

використання фінансових ресурсів: - формування цілей підприємства у короткостроковому періоді; - систематизація та узагальнення первинної інформації щодо наявного об'єму фінансових ресурсів і фіксація надходження фінансових ресурсів найближчим часом; - визначення основних напрямків використання фінансових ресурсів у даному звітному періоді, в коротко- і довгостроковому періоді; - аналіз і коригування напрямків використання коштів; - усунення помилок, виявлених у процесі використання фінансових ресурсів та оцінка різних варіантів розподілу фінансових ресурсів; - на підставі визначених критеріїв здійснити вибір оптимального варіанта використання коштів; - забезпечення швидкої маневреності фінансових ресурсів, їх концентрації при використанні оптимального варіанта, що дає можливість коригування даного варіанта залежно від впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Ефективність процесів формування та використання фінансових ресурсів машинобудівних підприємств є складовою частиною їх результативності. Тому, в діяльності підприємств машинобудування поряд із традиційними етапами аналізу ефективності необхідно використовувати комплексну систему аналізу ефективності процесів формування та використання фінансових ресурсів, яка включає наступні етапи:

Етап 1. Аналіз структури фінансових ресурсів (розмір; склад).

Етап 2. Аналіз раціональності вкладення фінансових ресурсів.

Етап 3. Аналіз інтенсивності використання майна і коштів.

Етап 4. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів.

Етап 5. Визначення показника результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів машинобудівних підприємств.

Використання комплексної системи аналізу дасть можливість здійснювати аналіз динаміки результативності процесів, а також робити відповідне порівняння з метою подальшої оцінки наслідків процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів та істотно впливати на них. Отже, для забезпечення стійкого розвитку підприємств машинобудування має існувати механізм формування, розподілу та оцінки ефективного використання фінансових ресурсів. Механізм формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства являє собою взаємопов'язану сукупність процесів, прийомів, методів і підходів, яка впливає на прийняття відповідних рішень щодо формування та ефективного використання фінансових ресурсів з метою досягнення кінцевих результатів, стійкого фінансового стану, ефективної діяльності та прибутковості, тобто сталого розвитку підприємств машинобудівної галузі.

Колодійчук А.В.,

*аспірант відділу територіальних суспільних систем і просторового розвитку
Інституту регіональних досліджень НАН України,
м. Львів, Україна*

ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ” ТА “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА”

Сталий розвиток промислових підприємств неможливий без забезпечення зростання рівня їх конкурентоспроможності. Крім того, негативна тенденція втрати вітчизняним товаровиробником позицій як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках зумовлює потребу у підвищенні конкурентоспроможності продукції національного виробника.

Розробленням теоретичного підґрунтя управління конкурентоспроможністю підприємств займалися такі вчені, як: І. Ансофф, І. Астахова, І. Булеєв, М. Гельвановський, Ю. Гохберг, Ю. Іванов, О. Кузьмін, А. Маренич, Ю. Пахомов, В. Петров, М. Портер, О. Чернега та ін. Проте єдиного трактування сутності категорій “конкурентоспроможність”, “конкурентоспроможність продукції”, “конкурентоспроможність підприємства” на сьогодні не вироблено. Тому ці питання потребують подальших досліджень.

Поняття “конкурентоспроможність” тлумачать насамперед з позицій наступних підходів – конкурентного, пріоритетнісного та позиційного. У рамках конкурентного підходу конкурентоспроможність трактують як здатність протистояти конкуренції, втримати конкурентні позиції на ринку. Основним постулатом пріоритетнісного підходу до тлумачення категорії “конкурентоспроможність” є наявність в економічного суб'єкта конкурентних переваг.

У позиційному підході конкурентоспроможність – це позиція країни, регіону, галузі, підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках, зумовлена комплексом економічних, соціальних, політичних, екологічних та інших факторів.

