні умови торгівлі (пов'язує імпорнтні ціни з продуктивністю одного фактора виробництва); двофакторні умови торгівлі (пов'язує імпорнтні ціни з продуктивністю декількох факторів виробництва).</p>	$I_{ptc} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i p_{ei}}{\sum_{i=1}^n m_i p_{ii}}$ <p>де I_{ptc} – індекс «прибуткові умови торгівлі»; x_i – частка кожного i-го товару в загальній вартості експорту в базовому році; p_{ei} – відношення поточної експортної ціни на товар до його ціни в базовому році; m_i – частка кожного i-го товару в загальній вартості імпорту в базовому році; p_{ii} – відношення поточної імпорнтної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.</p>	<p>Врахування тенденцій експортного потенціалу галузі; можливість проведення міжнародних зіставлень та аналізу участі галузі в міжнародній взаємодії; порівняння цінової складової конкурентоспроможності галузей різних країн; легкість отримання та обробки даних.</p>	<p>Врахування максимум двох показників конкурентоспроможності; дозволяє порівняти цінову складову конкурентоспроможності галузей окремої країни з аналогічним показником інших країн нехтування впливом зовнішніх чинників.</p>

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
За експортною квотою	Дозволяє непрямо охарактеризувати конкурентоспроможність галузей країни. В основу покладено твердження, що експортна квота тим більша, чим вищим є рівень розвитку виробничих сил країни, чим більше в її галузевій структурі виробництв з поглибленим технологічним розподілом праці.	$K_e = \frac{E_{гал}}{GDP} \times 100\%$ <p>де K_e – експортна квота; $E_{гал}$ – річний обсяг експорту певної галузі країни; GDP – валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.</p>	Оцінка рівня відкритості держави; характеризує участь галузей країни в міжнародній торгівлі та міжнародному поділі праці.	Необґрунтованість показника (високий рівень конкурентоспроможності за даним методом може бути обумовлений, наприклад, наявністю великих обсягів реекспорту); неможливість виявлення причин зниження/підвищення значення показника.
За індексом відносної переваги (RCA)	Непрямо характеризує конкурентоспроможність шляхом визначення відносних переваг галузі в експорті продукції.	$RCA = \frac{1000}{BBП} \times \left[(E_{гал} - I_{гал}) - (E_{кр} - I_{кр}) \right]$ <p>де RCA – індекс відносної переваги галузі; $BBП$ – валовий внутрішній продукт країни; $E_{гал}$ – обсяг експорту галузі; $E_{кр}$ – обсяг експорту країни; $I_{гал}$ – обсяг імпорту галузі; $I_{кр}$ – обсяг імпорту країни.</p>	Дає змогу виявити структуру зовнішньоторговельних операцій; дає змогу виявлення пріоритетних галузей певної країни.	Відносно низька можливість практичного застосування для визначення конкурентоспроможності через необґрунтованість; неможливість виявлення причин зміни показника; неможливість порівняння з показниками інших країн.
За рентабельністю експорту	Характеризує результати діяльності підприємств галузі на зарубіжних ринках.	$P_{e.гал.} = \frac{H_e}{C_e} \times 100\%$ <p>де $P_{e.гал.}$ – рентабельність експорту галузі; H_e – гривневі надходження від експорту, грн.; C_e – собівартість виробництва експортної продукції, грн.</p>	Наочно демонструє вигідність реалізації товарів галузі за кордоном; можливість порівняння з галузями інших країн.	Характеристика лише одного критерію конкурентоспроможності; неможливість висновків про якість продукції.

