

Матриця формування трансакційних витрат страхової фірми побудована на основі наступних класифікацій:

- за часом виникнення;
- за етапами взаємодії страховика та страхувальника;
- за формою;
- за способом оцінки

Розроблена матриця дозволяє систематизувати процес формування трансакційних витрат фірми, визначати статті витрат на кожному етапі взаємодії страховика – страхувальника і спосіб оцінки даних витрат.

В подальшому на основі класифікації трансакційних витрат, матриці формування трансакційних витрат необхідно сформулювати методику оцінки трансакційних витрат, їх кількісну оцінку шляхом врахування опортуністичних настроїв учасників страхових договорів.

Висновки. Таким чином трансакційні витрати мають місце на будь-якому етапі взаємовідносин клієнта та страхової компанії: при купівлі поліса, під час дії договору страхування, у страховому випадку, під час здійснення пролонгації договору. Для підвищення ефективності діяльності страхової компанії необхідно мінімізувати трансакційні витрати.

В якості прикладів мінімізації витрат можна навести наступні:

- на етапі продажу страхових продуктів – можливість купівлі поліса поза офісом страхової компанії, в будь-якій зручній точці;
- на етапі врегулювання збитків – виплата без довідок із компетентних органів за дрібними збитками, направлення на ремонт без візиту в страхову компанію і т.д., інформування клієнта про стан врегулювання збитків в режимі реального часу;
- на етапі пролонгації – скорочення на підготовку поліса завдяки використанню інформаційних технологій;
- використання концепції «ідеального страховика», сформованої з використанням теорії розв’язання винахідницьких задач (ТРВЗ): ідеальний страхувальник – той, якого немає, а його функція виконується. Мається на увазі, відповідно, не відсутність страховика як суб’єкта економіки, а відсутність негативного «тертя» між страховиком і клієнтом. До цього ідеалу необхідну прагнути, вибудовуючи бізнес-процеси.

Література

1. Йохна М.А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання й планування / М.А. Йохна // Вісник технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 5. Ч. 2. – С. 31–36.
2. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36–46.
3. Coase, Ronald H. Contracts and the Activities of Firms // Journal of Law and Economics. – 1992. – P. 451–452.

Надійшла 01.09.2011

УДК 339.137.2

Т. М. БОРИСОВА

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ: ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі», досліджено чинники формування конкурентних переваг галузі, запропоновано їхню класифікацію. Проаналізовано переваги та недоліки існуючих методів оцінювання рівня конкурентоспроможності галузі.

The theoretical approaches for determining of essence of the term "competitiveness of the industry" and factors of forming of industry competitive edges, and their classification are considered here. Advantages and disadvantages of existent methodical approaches for competitiveness evaluation for industry are analyzed at the article.

Ключові слова: конкурентоспроможність галузі, галузь промисловості, конкурентні переваги, національна економіка.

Вступ. Актуальність дослідження конкурентоспроможності галузей пов’язана, насамперед, із необхідністю інтеграції економіки України в систему світових господарських зв’язків, де домінують конкурентоспроможні виробники. На жаль, ситуація, що склалась в Україні сьогодні, характеризується зростанням питомої ваги сировинних, низько технологічних, енергомістких та екологічно брудних галузей.

У зв'язку з цим важливим питанням постає посилення конкурентних переваг галузей національної економіки, особливо, високотехнологічних виробництв. Вивчення її сутності та особливостей формування дає змогу зробити висновки про зміни в структурі національної економіки і передбачити тенденції її розвитку.

Основний розділ. Значний вклад у дослідження проблем управління конкурентоспроможністю промислових підприємств, конкурентних переваг та конкурентоспроможності галузі зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер, Р. Фатхутдінов, Д. Лук'яненко, І. Должанський, Т. Загорна, М. Шевченко та інші. Разом з тим багато аспектів залишаються не досить обґрунтованими. Зокрема, науковці по-різному інтерпретують поняття "конкурентоспроможність галузі" залежно від того, на яких саме детермінантах формування цієї характеристики економічного суб'єкта мезорівня конкуренції автори акцентують увагу. Це, в свою чергу, обумовлює різноманітність методичних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності галузі.