Як зауважує В. Петров, конкурентоспроможність є багатогранною економічною категорією, яка має декілька рівнів: товару, товаровиробника, галузі та країни. Між ними існує тісний взаємозв'язок та внутрішня взаємозалежність [4, с. 34].

Можна виділити наступні підходи до трактування поняття “конкурентоспроможність товару”: якісно-ціновий, дистрибуційний, індикаторний. Представники якісно-цінового підходу трактують конкурентоспроможність товару як перелік якісно-цінових характеристик продукції, необхідних для якнайкращого забезпечення потреб споживачів.

У дистрибуційному підході конкурентоспроможність товару виступає здатністю товару до реалізації на певному визначеному ринку. У даному підході визначальними для успіху продукції на ринку передусім стають наявність та дії підприємств-конкурентів, які пропонують товари-конкуренти. З цього приводу І. Астахова у праці [2] зазначає, що будь-який представлений на ринку товар фактично проходить там перевірку на ступінь задоволення суспільних потреб.

Представником індикаторного підходу є І. Булеєв. Зміст даного підходу полягає у тому, що конкурентоспроможність товару подається як набір показників, які описують необхідний рівень зусиль на кожній ланці виробничого ланцюга з метою досягнення ринкового успіху. Так, І. Булеєв окреслює конкурентоспроможність товару як сукупність показників, які забезпечують розроблення, виробництво, реалізацію і післяреалізаційне обслуговування товару з метою задоволення необхідного споживчого попиту й отримання цільового прибутку підприємства [3, с. 244]. Таким чином, на основі вищесказаного можемо навести власне тлумачення поняття “конкурентоспроможність товару” наступним чином: конкурентоспроможність товару – оптимальне поєднання якісно-цінових характеристик продукції, в тому числі і в їх індикаторному вираженні, які забезпечать задоволення потреб споживачів на ринку та максимізацію прибутку продавця товару.

Слід зазначити, що категорія “конкурентоспроможність підприємства” є залежною від категорії “конкурентоспроможність товару”, адже підприємство, яке тривалий час не представлене на ринку конкурентоспроможним товаром, не може бути конкурентоспроможним. Слід виділити наступні підходи до трактування поняття “конкурентоспроможність підприємства”: товарний, діяльнісний, пріоритетнісний, збутовий, інноваційний.

Зміст товарного підходу до означення поняття “конкурентоспроможність підприємства” зводиться по суті до конкурентоспроможності продукції, що її виробляє підприємство.

Значно ширше тлумачення сутності конкурентоспроможності підприємства закладено в діяльнісному підході, яка включає крім конкурентоспроможності всієї товарної номенклатури також ефективність операційної, фінансової, інвестиційної діяльності підприємницького суб'єкта. Представники пріоритетнісного підходу при тлумаченні конкурентоспроможності підприємства зосереджують увагу на конкурентних перевагах підприємства, серед яких: інноваційна енергозберігаюча технологія виробництва продукції, ефективна маркетингова стратегія, ефективне мотивування кадрів тощо.

За збутовим підходом конкурентоспроможним є те підприємство, в якого є в розпорядженні стабільні ринки збуту з цільовими сегментами.

Згідно інноваційного підходу конкурентоспроможним підприємство є тоді, коли у нього в наявності сучасні технології.

У зарубіжній науковій економічній літературі превалюють чотири основних підходи до конкурентоспроможності підприємств: 1) процесний підхід, у рамках якого конкурентоспроможність підприємства трактують як функцію від ефективності реалізації на підприємстві наступних процесів: стратегічного менеджменту, інноваційного менеджменту, маркетингового менеджменту, управління якістю тощо; 2) підхід, заснований на оцінці активів, у якому конкурентоспроможність підприємства тлумачать як володіння активами: матеріальними, фінансовими, трудовими; 3) підхід, заснований на результатах, у рамках якого конкурентоспроможність підприємства проявляється у результатах його виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності, а управління конкурентоспроможністю, в свою чергу, повинне бути націлене на досягнення таких результатів; 4) комплексний підхід – даний підхід можна

