CZU 658.1
https://doi.org/10.52507/2345-1106.2021-1.19

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

ДИМИТРОГЛО Инна,
докторант,
Молдавская Экономическая Академия,
in_fin81@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях высокой конкуренции очень важно поддерживать высокий уровень деловой активности. Для принятия управленческого решения в области маркетинга имеет значение комплексный показатель оборачиваемости- продолжительность операционного цикла в днях. А для принятия управленческого решения в области финансового менеджмента имеет значение - продолжительность финансового цикла в днях, так как от этого зависит уровень финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовый цикл, конкурентоспособность, финансовый менеджмент, рентабельность продаж, деловая активность, оборачиваемость активов, текущие обязательства.

COMPETITIVENESS MANAGEMENT TO ENSURE FINANCIAL SUSTAINABILITY

DIMITROGLO Inna,
PhD student,
Academy of Economic Studies of Moldova
in_fin81@mail.ru

SUMMARY

In a highly competitive environment, it is very important to maintain a high level of business activity. To make a management decision in the field of marketing, a complex indicator of turnover is important - the duration of the operating cycle in days. And for making a managerial decision in the field of financial management, it matters - the duration of the financial cycle in days, since the level of financial stability of the enterprise depends on this.

Key words: financial stability, financial cycle, competitiveness, financial management, profitability of sales, business activity, asset turnover, current liabilities.

Существенно влияет на финансовую устойчивость фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации товаров от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт.

Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности.

Цель исследования – установить влияние конкурентоспособности на финансовую устойчивость на примере винодельческого предприятия SA «Tomai-Vinex».

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- провести SWOT-анализ рыночного положения компании;
- внести предложения по укреплению рыночных позиций и финансового состояния на исследуемом предприятии.

Достижение высокого качества отечественных промышленных и продовольственных товаров в соответствии с международными стандартами - единственный путь проникновения их на мировые рынки. Поэтому для комплексного анализа конкурентоспособности предприятия был проведен SWOT анализ, который даёт представление о слабых и сильных сторонах предприятия, его возможностях и угрозах.

Таблица 1. Анализ сильных и слабых сторон предприятия

Потенциальные внешние, слабые стороны предприятия	Потенциальные внутренние, слабые стороны предприятия.
1. Полная компетентность в ключевых вопросах 2. Хорошее впечатление, сложившееся у клиентов о компании 3. Экономия на масштабах производства 4. Умение избежать (хотя бы в некоторой мере) сильного давления со стороны конкурентов 5. Большой опыт 6. Превосходные технологические навыки 7. Низкие издержки на приобретения сырья за счёт наличии собственной мельницы 8. Хорошее впечатление со стороны партнёров	1. Нет чёткого стратегического направления развития 2. Внутренние производственные проблемы 3. Низкая производительность из-за нехватки времени на решение организационных вопросов. 4. Недостаток в постоянном штате некоторых специалистов 5. Плохая информированность на рынке о компании 6. Слишком узкий ассортимент продукции 7. Неудовлетворительная маркетинговая деятельность 8. Недостаток денег на финансирование необходимых изменений в стратегии 9. Высокая стоимость постоянных расходов

Источник: [1, с.26]

По итогам анализа, видно, что компания SA «Tomai-Vinex» ориентируется на стратегию, что позволит ей остаться лидером, поддерживать высокий уровень доходности и обезопасить свои позиции на рынке, не пренебрегая проблемами качества, обслуживания и прочими необходимыми вещами.

В процессе оценки финансового состояния предприятия анализ ликвидности текущих активов занимает центральное место. Так как это одно из наиважнейших условий существования предприятия на рынке – способность погашать обязательства в установленные сроки.

Ниже уровня норматива 0,2-0,25 находится коэффициент абсолютной ликвидности. Следует отметить, что этот показатель изменился в сторону снижения, демонстрируя неустойчивость абсолютной ликвидности. В частности, абсолютная ликвидность снизилась за весь исследуемый период от 0,013 до 0,044. Однако это характерная ситуация для сезонного производственного предприятия - некритична хотя и требует контроля для недопущения просроченных текущих платежей.

