

**Е.Г. Саранчук**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — И.В. Прыгун, канд. экон. наук, доцент*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ПУТИ УСКОРЕНИЯ ИХ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ**

Наличие собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке.

Критерием эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени. Чем дольше оборотные средства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной), тем при прочих равных условиях ниже эффективность их использования, и наоборот. Оборачиваемость оборотных средств характеризует интенсивность их использования [1].

На ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» на 01.01.2018 г. доли долгосрочных и краткосрочных активов в общей сумме активов составляли соответственно 63,9 % и 36,1 %. По сравнению с предыдущим годом удельный вес оборотных активов увеличился на 50 %. Из этого можно сделать вывод, что на предприятии повысилась роль оборотных средств. В результате усилилась зависимость благополучия организации от их структуры.

Основной удельный вес в структуре оборотных средств на 31.12.2017 г. занимают запасы — 61 %, в них: готовая продукция и товары — 49,7 %. При более детальном рассмотрении изменения структуры оборотных активов по сравнению с 01.01.2017 г. следует отметить увеличение удельного веса запасов на 58 %, из них доли материалов — на 1,9 %. Увеличение данной статьи нерационально, так как за счет нее замедляется оборачиваемость оборотных средств при прочих равных условиях.

Также за анализируемый период произошло увеличение дебиторской задолженности на 36,3 %, что связано со снижением контроля за отпуском товара по безналичному расчету, отсутствием предварительной оплаты за товар заказчиками.

В 2017 г. на ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» по сравнению с предыдущим годом коэффициент оборачиваемости оборотных средств снизился на 2,5 оборота, длительность одного оборота — на 21 день.

В сложившейся ситуации с целью ускорения оборачиваемости оборотных средств необходимо усовершенствовать политику в области управления дебиторской задолженностью. Предложения по разработке и внедрению технологий получения просроченной дебиторской задолженности будут способствовать повышению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Для сокращения периода оборачиваемости оборотных средств на предприятии рекомендовано использовать метод «спонтанного финансирования». Сущность данного метода заключается в предоставлении скидки покупателю при условии оплаты в течение короткого срока. Привлекательность метода для покупателя заключается в том, что покупателю становится выгоднее взять кредит и приобрести товар.

Экономические расчеты показали, что благодаря спонтанному финансированию ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» сможет снизить дебиторскую задолженность и тем самым увеличить оборачиваемость оборотных средств. Часть оборотных средств можно направить на ликвидацию кредиторской задолженности, тем самым произойдет улучшение коэффициента соотношения собственных и заемных средств.

### **Источники**

1. *Ардашева, Т.Л.* Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / Т.Л. Ардашева. — Яکشур-Бодья : МУП «Яکشур-Бодьинская типография», 2012. — 209 с.

*СНИЛ «Гандаль»*

*М.А. Слизкий, Е.С. Косторева*

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — О.Б. Пароля*

## **ЗНАЧЕНИЕ КЕЙТЕРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Общезвестно, что кейтеринговые услуги представляют собой услуги по предоставлению питания. Полное определение понятия «кейтеринг» включает в себя выездное ресторанное обслуживание, которое подразумевает приготовление, оформление и доставку блюд и напитков с учетом времени и места, оговоренных с заказчиком [1]. В настоящее время рынок кейтеринговых услуг как в Республике Беларусь, так и за рубежом представлен разнообразными тенденциями развития как самого понятия «кейтеринг», так и несколькими видами и формами оказания услуг питания предприятиями, указывающими данный сервис в своей специализации.

Конкурентным преимуществом кейтеринговых компаний на региональном рынке является не только само питание, но и предоставление полного пакета услуг, включающего в том числе помощь в подборе места (площадки) проведения мероприятия, его оформлению, организации развлекательной части программы мероприятия.

Рестораны выездного обслуживания в Республике Беларусь подразделяются на несколько ценовых сегментов. На данный момент