

потребление предельных норм расхода материалов в промышленности и строительстве, требований по качеству стройматериалов, автомобильного топлива.

- матричные, сетевые и гибридные формы организации производства и маркетингового управления им на предприятии.

Маркетинг становится ответственным за инновационное развитие предприятия. Маркетинговые решения пронизывают все этапы инновационного процесса, связывая воедино функциональные области деятельности предприятия, обеспечивая ускорение разработки инновационного продукта и увеличение величины его рыночной отдачи.

*О.А.Пузанкевич, к.э.н., доцент, УО «БГЭУ» (г.Минск)*

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Относительно короткий цикл оборотных активов, высокая степень их ликвидности дает возможность осуществлять финансирование их значительной части посредством привлеченных источников краткосрочного характера. Однако в целях снижения риска часть оборотных средств целесообразно покрывать собственным или постоянным капиталом (собственный + долгосрочные заемные источники). Это, прежде всего, касается запасов, которые могут более длительное время находиться в хозяйственном обороте предприятия. Пропорции между источниками финансирования текущих активов во многом зависят от принятой стратегии управления и финансирования оборотных активов, их величины, структуры, а также конкретной экономической ситуации, в которой действует предприятие. В каждом случае необходимо учитывать степень риска, уровень затрат на привлечение средств, шансы развития хозяйственно-го субъекта и его финансовые возможности в текущем периоде.

Конкретный сценарий действий целесообразно обосновать в стратегии финансирования оборотных активов. Ее следует рассматривать как программу долгосрочных действий, направленных на оптимизацию объема оборотных средств и источников их финансирования в каждом планируемом периоде. К важнейшим задачам стратегии финансирования оборотного имущества следует отнести:

- выбор методов формирования и определение величины необходимого капитала, а также конкретных источников финансирования;
- синхронизацию во времени поступления источников финансирования с объемом планируемых расходов;
- прогноз предполагаемых финансовых результатов, намечаемых действий, связанных с формированием принятой стратегии финансирования.

В международной практике наиболее распространенным видам стратегии финансирования оборотного имущества относятся: консервативная, агрессивная и умеренная.

Консервативная стратегия базируется на следующих положениях:

- формирование объема оборотных активов, обеспечивающих непрерывное функционирование хозяйственной деятельности осуществляется посредством создания текущих и страховых производственных запасов, резервов денежных средств в

максимальных размерах. Соответственно возрастает и размер капитала на покрытие страховых, материальных и финансовых фондов, связанных с формированием и содержанием оборотных средств;

- происходит увеличение доли собственных источников и долгосрочных обязательств в финансировании оборотного имущества.

Принятие такой стратегии связано с необходимостью содержания значительной величины денежных ресурсов, запасов, ценных бумаг и одновременно привлечения коммерческого кредита. Использование консервативной стратегии хотя и содействует непрерывности функционирования предприятия, однако повышает уровень затрат и влияет на снижение эффективности использования оборотного капитала.

Агрессивная стратегия существенно отличается от предыдущей, поскольку базируется на минимизации объема оборотных средств, соответственно и финансовых ресурсов на их формирование и содержание. В данной ситуации значительная часть текущих активов финансируется краткосрочными обязательствами, что предоставляет возможность уменьшить уровень затрат на привлечение источников их финансирования. При этом появляется шанс использования эффекта финансового рычага и повышения эффективности расходующихся ресурсов. Вместе с тем, такая стратегия увеличивает финансовый риск и в отдельных случаях может привести к неплатежеспособности предприятия и другим финансовым трудностям.

Умеренная стратегия соединяет некоторые положения двух прежних. Прежде всего, она характеризуется отказом от экстремальных действий. Предприятия, используя эту стратегию, формируют запасы, исходя из их средней потребности производства с учетом установленных сроков поставки. Умеренная стратегия положительно влияет на уменьшение степени риска, уровня затрат и содействует получению прибыли только при условии решительных действий менеджеров и хорошей ориентации в изменениях конъюнктуры рынка.

Однако необходимо подчеркнуть, что только высокий профессионализм управляющих позволяет обеспечить непрерывность хозяйственных процессов и платежеспособность предприятия при использовании всех ранее рассмотренных стратегий.

Как известно, чтобы начать свою хозяйственную деятельность предприятие должно располагать кроме постоянного имущества, оборотными активами для формирования запасов сырья, материалов, топлива и других обязательных элементов производства. Источником формирования этих ресурсов на стадии создания хозяйствующего субъекта выступает первоначальный капитал. Создается он, прежде всего за счет собственных средств: наличных денег, банковских вкладов, ценных бумаг. В процессе хозяйственной деятельности, как правило, собственный капитал увеличивается за счет чистой прибыли и дополнительной эмиссии ценных бумаг. В случае недостаточности собственного капитала для покрытия потребности в оборотных активах привлекаются заемные средства. При выборе конкретных форм заемных средств, следует учитывать их цену (затраты) и предполагаемую эффективность используемого источника.

