

У період з 2007 по 2009 включно, значення приросту ВВП знижувалося та стало негативним й, відповідно до закономірності, спостерігаюся щорічне зменшення обсягів інвестицій. дане зниження можна пояснити світовою економічною кризою. Але вже в 2010 році приріст інвестицій збільшився, що підготувало значний ріст ВВП більше граничного значення.

В 2011 році можна відзначити зниження приросту ВВП, але ріст обсягу капітальних інвестицій.

**Висновки та обґрунтування наукових результатів дослідження.** За даною роботою можна зробити висновок, що в трьох випадках з 11 представлена закономірність не підтримується. Але процент попадання в неї складає 73%. Це говорить про правильність використання даної закономірності. І дасть змогу прогнозувати обсяги інвестицій в інновації від росту ВВП. Ці розрахунки можуть бути використані на загальнодержавному рівні та зацікавити підприємства окремо. Державні органи управління в цілому зможуть прогнозувати можливі варіанти інвестування в залежності від обсягу ВВП, а підприємства матимуть інформацію про можливі надходження грошових коштів.

Головним напрямком для проведення подальших досліджень пропонується розрахунок оптимального рівня інвестицій в інновації в залежності від обсягу ВВП країни.

Список літератури: 1. Кононенко И.В., Ретин А.Н. Метод прогнозирования инновационного и научно-технологического развития страны // Вестник НТУ «ХПИ». Сборник научных трудов. – Харьков: НТУ «ХПИ». – 2005. – № 54. – С. 100-105. 2. Кононенко И.В., Ретин А.Н. Закономерность влияния изменений прироста ВВП страны на объем капитальных инвестиций в ее экономику для стран с различным экономическим состоянием // БизнесИнформ. – Харьков. – 2010. – № 11. – С. 53-56. 3. Полоник С.С. Инвестиции: анализ, прогноз, управление. Мн., 2007. 4. Экономико-математический энциклопедический словарь. М., 2003.

*Надійшла до редколегії 10.06.2012*

УДК 658.215

**І.Л. СІТАК**, асистент, НТУ «ХПІ», Харків,  
**Д.В. КОРОБКОВ**, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків,  
**В.А. МІЩЕНКО**, докт. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків,  
**Р.О. РИЛЬЦЕВ**, здобувач, НТУ «ХПІ», Харків.

## **ВИЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРА СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Пропонується показник оцінки стійкості підприємства, котрий розраховується на базі ключових показників, які знаходяться у фінансових документах підприємства і можуть контролюватися за допомогою системи збалансованих показників.

Предлагается показатель оценки устойчивости предприятия, который рассчитывается на базе ключевых показателей, которые находятся в финансовых документах предприятия и могут контролироваться с помощью системы сбалансированных показателей.

Proposed to assess the stability index of the enterprise, which is calculated on the basis of key performance indicators that are in financial instruments of the enterprise and can be controlled using a balanced scorecard.

**Актуальність проблеми.** За сучасних умов стабільність позицій компанії на ринках, позитивна динаміка фінансово-економічних результатів, капіталізація бізнесу багато в чому визначаються ступенем адаптації підприємства до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, для якого характерним є дефіцит релевантної інформації, ризиковапість здійснення господарських операцій, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні. В умовах подальшого розвитку ринкових відносин в Україні для успішного здійснення менеджменту важливого значення набуває аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства. Фінансовий стан підприємства характеризує його фінансова стійкість, яка пов'язана з рівнем фінансової незалежності і конкурентоспроможністю.

