

циональные полномочия. Решения о виде полномочий принимаются высшим руководством организации с учетом исповедуемых ими ценностей менеджмента.

Литература: 1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж. Школы стратегий: Пер. с англ. /Под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Изд. "Питер", 2000. — 336 с. 2. Шершньова З.С., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с. 3. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. /Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.56

Трудід О.М.

На сучасному етапі розвитку економіки України, з переходом підприємств на ринкові умови господарювання, важливого значення набуває проблема оцінки їхнього конкурентного статусу. Дана категорія є однією з визначальних при прийнятті управлінських рішень щодо вибору стратегії розвитку підприємства.

Існуюча теорія і практика оцінки конкурентного статусу підприємств, як правило, пропонує оцінювати його конкурентний потенціал чи конкурентну позицію. Однак при таких підходах не враховується вплив зовнішнього середовища на зміну потенціалу і конкурентної позиції підприємства, а звідси — невідомо, наскільки стійкі вони в динаміці.

Виходячи з цього, пропонується при оцінці конкурентного статусу підприємства, крім його конкурентного потенціалу й позиції, враховувати також і конкурентоспроможність стосовно зовнішнього середовища.

Під конкурентним статусом підприємства в даній статті розуміється комплексна порівняльна характеристика підприємства відносно конкурентів, що відбиває його внутрішній потенціал, позицію в конкурентних сегментах ринку і здат-

ність її утримувати під впливом дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища.

Модель оцінки конкурентного статусу підприємства має наступний вигляд:

$$M_{KC} = (KP, KS, KY), \quad (1)$$

де KP — оцінка конкурентної позиції підприємства;

KS — оцінка конкурентноздатності підприємства;

KY — оцінка конкурентної стійкості підприємства.

Під конкурентною позицією підприємства в запропонованій роботі розуміється місце підприємства в конкурентних сегментах ринку стосовно конкурентів.

Модель оцінки конкурентної позиції підприємства має наступний вигляд:

$$M_{KP} = \{d_1, d_2, d_3\}, \quad (2)$$

де d_1 — коефіцієнт ринкової частки підприємства;

d_2 — коефіцієнт відносин ринкової частки підприємства до підприємства-лідера;

d_3 — коефіцієнт інтенсивності конкуренції.

Під конкурентноздатністю підприємства автором статті розуміється оцінка внутрішнього потенціалу (стану) підприємства стосовно конкурентів.

Модель оцінки конкурентноздатності підприємства має наступний вигляд:

$$M_{KS} = \langle FS, KP, TY \rangle, \quad (3)$$

де FS — оцінка фінансового стану підприємства;

KP — оцінка конкурентноздатності продукції, що випускається підприємством;

TY — технічний рівень підприємства.

Модель оцінки фінансового стану підприємства має наступний вигляд:

$$M_{FS} = \{h, n, d\}, \quad (4)$$

де h — коефіцієнт співвідношення власних оборотних коштів до загальної суми оборотних коштів підприємства;

n — коефіцієнт платоспроможності підприємства;

d — коефіцієнт рентабельності активів підприємства.

Модель оцінки конкурентноздатності продукції підприємства має вигляд:

$$M_{\text{кл}} = \{c_1, c_2, c_3\}, \quad (5)$$

де c_1 — коефіцієнт питомої вартості продукції підприємства;

c_2 — коефіцієнт продуктивності продукції підприємства;

c_3 — коефіцієнт економічності продукції підприємства.

Модель оцінки технічного рівня підприємства має наступний вигляд:

$$M_{\text{тл}} = \{k_1, k_2, k_3\}, \quad (6)$$

де k_1 — коефіцієнт зносу основних фондів підприємства;

k_2 — коефіцієнт фондоозброєності працівників підприємства;

k_3 — коефіцієнт фондовіддачі підприємства.

Під конкурентностійкістю підприємства мається на увазі здатність підприємства в порівнянні з конкурентами протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища.

Модель конкурентностійкості підприємства має наступний вигляд:

$$M_{\text{кв}} = \{p_1, p_2, p_3\}, \quad (7)$$

де p_1 — коефіцієнт ризику впливу постачальників на підприємство;

p_2 — коефіцієнт ризику впливу споживачів на підприємство;

p_3 — коефіцієнт ризику впливу конкурентів на підприємство.

Слід відзначити, що оцінка конкурентного статусу конкурентної позиції, конкурентноздатності і конкурентностійкості підприємства здійснюється як в статичі, так і в динаміці. Оцінка в статичі передбачає вимірювання перерахованих вище понять (явищ) на певний момент часу. А оцінка в динаміці — за певний момент часу.

Крім того, в даній роботі передбачається чиста комплексна кількісно-якісна оцінка конкурентного статусу, конкурентної позиції конкурентноздатності і конкурентностійкості підприємства. Кількісна оцінка здійснюється як за допомогою системи приватних показників, так і

при допомозі показника центрального, який включає в себе приватні показники. Якісна оцінка проводиться на основі матриць, що дозволяють однозначно й швидко визначити досягнутий рівень дослідженого поняття (явища).

Приведений вище підхід до оцінки конкурентного статусу підприємства дозволяє всебічно й об'єктивно оцінити як його потенціал і позицію на ринку, так і стійкість відносно дестабілізованих факторів невизначеного зовнішнього середовища, що, в свою чергу, забезпечує вибір найбільш ефективного рішення при визначенні стратегії його розвитку.

Крім того, оцінка конкурентного статусу підприємства може бути основою при визначенні фази його життєвого циклу. Справа в тім, що на сьогоднішній день у теорії та практиці господарювання критерій, що всебічно й об'єктивно міг би оцінити, в якій фазі життєвого циклу знаходиться підприємство, ще не знайдений. Показник конкретного статусу підприємства, який оцінює його конкурентний потенціал, позицію і стійкість, і є таким критерієм.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

УДК 331.101.38

**Вакульчик Е.М.,
Колодяжная Н.А.**

Социальная защищенность и высокий уровень жизни населения являются одной из неотъемлемых составляющих цивилизованной рыночной экономики, к которой стремится Украина. Однако, как известно, в нашей стране уровень жизни населения отнюдь не возрастает, а катастрофически падает. Такое положение характерно для переходного периода от плановой социалистической экономики к рыночной, когда уровень заработной платы невысо-