Постановка завдання. Основні цілі статті:

- дослідити змістовне наповнення конкурентоспроможності галузі;
- дослідити існуючі підходи до класифікації чинників конкурентоспроможності галузі та запропонувати власний підхід щодо їх групування;
- здійснити порівняльний аналіз методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності галузі.

Одержані результати. Аналіз праць вчених виявив, що існують відмінності у трактуванні поняття «конкурентоспроможність галузі». Нижче наведені найбільш поширені визначення цього поняття. У праці [1, с. 52] конкурентоспроможність галузі пропонується розглядати як ступінь можливості галузі в умовах вільного ринку створювати блага, які відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків, при одночасному забезпеченні стабільного зростання та розвитку відповідного сектору економічної діяльності.

Під конкурентоспроможністю галузей низка авторів у праці [2] розуміє ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості і динамічності галузі при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому.

Акулич О. дотримується точки зору, що конкурентоспроможність галузі – це здатність не лише перемагати у конкурентній боротьбі, але і приймати у ній участь [3].

У праці [4] підкреслюються такі особливості галузевої конкуренції:

а) галузь втрачає свою конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі національного експорту або зростає загальний обсяг імпорту, дефльований на частку даного товару в загальному обсязі національного виробництва або споживання;

б) галузь втрачає конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі світового експорту або зростає частка світового імпорту, скоригована на частку країни у світовій торгівлі.

Міжнародну конкурентоспроможність галузі промисловості визначено в дисертаційній роботі [5, с. 5] як здатність національної галузі промисловості забезпечувати високий рівень задоволення власними товарами певної суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку та забезпечувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах інтернаціоналізації.

Отже, теоретичний аналіз поняття конкурентоспроможності галузі дає підстави визначити його як властивість суб'єктів мезорівневої конкуренції (галузей, видів економічної діяльності, кластерів), що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ними конкретної потреби порівняно із аналогічними суб'єктами конкуренції. Саме конкурентоспроможність галузі формує конкурентоспроможність національної економіки та визначається рівнем конкурентоспроможності підприємств, які її утворюють.

Узагальнюючи зазначене, можна зробити наступні висновки:

- по-перше, конкурентоспроможність галузі є відображенням характеру галузевої конкуренції на національному та міжнародному ринках;

- по-друге, конкурентоспроможність галузі є складовою багаторівневої економічної категорії «конкурентоспроможність» поряд із конкурентоспроможністю товару, підприємства, регіону, національної економіки;

- по-третє, поняття конкурентоспроможності галузі набуває сенсу лише за умови наявності на ринку конкуруючих суб'єктів (в умовах відкритої економіки та сприятливого інвестиційного клімату).

Конкурентоспроможність галузі є результатом взаємодії низки факторів мезорівня конкурентного середовища. Тому для повного розуміння процесів формування та вироблення методів оцінювання конкурентоспроможності галузі потрібно розглянути основні чинники, що на неї впливають.

В праці [2] зазначається, що конкурентоспроможність галузі передбачає наявність конкурентних переваг перед аналогічними галузями за кордоном, які можуть виражатися в наявності раціональної галузевої структури, групи високо конкурентних підприємств-лідерів, що підтягують інші підприємства галузі до свого рівня; налагодженої дослідно-конструкторської і прогресивної виробничо-технологічної

бази, розвиненої галузевої інфраструктури; гнучкої системи науково-технічної, виробничої, матеріально-технічної і комерційної співпраці як усередині галузі, так і з іншими галузями в країні і за її межами, ефективної системи розподілу продукції. На думку цих авторів, конкурентоспроможність галузі визначається наявністю у неї технічних, економічних і організаційних умов для створення виробництва і збуту (з витратами не вище інтернаціональних) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів. Автори справедливо акцентують увагу на пріоритетності впливу чинника інноваційної активності підприємств на конкурентоспроможність галузі.