Широкий спектр питань щодо управління стійкістю підприємства та розробки підходів щодо її оцінки розкрито в працях таких вчених як: Завадський Й.С., Лях Л.М., Барапівська Х.С., Сокол О.Г., Фещур Р.В., Мохонько Г.А., Докієнко Л.М., Берлін М.С., Ковалевич В.М., Каляка С.В., Гончаренко О.М., Усова І.А., Ареф'єва О., Афанасьєв, В. Беренс, Ю. Брігхем, О. Пономаренко, О. Раєвнева, Л. Родіонова, В. Самуляк, А. Севастьянов, В. Семенов, Ю. Сімах, С. Тхор, Р. Фатхутдинов, Е. Хелферт, Н. Холт, Н. Шандова, В. Ячменьова та ін. Проте наразі лишається актуальним дослідження сутності управління стійкістю функціонування підприємства та виявлення основних її складових, які б найповніше характеризували стійкість підприємства. Неоднозначність дефініцій, відсутність злагодженості поглядів учених щодо визначення сутності та змісту категорії «економічна стійкість підприємства» та єдиної категорійної бази з цієї проблеми зумовили актуальніють дослідження.

**Мета дослідження** – обґрунтування сучасного методу оцінки стійкості підприємств машинобудування

**Виклад основного змісту дослідження.** Стійкість підприємства оцінюється за допомогою різних методичних підходів, що передбачають використання в основному фінансових коефіцієнтів. В окремих літературних джерелах пропонується застосовувати класичні моделі а також інтегральні показники. Розрахунок таких показників базується на ретроінформації і не виокремлює ключові індикатори діяльності підприємства. Тому стає необхідною кількісна

оцінка фінансової стійкості з урахуванням цих обставин, яка дасть можливість оцінювати реальну ситуацію і передбачати своєчасні управлінські рішення.

Можна запропонувати до використання індикатор фінансової стійкості (FSI – financial stability indicator), який включає ключові показники для визначення фактичної або прогнозованої величини чистого прибутку ( $g$ ). Він повинний розглядати вибіркові фінансові коефіцієнти груп фінансового аналізу, що безпосередньо впливають на стабільність, стійкість і розвиток фінансово-господарської діяльності підприємства. До них варто віднести наступні групи:

1) Рентабельність. Дана група характеризує не тільки стабільність, але і розвиток підприємства, оскільки коефіцієнти даної групи показують здатність генерування прибутку й ефективності використання наявних ресурсів компанії. З даної групи повинний розглядатися коефіцієнт рентабельності продажів (ROS – return of sales), тому що він фіксує виторг від реалізації продукції, що залежить від сформованої політики цін і положення фірми на ринку; за ці параметри відповідають співробітники маркетингової служби. Крім того, даний коефіцієнт відбиває контроль над поточними виробничими і невиробничими витратами компанії, що впливають на прибуток від операцій у її основній діяльності. Це означає, що коефіцієнт рентабельності продажів також містить у собі інформацію про сформований асортимент і поточну практику управління оборотними активами компаніями.

$$ROS = \frac{Net \text{ income}}{Sales} \quad (1)$$

2) Ділова активність. Дана група фінансових коефіцієнтів показує ефективність використання наявних ресурсів компанії і, як наслідок, здатність її до подальшого розвитку. З даної групи повинний розглядатися такий коефіцієнт як оборотність активів (AT – assets turnover), оскільки він демонструє в агрегованій формі ефективність компанії і відповідає на запитання про те, скільки разів протягом господарського року всі активи (включаючи довгострокові) здатні створювати річний оборот фірми (виторг). Таким чином, даний коефіцієнт відбиває практику управління інвестованим капіталом при існуючій операційній політиці компанії: сформованому асортименті, ринковій позиції, результативності виробничого менеджменту.

$$AT = \frac{Sales}{Assets} \quad (2)$$

3) Фінансова стійкість. Коефіцієнти даної групи надають безпосередню характеристику стійкості підприємства до різних негативних екзогенних і ендогенних факторів. З даної групи повинний розглядатися коефіцієнт фінансового важеля (DFL – degree of financial leverage), що описує принципи залучення капіталу. Чим більше позикового капіталу, тим вище даний коефіцієнт, а виходить, інанси нарощування прибутку ростуть, оскільки на рішення саме цієї задачі спрямована дія фінансового важеля компанії. Одночасно може зростати і ризик неплатежу.