Заемные средства могут использоваться в установленном времени за определенную плату. Они остаются собственностью кредитора и подлежат возврату в конкретные сроки. К наиболее распространенным в мировой практике формам, которые используются на финансирование оборотных активов, относятся: банковский кредит, коммерческий кредит, факторинг и др. краткосрочные обязательства.

Получая кредит в банке субъект хозяйствования должен выбирать наиболее приемлемые условия, содействующие снижению уровня затрат на его приобретение, а также учитывать движение денежных средств, обеспечивающих своевременность возврата кредитных ресурсов.

Коммерческий кредит предоставляется в форме отсрочки оплаты за отгруженные материальные ценности на определенное время. В отличие от банковского кредита заемщиком его выступает производитель или продавец товаров, а его получателем покупатель продукции. Оплата за данный кредит включается в цену отгруженной продукции и увеличивает ее стоимость. В современной экономике коммерческий кредит играет важную роль в расширении спроса на реализованную продукцию, поскольку позволяет урегулировать возникшие финансовые обязательства в удобное для покупателя времени.

В реалиях современной экономики цена коммерческого кредита значительно выше, чем банковского, поэтому в каждом отдельном случае целесообразно сравнивать затраты на приобретение коммерческого и банковского кредита и использовать тот вариант, который является более эффективным. При этом необходимо учитывать возможность привлечения, условия предоставления и свободу в распоряжении заемными ресурсами. Как правило, возможности получения коммерческого кредита остаются более льготными, чем банковского. Кроме того, он может быть использован многократно, поскольку благодаря отсрочке в уплате товаров покупатель имеет возможность реализовать свою продукцию потребителям также в кредит. В такой ситуации расширяется рынок сбыта данной продукции и доходы от ее продажи, что позволяет снизить уровень затрат на единицу продукции и тем самым увеличить рентабельность производства, укрепить финансовое состояние данного хозяйственного субъекта. Однако нельзя не учесть и отрицательные явления, которые могут возникнуть при значительном увеличении объемов коммерческого кредита и удлинении сроков его погашения. Отсрочка сроков платежей приводит к уменьшению денежных поступлений, что во многом отрицательно влияет на объем дебиторской задолженности, снижает платежеспособность предприятия. Это влечет за собой финансовые потери и дополнительные затраты на уплату процентов по привлеченным ссудам.

В большинстве случаев, коммерческий кредит обеспечивается векселем, который выступает одновременно как средство платежа и гарант своевременной оплаты. Вексель выставляется на сумму, которая включает в себя стоимость товара и проценты, взимаемые от момента выдачи векселя до его погашения.

Источниками финансирования оборотных активов являются также краткосрочные обязательства предприятия, которые отражаются в пассивах баланса. Эти обязательства появляются как результат несовпадения момента их образования со временем погашения

Как правило, самый высокий удельный вес в перечисленных источниках финансирования оборотных активов занимают обязательства, связанные с приобретением всех необходимых элементов производства. Главным фактором, влияющим на формирование их величины, являются условия, на которых осуществляется закупка материальных ценностей и услуг, а также величина их стоимости. Это касается, прежде всего, форм и сроков оплаты за предоставленные товары. Значительная часть этих транзакций производится посредством безналичных расчетов, которые в любом случае требуют определенного времени для оформления документов, их передачи в банк и пере-

числения денег. Поскольку в практической деятельности часто используется коммерческий кредит, увеличивающий разницу между отгрузкой продукции и ее оплатой, то возрастают суммы соответствующих обязательств и отодвигаются сроки их погашения. Такие ресурсы могут быть использованы в качестве одного из источников финансирования оборотных активов. В связи с чем, к обязанностям финансового менеджера относятся поиски наиболее эффективных форм безналичных расчетов, возможностей передвижения сроков оплаты счетов за приобретенные ценности, снижение затрат на получение коммерческого кредита и другие мероприятия, которые позволяют ускорить конверсию денежных средств посредством увеличения времени отсрочки платежей.

Как правило, вторыми по своей величине являются обязательства, связанные с оплатой за трудовую деятельность. В большинстве случаев выплата заработной платы производится в установленные сроки (раз или два раза в месяц в определенные дни), хотя работники трудятся на предприятии постоянно. В связи с этим возникают финансовые обязательства, которые во многом зависят от удельного веса трудовых затрат в общем объеме издержек производства и реализации, а также от периодичности выплат заработной платы. Чем выше доля трудовых затрат в общем их объеме и больше разрыв между выплатами, тем значительнее становится сумма обязательств по заработной плате.