Таблица 2. Анализ ликвидности предприятия SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019гг

Показатели	2015 г	2016 г	2017 г	2018 г	2019 г
Коэффициенты текущей ликвидности	3,06	3,10	4,06	3,8	4,9
Коэффициенты срочной ликвидности	0,98	0,63	0,95	0,96	1,62
Коэффициенты абсолютной ликвидности	0,013	0,034	0,017	0,026	0,044

Источник: Бухгалтерская отчетность SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019 года

Рис. 1 Динамика коэффициентов ликвидности SA «Tomai -Vinex» за 2015-2019гг.
Источник: расчеты автора по отчетности предприятия

На предприятии выявилась положительная тенденция роста коэффициентов текущей и промежуточной ликвидности, что свидетельствует о финансовой устойчивости.

Незначительный рост дебиторской задолженности в условиях снижения краткосрочных обязательств обеспечил рост промежуточной ликвидности, которая за весь период превышает нормативное значение и изменяется в пределах от 0,98 до 1,62.

Коэффициент текущей ликвидности также завесь период выше норматива и составляет от 3,06 до 4,9, что свидетельствует о значительной финансовой устойчивости предприятия в динамике.

По этому критерию предприятие относится ко 2 группе финансовой устойчивости, то есть за5 лет до банкротства. Учитывая это заслуживает внимания и изучения динамика финансовых результатов.

Их можно оценить с помощью показателей рентабельности и деловой активности.

Анализ финансовых результатов по данным отчетов о прибылях и убытках показывает, что темпы роста себестоимости продаж и доходов от продаж примерно одинаковы. Таким образом, валовая прибыль подвержена изменениям доходов от продаж.

За весь анализируемый период наибольшая величина валовой прибыли 20371 тыс. леев получена в 2015 году, при том что доходы от продаж составили 74478 тыс. леев. А наибольшие доходы от продаж составили 103067 тыс. леев в2019году.Однако опережающие темпы роста себестоимости продаж привели к снижению как абсолютной величины валовой прибыли до 13136 тыс. леев, так и рентабельности продаж до 15,66%.

Графически изображена динамика и взаимосвязь показателей доходов от продаж, себестоимости и валовой прибыли.

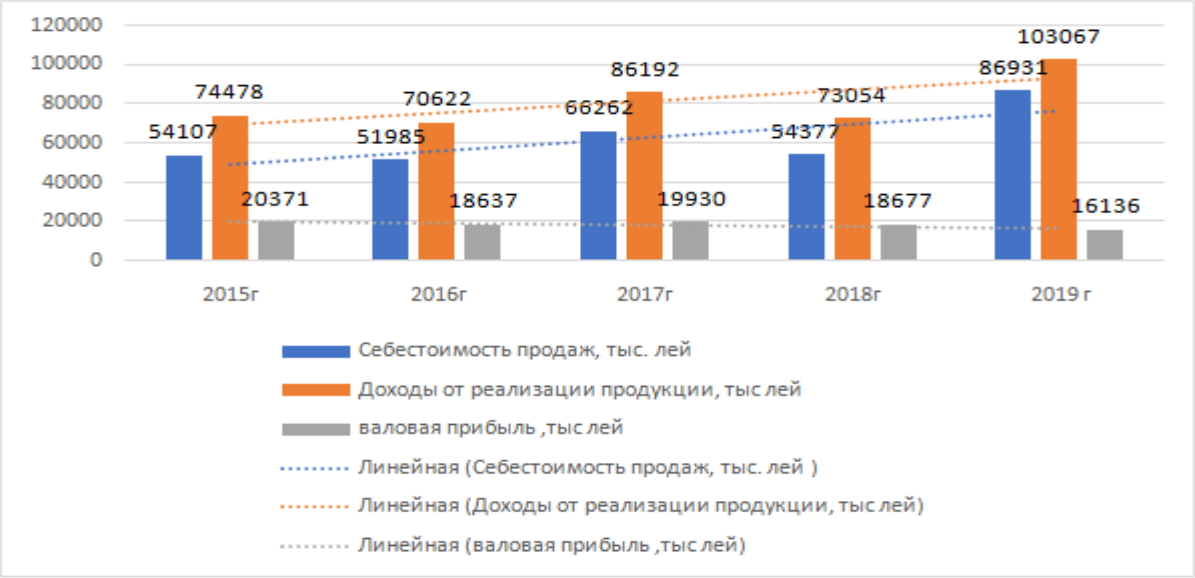

Рис.2 Динамика финансовых результатов SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019гг

Источник: Бухгалтерская отчетность SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019 года

Однако валовая прибыль, являясь абсолютным показателем, не может полностью характеризовать финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия, поэтому используют показатель рентабельности. Он измеряет эффективность компании путем анализа процента от общего дохода [2, с. 132].