Інші вчені пропонують виокремлювати зовнішні та внутрішні чинники конкурентоспроможності галузі, а саме такі [6, с. 49]:

1) зовнішні: високий рівень конкурентоспроможності країни; активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; якісне правове регулювання економіки країни; відкритість суспільства і ринків; високий науковий рівень управління економікою країни; гармонізація національної системи стандартизації і сертифікації з міжнародною системою; відповідна державна підтримка науки й інноваційної діяльності; висока якість інформаційного забезпечення; високий рівень інтеграції всередині країни й у межах світового товариства; низькі податкові ставки, відсоткові ставки у країні; наявність доступних і дешевих ресурсів; якісна система підготовки і перепідготовки управлінських кадрів; сприятливі кліматичні умови і географічне положення країни; високий рівень конкуренції у всіх сферах діяльності у країні;

2) внутрішні: значна потреба в товарі галузі; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації й кооперування галузі; оптимальний рівень уніфікації і стандартизації товарів галузі; висока відносна вага конкурентоспроможного персоналу в галузі; якісна інформаційна і нормативно-методична база управління в галузі; конкурентоспроможні постачальники; наявність доступу до якісних дешевих ресурсів; виконання робіт з оптимізації ефективності використання ресурсів; значний рівень інновацій; функціонування в організаціях галузі системи забезпечення конкурентоспроможності; сертифікація продукції й систем; ексклюзивність товару галузі; висока ефективність організації галузі; значна частка експорту наукомістких товарів; значна питома вага конкурентоспроможних організацій і товарів галузі тощо.

Тут очевидним є системний підхід, оскільки перелічені основні показники, що відображають вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємств.

На важливий аспект – вхідні бар'єри – як чинник конкурентоспроможності галузі звертають увагу І. Должанський і Т. Загорна. На їхню думку, конкурентоспроможність галузі визначається здатністю фірм входити до її складу, швидко реагуючи на зміну в її структурі, відновлювати соціально-економічні механізми регулювання системи і зберігати досягнутий рівень виробництва, а також наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [7, с. 28].

Б. Ковалець у [8, с. 340] вважає, що основними індикаторами конкурентоспроможності галузі є показники, що характеризують стан складових її конкурентного становища. Зокрема до них він відносить забезпеченість підприємств галузі ресурсами (трудовими, сировинними), інвестиційну привабливість (здатність залучити капітал на внутрішніх та світових ринках), вдало обрану стратегію розвитку (система менеджменту та конкурентна політика), попит на продуковані товари та послуги (здатність задовольнити очікування споживачів). Відповідно, детермінантами конкурентоспроможності галузі виступатимуть чинники, що впливають на значення цих індикаторів.

Пропонований даним автором підхід до класифікації чинників конкурентоспроможності галузі відповідає моделі «даймонду» М. Портера, котрий сформулював систему конкурентних переваг галузі [9]. Згідно з цим підходом основними детермінантами конкурентоспроможності галузі (в тому числі міжнародної) виступають такі:

- факторні умови: людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура;

- умови внутрішнього попиту: структура попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, тенденції обсягу попиту;

- суміжні та обслуговуючі галузі: наявність чи відсутність національних постачальників та пов'язаних галузей, які конкурентоспроможні в міжнародному масштабі;

- стратегія та структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція: мета, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція.

Окрім основних, цей же автор наводить ще два чинники, що можуть здійснювати імовірнісний та суб'єктивний вплив на конкурентні переваги галузей – державна політика та випадок. М. Портер робить висновок, що міжнародна конкурентоспроможність формується на внутрішніх ринках і визначається умовами національного "даймонду".

Відповідно до теорії дії п'яти сил конкуренції М. Портера внутрішньогалузева конкуренція перебуває під впливом п'яти чинників, які визначають її інтенсивність: загроза появи на ринку нових конкурентів; загроза появи товарів або послуг-замінників; здатність постачальників сировини та матеріалів торгуватися; здатність покупців торгуватися; суперництво вже існуючих конкурентів між собою.

Оскільки значення кожної з п'яти сил змінюється від галузі до галузі і визначає в кінцевому результаті рівень отриманого прибутку, то цілком обґрунтованим буде твердження, що інтенсивність впливу кожного із цих чинників на галузевому рівні визначатиме конкурентну привабливість галузі на рівні національної економіки. Тобто, ці чинники можна вважати внутрішніми детермінантами конкурентоспроможності галузі, оскільки залежно від того, чи досягнуто «прийнятний рівень впливу зазначених сил на галузеутворюючих суб'єктів, що дає їм змогу ефективно функціонувати в даному середовищі» [5, с. 339], галузь вважатиметься конкурентоспроможною. Проте методику оцінювання рівня зазначеного показника автори не подають.