охарактеризувати як спробу поєднання попередніх підходів. Щодо останнього підходу слід зазначити, що І. Ансофф у праці [1] запропонував використовувати показник конкурентного статусу фірми, який характеризує конкурентоспроможність підприємства, розрахований на основі рентабельності капітальних стратегічних вкладень, відкоригованої на ступінь оптимальності стратегії фірми й ступінь відповідності потенціалу фірми до цієї оптимальної стратегії. Отже, під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти здатність ведення ним своєї виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності таким чином, щоб протягом тривалого періоду часу забезпечувати свою присутність на ринку і при цьому прибуток підприємства від реалізації продукції забезпечував би не лише його існування, але й розвиток у вигляді підвищення якості продукції та вдосконалення виробничого процесу.

Література: 1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Изд-во “Питер”, 1999. – 416 с. 2. Астахова И. Повышение конкурентоспособности изделий / И. Астахова // Бизнес-информ. – 1997. – №21. – С. 71-74. 3. Булеев И.П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: моногр. / И.П. Булеев / НАН Украины. Инт-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 424 с. 4. Петров В. Конкурентоспособность / В. Петров // РИСК. – 1999. – №4. – С. 4-11.

Корзаченко О.В.,
*асистент кафедри інформаційного менеджменту ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»,
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ SIX SIGMA ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із важливих чинників, що впливає на сталий розвиток підприємства, є його фінансова стабільність та стійкість, які забезпечується фінансовим менеджментом окремого господарюючого суб'єкта. Фінансова стійкість, перш за все, обумовлюється наявністю у підприємства фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоздатної діяльності, а також досягається через баланс грошових потоків, розробку та дотримання розрахунково-платіжної дисципліни. У зв'язку з цим виникає потреба у визначенні впливу дебіторської заборгованості як однієї із найголовніших у складі фінансових потоків підприємства на його фінансову стабільність. Очевидно, що наявність дебіторської заборгованості в складі активів господарюючого суб'єкта – явище об'єктивного характеру, зумовлене особливостями функціонування будь-якого підприємства. Вона з'являється внаслідок існування ряду ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами фінансово-господарських операцій. Збільшення обсягу дебіторської заборгованості призводить до дефіциту обігових коштів, що сприяє зниженню платоспроможності підприємства, сповільнює кругообіг його капіталу і загалом справляє негативний вплив на його фінансову стійкість.

При реалізації товарів (робіт або послуг) в обліку за методом нарахування відображається дохід від реалізації і сума дебіторської заборгованості. Тобто, при збільшенні доходів від реалізації, а отже і прибутку, суми податку на прибуток, спостерігається також відсутність надходження грошових коштів на поточний рахунок підприємства. Таким чином, без перетворення високоліквідних активів в грошові кошти, без залучення додаткових запозичених коштів або без відволікання грошових коштів з інших фінансово-господарських процесів, підприємство втрачає можливість своєчасно розраховуватися з бюджетом по податках та платежах, здійснювати розрахунки з працівниками по оплаті праці, а також виконувати інші операційні витрати [1, с. 298]. Обмеженість обігових коштів підприємства гальмує процеси створення фінансової бази як самофінансування основної діяльності, зміцнення фінансових позицій та приріст капіталу, здійснення розширеного відтворення.

Зазначимо, що вплив дебіторської заборгованості на діяльність підприємства не може бути визначений як однозначно негативний. Слугуючи засобом збільшення товарообігу, дебіторська заборгованість позитивно впливає на фінансовий результат діяльності.

З метою забезпечення фінансової стійкості та сталого розвитку підприємства, особливо зростає роль раціонального управління дебіторською заборгованістю, підтримання її на певному оптимальному рівні, та запобігання утворенню безнадійних боргів. Сучасна парадигма