На предприятии намечена тенденция роста рентабельности продаж. Размер валовой прибыли обеспечивает довольно высокую рентабельность продаж, что наглядно изображается на рисунке 3. Для производственного предприятия рентабельность продаж на базе валовой прибыли выше 20% считается достаточно приемлемой.

При реализации готовой продукции по цене выше производственной себестоимости всегда будет иметь место валовая прибыль и рентабельность продаж. А за счет расходов операционной и внеоперационной деятельности происходит проедание валовой прибыли и как итог, может быть отрицательный финансовый результат. То есть предприятие может получить убыток. Тогда не представляется возможным рассчитать показатели рентабельности ввиду отсутствия прибыли.

Так, если сравнивать рентабельность продаж на базе валовой и чистой прибыли, то становится очевидно, что у предприятия существуют внутренние резервы роста рентабельности за счёт сокращения некоторых статей расходов. То есть, можно сделать вывод, что основная причина снижения рентабельности продаж в 2019 году от 27,35% до 15,66%, это чрезмерные расходы. Следовательно, их надо проанализировать и изыскать возможности сокращения. В частности, причиной столь низкого уровня рентабельности продаж по валовой прибыли стал опережающий темп роста себестоимости продаж по сравнению с темпами роста доходов от продаж.

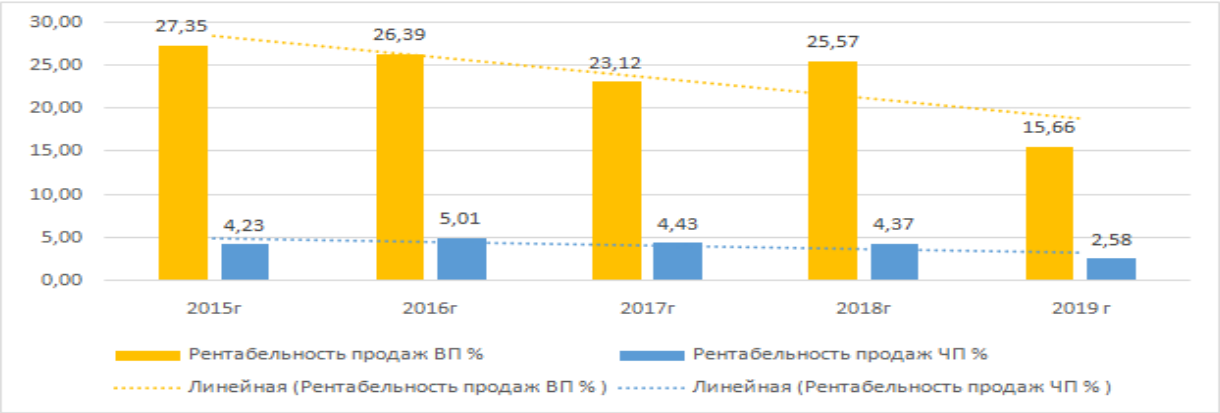

Рис.3 Динамика рентабельности продаж (на базе валовой и чистой прибыли) SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019гг.

Источник: Бухгалтерская отчетность SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019 года.

В условиях высокой конкуренции очень важно поддерживать высокий уровень деловой активности. Для принятия управленческого решения в области маркетинга имеет значение комплексный показатель оборачиваемости- продолжительность операционного цикла в днях. А для принятия управленческого решения в области финансового менеджмента имеет значение - продолжительность финансового цикла в днях.

Высокая продолжительность обусловлена длительным производственным циклом. Тенденция роста продолжительности финансового цикла оценивается отрицательно, так как у предприятия замедляется период расчета по обязательствам от 42 до 63 дней, то есть в полтора раза. В этой связи рекомендуется предприятию ускорить сбытовую деятельность, применяя маркетинговые технологии. Следует принять меры по синхронизации дебиторской и кредиторской задолженностями. Рекомендуется максимально воспользоваться отсрочками поставщиков, для поддержания оптимальной платежеспособности. А также следует сократить оборачиваемость дебиторской задолженности, путем маркетинговых мероприятий по ускорению сбыта. Это позволит привлечь средства для погашения кредиторских обязательств.