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
<p>За індексом внутрішньогалузевої торгівлі</p>	<p>Дає змогу розглядати рівень конкурентоспроможності галузі за її залученням до світової торгівлі. Непрямо характеризує конкурентоспроможність окремих товарів та товарних груп галузі.</p>	<p>Коефіцієнт Баласса:</p> $K_{вн.торг.Бал.} = \frac{\sum_{i=1}^n E_i - I_i }{\sum_{i=1}^n (E_i + I_i)}$ <p>де $K_{вн.торг.}$ – коефіцієнт внутрішньогалузевої торгівлі; E_i – обсяг експорту товару i; I_i – обсяг імпорту товару i; n – кількість товарів, використаних для розрахунку.</p> <p>Коефіцієнт Грубела-Ллойда:</p> $K_{вн.торг.Гр-Лл.} = \frac{\sum (E_{ij} + I_{ij}) - \sum (E_{ij} + I_{ij})}{\sum (E_{ij} + I_{ij})}$ <p>де $K_{вн.торг.}$ – коефіцієнт внутрішньогалузевої торгівлі; E_{ij} – обсяг експорту товару i j-ї товарної групи; I_{ij} – обсяг імпорту товару i j-ї товарної групи.</p>	<p>Дозволяє отримати інформацію про соціально-економічний рівень розвитку галузей та про рівень розвитку зовнішньої торгівлі за окремими товарними групами галузі, визначити пріоритетні напрямки розвитку економіки країни відносно торговельних партнерів</p>	<p>Носить інформативний характер; низька змістовність; неможливість виявлення причин зниження/підвищення значення показника.</p>
<p>Модель М. Портера</p>	<p>Характеризує систему детермінантів, які у взаємодії створюють ефект цілісності – посилюють або послаблюють потенційний рівень конкурентоспроможності товаровиробників галузі.</p>	$MaxC = F(PP, PD, SF, SE)$ <p>де C – конкурентоспроможність; PP – параметри факторів виробництва; PD – параметри попиту на продукцію; SF – стратегія товаровиробників, їх структура та характер конкуренції між ними; SE – наявність постачальників ресурсів та учасників виробничої кооперації.</p>	<p>Дає змогу врахувати відносно більшу кількість критеріїв та визначити фактори, що впливають на оцінку конкурентоспроможності; можливість дослідження взаємодії параметрів.</p>	<p>Масштабність та складність проведення розрахунків; значний обсяг інформації; необхідність залучення експертів задля оцінки якісних показників; можливість впливу суб'єктивного фактора.</p>
<p>Матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ)</p>	<p>Графічний метод, що передбачає складання схеми, за допомогою якої можна проаналізувати пріоритетність окремих галузей для країни та сформулювати портфель.</p>	<p>Передбачає використання показників темпів росту галузі та частки ринку фірми порівняно з часткою найбільш сильного конкурента в галузі.</p>	<p>За умов наявності достовірної інформації наочно свідчить про позицію кожної галузі в економіці країни.</p>	<p>Відсутня прогностичність не з'ясовує причини виявленого положення економічного суб'єкта.</p>

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
Модифікована концепція М. Портера	Використовують детермінанти конкурентних переваг М. Портера та їх взаємодію, залучаючи до вже наведених критеріїв додаткові, відповідно до особливостей галузі чи конкретної ситуації.	Атом конкурентоспроможності Ю. Продіус – склад детермінант конкурентоспроможності доповнено трьома елементами: формування конкурентного середовища, що стимулює до постійного пошуку нововведень, підвищення якості та ефективності виробництва; промислова політика держави; події випадкового характеру. Підхід Д. Жоса, Х. Хараса – до базових елементів додано: вплив держави; випадок.	Залучення більшої кількості показників дає змогу детальніше проаналізувати конкурентоспроможність; врахування впливу внутрішньогалузевих та зовнішніх факторів; можливість розробки заходів з підвищення конкурентоспроможності.	Складність отримання обсягу необхідної інформації; складність та масштабність розрахунків; використання якісних показників, що вимагають експертної оцінки;
Багатокутник конкурентоспроможності	Графічний метод, який передбачає побудову багатокутника, що являє собою поєднання оцінок положення кожної з аналізованих галузей на ринку за обраними критеріями. Сполученням багатокутників галузей різних країн можна виявити сильні та слабкі сторони галузі однієї країни відносно іншої або пріоритетність галузей для певної країни.	Критерії оцінки визначаються дослідником та змінюються залежно від суб'єкта, що розглядається і його характеристик.	Наочність отриманих результатів; можливість визначення позиції у порівнянні з конкурентами в межах однієї галузі чи пріоритетність галузей для певної країни; можливість виявлення сильних та слабких сторін галузі.	Складність розрахунку показників; відсутність прогностичності; труднощі кількісного вираження якісних характеристик; неможливість отримання точної кількісної оцінки характеристик економічних суб'єктів за заданими критеріями.

