

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Финансовая устойчивость предприятия во многом определяется эффективностью проводимой политики управления оборотными активами. В условиях инфляции и платежного кризиса предприятиям необходимо искать пути совершенствования управления финансовыми ресурсами. Наряду с накопленным практическим опытом нужно стремиться использовать новые методы финансового управления, которые уже получили успешное развитие в развитых странах.

Финансовый менеджмент представляет собой, с одной стороны, науку, а с другой - профессиональную деятельность, направленную на эффективное использование собственного и заемного капитала предприятия с целью получения наибольшей прибыли.

Главная функция финансового менеджера - управление активами предприятия, в том числе оборотными активами. Эффективное управление оборотным капиталом способствует увеличению доходов и снижению риска дефицита денежных средств. С помощью оптимального управления товарно-материальными запасами, денежными средствами и дебиторской задолженностью можно добиться желаемых финансовых результатов, вывести предприятие на иной, более совершенный уровень, минимизировать коммерческий риск и затраты. Сумма, инвестируемая в каждую позицию оборотных активов, может изменяться ежедневно и должна тщательно контролироваться. Например, необоснованное завышение товарно-материальных запасов может оказаться дорогостоящим, но при недостаточном их объеме предприятие может понести убытки.

К сожалению, в настоящее время в республике Беларусь ситуация с оборотным капиталом остается сложной. Предприятия испытывают хронический его дефицит. Количество неплатежеспособных предприятий в республике уже превысило 50 %.

Отсутствие инвестиций в реальный сектор экономики, дефицит оборотных средств, изношенность большей части основных фондов у многих предприятий привели к снижению конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке и, в первую очередь, на рынке Российской Федерации.

Неплатежи и высокая инфляция не дают возможности накапливать в необходимых размерах прибыль, которая традиционно является источником финансирования текущих активов. В 2000 году ресурсы подо-

рожали почти в 2,5 раза, причем их рост в цене происходил в 1,3 раза быстрее, чем рост цен на продукцию.

Политика управления оборотным капиталом включает два основных вопроса: какой уровень оборотного капитала наиболее оптимален, в том числе по элементам, и каковы возможные источники их финансирования.

На любом предприятии величина *запасов*, подобно уровню дебиторской задолженности, во многом определяется объемом реализации. Но, в отличие от дебиторской задолженности, формирование запасов происходит на первой стадии производственного цикла. Поэтому необходимо правильно сделать прогноз относительно объемов предстоящей реализации до того, как принимать решение об уровне запасов. Принятие нерациональных решений немедленно приведет к потерям в объемах реализации или к излишним расходам по хранению запасов и недополучению доходов.

Управление запасами направлено на решение следующих задач: определение объема производства или заказа товарно-материальных ценностей; сроков заказа или производства партий; определение групп запасов, требующих особого внимания; оптимизация расходов по поддержанию запасов. Цель управления запасами – найти такую их величину, которая позволила бы минимизировать общие расходы по их поддержанию, но в то же время, обеспечила бы достаточно эффективную работу предприятия. Недостаток запасов на рынке обуславливает необходимость поддержания дополнительных страховых запасов. Их отсутствие может вызвать потери в объеме реализации, утрату доверия заказчиков и другие последствия.

Кроме решения проблемы анализа и оптимизации уровня товарно-материальных запасов необходимо также использовать определенные методы контроля запасов, которые могут дифференцироваться в зависимости от размеров предприятия и характера запасов. Как показывают исследования, далеко не все отечественные предприятия уделяют должное внимание данным вопросам.

Процесс управления *дебиторской задолженностью* необходимо начинать с решения вопроса о целесообразности предоставления кредита покупателю. Задача финансового менеджера - предотвратить излишнее увеличение дебиторской задолженности, которое приводит к снижению денежных поступлений и возникновению безнадежных долгов, способных целиком поглотить прибыль фирмы.

Поддержание как запасов, так и дебиторской задолженности связано со значительными затратами, управление которыми требует особого внимания. Практика показывает, что значительный рост дебиторской задолженности для многих предприятий вызван как ростом числа не-

платежеспособных и убыточных предприятий, так и наличием клиентуры, финансирование которой осуществляется из бюджета.

