

4. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. – П.: С.Пб., 2001. – 178 с.

5. Бузаева Е. Г. Сущность и основные типы корпоративной культуры / Е.Г. Бузаева // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 1. – С. 125–131.

6. Hofstede G.H. Cultural Constraints in Management Theories / G.H. Hofstede // Academy of Management Executive. – 1993. – Vol. 7. – P. 81-94.

## ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Бердюк А.А., магістрант*

*Науковий керівник: Догадайло Я.В., к.е.н., доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Для успішного функціонування та розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах, яким властиві глобалізація економічних відносин, їхня нестабільність, зростання рівня конкуренції, важливим завданням керівника є об'єктивне оцінювання, використання та зміцнення потенціалу підприємств з урахуванням вагомості його складових та особливостей впливу на нього чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Потенціал підприємства досліджувався у працях таких українських і зарубіжних економістів, як: Л. І. Абалкін, А. І. Анчишкін, В. М. Архангельський, Н. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, Р. В. Марушков, І. М. Рєпіна, О. С. Федонін, Д. К. Шевченко, О.С. Головка та багато інших. Але вченими в роботах не була розглянута та врахована специфіка функціонування підприємств дорожнього господарства, окрім праці О.С. Головка. В свою чергу в роботі О.С. Головка було здійснено оцінку рівня розвитку потенціалу підприємств дорожнього господарства на основі чотирьох складових і використання методу таксономічного аналізу і моделі еластичності, що на думку автора, по-перше, не урахує всі особливості господарювання потенціалу підприємств дорожнього господарства, по-друге, оцінка за даним підходом є складним та трудомістким процесом, по-третє, не дозволяє урахувати вагомість кожної складової потенціалу при досягненні певної мети.

Некоректна оцінка потенціалу підприємства призводить до формування хибних цілей, а при певних умовах і до банкрутства підпри-

ємства, тому власник повинен мати інструментарій реальної оцінки потенціалу свого підприємства. Методичний підхід щодо оцінки потенціалу підприємства повинен урахувати специфіку галузі, в якій воно функціонує, вагомість складових потенціалу підприємства та вплив на останній чинників зовнішнього середовища.

Для оцінки потенціалу підприємств дорожнього господарства пропонується використовувати метод секторів [1], так як він дозволяє під час оцінки урахувати вагомість складових потенціалу підприємства, є доволі простим у використанні та наочним. Оцінку рівня розвитку потенціалу підприємства на підставі обраного методу пропонується здійснювати у вісім етапів.

1. Формування складу потенціалу підприємств дорожнього господарства: маркетингові, фінансові, технологічні, технічні, трудові, матеріальні та організаційні ресурси;

2. Розробка системи показників, що характеризують кожен складову потенціалу. На підставі проведеного дослідження методом експертних оцінок було розроблено систему показників аналізу потенціалу підприємств дорожнього господарства за складовими потенціалу. Технічні ресурси: питома вага обладнання з періодом експлуатації до 5; фондоозброєність праці; питома вага основних засобів та необоротних активів у валюті балансу; витрати на одиницю продукції; доля активної частки основних фондів. Технологічні ресурси коефіцієнт зносу; питома вага матеріальних засобів в оборотних; коефіцієнт оновлення; якість, використання ресурсів (застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій). Трудові ресурси: продуктивність праці; коефіцієнт прийому; розподіл допоміжних робітників за характером механізації праці; показники балансу кадрів. Маркетингові ресурси: ефективність маркетингової діяльності; конкурентоспроможність продукції; частки ринку підприємства; ступінь оновлення асортименту. Фінансові ресурси: рентабельність; коефіцієнт платоспроможності; прибутковість; коефіцієнт критичної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; забезпечення власними коштами. Матеріальні ресурси: період одного обороту запасів; коефіцієнт оборотності запасів; матеріаломісткість; матеріаловіддача. Організаційні ресурси: узагальнений показник якості дороги; коефіцієнт децентралізації структури; коефіцієнт еластичності; рівень фондоозброєності управлінського персоналу);

3. Збір даних для аналізу складових потенціалу підприємств дорожнього господарства;

4. Аналіз кожної складової в динаміці;

5. Розрахунок вагомості складових методом ранжування;