$$DFL = \frac{Assets}{Equity} \quad (3)$$

4) Стратегія фінансування. Вона застосовується в компанії, тому що представляє непряму аналітичну характеристику майбутньої стабільності, стійкості і розвитку підприємства. У даному випадку повинна бути розглянута норма нагромадження або реінвестування (R – retention rate), що прямо залежить від системи використання внутрішніх джерел фінансування, до яких насамперед відноситься створюваний в компанії прибуток, і від політики виплат власникам.

$$R = \frac{1 - Dividends}{Net\_income} \quad (4)$$

Таким чином, стійкий темп росту (g) – це швидкість збільшення виторгу від продажів, який компанія в змозі досягти за умови збереження незмінної операційної і фінансової політики.

$$g = ROS \times AT \times DFL \times R = \frac{Net\_income}{Sales} \times \frac{Sales}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} \times \frac{1 - Dividends}{Net\_income} \quad (5)$$

Іншими словами, темп стійкого росту (g – growth) – це єдина можлива швидкість збільшення продажів при незмінності розглянутих чотирьох коефіцієнтів. Якщо темп розвитку компанії стає іншим, якийсь з коефіцієнтів повинний змінитися, і, отже, або в операційній політиці, або в стратегії фінансування відбуваються зміни. Тому даний темп можна вважати запропонованим компанії

двома видами її політик – операційної і фінансової. Але це зовсім не означає, що фірма буде розвиватися з заданою швидкістю: на неї впливають мінливі ринкові умови й інші види політик.

Таким чином, новий запропонований індикатор фінансової стійкості (FSI) буде мати такий вигляд:

$$FSI = \frac{NI \times (1 + (ROS \times AT \times DFL \times R))}{IC} \quad (6)$$

де NI – чистий прибуток;

ROS – рентабельність продажів;

AT – оборотність активів;

DFL – рівень фінансового левериджу;

R – норма реінвестування;

IC – інвестовані кошти.

Представлена вище формула в розгорнутому виді виглядає в такий спосіб:

$$FSI = \frac{Net\_income}{Sales} \times \frac{Sales}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} \times \frac{1 - Dividends}{Net\_income}$$

$$FSI = \frac{Net\_income \times (1 + g)}{Investing\_capital} = \frac{Net\_income \times (1 + (ROS \times AT \times DFL \times R))}{Investing\_capital}$$

$$FSI = \frac{Net\_income \times (1 + (\frac{Net\_income}{Sales} \times \frac{Sales}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} \times \frac{1 - Dividends}{Net\_income}))}{Investing\_capital} \quad (7)$$

Збільшення показника фінансової стійкості свідчить про покращення стійкості підприємства. На рис. представлена динаміка компонентів цього показника а в таблиці I представлена його апробація.