Следует отметить, что эта форма обязательств в отличие от остальных, является самой дешевой, поскольку не взимаются проценты за «относительную задолженность по заработной плате». Этот факт следует принимать во внимание при организации выплат заработной платы, возможности замены труда работников машинами и др. приспособлениями. Однако каждое решение целесообразно обосновать с точки зрения экономического эффекта, при этом учитывая интересы работников.

Обязательства перед бюджетом появляются в связи с тем, что уплата налогов (НДС, акцизы, налог на прибыль и др.) должна производиться в бюджет в установленные сроки. Объем обязательных платежей зависит от количества налогов, величины облагаемого оборота, ставок, а также периодичности взимания. В связи с этим, чем больше количество обязательных платежей, их сумма и реже производится их перечисление, тем больше величина этих обязательств, соответственно их удельный вес в структуре пассивов.

Кроме перечисленных выше источников финансирования оборотных активов, в развитых странах в последнее время широкое распространение получил альтернативный способ финансирования текущих потребностей предприятия. В настоящее время почти каждое третье крупное предприятие США, Японии и европейских высокоразвитых стран пользуются услугами факторинга.

Увеличение объема реализации продукции влечет за собой рост количества потенциальных плательщиков и влияет на увеличение задолженности за приобретенные ценности. Предприятия, пытаясь обеспечить свою платежеспособность, быстрее взыскать принадлежащие ему денежные средства заключают договора со специальными фирмами или отделениями банка на предоставление факторинговых услуг. Их суть заключается в том, что хозяйствующий субъект (производитель или продавец) продает свою задолженность соответствующей фирме, которая обязана взыскать эти обязательства.

Не дожидаясь их погашения, фактор перечисляет факторанту установленную договором сумму (75%-90%) стоимости, приобретенных долгов. За предоставленные

услуги взимается определенная плата, исчисленная в процентах от величины принятых обязательств.

Усиление международных связей и глобализация мировой экономики расширяют рамки торговых трансакций, реализация которых предполагает увеличение объема оборотного капитала предприятий. Одним из альтернативных способов его финансирования становится форфейтинг. Форфейтинг является разновидностью факторинга и выступает как форма продажи задолженности. Он используется, прежде всего, в международных расчетах, а также во внутреннем хозяйственном обороте, при значительных объемах трансакций с высокой степенью риска.

Привлечение необходимых источников для непрерывного финансирования оборотных активов и активизации их структуры, является одной из важных проблем, решаемых в процессе управления имуществом предприятия. При этом целесообразно учитывать не только объем затрат на аккумуляцию различных финансовых ресурсов, но и время их поступления. Следует подчеркнуть, что при решении вопросов формирования оборотных средств и их использования необходимо базироваться на соблюдении основных принципов организации всего процесса управления деятельностью предприятия и одновременно учитывать специфику и характер оборотных средств.

*Т.М.Пуценкова, аспирант, УО «БГЭУ» (г.Минск)*

## **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Молочная промышленность относится к числу ведущих отраслей пищевой промышленности агропромышленного комплекса Республики Беларусь. В общем объёме продукции пищевых отраслей агропромышленного комплекса на долю молочной промышленности приходится 22 – 27 %.

Рынок молока и молочных продуктов является одним из основных сегментов продовольственного рынка. Это определяется значением молока и молочных продуктов для питания и здоровья населения. Молоко занимает исключительное место среди продуктов животного происхождения. Являясь источником полезных веществ широкого спектра действия в рационе человека, оно легко переваривается и усваивается организмом. Ресурсы в данном сегменте продовольственного рынка формируются, главным образом, за счёт внутреннего производства. При этом, динамика производства молока за последние годы свидетельствует о положительных тенденциях в сфере молочного производства. Так, в 2008 г. по отношению к 2000 г. производство молока во всех категориях хозяйств увеличилось на 138,6 % и составило 6225 тыс. т. При этом в 2000 г. было реализовано молочной продукции в стране в два раза меньше, чем произведено – соответственно 2125 тыс. т. и 4490 тыс. т. Увеличение удоя молока позволило существенно увеличить заготовки молокоперерабатывающими предприятиями сырья. Повышение объёмов реализации молочного сырья сельхозпроизводителями в результате повлекло увеличение выпуска молочной продукции. Однако, достигнутые объёмы поступления на переработку молока-сырья ещё не полностью удовлетворяют потребности перерабатывающей промышленности в сырье, в результате чего производственные мощности молокоперерабатывающих предприятий были загружены не более, чем на 70 % в 2008 г. При этом темп роста объёмов реализации