6. Оцінка рівня відповідності фактичного стану ресурсів підприємства до бажаного в долях одиниць. Для цього необхідно проаналізувати усі отримані розрахунки складових і визначити відсоток позитивних змін у діяльності підприємства, для того, щоб чітко сформулювати становище на підприємстві і прийняти заходи, щодо поліпшення відстаючих показників в залежності від вагомості кожної складової. Відсоток позитивних змін визначається шляхом аналізу отриманих розрахунків по кожній складовій. Якщо зміни позитивно впливають на діяльність підприємства ставимо «+», якщо негативно – «-». Після чого розраховується кількість позитивних змін відносно загальної кількості показників);

7. Інтегральна оцінки потенціалу підприємств дорожнього господарства методом секторів. Даний метод є удосконаленням методу радару або профілів [2]. Метод секторів має не тільки переваги методу радару (профілів), а саме: при використанні даного методу немає суб'єктивного підходу до досліджуваного об'єкту, що у свою чергу дозволяє усунути погрішності при здійсненні розрахунків; метод дозволяє використовувати різні показники для аналізу потенціалу без переведення їх з одних величин виміру в інших, але і ураховує вагомість показників, що об'єднуються в один. Згідно методу секторів показник інтегральної оцінки рівня розвитку потенціалу, як і за методом радару, розраховується як відношення площі радару до площі круга. Однак площа радару має математичну ув'язку з узагальненим інтегральним показником рівня розвитку потенціалу, розрахованим як сума добутків значення  $i$ -ої досліджуваної складової потенціалу підприємства на коефіцієнт вагомості  $i$ -ої складової потенціалу. У методі секторів були внесені деякі зміни: показники представлені не відрізками, як на радарі, а площами секторів; вагомості показників відповідають кутам секторів. В цьому методі також спочатку обираються найбільш важливі складові, для отримання бажаного результату. Для визначення інтегрального показника рівня розвитку потенціалу підприємства обраним методом необхідно визначити значення коефіцієнтів вагомості складових потенціалу. Для їх розрахунку доцільно використовувати досить об'єктивний, універсальний метод аналізу ієрархій (MAI). Метод полягає в ієрархічній декомпозиції системи на простіші складові і подальшій обробці послідовності думок особою, що приймає рішення, по парних порівняннях.

8. Перспективна оцінка потенціалу підприємств дорожнього господарства матричним методом.

За даними філії «Пісочинське ДЕП» ДП «Харківський облавтодор» були проведені розрахунки методом профілів. Загальна площа секторів склала 0,6, а інтегральна оцінка товариства 0,19. Це дуже низьке значення, так як показник повинен прагнути до одиниці.

Алгоритм реалізації оцінки потенціалу підприємств дорожнього господарства представлений на рисунку 1.