На думку дослідників [10, с. 113], до факторів конкурентоспроможності галузі відносяться: ресурсний (фізичні затрати ресурсів на одиницю готової продукції); ціновий (рівень і динаміка цін на всі виробничі ресурси і готову продукцію); фактор середовища (економічна політика держави і ступінь її впливу на ринкового контрагента). Дещо дискусійним є доцільність виокремлення чинників «ресурси» та «ціна ресурсів», оскільки тут має місце кількісне та вартісне вираження однієї проблеми – доступності ресурсів (у фізичному та вартісному обрахунку), тому, на нашу думку, варто їх розглядати разом. Крім того, чинник «фактор середовища» включає лише фактори зовнішнього середовища функціонування, нівелюючи вагомість впливу решти чинників внутрішнього середовища.

В такому випадку, доречним є підхід до класифікації факторів конкурентоспроможності галузі, запропонований у [11, с. 86–87]. На думку дослідника, на конкурентоспроможність галузі впливають наступні чинники: природні ресурси (кількісні, вартісні та якісні параметри); людські ресурси (кількість, вартість, управління); інформаційні ресурси (обсяг та якість науково-технічної інформації); фінансові (вартість капіталу та інвестиції); інфраструктура (її якість і вартість); процеси (технологія, НТП, інновації); привабливість (фінансові результати діяльності підприємств галузі); соціально-політичний клімат в країні.

Перевагою такого підходу є врахування забезпечувальної та функціональної складової механізму управління галуззю. Досить дискусійним виглядає фактор конкурентоспроможності «привабливість» як «фінансові результати діяльності підприємств галузі». На нашу думку, варто його доповнити іншими показниками-індикаторами рівня конкурентних переваг галузі (темпи розвитку галузі, інтенсивність конкуренції в галузі, місткість ринку тощо).

Американський вчений М. Портер виокремлює такі фактори, які сприяють утриманню конкурентоспроможності галузі:

- 1) джерела конкурентних переваг низького рангу (фактори виробництва);
- 2) джерела конкурентних переваг більш високого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів і послуг, репутація фірми, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами та ін.) можна утримувати більш тривалий час, але вони пов'язані зі значними інвестиціями, ризиком одержання додаткового прибутку;
- 3) постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності [4].

Зважаючи на відсутність чіткого розподілу чинників конкурентоспроможності галузі за групами залежно від загальних ознак, виникає потреба у розробленні класифікації. Класифікація чинників дозволяє глибше розібратися в причинах зміни досліджуваного явища, точніше оцінити місце і роль кожного чинника у формуванні конкурентоспроможності галузі. На основі узагальнення праць учених та використавши власні дослідження, вважаємо, що детермінанти конкурентоспроможності галузі можуть бути класифіковані за такими ознаками (рис. 1):