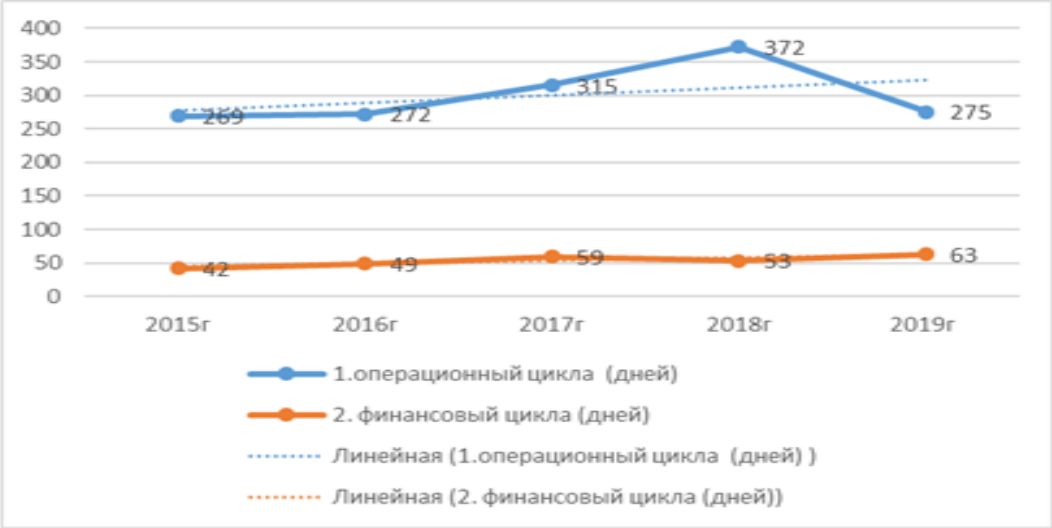

Рис. 4 Динамика продолжительности операционного и финансовых циклов SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019гг.

Источник: Бухгалтерская отчетность SA «Tomai-Vinex» за 2015-2019 года.

Учитывая положительную динамику доходов от продаж и текущей ликвидности целесообразно прогнозировать стабильность финансового состояния, чтоб предусмотреть и предотвратить вероятность банкротства. С этой целью рекомендуется рассчитывать коэффициент утраты и восстановления платежеспособности.

Таблица 3. Коэффициенты утраты и восстановления платежеспособности.

Показатель	Формула	Прогнозный расчет на 2021г
Коэффициент утраты платежеспособности	К утр= Ктлк-3/12* ΔКтл /2	К утр = 4,9+3/12*(4,9-3,8) /2=5,38
Коэффициент восстановления платежеспособности	К вост. = Ктлк-6/12* ΔКтл /2	К вост.= 4,9+6/12*(4,9-3,8) /2=5,18

Источник: расчеты автора

На начало 2021 году и коэффициент восстановления, и коэффициент утраты платежеспособности больше 1, т.е. в течение 3-х месяцев предприятию не грозит потеря платежеспособности и в ближайшие 6 месяцев есть возможности восстановления.

Диагностика банкротства, в рамках анализа финансовой устойчивости, проведенная по модели Бивера, показала, что на ближайшую перспективу 1-3года не угрожает вероятность банкротства. Но динамика показателя текущей ликвидности и рост величины ТМЗ продиктовали необходимость прогноза утраты и восстановления платежеспособности.

Годовой экономический эффект от использования инновационного предложения автора в рамках маркетинговых мероприятий обеспечит дополнительное количество реализуемой продукции

составит 159600 леев. Таким образом, проведенное исследование доказывает значительное влияние модифицированной модели управления конкурентоспособностью компании на эффективность её деятельности и финансовую устойчивость.

Библиографические сноски:

1. Арикова З. Разработка маркетинговой стратегии промышленного предприятия // Simpozionul Internaţional al Tinerilor Cercetători, Vol. I, ed. III (21 – 22 aprilie 2005) – Chişinău. A.S.E.M.
2. Генова С. Конкурентные стратегии. Учебно-методическое пособие. -Комрат, Типография КГУ, 2009. -142с.