З метою охоплення всіх суттєвих аспектів, дослідження проводитиметься за наступними напрямками:

— визначення ключових якісних та кількісних показників конкурентоспроможності галузі:

- аналіз внутрішньої структури галузі та дослідження взаємодії окремих елементів;
- визначення впливу чинників зовнішнього середовища;
- вказання оціночного вираження фактичного значення кількісних факторів та значення експертної оцінки якісних параметрів;
- оцінка значущості впливу кожного фактора на конкурентоспроможність галузі автомобільних вантажних перевезень;
- оцінка конкурентоздатності галузі за визначеними групами показників;
- розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності галузі міжнародних автотранспортних перевезень вантажів;
- порівняння отриманих показників оцінки конкурентоздатності галузей автомобільних вантажних перевезень України та країн ЄС:
 - 1) за груповими показниками;
 - 2) за інтегральним показником.

Для оцінки кількісних параметрів, їх фактичне значення порівнюється з еталонним, яке приймається за 1 (100%). Таким чином, отримується відносне вираження фактичного значення критерію, який може бути обчислений за формулою:

$$P_i = \frac{E_f}{E_{et}}$$

де P_i — значення i -го показника конкурентоспроможності;
 E_f — фактичне значення параметра конкурентоздатності;
 E_{et} — еталонне значення параметра конкурентоздатності.

Оцінка якісних параметрів конкурентоспроможності проводиться експертним методом. Ранжування здійснюється за трирівневою шкалою: високий рівень, середній рівень, низький рівень. При цьому найбільше значення, що присвоюється критерію у разі його повної відповідності висунутим вимогам, дорівнює 1.

Наступним кроком є оцінка значущості критерію, що передбачає визначення питомої ваги для кожного показника конкурентоздатності — A_j ($j=1,2,3,4$). У свою чергу, кожен критерій конкурентоспроможності характеризується групою показників, яким притаманні різні ступені ваги a_{ji} . При чому, сума показників питомої ваги окремих груп, для зручності розрахунків, приймається за одиницю, так як і сума показників ваги окремих параметрів у кожній групі.

Присвоєння окремим групам критеріїв відповідних вагових коефіцієнтів відбувається, виходячи з наведеного обґрунтування вибору фактору, його важливості, відповідно до здійснених аналізів ринку, та кількості показників, яку охоплює та чи інша група. Надання якісним критеріям меншої ваги пояснюється досить значним ступенем суб'єктивізму при їх оцінці.

Розрахунок конкурентоспроможності проводиться для кожного окремого показника, шляхом множення розрахованого значення даного показника на його ваговий коефіцієнт. Після чого визначається конкурентоспроможність груп критеріїв

відповідно для галузі автомобільних перевезень вантажів України та ЄС шляхом додавання показників за групами критеріїв.

Інтегральний показник конкурентоспроможності галузі визначається на основі попередньо розрахованих даних за окремими групами критеріїв з використанням наступної формули [81]:

$$K_{гал} = \sum_{j=1}^N (A_j \times P_j) = \sum_{j=1}^N \left(A_j \times \left[\sum_{i=1}^{n_j} a_{ji} \times p_{ji} \right] \right),$$

або

$$K_{гал} = \sum_{j=1}^N \left(A_j \times \left\{ \sum_{i=1}^{n_j} \left[a_{ji} \times \sum_{s=1}^{m_{ji}} (d_{jis} \times p_{jis}) \right] \right\} \right),$$

де N — число груп показників, що характеризують конкурентоспроможність галузі;
 A_j — параметр ваги j -ї групи показників конкурентоспроможності;
 P_j — чисельне значення j -ї групи показників конкурентоспроможності;
 n_j — число показників конкурентоспроможності в j -й групі;
 a_{ji} — коефіцієнт ваги i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності;
 p_{ji} — чисельне значення i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності;
 d_{jis} — коефіцієнт ваги j -го показника i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності;
 p_{jis} — числове значення s -го показника i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності.