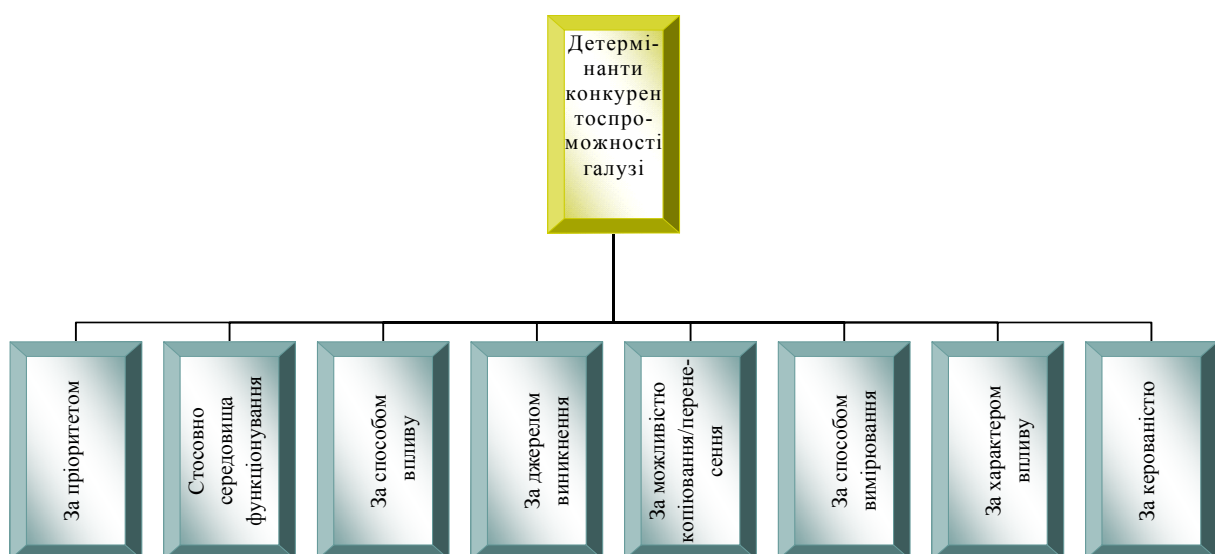


Рис. 1. Класифікація чинників конкурентоспроможності галузі

За ознакою керованості чинники конкурентоспроможності галузі можна поділити на керовані (на які можна вплинути) та некеровані (на які вплинути неможливо).

За ознакою «середовище функціонування» можна виокремити такі детермінанти конкурентоспроможності галузі: внутрішні (породжені суб'єктами галузі, наприклад, підприємствами, кластерами) та зовнішні (спричинені зовнішніми відносно галузі факторами, наприклад, іншими галузями, державою, міжнародними організаціями та закордонними підприємствами, політичною ситуацією тощо).

За класифікаційною ознакою «можливість копіювання/перенесення» до чинників варто віднести такі, як чинники нижчого порядку (можна легко скопіювати/перенести) та чинники вищого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів і послуг, репутація фірми, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами).

За джерелом виникнення згідно підходу М. Портера детермінанти конкурентоспроможності галузі можна поділити на такі:

- факторні (людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура);
- чинники внутрішнього попиту (структура попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, тенденції обсягу попиту);
- суміжні та обслуговуючі галузі (наявність чи відсутність національних постачальників та пов'язаних галузей, які конкурентоспроможні в міжнародному масштабі);
- стратегія та структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція (мета, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція).

За характером впливу чинники конкурентоспроможності галузі можна поділити на стимулюючі та дестимулюючі зростання рівня конкурентоспроможності галузі.

За ознакою пріоритету можна виокремити такі детермінанти конкурентоспроможності галузі: пріоритетні для інвесторів, пріоритетні для підприємств галузі, пріоритетні для держави, пріоритетні для наддержавного утворення. Доцільність виокремлення цієї класифікаційної ознаки можна обґрунтувати наступними міркуваннями. Оскільки різні цільові групи ставлять різні цілі при оцінці конкурентоспроможності галузі (інвестори – здебільшого економічні, держава та наддержавні утворення – окрім економічних ще й соціальні), то одні і ті ж самі чинники матимуть різний пріоритет при оцінці рівня конкурентоспроможності галузі.

За класифікаційною ознакою «спосіб впливу» до чинників варто віднести такі: впливає на рівні окремого підприємства, впливає на рівні кластера, впливає на рівні органу управління галуззю.

За способом вимірювання детермінанти конкурентоспроможності галузі можна поділити на такі, що можна виміряти об'єктивно (кількісно) та суб'єктивно (експертна оцінка).

Таким чином, аналіз пропонованих вченими різноманітних факторів конкурентоспроможності галузі дозволив зробити низку висновків:

- Слід розглядати окремо чинники конкурентоспроможності галузі для інвесторів, державних органів та споживачів. Незважаючи на те, що чинники залишаться ті ж самі, проте вагомість їх буде в силу суб'єктивних чинників різною, оскільки цілі та потреби осіб, що здійснюють оцінку, різні. Таким чином, конкурентоспроможність виступає відносною характеристикою, де в знаменнику будуть потреби цільових груп – інвесторів, держави, споживачів тощо).

- Чинники конкурентоспроможності галузі різні в розрізі груп галузей.

- При аналізі чинників слід керуватись метою оцінки конкурентоспроможності галузі, наприклад, із міжнародними чи всередині країни.

- Диференціація чинників конкурентоспроможності більш доцільна за видами економічної діяльності, оскільки галузь є сукупністю підприємств, яким притаманний значний рівень диверсифікованості.

