

Селезень Олена Миколаївна
*старший викладач кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-392-0-24>

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПОКАЗНИК ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Ринкова система господарювання передбачає зміну концептуальних підходів до управління підприємством, які обумовлені з одного боку, зростанням ролі підприємств у розвитку суспільного виробництва, а з іншого – підвищенням господарської та фінансової самостійності підприємства, а отже і відповідальності за результати своєї діяльності. Діяльність підприємства в ринкових умовах спрямована на досягнення визначених ним стратегічних цілей, основними тактичними завданнями підприємства є досягнення ефективності господарсько-фінансової діяльності на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Комплексним підходом, який забезпечить успішний розвиток підприємства є діагностика фінансового стану підприємства [1].

Фінансовий стан – це інтегроване поняття, яке є індикатором його розвитку і характеризується абсолютними і відносними показниками процесу формування його фінансових ресурсів. Показники оцінки фінансового стану в значній мірі визначають конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, виступають певним гарантом економічних інтересів підприємства та його партнерів.

Оцінка фінансового стану підприємства як показник конкурентоспроможності його сфер діяльності (постачання, виробництва та збуту) дозволяє виявити ефективність кожного з цих аспектів та їхній вплив на загальну конкурентоздатність підприємства [2, с. 23].

Ефективність постачання є критично важливою для конкурентоспроможності підприємства, оскільки вона впливає на вартість виробництва, якість продукції та здатність реагувати на попит ринку. Цей блок характеризуватимуть такі показники, як: коефіцієнт оборотності виробничих запасів; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт якості сировини й матеріалів; коефіцієнт виконання контрактних договорів; коефіцієнт ритмічності виконання контрактних договорів. Від того як швидко запаси перетворюються в готову продукцію, який середній термін поставки (чим коротший термін поставки, тим швидше підприємство може реагувати на зміни в попиті та уникати затримок у виробництві) буде залежати рівень конкурентоздатності. Ефективне управління постачанням забезпечить стабільність виробничого процесу, знизить витрати і підвищить якість продукції, і сприятиме підвищенню конкурентоздатності.

Ефективність виробничого процесу безпосередньо впливає на продуктивність, собівартість продукції та здатність підприємства задовольняти ринковий попит. Конкурентоспроможність виробничого процесу можна оцінити за допомогою коефіцієнту фондівіддачі необоротних активів; коефіцієнту матеріалівіддачі; коефіцієнту автономії; коефіцієнту рентабельності активів; коефіцієнту рентабельності власного капіталу; коефіцієнту продуктивності праці працівників; коефіцієнту кадрового забезпечення. Низька собівартість без зниження якості продукції підвищує рентабельність і дозволяє пропонувати конкурентоспроможні ціни. Висока продуктивність праці сприяє зниженню витрат на одиницю продукції.

Ефективне управління виробництвом забезпечить високу якість продукції, зниження витрат та здатність швидко адаптуватися до змін попиту, що підвищує конкурентоздатність підприємства.

Ефективність збуту визначає здатність підприємства реалізовувати свою продукцію на ринку, забезпечуючи таким чином дохід та рентабельність. Цю сферу діяльності можна оцінити за допомогою коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості;

коефіцієнта запасовіддачі готової продукції; коефіцієнту рентабельності продажу; коефіцієнту рентабельності продукції; коефіцієнту ефективності збуту.

Висока оборотність дебіторської заборгованості свідчатиме про ефективне управління кредитними ризиками та поліпшенням грошових потоків. Зростання обсягів продаж свідчить про ефективну маркетингову стратегію та високий попит на продукцію. Рентабельність продажів, тобто, яка частка прибутку припадає на одиницю продажу, свідчатиме про здатність підприємства продавати продукцію з високою маржею. Ефективне управління збутом дозволяє підприємству максимально використовувати ринкові можливості, швидко реагувати на зміни попиту та підтримувати стабільні грошові потоки, що підвищує його конкурентоздатність.

Оцінка фінансового стану кожної з цих сфер діяльності дозволяє підприємству виявити сильні та слабкі місця, розробити стратегії для покращення ефективності та підвищення загальної конкурентоздатності. Збалансований підхід до управління постачанням, виробництвом і збутом забезпечує стійкий розвиток та здатність підприємства утримувати позиції на ринку.

Отже, для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності необхідно збільшити інвестування у виробничі технології, процеси постачання та збуту, оптимізувати бізнес-процеси; проводити постійний моніторинг діяльності конкурентів для своєчасного реагування на зміни ринку та впровадження інновацій. Таким чином, оцінка фінансового стану підприємства за сферами діяльності є важливим інструментом для підвищення його конкурентоздатності на ринку що забезпечує високу фінансову стійкість. Стійке фінансове положення з низькою залежністю від зовнішніх джерел фінансування дозволить підприємству бути більш гнучким і незалежним у прийнятті стратегічних рішень.

Література:

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Питуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2017. 592 с.
2. Жмайлова О. Г., Строченко Н. І., Лищенко М. О., Жмайлов В. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Суми : СНАУ, 2019. 292 с.