Отримане значення інтегрального показника порівнюється з величиною цього показника для галузі іншої країни. При цьому, порівняння має бути здійснено не лише за остаточними результатами, а й за окремими групами критеріїв конкурентоздатності, що дасть змогу пояснити причини отриманих значень та зробити висновки щодо факторів, які здійснюють негативний вплив на конкурентоспроможність галузі. Даний аналіз та проведена оцінка дадуть можливість врахувати проблеми і слабкі місця галузі та визначити напрямки спрямування зусиль задля підвищення рівня конкурентоспроможності національної галузі автомобільних перевезень вантажів.

Враховуючи виявлені вище особливості, можна привести алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності галузі, який включає в себе послідовність наступних етапів:

1. Визначення мети, методології та програми оцінки конкурентоспроможності галузі.
2. Загальний аналіз поточного стану світового ринку вантажних автоперевезень та тенденцій його розвитку.
3. Аналіз обраних ринків – ринків вантажних автоперевезень України і ЄС. Визначення чинників, що впливають на стан галузі на обраних ринках, та ступеня їх впливу.

4. Аналіз структури галузі вантажних перевезень та системних взаємозв'язків між окремими її складовими.

5. Визначення особливостей функціонування підприємств галузі автотранспортних вантажоперевезень України та переліку факторів, що впливають на їх конкурентоспроможність.

6. Визначення кола підприємств-конкурентів та збір необхідної для оцінки конкурентоспроможності інформації про їх діяльність.

7. Визначення та обґрунтування груп критеріїв оцінки конкурентоспроможності галузі за напрямками: - фінансова, комерційна, управлінська діяльність підприємств галузі; - конкурентоспроможність послуг, що надаються; - характеристика конкурентних позицій компаній галузі на обраних ринках; - попит на внутрішньому та міжнародному ринках; - характеристика структури галузі та взаємозв'язків між структурними елементами; - рівень забезпеченості факторами виробництва; - державний вплив на функціонування галузі.

8. Формування системи оціночних показників (кількісних та якісних) за визначеними групами критеріїв конкурентоспроможності. Розрахунок відносних значень кожного показника шляхом порівняння їх з еталоном.

9. Визначення пріоритетності вибраних параметрів конкурентоспроможності та розрахунок питомої ваги (коефіцієнта вагомості) кожного показника.

10. Розрахунок групових показників конкурентоспроможності галузі автотранспортних вантажних перевезень з урахуванням вагомості кожної з груп параметрів.

11. Розрахунок інтегрального показника конкурентоздатності галузі на основі групових.

12. Дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток галузі в межах національної та світової економіки. Коригування отриманого показника конкурентоздатності підприємств галузі з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища.

13. Порівняння оцінок конкурентоспроможності галузі автотранспортних вантажних перевезень України та ЄС за окремими групами параметрів та за інтегральними показниками.

14. Отримання узагальнюючої оцінки конкурентоспроможності галузі автотранспортних вантажних перевезень та аналіз отриманих результатів: - розробка рекомендацій на основі результатів оцінки; - розробка заходів для підвищення конкурентоспроможності.

Використання обраного методу оцінки рівня конкурентоспроможності галузі має наступні переваги:

— передбачає розгляд галузі як цілісної системи, що дозволяє досліджувати її конкурентоспроможність у поєднанні із визначенням впливу факторів зовнішнього середовища;

— застосування комплексного підходу дає змогу, поряд з показниками ефективного використання ресурсного потенціалу, розглянути гнучкість та адаптивність до постійних змін зовнішнього середовища;

— дозволяє досягти достатньо високої точності на базі використання відкритої інформації без залучення значних матеріальних та людських ресурсів;

— передбачає розробку заходів з підвищення конкурентоспроможності та програми їх реалізації.

Література

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – К: Центр навчальної літератури, 2006.
2. Цельмин Е.А. Совершенствование механизма обеспечения конкурентоспособности отрасли в условиях глобализации: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2006.
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І. – К: Центр навчальної літератури, 2006.
4. European Commission. Executive Agency for Competitiveness and Innovation. New Ways of Green Horizon // http://ec.europa.eu/eaci/mp_en.htm