Проблема дослідження сутності та виявлення напрямів підвищення конкурентоспроможності галузі методологічно пов'язана із оцінюванням її рівня. Вивчаючи публікації, присвячені оцінюванню конкурентоспроможності галузі, можна зробити висновок про відсутність єдиного підходу до вирішення цього питання.

Для прикладу, у роботі [2] конкурентоспроможність на рівні галузі пропонується оцінювати, застосовуючи наступні показники (або їх комбінацію): продуктивність праці; питома оплата праці; капіталоємність і наукоємність; технічний рівень продукції; сукупність знань і наукових досягнень, необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення; об'єм технічних баз для реалізації наукових проектно-конструкторських розробок; міра експортної орієнтації або імпоротної залежності галузі; міра відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства; міра використання продукції в різних галузях народного господарства. Автори зазначають, що цей набір показників може бути змінений або доповнений з врахуванням специфіки галузей.

На думку низки інших учених [6, с. 86; 12, с. 48–49], конкурентоспроможність галузі варто визначати за найбільш крупними організаціями, відносна вага яких становить не менше 60% від обсягу продажу галузі. Відповідно рівень конкурентоспроможності знаходять таким чином:

$$K_{гал} = \frac{\sum_{i=1}^n V_i * K_i}{\sum_{i=1}^n V_i}, \quad (1)$$

де $K_{гал}$ – рівень конкурентоспроможності галузі, що випускає однорідну групу товарів;

n – кількість назв товару, що входять у певну групу;

V_i – частка ринку i -го товару;

K_i – конкурентоспроможність i -го товару на певному (місцевому, регіональному, національному, міжнародному) ринку.

У дисертаційній роботі [5] запропоновано методику комплексної оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості України в умовах економічної інтернаціоналізації, яка ґрунтується на результатах опитування експертів та аналізі даних відкритих джерел інформації.

На першому етапі оцінки конкурентоспроможності галузей використовується матриця “Зростання експорту – частка експорту” для визначення портфеля галузей, що демонструють високий експортний потенціал відповідно до етапів життєвого циклу галузі промисловості. На другому етапі оцінки запропоновано визначити поточний рівень конкурентоспроможності галузей шляхом опитування експертів. Отримані дані використовуються для визначення показника індексу поточної конкурентоспроможності галузей за формулою:

$$IC = 100 \times \left(1 + \frac{C_k - C_m}{n}\right), \quad (2)$$

де IC – індекс поточної конкурентоспроможності галузі промисловості, бали;

C_k – кількість респондентів, які вважають свою галузь конкурентоспроможною на світовому ринку;

C_m – кількість респондентів, які не вважають свою галузь конкурентоспроможною на світовому ринку;

n – загальна кількість опитаних експертів.

Перевагою пропонованого методу є те, що він є досить гнучким, оскільки його використання дає можливість розраховувати та співставляти показники для різних регіонів країни, забезпечувати порівнянність даних у часі, швидко реагувати на зміни кон'юнктури міжнародних ринків. Проте, він не позбавлений недоліків через суб'єктивний характер відповідей респондентів.

М. Портер запропонував розрахувати конкурентні переваги на галузевому рівні, враховуючи такі показники, як частка промисловості в світовому експорті; частка певної галузі чи кластера в загальному обсягу експорту; частка кластера в світовому експорті [4]. Показник конкурентних переваг для країни i в класі продуктів j він визначив за формулою:

$$КП_{ij} = \frac{\text{Експорт}_{\text{продукту}_i \text{ країною}_j} * \text{Світовий}_{\text{експорт}}}{\text{Світовий}_{\text{експорт}}_{\text{продукту}_i} * \text{Загальний}_{\text{експорт}}_{\text{країни}_j}}. \quad (3)$$

Використовуючи формулу (3) для визначення конкурентних переваг галузей промисловості України досить проблематично, оскільки статистичні дані, що пропонуються Держкомстатом України, не відображають обсяги експорту галузі, а подаються в розрізі видів продукції. Тобто при диверсифікації виробництва показник, що визначатиметься за такою формулою, не буде об'єктивно відображати конкурентні переваги галузі, а відображатиме конкурентні переваги конкретного виду товару на міжнародному ринку.

