

В основу формування системи показників управлінського потенціалу має бути покладено наступні принципи: використання комплексного підходу під час оцінки; проста структура показників при максимальному використанні вихідної інформації з урахуванням реальних можливостей розширення інформаційної бази у випадку такої потреби; «прозорість» схеми розрахунку показника; урахування порівнянності показників з іншими підприємствами.

Відповідно з цими принципами, оцінка управлінського потенціалу має бути комплексною, з використанням цілісної системи показників, яка дозволяє виявляти резерви підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Управлінський потенціал, здійснюючи вплив на елементи структури стратегічної гнучкості підприємства: формує ефективну структуру управління підприємством; дає можливість виробництву швидко та якісно адаптуватися до нових змін; забезпечує ефективне планування та розподілення фінансових ресурсів; зумовлює оперативне вивчення ринку і розробку ефективної маркетингової стратегії; забезпечує своєчасність адаптації кадрів для розробки нововведення.

Ступінь кваліфікації управлінського складу підприємства та обґрунтованість їх рішень мають вирішальний вплив на роботу всіх підрозділів підприємства, і як наслідок формують конкурентоспроможність підприємства.

## **ОЦІНКА УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*Силка А.А.*

*Науковий керівник: Кирчата І.М., к.е.н., доцент  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Проблема формування і оцінки управлінського потенціалу виникає одночасно з виникненням нового підприємства, а цілеспрямований розвиток потенціалу управління виступає важливим аспектом регулювання якості на підприємстві та важливим фактором його конкурентоспроможності.

Сучасні умови передбачають суттєві зміни у плануванні, фінансуванні, організації процесу управління підприємством, наростають процеси регіоналізації, інтеграції, диверсифікації, а тому обов'язковим стає теоретичне обґрунтування та зміна умов формування, розвитку управлінського потенціалу.

Саме тому, управлінський потенціал підприємства в структурі конкурентного потенціалу слід розглядати як основний її компонент. Інші складові конкурентного потенціалу є підпорядкованими категоріями, оскільки виконують ролі об'єктів управління.

Специфіка впливу на кінцеві результати функціонування промислового підприємства та визнання важливості використання усіх видів ресурсів, обумовлює вибір таких показників для оцінки управлінського потенціалу (табл. 1).

**Показники для аналізу та оцінки управлінського потенціалу**

Показник	Умов. познач.	Формула для розрахунку	Примітка
Рентабельність власного капіталу	$R_{BK}$	$\frac{ЧП}{BK}$	ЧП – чистий прибуток підприємства, тис. грн.; BK – розмір власного капіталу підприємства, тис. грн
Оборотність кредиторської заборгованості	$O_{кр.заб.}$	$\frac{BP}{КТЗ_{сер}}$	КТЗ <sub>сер</sub> – середній розмір кредиторської заборгованості за період, тис. грн ПК – позиковий капітал підприємства, тис. грн
Рентабельність позикового капіталу	$R_{ПК}$	$\frac{ЧП}{ПК}$	ЧП <sub>інв</sub> – розмір чистого прибутку отриманого за рахунок інвестиційних владень, тис. грн.; I <sub>к</sub> – розмір інвестиційних вкладень, тис. грн
Рентабельність інвестицій	$R_{ИНВ}$	$\frac{ЧП_{інв}}{I_k}$	N – загальна кількість підрозділів, які знаходяться в підпорядкуванні даного апарату управління;
Коефіцієнт структурної напруженості	$K_{сн}$	$\frac{N}{d}$	d – питома вага апарату управління від загальної кількості працівників, % Ч <sub>від</sub> – чисельність працівників апарату управління, які відповідають посаді за результатами атестації;
Коефіцієнт відповідності посаді	$K_{вп}$	$\frac{Ч_{від}}{Ч_{аупр}}$	Ч <sub>аупр</sub> – загальна чисельність апарату управління.
Ефективність прийняття управл. рішень	$E_{упр}$	$\frac{ПР_{упр}}{ПР}$	ПР <sub>упр</sub> – розмір прибутку, отриманого в процесі прийняття ефективного управлінського рішення, тис. чол.; ПР – очікуваний розмір прибутку, тис. грн

Раціональне використання управлінського потенціалу впливає на всі елементи структури конкурентного потенціалу підприємства через: визначення кількісних та якісних параметрів структури управління; зниження витрат на підготовку чи залучення висококваліфікованого персоналу; забезпечення здатності виробити високотехнологічну продукцію; удосконалення механізмів мотивації праці, розробки об'єктивного маркетингового плану дій та, як слідство, забезпечення високого рівня організації і координації управлінської діяльності.

### **ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

*Сичова К.Є.*

*Науковий керівник: Попкова К.О., к.е.н., доцент  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

На даний момент багато підприємств на ринку України починають виходити на міжнародні ринки, але так як у нашій країні ще досить мало практики роботи із зарубіжними ринками необхідні нові дослідження і аналіз в цій області.