В качестве способов минимизации возможных потерь и ускорения взимания платежей, с нашей точки зрения, можно предложить следующие: перепродажу права на взыскание долгов; необходимость оценки финансового состояния клиентов; обязательное составление счетов; группировку дебиторской задолженности по срокам оплаты (расположение счетов к оплате по времени, истекшему с даты их выставления) для выявления покупателей, нарушивших сроки оплаты, установление по отдельным клиентам процентов по просроченным платежам; подготовку отчета об убытках по безнадежным долгам, характеризующего накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм; страхование кредитов с целью предотвращения непредвиденных потерь от безнадежного долга. При принятии такого решения целесообразно оценить ожидаемые средние потери от безнадежного долга, способность фирмы противостоять этим потерям и стоимость страхования.

В условиях кризиса неплатежей и нехватки оборотных средств необходимо, на наш взгляд, расширять использование факторинга. Факторинг является эффективным инструментом финансирования оборотного капитала поставщика. Эта форма договорных отношений пока не получила должного развития из-за отсутствия заинтересованности со стороны участников и несовершенства законодательства. В регламентации действующих нормативных документов факторинг не охватывает всех возможных операций, которые могут осуществляться в рамках этой формы сотрудничества. Зарубежная практика показывает, что оптимальный результат факторинг дает в тех случаях, когда используется полный комплекс финансовых услуг.

Современные методы управления *денежными средствами* предусматривают синхронизацию денежных потоков, использование денежных средств в пути, ускорение денежных поступлений, пространственно-временную оптимизацию банковских расчетов и контроль выплат. Целесообразно составлять бюджет денежных средств как для планирования, так и для текущего контроля. Устанавливаемый предприятием норматив остатка денежных средств должен учитывать фактор времени, т.е. отражать возможность сезонных колебаний и долгосрочных изменений хозяйственных операций. Постоянное привлечение банковского кредита на покрытие части потребности в оборотных средствах позволило бы предприятию установить прочные долговременные отношения с банком, тем самым снизив стоимость кредита и риски неплатежа по своим обязательствам.

При образовании излишка денежных средств любой руководитель предпочтет его выгодно инвестировать. Исходя из сложившейся ситуации в Беларуси в качестве направлений вложения временно свободных

денежных средств предприятий можно предложить государственные ценные бумаги; векселя; депозитные сертификаты; депозитный счет. При этом ГЦБ не облагаются налогом на доходы, в то время как векселя и депозитный сертификат облагаются по ставке 40%, а депозитный счет облагается налогом на прибыль по ставке 30%.

В качестве основных источников финансирования оборотных средств выступают собственные оборотные средства предприятий, кредиты и кредиторская задолженность. В связи с этим финансовый менеджер должен определить их оптимальное сочетание. Увеличение доли собственных средств за счет любого из перечисленных источников способствует усилению финансовой устойчивости предприятия.

Несмотря на некоторую неустойчивость положения коммерческих банков в Беларуси в рамках стратегии финансирования актуальным, на наш взгляд, является активизация использования краткосрочного банковского кредитования. Использование краткосрочного кредита во многих случаях более рискованно по сравнению с долгосрочным, однако оно имеет ряд преимуществ. Альтернативный источник финансирования оборотного капитала – кредиторская задолженность. Кредиторская задолженность может быть наиболее значимой частью краткосрочных обязательств.

В заключение отметим, что управление всеми элементами оборотных активов должно осуществляться непрерывно. Принятые решения необходимо корректировать при изменении факторов или условий, на которых основывалось их принятие. Финансовый менеджер должен четко понимать взаимосвязь всех факторов, влияющих на уровень финансового состояния предприятия. Кроме использования теоретических и практических знаний необходимо учитывать характер и перспективы взаимоотношений с партнерами. Результат этих взаимоотношений практически определяет эффективность управления финансами.

УДК 339.13.08

В.С.ЯРЕСЬКО, канд. техн. наук, асп. Д.В.КАПСКИЙ (БГПА)

КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ НА ТРАНСПОРТЕ

В настоящее время транспортные предприятия и организации Республики Беларусь работают в условиях рынка. Работа в таких условиях требует наличия у специалиста по оказанию транспортных