

К СОВРМЕННЫМ ПРОБЛЕМАМ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Одесский национальный политехнический університет, Одесса

Условия развития современной экономики, характеризующиеся непрерывными изменениями внешней среды, требуют от предприятий постоянной адаптации. Это создает условия поиска новых и совершенствование уже известных методов управления формирования и использования оборотных активов, от рационального использования которых зависит конечный результат их производственной деятельности.

В экономической литературе рассматриваются различные аспекты управления оборотными активами и в большинстве случаев рассматриваются принципы организации, методы оценки, способы управления. Среди исследователей, занимающихся оборотными активами, необходимо отметить таких ученых, как Бланк А.И., Ковалев В.В, Макушева О.Н., Стоянова Е.С., Ткачук М.И., Блаунг В.Д., Долан Э.Дж., Линдсней Д.Е. Однако в работах не раскрыты в полной мере факторы, с которыми сталкиваются предприятия и поэтому актуальным является проведение исследований по выявлению особенностей управления оборотными активами с учетом факторов, влияющих на формирование и использование оборотных средств различных сфер.

Целью работы является исследование факторов, влияющих на формирование структуры оборотных активов в зависимости от вида деятельности предприятий.

В ходе исследований факторов влияющих на формирование структуры оборотных активов выявлены следующие факторы:

- сфера деятельности;
- стадия развития предприятия;
- условия работы с контрагентами;
- инфляционные процессы;
- сезонность или колебания спроса;
- действие конкурентов.

Структура оборотных активов предприятия зависит в первую очередь, от отрасли к которой оно относится. Так, при формировании производственных предприятий оборотные активы имеют значительный удельный вес и, финансово-экономическое состояние таких предприятий во многом зависит от учета и эффективного управления производственными запасами, незавершенного производства, размера дебиторской задолженности. На торговых предприятиях в оборотных активах значительный удельный вес составляют товары и дебиторская задолженность, которыми необходимо управлять для получения планируемого результата. В то же время для предприятий оказывающих услуги или выполняющих работы – удельный вес оборотных активов в активах предприятия незначительны, и, следовательно, не требуется разработки системы управления оборотными активами.

В зависимости от этапа своего развития (подъёма или роста, стабилизации, спада) структура и объем оборотных активов предприятий имеют тенденцию к изменениям. В условиях стабильного положения на рынке у предприятия есть возможность оптимизировать оборотные активы, в частности, по статьям: производственные запасы, готовая продукция, товары, дебиторская задолженность. В период роста или подъёма, особенно при попытке завоевать новые рынки или потребителей, наблюдается стремительный рост оборотных активов. Происходит активное кредитование потребителей для завоевания большей доли рынка. Это способствует росту

дебиторской задолженности и товарных запасов на торговых предприятиях, на производственных предприятиях – увеличиваются производственные запасы для непрерывного процесса производства и повышения скорости обслуживания потребителей, незавершенное производство, дебиторская задолженность. Все это может привести к банкротству в случае неэффективного управления оборотными активами.

Взаимодействие с контрагентами. Одним из методов управления оборотными активами является разработка и согласование условий работы с контрагентами по поводу формирования производственных и товарных запасов и их хранения. Так, при предоставлении предприятию возможности диктовать свои условия поставщикам (например, мотивировать поставщиков самим создавать складские помещения вблизи производственных или торговых предприятий) уменьшается норматив производственных или товарных запасов. Более того, высокие нормативы производственных и товарных запасов требуют необходимости учета сроков поставок, среднее время возможных просрочек поставки, производительность.

В современных условиях, одним из основных факторов, влияющих на изменение объема и структуры оборотных активов, являются инфляционные процессы. Даже незначительный подъем цен на 2-5% в год влияет на деятельность предприятий, существенно деформируя данные отчетности, подготовленные на основе традиционных бухгалтерских оценок, дезориентируя руководство предприятий в оценке финансовых ресурсов и производственного потенциала. Традиционная оценка активов длительного пользования по их первоначальной стоимости возможна при использовании стабильной денежной единицы измерения. В условиях высоких темпов инфляции вуалируется нехватка оборотного капитала, искажаются данные о величине затрат, что приводит к завышению финансовых результатов. Инфляция оказывает существенное влияние на достоверность информации, представленной в бухгалтерской отчетности. Отсутствие использования методик оценки активов и пассивов по их реальной стоимости при формировании отчетности приводит к искажению данных, отражающих финансовое состояние предприятия. В ожидании инфляции предприятия создают сверхнормативные запасы, но такое поведение может быть оправдано только при условии, что рост цен будет значительно превышать затраты на хранение.