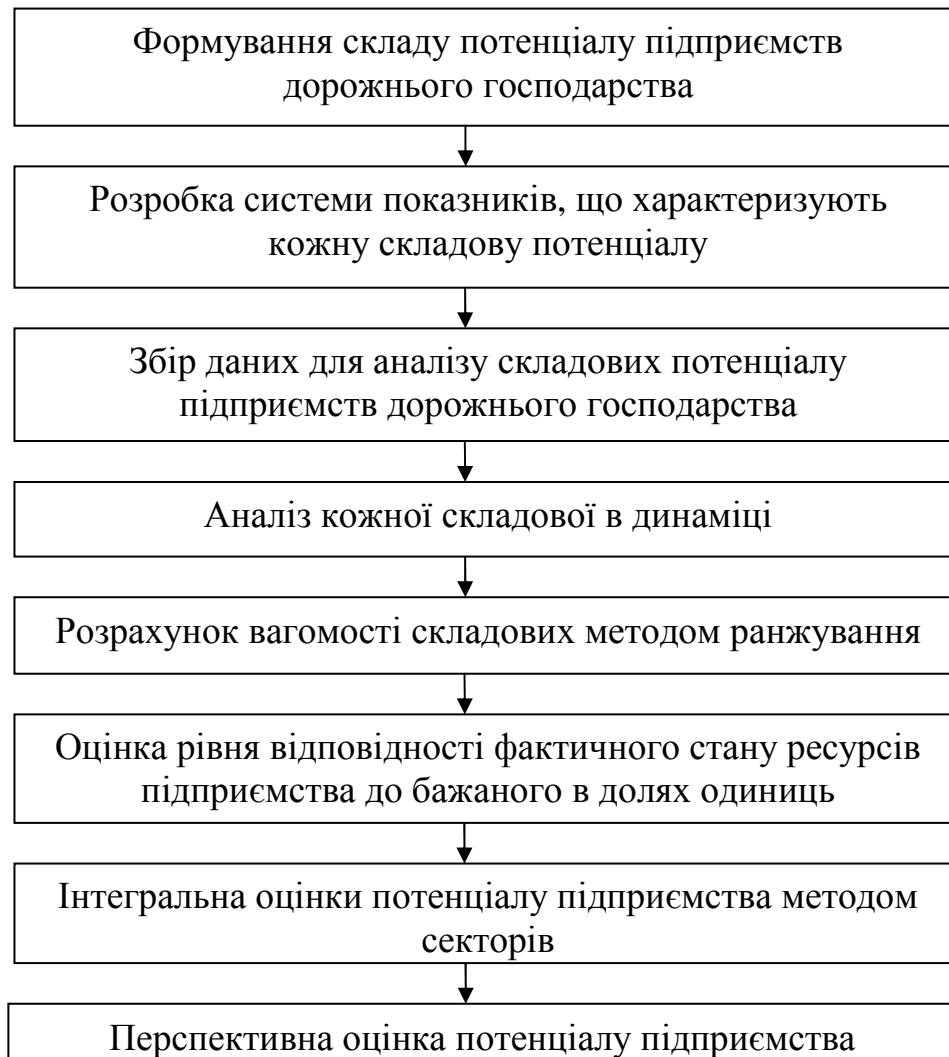


Рисунок 1 - Алгоритм реалізації інтегральної оцінки потенціалу підприємства

Запропонований методичний підхід щодо оцінки потенціалу підприємств дорожнього господарства на підставі використання методу секторів та дозволяє отримати фактичну оцінку потенціалу підприємства, враховуючи значимість кожної складової потенціалу шляхом урахування впливу на нього чинників зовнішнього середовища.

### Література.

1. Малхасьян Л. С. Управление конкурентоспособностью продукции промышленных предприятий : автореф. дис. канд. экон. наук : спец.08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)» / Л. С. Малхасьян. – Краснодар, 2007. – 24 с.
2. Фасхиев Х.А. Техничко-экономическая оценка грузовых автомобилей при разработке / Х.А. Фасхиев, И.М. Костин. — Набережные Челны : Изд-во КамПИ, 2002. — 480 с.

## ОБҐРУНТУВАННЯ КРИТЕРІЇВ НАДІЙНОСТІ ДОРОЖНІХ ПІДРЯДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

*Лухтіна Л.В., магістрант*

*Науковий керівник: Догадайло Я.В., к.е.н., доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Для одержання гарантованого результату від вкладених інвестицій замовнику необхідно чітко уявляти критерії, що пов'язані з оцінкою надійності підрядних організацій. Чітке уявлення про критерії надійності підрядних організацій дозволить замовнику більш чітко оцінити їх надійність. Тому вирішення даної проблеми є досить актуальною та своєчасною.

В економічній літературі існує незначна різноманітність переліку критеріїв надійності підрядних організацій. Малигін А. запропонував шість видів критеріїв надійності підрядних організацій [1]: наявність самостійного балансу господарської діяльності; наявність ліцензій на ведення робіт; широта спеціалізації; виробнича база; територіальна прив'язка, радіус дії організації і показники господарської діяльності. В свою чергу Потапова Л. запропонувала п'ять видів критеріїв надійності підрядних організацій [2]: досвід виконання аналогічних об'єктів; якість виконання робіт; фінансовий стан організацій; оснащеність технікою й розвиток її виробничої бази; кваліфікація персоналу. Щодо запропонованих видів критеріїв думки авторів не збігаються тобто однозначності думок не існує.

В сучасному світі існуючі критерії надійності підрядних організацій не пов'язані з ризиками з якими стикається замовник при виборі підрядних організацій та не ураховують специфічні