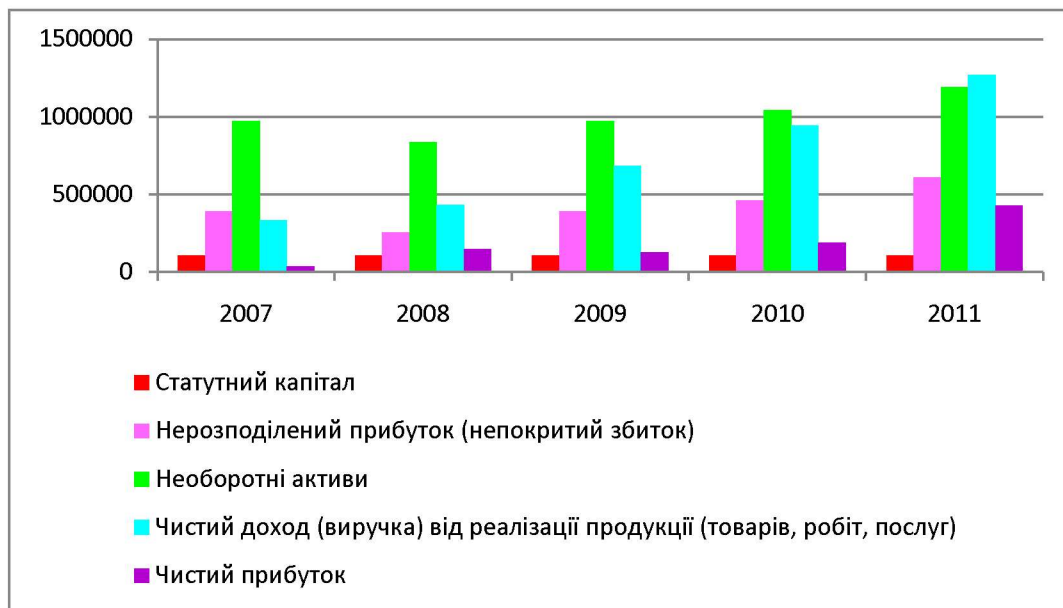


Рис. – Динаміка результуючих показників діяльності ВАТ «Турбоатом»

Фінансова стійкість безпосередньо пов'язана з ефективністю функціонування підприємства і в значній мірі залежить від результативності кругообігу на фазах капіталу (залучення, розподілу, використання). Важливою вимогою підвищення достовірності оцінки фінансової стійкості є коректне використання кількісно-якісного підходу.

Таблиця. Розрахунок показника фінансової стійкості ВАТ «Турбоатом»\*

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
чистий прибуток, грн	34872000	145383000	125740000	188780000	427293000
рентабельність продажів, %	10,43	33,57	18,40	20,03	33,70
оборотність активів	0,31	0,31	0,47	0,56	0,53
рівень фінансового левериджу	1,29	1,43	1,40	1,41	1,53
норма реінвестування, %	100	100	100	100	100
інвестовані засоби, грн	118243000	111659000	111659000	111659000	111659000
індикатор фінансової стійкості	1,52	20,80	14,69	28,55	108,60

\*розраховано авторами на основі даних фінансової звітності

У зв'язку із зазначеними особливостями оцінки процесу кругообігу капіталу на підприємствах виникає потреба в розробленні комплексних методичних засад визначення фінансової стійкості сучасних суб'єктів господарювання. Сучасні системи показників оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання повинні в першу чергу бути зорієнтовані на ширше урахування нематеріальних активів підприємства та використання широкого, структурованого переліку показників для їх оцінки.

**Висновки.** 1. Індикатор фінансової стійкості (FSI) віддзеркалює ефективність менеджменту на підприємстві. Його можна застосовувати на підприємствах, які не мають зв'язку з фондовим ринком. 2. Цей показник розраховується на базі фінансових документів і може бути використаний для стратегічного та оперативного управління на підприємстві при застосуванні системи збалансованих показників.

Список літератури: 1. Сахошко А.И., Коробков Д.В., Мищенко В.А., Ситак И.Л. Методический подход к определению финансовой устойчивости предприятия на основе движения денежных потоков Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип.3. – Т.2. Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 245-250. 2. Коробков Д.В., Мозенков О.В., Мищенко В.А., Ситак И.Л. Оцінка фінансового стану підприємства за допомогою інтегрального показника Віюник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2009. – Вип. 35-2. – С. 86-91. 3. Ивашковская И. Финансовые измерения качества роста [електронний ресурс] – режим доступа <http://www.management.com.ua/finance/fin129.html>

*Надійшла до редколегії 20.05.2012*

УДК 339.138

**В.А. СОКОЛЕНКО**, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків,  
**А.В. ПОЛЯК**, студент, НТУ «ХПІ», Харків

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ**

У статті основна увага приділена аналізу сучасних тенденцій розвитку маркетингу в контексті революційних змін у сфері цифрових технологій. Виділені найбільш важливі проблеми, які сьогодні впливають на роботу маркетологів. Досліджені нові можливості та способи вирішення завдань маркетингу.

В статье основное внимание уделено анализу современных тенденций развития маркетинга в контексте революционных изменений в сфере цифровых технологий. Выделены наиболее важные проблемы, которые сегодня влияют на работу маркетологов. Исследованы новые возможности и способы решения задач маркетинга.

The article focuses on the analysis of contemporary trends in marketing in the context of the revolutionary changes in the field of digital technology. The most important issues that affect the marketers today had been highlighted. New opportunities and ways of doing marketing had been explored.