Сезонные колебания – это фактор, связанный со спросом на продукцию в разные периоды, приводит к росту объемов запасов в период повышенного спроса. Для своевременного удовлетворения спроса предприятия накапливают запасы перед началом такого периода за счет увеличения кредиторской задолженности перед поставщиками, что вынуждает их расширять складские площади. В период падения спроса – растет дебиторская задолженность в результате проведения лояльной (мягкой) политики по отношению к потребителю с целью удержания своих позиций на рынке.

Предприятиям в условиях конкуренции приходится лавировать и зачастую для удержания своих позиций используют такие методы как предоставление продукции с отсрочкой платежа, создания запасов продукции для обеспечения продукцией потребителя по первому требованию, что способствует созданию значительных объемов запасов (производственных или товарных) и дебиторской задолженности.

Выявленные факторы позволяют сделать вывод, об отсутствии универсальных решений по формированию оптимальной структуры оборотных активов, и необходимости проведения постоянного учета материальных ресурсов. Задачами учета материальных оборотных активов является контроль над сохранностью материальных ресурсов, соответствием складских запасов нормативам; контроль над выполнением планов снабжения материалами; выявление фактических затрат, связанных с заготовкой материалов; контроль за соблюдением норм потребления материальных запасов; правильное распределение стоимости израсходованных в производстве материалов по объектам калькуляции; рациональная оценка материалов. Эффективный

учет оборотных активов предприятия должен способствовать ускорению обрачиваемости оборотных средств, что позволит повысить финансово-экономическое состояние предприятия в целом.

Для эффективной деятельности предприятий независимо от вида его деятельности необходимо:

- разрабатывать политику управления дебиторской задолженности для минимизации расходов и возможных потерь;
- управлять производственными и товарными запасами, используя методы нормирования, системы «точно в срок»;
- создание действенного учета.

Только такие действия позволяют предприятиям удерживать свои позиции в современных условиях развития экономики.

Список литературы:

1. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика/Е.С.Стоянова.-М.:Перспектива, 2002.-574с.
2. Вильям Дж.Стивесон. Управление производством/В.Дж.Стивенсон.– М.:ООО «Лаборатория Базовых Знаний»,1998.-928с.

Сааджан В.А., Кондратенко Д.

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

Современные условия развития экономики приводят к убыточности предприятий различных отраслей и возможности их дальнейшего развития. Так, согласно статистических данных, более 60% украинских предприятий – убыточны [1]. Одними из важнейших причин такого положения таких предприятий являются:

- спрос (рост и снижение, которого зависит как от вида продукции, так и конкуренции на рынке и конкурентоспособности самой продукции);
- доходы потребителей (уровень которых с одной стороны растут, с другой стороны, потребительская их способность имеет тенденцию к снижению);
- инфляционные процессы, способствующие росту цен.

Такое положение создает проблемы, связанные с получением дохода предприятий. А это, в свою очередь, ведет к не получению соответствующей прибыли, позволяющей направлять ее на дальнейшее развитие предприятия - выпуск более конкурентоспособной продукции, применять инновационные подходы при разработке и дальнейшем её производстве, способности выхода с ней на новые рынки. Для минимизации этих проблем, особенно в условиях мирового финансово-экономического кризиса, требуется со стороны сбытовых служб находить управленческие решения, направленные на ускорение процесса сбыта той или иной продукции. Поэтому поиск и разработка мероприятий по управлению сбытовой деятельностью предприятий является достаточно актуальными.

Проблемам сбытовой деятельности посвящено достаточно большое число работ. Среди работ, необходимо выделить труды Балабанова Л.В., Дж.Болта, Д.Джобера, Гарковенко С.С., Градова А.П., Герасимчука В.Г. Кредисова А.И., Котлера Ф., Орлова О.О. и др. Однако, современные условия, характеризующиеся усилением борьбы за потребителя, требуют выявления новых подходов в совершенствовании управления сбытовой политики предприятий, направленной на стимулирование потребителя к действию по совершению покупки и проведению этой операции от конкретного