Висновки. На основі аналізу наукових праць, присвяченим питанню конкурентоспроможності галузі, можна зробити наступні висновки. В економічній літературі можна відстежити такі основні підходи до оцінювання досліджуваного показника:

1. Метод, що базується на визначенні рівня конкурентоспроможності галузі як середньої арифметичної чи зваженої рівнів конкурентоспроможності підприємств, які її формують. Переваги: відносна простота розрахунків, в ході оцінювання виявляються ті підприємства, які вносять найбільший внесок у забезпечення конкурентних переваг галузі. Недоліки: значна трудомісткість отримання об'єктивних оцінок конкурентоспроможності підприємств галузі, високий рівень суб'єктивності оцінок, отриманих в результаті експертного опитування.

2. Дещо модифікований вищезазначений метод – замість показників конкурентоспроможності підприємств галузі визначаються показники ефективності певних аспектів діяльності кластерів. Переваги та недоліки – аналогічно першому методу.

3. Метод, запропонований М. Портером, що базується на порівнянні експортних можливостей галузі національної економіки з світовим експортом. Переваги: враховує чинник міжнародної конкуренції, відносна простота розрахунків, базується на об'єктивних оцінках. Недоліки: в процесі оцінювання не можна виявити причини (основні детермінанти) конкурентоспроможності певної галузі.

4. Метод, що базується на визначенні рівня конкурентоспроможності галузі як інтегрального показника низки параметричних показників ефективності різноманітних аспектів діяльності галузі. Переваги: є можливість вибору досліджуваних чинників конкурентоспроможності на розсуд дослідника, що дає можливість враховувати особливості галузі, орієнтованість на врахування ефективності всієї галузі як системи, високий ступінь об'єктивності оцінок, в ході оцінювання виявляються основні вхідні бар'єри входження в галузь, можливість прогнозування значення показника конкурентоспроможності галузі на майбутнє. Недоліки: суб'єктивний фактор при виборі показників, які слід оцінювати, може викривити істинний стан справ у галузі.

Слід зазначити, що зараз галузь як сукупність виробників однорідної продукції відходить від орієнтування на один вид товару, актуальною є диверсифікація. Тому переважна більшість пропонує методичних підходів доречні лише за умови випуску стандартизованої продукції. Крім того, при виборі методики слід враховувати мету визначення конкурентоспроможності – визначення конкурентного лідера чи аутсайдера серед кластерів для впливу з боку державних органів чи визначення інвестиційної привабливості галузі з метою розміщення капіталу. Вироблення обґрунтованого методичного підходу до оцінювання рівня конкурентоспроможності галузі (виду економічної діяльності) є метою наших подальших досліджень.

Література

1. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико–методологічні основи аналізу / О.Ю. Гохберг // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50–56.
2. Мазилкіна Е.И. Конкуренция: от теории к практике [Электронный ресурс] / Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкина. – Электрон. дан. и прогр. – М. : ИД Равновесие, 2006. – 1 электрон. опт. диск (CD–ROM).
3. Акулич О.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности рыбной отрасли [Электронный ресурс] / О.В. Акулич // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 2. – Режим доступа : <http://eizvestia.isea.ru/pdf.aspx?id=7766>.
4. Побережець Н.Б. Оцінка конкурентоспроможності олійної галузі України на світовому ринку [Електронний ресурс] / Н. Б. Побережець // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія "Економіка АПК і природокористування" – 2009. – №11. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2009_11/pdf/11_43.pdf.
5. Шевченко М.М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / М.М. Шевченко. – Харків, 2006. – 16 с.
6. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : [навч. посібник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2004. – 188 с.
7. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
8. Ковалець Б.М. Теоретико–методологічні підходи до трактування сутності конкурентоспроможності галузі / Б.М. Ковалець // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 13. – С. 335–341.
9. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ. ; под. ред. В.Д. Щетинина]. – М. : Международные отношения, 2003. – 463 с.
10. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія. У 2 т / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 529 с.
11. Беззубченко О.А. Оцінка конкурентоспроможності галузей національної економіки в умовах глобалізації / О.А. Беззубченко // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 85–93.
12. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р.А. – М. : ИНФРА–М, 2000. – 312 с.

Надійшла 01.09.2011