

## Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств предприятия

*Тодрик Е. Е., студ. V к. ГрГУ им. Я. Купалы,  
науч. рук. ст. преп. Балюк С. С.*

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий. Ведь чем быстрее оборотные средства проходят эти стадии, тем больше продукции предприятие может произвести и реализовать с одной и той же суммой оборотных средств. Предприятия могут использовать следующие мероприятия по ускорению оборачиваемости капитала:

На стадии создания производственных запасов — внедрение экономически обоснованных норм запаса; приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий к потребителям; широкое использование прямых длительных связей; расширение складской системы МТС, а также комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах.

На стадии незавершенного производства — ускорение НТП; развитие стандартизации, унификации, типизации; совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструкционных материалов; совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом.

На стадии обращения — совершенствование системы расчетов; увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов; тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами [1, с. 250–258].

Очень важно повышать уровень маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя непосредственно к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т. п.). Выполнение указанных мер позволит увеличить выручку, а вместе с тем и оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Торговля — одна из важнейших сфер жизнеобеспечения населения. В процессе своей деятельности торговые предприятия информируют производителей о запросах потребителей, способствуют поддержанию конкуренции,

выбирая поставщиков, а также участвуют в формировании розничных цен на товары. Таким образом, торговля стимулирует производство и задает ему направление развития, формирует основы финансовой стабильности государства, т. к. количество денег в обращении, скорость их оборота зависит от размера товарной массы, уровня цен и скорости реализации товаров.

Все вышесказанное определяет интерес к малым предприятиям в сфере торговли. В качестве примера таких предприятий выступает ООО «Формула-44». Это коммерческая организация, которая занимается торговлей запасными частями к автомобилям. В составе оборотных активов запасы занимают значительный удельный вес в 2009–2010 гг. около 70%. Поэтому для управления запасами нужно использовать систему «точно в срок» (just-in-time stock management). Сущность этого подхода заключается в поставке требуемых товаров точно в то время, когда в них возникает необходимость, т. е. организация снимает с себя проблему хранения больших запасов, но при этом должна обеспечить более тесное взаимодействие с поставщиками [2, с. 13–16].

Финансовый анализ показал, что в 2010 г. на ООО «Формула-44» платежи за выполненные работы поступали не всегда вовремя, что повлекло рост дебиторской задолженности, а она в свою очередь — рост кредиторской задолженности, и, как следствие, снижение финансовой устойчивости предприятия. Поэтому необходимо управлять дебиторской задолженностью. В такой ситуации можно предоставлять скидки при досрочной оплате и проводить взаимозачеты, т. к. они позволяют решать финансовые проблемы организаций без привлечения дополнительных денежных средств. Также предприятие может арендовать имущество дебиторов. Ведь многие дебиторы находятся в городе и имеют возможность сдать в аренду свои склады, которые расположены недалеко от путей сообщения, что является одним из благоприятных пунктов договора аренды. Это поможет предприятию вернуть свои средства [3, с. 189–195].

Выполнение предложенных мероприятий позволит значительно повысить эффективность использования оборотных средств и улучшить, в конечном счете, финансовое состояние не только ООО «Формула-44», но других торговых предприятий.

### Литература

1. Нехорошева, Л. Н. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Л. Н. Нехорошева. — Минск: БГЭУ, 2008. — 720 с.
2. Савчик, Л. Г. Анализ оборачиваемости оборотных средств / Л. Г. Савчик // Главный бухгалтер. — 2005. — № 4. — С. 13–16.
3. Суша, Г. З. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Г. З. Суша. — М.: Новое знание, 2003. — 284 с.